

La presente obra tiene por objeto estudiar la evolución de las doctrinas económicas en el presente siglo. Ninguna obra que abarcara desde la teoría económica hasta la historia y las técnicas matemáticas aplicadas a nuestra ciencia había sido publicada en lengua castellana.

La visión sobre el pensamiento económico en el siglo XX se inicia con la consideración de la teoría del equilibrio económico incluyendo Walras y Pareto así como Marshall y Fisher. El alejamiento de este grupo de autores de la óptica «clásica» es suficientemente remarcada y analizada. La aislada postura de J. A. Schumpeter que formuló a principios de siglo una teoría acerca del desenvolvimiento económico, es enlazada con las tesis sobre el estancamiento económico del capitalismo y la moderna teoría del desarrollo. El análisis keynesiano junto con el gran desarrollo de la política económica ocupan, asimismo, un lugar preferente en la presente obra.

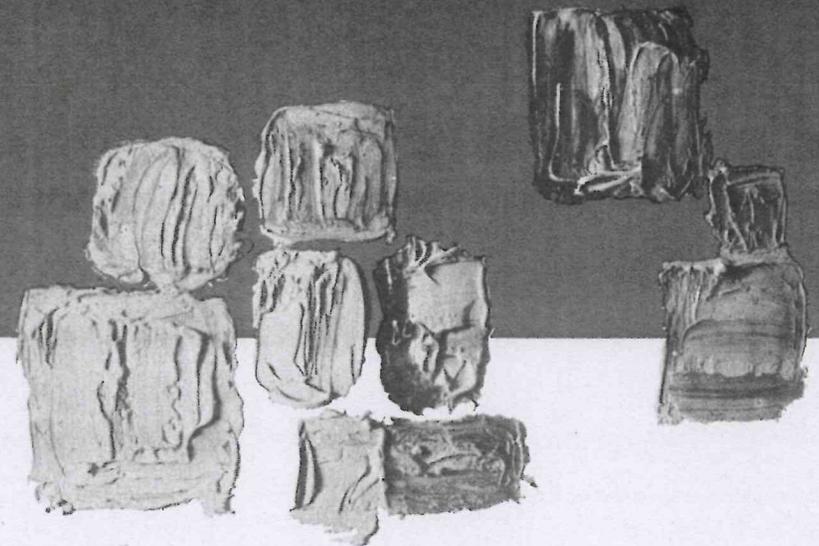
Las nuevas técnicas matemáticas y la econometría así como la teoría de la planificación, son testimonio del intento efectuado de introducir mayores niveles de racionalidad en el interior de los sistemas económicos dominantes. El libro se cierra con la consideración de los dos problemas que ocupan el centro de interés actual, el subdesarrollo y la opulencia y con unas brillantes conclusiones acerca del estado actual de la ciencia económica.

- I La situación a principios de siglo: la teoría del equilibrio.
- II La sistematización epistemológica de Robbins y la economía del bienestar.
- III Schumpeter y la teoría del desarrollo económico.
- IV La crítica de Sraffa y las nuevas teorías del mercado.
- V Keynes.
- VI Las nuevas direcciones de la política económica.
- VII La teoría del estancamiento económico.
- VIII La economía matemática y la econometría.
- IX La teoría de la planificación.
- X La teoría del subdesarrollo económico.
- XI Los problemas actuales de la economía mundial.
- XII Conclusiones sobre el estado actual de la investigación económica.

Claudio Napoleoni nació en 1924. Dirigió el «Diccionario de Economía Política» que apareció en 1956 y del que existe versión castellana. Desarrolla una amplia acción docente en el Centro SVIMEZ de Roma. Es co-director de la «Rivista Trimestrale» en donde publica, así como en otras revistas, estudios e investigaciones de teoría y política económica.

El pensamiento económico en el siglo XX

# El pensamiento económico en el siglo XX



3

colección "libros de economía oikos"

(Portada V. Casanovas)

oikos

oikos-tas, s. a.  
ediciones



Versión castellana:

**ALEJANDRO PEDRÓS ABELLÓ**

Profesor de Hacienda Pública  
de la Universidad de Barcelona

# El pensamiento económico en el siglo XX

CLAUDIO NAPOLEONI



**oikos-tau, s. a., ediciones**

APARTADO 5347 - BARCELONA

VILASSAR DE MAR - BARCELONA - ESPAÑA

Primera edición castellana 1964  
Segunda edición castellana 1968

Título original:

“IL PENSIERO ECONOMICO DEL 900”

Copyright © 1963 Giulio Einaudi editore S. p. A., Torino

Depósito Legal: B. 18.999 - 1968

© oikos-tau, s. a., ediciones

Derechos reservados para todos los países de habla castellana.

Impreso por Industrias Gráficas García  
Montserrat, 6 bis - Vilassar de Mar (Barcelona - España)

## Índice

|   |    |
|---|----|
| <i>Advertencia</i> .....  | 9  |
| <br>  |    |
| <b>I La situación a principios de siglo: la teoría del equilibrio.</b>                              |    |
| 1. Introducción .....   | 11 |
| 2. La teoría walrasiana del equilibrio económico general...   | 12 |
| 3. El concepto de precio en la teoría del equilibrio .....  | 17 |
| 4. La teoría del equilibrio general y del dinero .....  | 18 |
| 5. Las teorías de los equilibrios parciales: A. Marshall e I. Fisher .....                          | 22 |
| 6. Cuestiones no estudiadas por la teoría del equilibrio .....                                      | 26 |
| <br>  |    |
| <b>II La sistematización epistemológica de Robbins y la economía del bienestar.</b>                 |    |
| 1. La definición de Robbins de la ciencia económica .....   | 31 |
| 2. La economía como ciencia deductiva .....   | 34 |
| 3. La neutralidad con respecto a los fines .....  | 35 |
| 4. Economía y técnica .....   | 36 |
| 5. El problema de las configuraciones óptimas del sistema económico y la aportación de Pareto ..... | 37 |
| 6. La economía del bienestar .....  | 41 |
| <br>  |    |
| <b>III Schumpeter y la teoría del desarrollo económico.</b>   |    |
| 1. Introducción .....   | 45 |
| 2. Innovaciones y actividad empresarial .....   | 46 |
| 3. El beneficio .....   | 48 |
| 4. Las fases del desarrollo capitalista .....   | 49 |
| 5. Crédito y ahorro .....   | 51 |
| 6. Competencia y monopolio .....  | 53 |
| 7. Las fluctuaciones cíclicas .....   | 55 |

#### IV La crítica de Sraffa y las nuevas teorías del mercado.

- |  |    |
|--|----|
| 1. La crítica de Sraffa a la teoría de la competencia.....   | 59 |
| 2. Las aportaciones de Joan Robinson y de E. Chamberlin..... | 61 |
| 3. La teoría de la competencia monopolística .....           | 64 |
| 4. Los problemas del oligopolio .....                        | 68 |

#### V Keynes.

- |  |    |
|--|----|
| 1. Introducción .....                        | 71 |
| 2. La teoría «clásica» de la ocupación ..... | 72 |
| 3. La teoría keynesiana .....                | 74 |
| 4. La teoría del ciclo económico .....       | 79 |

#### VI Las nuevas direcciones de la política económica.

- |   |    |
|---|----|
| 1. Introducción .....                                       | 85 |
| 2. La política keynesiana del gasto público .....           | 87 |
| 3. El volumen de los gastos y la teoría del multiplicador.. | 88 |
| 4. La composición del gasto .....                           | 91 |
| 5. La financiación del déficit .....                        | 92 |
| 6. La política del comercio exterior .....                  | 94 |

#### VII La teoría del estancamiento económico.

- |  |     |
|--|-----|
| 1. La teoría del estancamiento en el pensamiento de los economistas clásicos ..... | 99  |
| 2. A. Hansen y la teoría keynesiana del estancamiento....                          | 103 |
| 3. Consecuencias sobre la política económica .....                                 | 106 |
| 4. Schumpeter y el porvenir del capitalismo .....                                  | 108 |

#### VIII La economía matemática y la econometría.

- |  |     |
|--|-----|
| 1. Introducción .....  | 111 |
| 2. El replanteamiento de la teoría del equilibrio económico general .....                                  | 112 |
| 3. El modelo de von Neumann .....  | 115 |
| 4. Los modelos macroeconómicos .....   | 119 |
| 5. La econometría: los estudios sobre la demanda, el análisis «input-output», la programación lineal ..... | 124 |
| 6. La teoría de los juegos.....  | 131 |

#### IX La teoría de la planificación

- |   |     |
|---|-----|
| 1. Introducción .....   | 133 |
| 2. La crítica liberal de von Mises, de Hayek y de Robbins .....     | 134 |
| 3. Las respuestas de Lange y de Dobb .....                          | 135 |
| 4. Planificación y cálculo .....                                    | 140 |
| 5. La experiencia soviética.....                                    | 141 |
| 6. Los problemas teóricos actuales de la economía planificada ..... | 144 |

#### X La teoría del subdesarrollo económico.

- |   |     |
|---|-----|
| 1. La perspectiva histórica del subdesarrollo.....          | 149 |
| 2. La definición de economía subdesarrollada .....          | 159 |
| 3. La estructura económica de los países subdesarrollados.. | 152 |
| 4. El desequilibrio económico mundial .....                 | 154 |
| 5. La industrialización y los planes de desarrollo .....    | 158 |

#### XI Los problemas actuales de la economía mundial.

- |   |     |
|---|-----|
| 1. La situación en los países adelantados: «La sociedad opulenta» ..... | 163 |
| 2. Bienestar y subdesarrollo .....                                      | 167 |
| 3. Las economías planificadas .....                                     | 169 |

#### XII Conclusiones sobre el estado actual de la investigación económica.

- |  |     |
|--|-----|
| 1. Economía «clásica» y economía «moderna».....                      | 171 |
| 2. La «producción de bienes por medio de bienes», según Sraffa ..... | 174 |

Índice de nombres .....

182

## Advertencia

*La primera edición italiana del presente libro, publicada en noviembre de 1961 por ediciones ERI, reproducía, con algunas modificaciones y ampliaciones, el contenido de once charlas transmitidas por el III Programa de la RAI (Televisión Italiana) a finales de 1960 y principios de 1961. La segunda edición italiana contiene otras ampliaciones y puestas al día. Dado su origen, el libro se dirige a un público no especializado y, si bien se ha buscado mantener el rigor de la argumentación científica, algunas cuestiones de naturaleza más técnica han podido ser solamente señaladas y otras han debido ser completamente abandonadas.*

*Al autor le es muy grato destacar que en el tratamiento de muchas de las cuestiones de las que el libro se ocupa, ha podido aportar considerables mejoras de los temas discutidos con sus alumnos de la Escuela de Formación y Especialización y relacionados con los problemas de la teoría y de la política del desarrollo económico, instituida por el Centro para los Estudios sobre el Desarrollo Económico de la Asociación para el Desarrollo de la Industria en el Mezzogiorno (SVIMEZ).*

*El autor, además, agradece la colaboración del doctor Franco Rodano, quien ha leído el manuscrito y ha sido pródigo en consejos muy útiles.*

## CAPÍTULO I

# La situación a principios de siglo: La teoría del equilibrio

### 1. *Introducción.*

A principios de este siglo la ciencia económica aparece dominada por la teoría del equilibrio, tal como se fue formando entre 1870 y 1900. Los sucesivos desarrollos tomaron la forma de mejoras o de críticas a la teoría del equilibrio; por eso la historia de la ciencia económica del siglo xx no sería plenamente comprensible si no se iniciara con una exposición completa de esta teoría. Esto parecerá aún más oportuno si se relaciona con el hecho de que en la teoría del equilibrio viene implícito, como veremos, un concepto de actividad económica, y, correspondientemente, un concepto de ciencia económica, los cuales, explicados alrededor de 1930, devinieron los puntos cardinales de la elaboración teórica posterior.

La teoría del equilibrio se ha formado por las aportaciones de los economistas más importantes de fines del siglo pasado: Menger en Austria; Jevons, Edgeworth y Marshall en Inglaterra; Walras en Francia; Pareto y Barone en Italia; Clark y Fisher en América; Wicksell en Suecia. Como la crítica actual ha reconocido, las diferencias entre estos economistas versan sobre cuestiones sustancialmente marginales y existe, entre ellos, una unidad de formulación, y aun de desarrollos teóricos, que obliga a considerarlos como coautores de una doctrina unitaria.

Especialmente para los fines que nos proponíamos conseguir en esta exposición, será conveniente examinar, principalmente, la forma que asume la teoría del equilibrio según

Walras, entre 1873 y 1877; la cual se halla, de cualquier modo, entre las más completas y rigurosas (1).

## 2. La teoría walrasiana del equilibrio económico general.

La teoría de Walras se conoce bajo el nombre de teoría del equilibrio *general*, porque se refiere no solamente al equilibrio de los sujetos económicos individualmente considerados, sino, sobre todo, a la posición de equilibrio referida a la totalidad del sistema económico. El problema de Walras es el siguiente: Dada una cierta cantidad de recursos productivos, dada una cierta técnica de producción, dado el sistema de preferencias de los sujetos económicos, determinar la cantidad de bienes producidos y cambiados, no sólo los precios a los cuales tales cambios han dado lugar, en la configuración del equilibrio general, en cuya configuración son simultáneamente realizadas las posiciones de equilibrio hacia las cuales, respectivamente, tienden los diversos sujetos económicos. Es importante tener en cuenta que el tipo de economía a partir del cual Walras elabora su teoría es, por lo menos en sus intenciones, absolutamente general, no condicionada por elementos específicos a este o aquel sistema social. Debería, en otras palabras, tratarse de las características comunes a cualquier economía independientemente del cuadro institucional específico en el que se halle situada.

Es de destacar, además, que Walras consigue resolver su tarea sólo en una pequeña parte, por lo que se refiere a los elementos esenciales de su construcción y, sobre todo, los distintos tipos de sujetos y de comportamientos económicos que en ella aparecen, y que son directamente alcanzados por la realidad capitalista.

El razonamiento de Walras puede comprenderse plenamente en cuanto se tenga presente el concepto de *riqueza* que pone como categoría inicial de su esquema teórico. Tal concepto de riqueza debe ser examinado cuidadosamente, puesto

(1) La obra fundamental de WALRAS es *Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, cuya primera parte fue publicada en 1874 y la segunda en 1877; la cuarta y última edición, revisada y ampliada por el autor, es de 1900. La edición más reciente es la efectuada en París en 1952 por los editores R. Pichon y R. Durand-Ausiaz. En italiano existe la traducción, publicada en 1878 por la «Biblioteca dell'economista» con el título *Teoria matematica della ricchezza sociale*, que consta de cuatro volúmenes, aparecidos entre 1873 y 1876, en los que WALRAS expone, en forma breve, su teoría. (N. del T.: Actualmente Aguilar, S. A. de Ediciones, tiene anunciada la versión al castellano de la referida obra de WALRAS.)

que no influye solamente en la teoría walrasiana, sino que se encuentra en el fondo de casi toda la discusión científica subsiguiente. Walras entiende por riqueza social «el conjunto de cosas materiales o inmateriales que son escasas, o sea que, por una parte, nos son *útiles* y, por otra parte, existen en cantidades *limitadas*». Son dos condiciones necesarias y suficientes porque cualquier cosa puede ser definida como riqueza. Debe poseer la capacidad de satisfacer cualquier necesidad y al mismo tiempo debe ser disponible en cantidades limitadas respecto a esta necesidad. Por este motivo, no forman parte de la riqueza social ni las cosas inútiles, ni aquéllas que, siendo completamente útiles, resultan por otra parte disponibles en cantidades tales (como el aire, por ejemplo) que son susceptibles de satisfacer completamente la necesidad que de ellas haya. La doble cualidad de ser útiles y limitadas confiere a la riqueza tres propiedades: ser *apropiable*, ser *objeto de cambio* y objeto de la *actividad productiva*.

La economía política pura, según Walras, en cuanto teoría de la determinación de los precios y las cantidades producidas y cambiadas, puede ser definida como la teoría de la riqueza social. La determinación teórica del equilibrio está hecha por Walras sobre la base de una esmerada clasificación de los elementos que componen la riqueza social, clasificación importante porque distingue las diversas funciones y los diversos tipos de comportamiento que tienen lugar en el sistema económico. La primera gran división completada por Walras consiste en distinguir los elementos de la riqueza social en dos categorías: los capitales y las rentas. Los *capitales* son aquellos bienes que no se consumen al usarlos una vez, sirven más de una vez, y son denominados, también, bienes duraderos; las *rentas* son aquellos bienes que se consumen al usarlos, eso es, que sirven sólo una vez. Los capitales comprenden, a su vez, tres clases de bienes: las tierras, los capitales personales, o sea la capacidad de trabajo de los sujetos económicos existentes en el sistema, y los capitales propiamente dichos (edificios, maquinaria, etc.). Las rentas comprenden los bienes de consumo no duraderos, los llamados bienes intermedios, o sea los bienes no duraderos usados en la producción (materias primas, energía, etc.) y, finalmente, los servicios de los bienes de capital, o sea, los usos sucesivos de las tres clases de bienes de capital antes mencionados.

A partir de esta clasificación, la teoría del equilibrio se estructura en cuatro estadios. El primero, denominado «teoría del cambio», trata de la determinación de las cantidades cambiadas y de los precios de los bienes de consumo. El segundo,

llamado «teoría de la producción», trata de las cantidades cambiadas y de los precios, ya sea de los servicios productivos de los capitales, ya sea de los bienes intermedios. El tercero, llamado «teoría de la capitalización», trata de las cantidades producidas de los bienes de capital propiamente dichos y de sus precios. La cuarta fase se ocupa del hecho que la distribución en el tiempo, ya sea del aprovisionamiento de los bienes intermedios, ya sea de la venta de los productos, puede ser tal que replantee la necesidad de anticipos con la lógica aparición del fenómeno del capital circulante. Ninguna de estas fases incluye, naturalmente, la anterior y representa, por ello, una posterior aproximación a la determinación del equilibrio general. Tal equilibrio, en la plenitud de sus elementos constitutivos, puede ser descrito en la forma siguiente: Se suponen insertos en el sistema económico tres categorías de sujetos, distintos según la naturaleza de los bienes de capital a su disposición. Serán *terratenientes*, que poseen la tierra, *trabajadores*, que poseen capital personal y *capitalistas en sentido estricto*, que poseen los bienes de capital propiamente dichos. Cada uno de estos sujetos, en cuanto propietarios de capital, están en condiciones de ofrecer al mercado los servicios productivos de sus capitales. Además de estas tres categorías existe otra, la de los *empresarios*, que son quienes adquieren en el mercado los factores de la producción (sean servicios de capital o bienes intermedios) y, sobre la base de una tecnología *dada*, combinan los procesos productivos que dan productos, o sea bienes de consumo, bienes intermedios y capitales propiamente dichos o bienes de capital duraderos. Los adquirentes de estos productos, en el caso de los bienes intermedios, son los mismos empresarios; en el caso de los bienes de consumo y de los bienes de capital, son los mismos sujetos que al principio han ofrecido servicios productivos y que, ahora, gastando la renta obtenida por la venta de tales servicios, y sobre la base de una estructura de preferencias *dada*, adquieren, en tanto consumidores, los bienes de consumo y, en cuanto ahorradores-inversores, los bienes de capital que quedan disponibles del proceso productivo.

Para que el problema del equilibrio sea determinado, es necesario suponer, naturalmente, que la cantidad de los capitales de cada especie, inicialmente a disposición de los sujetos económicos, venga *dada*. Sobre esta base se trata de establecer cuáles son las cantidades producidas y cambiadas de cada tipo de bienes y cuáles son los precios de tales bienes; y esto se hace a partir de la hipótesis que sobre todos los mercados que componen el sistema económico tienen lugar condiciones

de *competencia perfecta*; que se dé la circunstancia de que cada sujeto económico sea lo bastante pequeño respecto al conjunto del mercado para no poder influir, ni con su oferta ni con su demanda, sobre los precios del mercado. Esto significa, en otras palabras, que, mientras los precios se forman como resultado del conjunto de las acciones y reacciones de todos los sujetos económicos, cada sujeto, en sí considerado, debe aceptar los precios de mercado como *dados*, que no son modificables por su acción.

La lógica del proceso con el que se alcanza una situación de equilibrio puede ser descrita así: Se supone que existe, en forma totalmente casual, un cierto sistema de precios. En tal sistema están comprendidos los precios de los bienes de consumo, los precios de los bienes intermedios, los precios de los servicios productivos, los precios de los bienes de capital y, finalmente, el tipo de interés que naturalmente relaciona entre ellos el precio del servicio de cada capital en concreto con el precio del propio capital. Partiendo de la base de tales precios, cada sujeto procura comportarse de forma que pueda conseguir una posición de máxima satisfacción o de máximo rendimiento. Los sujetos individuales dueños de capitales procurarán vender los servicios de tales capitales mientras obtengan un beneficio suficiente para compensar el sacrificio que esto significa; buscarán, por lo tanto, la forma de distribuir de la manera más satisfactoria tal renta entre consumo y ahorro; intentarán distribuir la renta consumible entre los distintos bienes de forma que hagan máxima su utilidad, y de distribuir su propio ahorro en la adquisición de bienes de capital de forma que puedan obtener una renta máxima de tales bienes en el futuro. Los empresarios adquirirán los factores de la producción, ya sean servicios productivos o bienes intermedios, y los combinarán de tal forma que puedan producir a un coste mínimo; y determinarán cuales bienes deben producir y en qué cantidad para obtener el máximo rendimiento. De este complejo de relaciones del sistema de precios tomado como hipótesis, deriva un conjunto de cantidades ofrecidas y demandadas que se confrontarán en el mercado. Naturalmente, puesto que el sistema de precios ha sido tratado como casual en la hipótesis, no se podrá suponer, en general, que la demanda y la oferta de cada bien sean iguales. Ocurrirá, sin embargo, que respecto a los precios iniciales aparecerán aumentos de precios en todos los casos en los que la demanda supere a la oferta y disminuciones de precios en todos los casos en que la oferta supere a la demanda. A cada nueva configuración de los precios corresponderán otras demandas y otras ofertas.

El proceso continuará hasta el punto en que se dé la igualdad entre las cantidades ofrecidas y demandadas. El equilibrio, entonces, resultará al verificarse por un doble orden de condiciones: una *condición subjetiva*, que consiste en la persecución de una posición de máximo por parte de cada sujeto económico; y una *condición objetiva*, la cual, a través del equilibrio entre la demanda y la oferta para cada mercado, garantiza que la posición máxima conseguida por cada sujeto sea compatible con las conseguidas por todos los demás.

Desde un punto de vista metodológico es importante destacar que esta gran construcción de Walras, bien sea por la gran cantidad de elementos constitutivos y por la complejidad del sistema de relaciones que entre ellos aparecen, no puede ser expresada completamente mediante el lenguaje común y necesita el uso del lenguaje matemático. El sistema walrasiano se traduce de hecho en un imponente sistema de ecuaciones algebraicas, las cuales expresan el conjunto de las condiciones subjetivas y objetivas de las que se ha hablado. Naturalmente, este sistema de ecuaciones no fue pensado por Walras como un sistema efectivamente resoluble, en el sentido de que se podrían calcular los valores numéricos de las cantidades y de los precios de equilibrio, pero fue escrito esencialmente para evidenciar la lógica del sistema y para tener, mediante las resultantes del razonamiento matemático, la confirmación de que el razonamiento económico era completo y suficiente. La reflexión científica subsiguiente debía empezar con el examen de este problema de Walras y completarlo en más de un punto. De esta cuestión nos ocuparemos en seguida; basta, para ello, referirnos solamente a dos desarrollos posteriores. En primer lugar aparecen correcciones y perfeccionamientos en el razonamiento matemático de Walras; en particular, vendrá puesto en evidencia como la igualdad entre el número de las ecuaciones y el número de las incógnitas, que para Walras era suficiente a los efectos de que su razonamiento fuera correcto; no es, por el contrario, suficiente para garantizar al sistema la existencia de soluciones económicamente significativas. Sólo recientemente han sido indicadas las condiciones adicionales que se requieren para ello y esto, como veremos, ha permitido profundizar en forma muy interesante en la teoría del equilibrio. En segundo lugar, a través de las oportunas manipulaciones simplificadoras, el sistema de Walras ha sido transformado de tal forma que puede servir para el cálculo efectivo de las soluciones, y esto ha sido de gran importancia a los efectos de la teoría de la planificación. De estas dos cuestiones nos ocuparemos exten-

samente en forma inmediata. Sin embargo es preciso señalar ya, uno de los aspectos más importantes de la teoría de Walras, es decir, el problema de su importancia, a primera vista insospechada, para la planificación. Y para hacerlo deberemos exponer, en primer lugar, cuál es el concepto de precio que resulta del sistema del equilibrio económico general.

### 3. *El concepto de precio en la teoría del equilibrio.*

Según la acepción corriente el precio es, simplemente, la relación de cambio entre dos bienes. Generalmente se adopta uno de los numerosos bienes existentes en el mercado como término de comparación para todos los demás, y se le llama, en tal caso, «numerario». Si el numerario es el oro, por ejemplo, los precios de todos los bienes vienen expresados en oro y la relación de cambio entre dos bienes no es otra que la relación entre sus precios en oro. Esta noción elemental de precio es naturalmente justa, pero estudia solamente la parte superficial del fenómeno. La teoría del equilibrio económico general permite poner en claro aspectos más profundos del fenómeno precio, que son indispensables para aclararnos su verdadera naturaleza. Para comprender este punto, es preciso tener en cuenta dos circunstancias. En primer lugar, el sistema walrasiano permite precisar el concepto de relación marginal de transformación, para el sistema económico en conjunto, entre dos bienes cualesquiera; es decir, permite determinar cuál es la cantidad adicional de un cierto bien que puede ser producida cada vez que aparezcan recursos productivos libres mediante la renuncia a la producción de una unidad de otro bien cualquiera. En otras palabras, se establece entre los diversos bienes una suerte de equivalencias tecnológicas para los que, a través del alejamiento de recursos de una actividad productiva a otra, es posible, por así decirlo, transformar un bien en otro según una ley bien definida. En segundo lugar, en el sistema de Walras es posible definir la ya citada relación marginal de sustitución entre dos bienes cualesquiera; es posible, por ello, determinar qué cantidad adicional de un bien preciaría tenerse, en correspondencia de la pérdida de una unidad de otro bien cualquiera, a fin de que la satisfacción de quien consuma tal bien permanezca inalterada. En otras palabras, es posible establecer una suerte de equivalencias entre los distintos bienes en el terreno del consumo. Sucede, además, que en correspondencia a la configuración de equilibrio, tal como viene determinada por el mecanismo de la

competencia, dados dos bienes cualesquiera, su relación marginal de transformación en la producción resulta igual a su relación marginal de sustitución en el consumo, y el valor idéntico de estas dos magnitudes coincide con el precio que se establece en el mercado competitivo. Por eso los precios de equilibrio vienen a configurarse como la medida de las relaciones de equivalencia técnica y psicológica entre los diversos bienes existentes en el sistema. La importancia de esta noción reside en el hecho de que, a diferencia de la noción del sentido común, no precisa necesariamente el concepto de cambio. Dadas las cantidades iniciales de recursos productivos, dadas las condiciones de la técnica de producción, dado el sistema de los gustos y de las preferencias de los consumidores, el precio resulta, al menos teóricamente, determinable como relación de equivalencia tecnológica y psicológica, prescindiendo de si se verifica efectivamente un acto de cambio en el mercado.

La importancia de esta noción es, evidentemente, enorme. Pone en evidencia el hecho de que la teoría del equilibrio general, nacida y elaborada esencialmente como teoría del mercado competitivo, da lugar a una noción de precio que consentiría en fundar sobre unas bases racionales una economía planificada, cada vez que naturalmente fuesen resueltos los correspondientes problemas de cálculo. Walras no se dio perfectamente cuenta de este aspecto de su teoría. Tal aspecto comienza a aparecer, sin embargo, ya con Pareto, que es el mayor continuador de Walras, y aparece ya completamente explicado por el economista italiano Enrico Barone, el cual, exponiendo la teoría del equilibrio en un artículo, en 1908, titulaba significativamente su trabajo: «El ministro della produzione nello Stato collettivista» (1). Dicho artículo es la primera exposición desde el aspecto planificador de la teoría del equilibrio, y empieza una tradición que se enriquecerá con aportaciones notabilísimas después de la segunda guerra mundial, y que examinaremos a su debido tiempo.

#### 4. La teoría del equilibrio general y del dinero.

Una de las características más importantes del esquema del equilibrio económico general, como la habíamos expuesto en los párrafos precedentes, es que sirve para determinar los precios relativos y no los precios absolutos. Para aclarar

(1) ENRICO BARONE, *Il ministro della produzione nello Stato collettivista*, en «Giornale degli Economisti», septiembre-octubre, 1908.

bien esta circunstancia, se razona de la forma siguiente: Habíamos ya dicho como las *condiciones objetivas* del equilibrio consisten en la igualdad, para cada bien, entre la oferta y la demanda. Sucede, ahora, que estas condiciones de equilibrio no son todas independientes, sino que existe una (cualquiera) que puede ser lógicamente obtenida del conjunto de todas las demás y que, por ello, no constituye una verdadera condición en cuanto a que no impone a las incógnitas del sistema un vínculo de unión respecto a los vínculos ya impuestos por las demás condiciones. Consideremos, de hecho, uno cualquiera de los sujetos económicos presentes en el sistema. Según la formulación walrasiana es, al mismo tiempo, oferente de ciertos servicios productivos y demandante de ciertos bienes, y su comportamiento es tal que el valor global de los bienes demandados es igual al valor global de los bienes ofrecidos. Ahora bien, si esta igualdad es válida para cada sujeto, será válida también para la economía en su conjunto, para la cual se tendrá, también, que el valor de la oferta global será igual al valor de la demanda global («ley de Walras»). Pero no hay duda de que una configuración del sistema económico que satisfaga todas las igualdades entre demanda y oferta individuales menos una, satisfaga necesariamente, en virtud de la «Ley de Walras», también esta última.

Si establecemos inicialmente el sistema del equilibrio general, imponiendo a las incógnitas de tal sistema un determinado número de condiciones, deberemos eliminar, después, una de estas condiciones que se revelarían como no independientes de las demás, pero, en tal caso, como demuestran los matemáticos, el conjunto de las condiciones independientes no está en grado de determinar los valores absolutos de las incógnitas, sino que está sólo en grado de determinar cuales valores toman todas las incógnitas, menos una, en función de valores arbitrariamente asignados a la incógnita pendiente («variable independiente»). Estando así las cosas, tomamos como variable independiente un precio cualquiera; entonces los otros precios y todas las cantidades de los bienes serán determinables en función de este precio particular. Nos preguntamos, ahora, de qué naturaleza son estas conexiones de dependencia funcional de todas las variables del sistema de aquel precio tomado como variable independiente. Para responder a esta pregunta debemos tener en cuenta una hipótesis característica de la teoría del equilibrio: es decir, se supone que la cantidad demandada y la cantidad ofrecida de cada bien no varían si los precios varían todos en la misma proporción. Esta hipótesis se justifica con las dos siguientes consideraciones: si todos los

precios cambian en las mismas proporciones, entonces, en primer lugar, no cambia la que podría llamarse la «posición económica» de cada sujeto, puesto que a una variación de los precios de lo que debe adquirir corresponde una misma variación de los precios de lo que vende y, en segundo lugar, no habiendo, por hipótesis, cambiado las relaciones entre los precios, los términos de referencia para la elección de los diversos sujetos han permanecido constantes. Se puede demostrar — y el resto es intuitivamente obvio — que, en base a esta hipótesis (llamada «hipótesis de la homogeneidad»), en la solución del sistema de equilibrio, cada precio resulta directamente proporcional al precio tomado como variable independiente, mientras cada cantidad resulta constante, o sea, no varía al variar el valor arbitrario que se puede asignar a tal precio. Igualmente, y en forma independiente de ello, el tipo de interés, en virtud de su propia naturaleza, resulta ser ya una relación entre los precios. Por lo que respecta a los precios, pues, el esquema del equilibrio general determina cada precio en función de los demás — y el bien que ha tomado este precio como independiente se llama «numerario» — y lo determina de forma que al variar el precio del numerario, las relaciones entre los precios no cambian; el esquema, por ello, determina los *precios relativos* y no los precios absolutos.

En este sentido se dice que en la teoría del equilibrio general no está contenida una teoría monetaria, puesto que uno de los objetivos fundamentales de una teoría del dinero es, concretamente, el de la determinación del nivel absoluto de precios. Es frecuentísimo en el pensamiento económico moderno anterior a Keynes, la idea (afirmada completamente, sobre todo por Cassel) de que el sistema de los precios relativos, de las cantidades producidas y del tipo de interés, por un lado y, por otro lado, el nivel absoluto de precios vienen determinados por circunstancias completamente distintas y recíprocamente independientes. Los precios relativos, las cantidades y el tipo de interés se determinan, como hemos visto, mediante el modelo del equilibrio general. Los precios absolutos se determinan mediante una ulterior condición, que se puede ilustrar como sigue: Consideremos un bien (el oro, por ejemplo) que haga de dinero, y preguntémonos cuál debe ser la cantidad de dinero necesaria al conjunto de los sujetos económicos para efectuar todas las transacciones que tienen lugar en el sistema económico durante un cierto período, supongamos un año. Tal cantidad de dinero posee una relación definida con dos elementos: el valor anual de la producción y la velocidad de circulación de la propia moneda (o sea el

número de transacciones en que interviene una unidad monetaria, en un año, en promedio); precisamente la cantidad de dinero demandada por los sujetos económicos es igual al valor anual de la producción dividido por la velocidad de circulación. Por lo que respecta al valor anual de la producción, debemos señalar que de la solución del sistema del equilibrio general podemos obtener la cantidad producida y los precios relativos; lo que significa que, por tal solución, el valor de la producción viene determinado al menos por un coeficiente arbitrario. A partir de aquí, admitimos que la autoridad monetaria fije por su cuenta la cantidad de dinero. Puesto que la cantidad de dinero demandada debe ser igual a esta cantidad ofrecida por la autoridad monetaria, esto impone al sistema económico, respecto a las condiciones ya impuestas por el equilibrio general, una ulterior condición en la que el único elemento desconocido no es sino aquel coeficiente dejado arbitrariamente por el esquema del equilibrio; determinado, pues, tal coeficiente mediante las condiciones fijadas, se obtiene el nivel absoluto de los precios y, por lo tanto, el valor de la producción, que resultará mayor cuanto mayor sea la cantidad de dinero.

Esta teoría (que aparece bajo el nombre de «teoría cuantitativa monetaria») implica, por consiguiente, una separación muy clara entre un aspecto real y un aspecto monetario de la vida económica. Repetimos: sobre el terreno real se determinan los precios relativos, las cantidades de los bienes y el tipo de interés; sobre el terreno monetario se determinan los precios absolutos. Lo que importa destacar es que la separación entre los dos aspectos se apoya completamente sobre una hipótesis, o sea, que la demanda de dinero provenga únicamente de la necesidad de realizar transacciones comerciales y que, por ello, (una vez dada la velocidad de circulación) el dinero sirva solamente para determinar el nivel absoluto de los precios; cuando, con Keynes (que en esto fue precedido con notoria anticipación por Walras y, sobre todo, por Wicksell), se afirmará que la cantidad de dinero es uno de los elementos esenciales para la determinación del tipo de interés (en cuanto el dinero es usado por motivos especulativos, además que por motivos de transacción), entonces aquella separación desaparecerá porque, en esta nueva formulación, si no se tiene en cuenta el dinero, y si no se determina el tipo de interés, no se pueden determinar todas las magnitudes que dependen del tipo de interés (en primer lugar, y en forma inmediata, la producción de los bienes de capital). Continuaremos esta argumentación cuando lleguemos, concretamente, a Keynes.

5. *Las teorías de los equilibrios parciales: A. Marshall e I. Fisher.*

Por lo que respecta a los autores que, además de Walras, contribuyeron a la construcción de la teoría del equilibrio, deberemos examinar inmediatamente, con cierta amplitud, la aportación de Pareto, que se coloca a principios de este siglo. Aquí será suficiente hacer alusión a la obra de dos economistas: el inglés Marshall y el americano Fisher, cuyas teorías a diferencia de la Walras, son relativas a los equilibrios *parciales*, o sea, a los equilibrios de mercados particulares y no del sistema económico en su conjunto.

Por lo que respecta a Marshall, el examen de su obra nos permitirá, inmediatamente, una mejor comprensión de las nuevas teorías del mercado aparecidas entre las dos guerras mundiales. Los *Principios de Economía* de Marshall, cuya primera edición data de 1890, y cuya octava edición, y última, es de 1920 (1), constituyeron por muchísimos años el texto fundamental de economía en los países de lengua inglesa y sustituyeron, en esta función, a los viejos *Principios* de John Stuart Mill, que dominaban el mundo científico inglés desde 1848. Se suele señalar a la aportación de Marshall como teoría de los equilibrios parciales, habiendo ocupado el interés de este economista sobre todo el estudio de la unidad individual de producción en un mercado dado, y de la industria individual, definida como el conjunto de las empresas que producen la misma mercancía. Naturalmente, en virtud de esta característica, la teoría de Marshall no es tan grandiosa y completa como la de Walras, pero aporta, respecto a ésta, un examen mucho más rico y mucho menos esquemático de la estructura y del comportamiento de la empresa competitiva.

Las aportaciones de Marshall que más interesan a nuestra exposición son tres. En primer lugar, la teoría de la demanda, en la cual, desarrollando los resultados ya obtenidos por Cournot en 1838, expone, en forma completa y rigurosa, la relación funcional que existe entre el precio de un bien y la cantidad del mismo que viene demandada, consiguiendo de tal forma limpiar el campo del análisis económico de no pocas oscuridades que, anteriormente, nacían de las confusiones entre los cambios de la cantidad demandada a lo largo de una misma

(1) A. MARSHALL, *Principles of Economics*, Macmillan 8.ª ed. 1920, Londres. (N. del T.: Existe versión castellana, editada por Aguilar, bajo el título *Principios de Economía*, Madrid, 1963, 4.ª ed.)

función de demanda y desconciertos de la propia curva de demanda a consecuencia de los cambios en la renta o en las preferencias del consumidor. El análisis marshalliano establece los fundamentos sobre los cuales se desarrollarán todas las numerosas investigaciones teóricas y estadísticas sobre la demanda, de las que nos ocuparemos en el momento oportuno. En segundo lugar, debemos recordar la ilustración de las condiciones necesarias y suficientes para definir un régimen de competencia perfecta. En tercer lugar, es importantísimo el análisis de los costes y, sobre la base del mismo, el estudio de la forma en que la empresa y la industria se adaptan a las condiciones de mercado a corto y a largo plazo. Esta distinción entre corto y largo plazo, si bien ya había sido esbozada en la época clásica, es claramente una aportación de Marshall, el cual definió como «corto plazo» aquel período durante el cual se puede suponer, en primer lugar, que la empresa mantiene inalterada la consistencia de sus elementos productivos y que cambie solamente el volumen de la producción dentro de los límites fijados por la capacidad disponible y, en segundo lugar, que el número de las empresas que componen la industria en cuestión venga dado; entendía por «largo plazo» un período durante el cual se suponen variables, ya sea el número de las empresas. En consecuencia, con esta distinción, resulta posible para Marshall definir dos fases en el proceso de consecución del equilibrio, según que el equilibrio mismo fuera concretamente de «a corto» o «largo plazo». En el equilibrio a corto plazo la empresa consigue la máxima utilización de unas instalaciones dadas, utilización que puede también ser distinta de la que se consigue en las otras industrias; a largo plazo logra hasta el máximo la propia utilización escogiendo la más rentable entre todas las posibles dimensiones de las propias instalaciones, mientras que la entrada o salida de empresas en la industria en cuestión han llevado tal rendimiento o utilización máxima al mismo nivel que se consigue en cualquier otra industria. El equilibrio general walrasiano es, por obra de este concepto marshalliano, un equilibrio a largo plazo.

El otro análisis «parcial» de gran relieve se debe, como ya se ha dicho, a Irving Fisher; se refiere a aquel mercado en particular en el que se determina el tipo de interés (1). El proble-

(1) La teoría del interés de FISHER fue expuesta anteriormente en la obra *The Rate of Interest*, aparecida en 1907, y fue mejorada y sistematizada, aunque sin modificaciones sustanciales, en *The Theory of Interest*, 1930. Esta última obra ha sido reproducida en New York en 1954.

ma, según Fisher, se plantea en estos términos: cuando decimos que el tipo de interés de equilibrio, supongamos que es el 4 %, queremos decir que 104 pesetas disponibles dentro de un año, bajo las condiciones previsibles del mercado, son equivalentes a 100 pesetas disponibles hoy; se trata, entonces, de ver cuáles son los mecanismos mediante los cuales el mercado determina el valor de este precio particular, que es el tipo de interés, el cual permite comparaciones entre las rentas disponibles en períodos distintos. En tal investigación, Fisher supone que todos los otros precios vienen dados; en esto reside concretamente el ya recordado carácter «parcial» de su análisis. La determinación del tipo de interés acaece sobre la base de dos principios. En primer lugar, existe un hecho psicológico, que es la subestimación del futuro respecto al presente por parte del sujeto económico normal, a consecuencia de una actitud que Fisher denomina con el término «impaciencia»; se trata, en síntesis, de la circunstancia, ya señalada anteriormente por otros teóricos, que un bien disponible hoy es preferible generalmente a un bien disponible en el futuro. Cada sujeto posee su propio tipo de preferencia por el tiempo, el cual depende de varios factores, pero principalmente de su renta y del modo en que ésta se distribuye en los diversos períodos futuros. Con una simple reflexión parecerá claro que normalmente tal tipo es tanto mayor cuanto menor es la renta, y cuanto más rápidamente ésta crece en el tiempo. Imaginemos, en primera aproximación, que para cada individuo venga dada la renta y su distribución en el tiempo, y suponiendo, según un procedimiento ya seguido por Walras, que el tipo de interés venga dado accidentalmente, está claro que los que tienen un tipo de preferencia por el tiempo mayor que tal tipo de interés, tenderán a contraer préstamos y lo harán hasta que tales préstamos, aumentando las disponibilidades presentes de renta en menoscabo de las futuras, habrán disminuido el tipo de preferencia por el tiempo hasta el nivel del tipo de interés. Por el contrario, los que tienen un tipo de preferencia por el tiempo menor que el tipo de interés, tenderán a conceder préstamos, y lo harán hasta el punto en que tales préstamos, disminuyendo la disponibilidad presente de renta a favor de la futura, habrán aumentado el tipo de preferencia por el tiempo hasta el nivel del tipo de interés. En el mercado, no obstante, que se supone funcione en condiciones de competencia perfecta, se formarán en correspondencia del tipo de interés dado, una demanda y una oferta de préstamos. Si la demanda supera a la oferta el tipo de interés aumentará, disminuyendo la demanda e incrementando la oferta, y el

proceso continuará hasta que las dos magnitudes sean iguales; análogo proceso tendrá lugar si, inicialmente, la demanda es inferior a la oferta. En la posición de equilibrio, la demanda y la oferta de préstamos son iguales en correspondencia a un tipo de interés al que se igualan los tipos de preferencia por el tiempo de todos los sujetos.

En una segunda aproximación al problema, Fisher hace intervenir el segundo principio importante para la determinación del tipo de interés. Se trata (abandonando la hipótesis de que la renta venga dada para cada sujeto) de considerar la circunstancia de carácter tecnológico que a cada sujeto son accesibles más posibilidades de renta, más flujos de renta a lo largo del tiempo, según el uso que haga de los recursos productivos a su disposición. El principio que regula la elección de tal actuación es que el sujeto destinará sus recursos a aquel fin al que corresponde el flujo de renta con el máximo valor actual calculado al tipo de interés de mercado; una vez que hayamos hecho tal elección, la distribución de la renta a lo largo del tiempo viene modificada por el mecanismo de los préstamos antes descritos. El tipo de interés que se establece en el mercado en posición de equilibrio resulta también determinado conjuntamente por las posibilidades tecnológicas alcanzables por cada sujeto por lo que respecta al uso de los recursos y por el tipo de preferencia de cada uno. En las consideraciones del aspecto tecnológico del problema, debemos observar que el caso a largo plazo más importante es aquel en el que el empleo que comporta la renta de máximo valor actual es una utilización que consiente una pequeña renta en los períodos más próximos y una renta importante en los períodos más lejanos; un empleo tal, respecto a los otros, determina, pues, una «inversión», como exactamente puede definirse, según Fisher, la renuncia a una renta presente para conseguir una renta futura. Si se considera como «coste» de la inversión la menor renta de los períodos más cercanos, y como su «rendimiento» la mayor renta de los períodos lejanos, entonces se llama «tipo de rendimiento con respecto al coste» (*rate of return over cost*) a aquel tipo de descuento al cual el valor actual de los rendimientos es igual al valor actual de los costes (1). Está claro, entonces, que el criterio de elección

(1) Una de las características más destacables de la teoría del interés de FISHER (como el propio autor ya advierte) reside en el hecho de que todo el razonamiento viene desarrollado en términos de flujos de renta y nunca en términos de bienes de capital. Es, por esto, que FISHER, a diferencia de WALRAS, habla del rendimiento de la *inversión* (o sea, de la parte de renta que se renuncia a consumir inmediatamente) y no de rendimiento

antes mencionado (que se refería a la alternativa que posee el flujo de renta dotado del máximo valor actual) puede también expresarse diciendo que el sujeto tenderá a invertir, o sea, a cambiar hacia alternativas que implican una renuncia presente en favor de rentas futuras, hasta que el tipo de rendimiento con respecto al coste sea mayor que el tipo de interés, o sea, hasta el punto en que el rendimiento de la última dosis de renta invertida sea igual al tipo de interés. En la posición de equilibrio existe, no obstante, un único valor para el tipo de interés, para todos los tipos marginales de rendimiento de las inversiones y para todos los tipos de preferencia por el tiempo.

En las sociedades modernas — indica Fisher — la parte más importante de los préstamos a largo plazo está constituida por aquellos efectuados para corregir las distribuciones temporales de los flujos de renta que para los sujetos inversores serían fuertemente y, en general, insosteniblemente distorsionados como consecuencia, concretamente, de los actos de inversión; a través de los préstamos, tales distorsiones vienen transferidas por los inversores a los prestamistas y, por ello, distribuidas por toda la colectividad. Es preciso recordar — para completar el cuadro de la teoría de Fisher — que el progreso tecnológico, o sea el conjunto de lo que se llama «descubrimientos e invenciones», desempeña un lugar importante en la determinación del tipo de interés. De hecho, es por tal progreso que aparecen nuevas ocasiones de inversión, y cuanto más intenso es tal progreso, tanto más alto tenderá a ser, en posición de equilibrio, el tipo de interés.

#### 6. Cuestiones no estudiadas por la teoría del equilibrio.

Será oportuno, en la conclusión de esta exposición para introducirnos en la historia de la ciencia económica del siglo XX, dar una breve referencia de los problemas que la teoría del equilibrio dejaba latentes y que, como veremos, serán objeto de discusiones posteriores.

Un primer problema atañe específicamente al sistema de Walras y es una dificultad interna al mismo sistema. La teoría de Walras, como mejor ha demostrado la crítica más reciente, es lógicamente coherente en todas sus partes, excepto una.

del capital; la diferencia pues, deriva del hecho que el rendimiento que FISHER refiere a la inversión viene referido por WALRAS a los bienes de capital que generalmente vienen adquiridos por la renta invertida. Tal diferencia entre las dos teorías no es solamente formal, sino que engloba problemas conceptuales de una cierta importancia, sobre los que no es posible ocuparse en este lugar.

Esta parte no satisfactoria del sistema atañe a la teoría del capital, que es aquella parte de la teoría que examina la producción de los bienes de capital nuevos y no tan sólo la formación de sus precios. Más concretamente, no parece que sea posible, en el ámbito del sistema walrasiano, demostrar la existencia de soluciones para aquel grupo de ecuaciones que se refieren a la determinación de un único tipo de rendimiento sobre varios capitales. En otras palabras, en este sistema, mientras existan mecanismos suficientes para determinar el precio de equilibrio de los varios productos a través del juego de la oferta y demanda, no existen mecanismos suficientes para hacer coincidir el tipo de rendimiento de los distintos capitales con el único tipo de interés presente en el mercado. Se supone, de hecho, que los tipos de rendimiento sean distintos; un ajuste hacia el equilibrio podría tenerse solamente a través de un aumento de las cantidades de los servicios de los capitales de rentabilidad elevada y una disminución de la cantidad de los servicios de capitales de rentabilidad menor. Este resultado, a su vez, podría obtenerse sólo en cuanto la disponibilidad de algunos capitales aumentase y la de otros disminuyese; pero esto sería contradictorio con la hipótesis de que la cantidad de los capitales viene dada, hipótesis fundamental en el esquema walrasiano, puesto que su abandono convertiría en indeterminado al sistema de equilibrio; de ello el propio Walras se dio perfecta cuenta cuando supuso que los capitales nuevos producidos durante el período que se considera, son improductivos en dicho período y empiezan a rendir servicios productivos sólo en los períodos sucesivos. Una confirmación indirecta, pero interesante, de esta dificultad de la teoría de Walras, nos viene de Pareto, el cual, después de haber expuesto anteriormente, en su «*Cours d'économie politique*» en 1896-97, la teoría del equilibrio económico general, incluyendo en ella una teoría del capital idéntica a la de Walras, posteriormente, repitiendo el mismo razonamiento teórico en el *Manuale di economia politica* de 1906, eliminó por completo, del esquema del equilibrio general, el fenómeno de la formación de capital, como si se hubiese dado cuenta de la imposibilidad de suministrar una teoría rigurosa de tal fenómeno a partir de sus premisas y las condiciones de la economía de origen walrasiano.

Es interesante destacar, además, que en la formulación de la teoría del equilibrio general dada por Wicksell en 1901 (1)

(1) La teoría de WICKSELL, a la que nos referíamos, se encuentra en su obra *Lecciones de Economía Política*. (N. del T.: Existe versión castellana)

se encuentra una dificultad análoga a la de Walras. El modelo de Wicksell difiere del de Walras por lo que respecta al capital; mientras Walras, como habíamos dicho anteriormente, considera al capital como un conjunto de bienes duraderos (o, como concretamente también se dice, bienes de capital), cuyas cantidades se suponen dadas, Wicksell, siguiendo al economista austríaco Böhm-Bawerk, considera, por el contrario, como integrantes de los factores originarios, en lugar de los bienes de capital, el trabajo y los recursos naturales. Tales factores, respecto a los bienes producidos en el período que se considera, resultan invertidos en el período precedente y su valor corriente viene dado por el salario y por la renta incrementada por los intereses producidos en el transcurso del tiempo desde el momento en que fueron invertidos e incorporados como bienes de capital hasta el momento en que tales bienes de capital dan lugar a una producción corriente. Por lo tanto, es posible definir el valor global del capital invertido en la economía como la suma de todos estos valores de los factores originarios invertidos en el pasado. Es este el valor global que Wicksell toma como dado (1), en lugar del conjunto de las cantidades de bienes de capital tomados como datos por Walras. No solamente cuando la cantidad *dada* de capital se considera como un valor, y no como una magnitud física, se va contra la irresoluble contradicción que depende de aquellos precios (salario, rentabilidad e interés) que aparecen entre las incógnitas del problema, de modo que los precios podrían determinarse conociendo solamente, con anterioridad, el valor del capital disponible, y el valor del capital podría determinarse sólo conociendo los precios con anterioridad (2).

Se debe, pues, concluir, que los problemas del capital y los del interés han planteado graves dificultades a la teoría del equilibrio general, sea cual fuere el modo de formularla. No se puede pensar en escapar de tal dificultad recurriendo a una teoría del interés perfectamente coherente desde el punto de vista lógico, como la examinada anteriormente de Fisher; tal

editada por Aguilar, S. A., Madrid, 1947, bajo el título ya citado) publicada originariamente en sueco, entre 1901 y 1904. Existe, también, una versión inglesa bajo el título *Lectures on Political Economy*, Londres, 1934.

(1) WICKSELL, pág. 208, de la obra citada en su versión española.

(2) Las dificultades de la teoría del capital de WALRAS y de WICKSELL han sido planteadas claramente, por primera vez y en forma rigurosa, por P. GAREGNANI, *Il capitale nelle teorie della distribuzione*, Giuffrè, Milano, 1960, 2.ª parte.

procedimiento estaría vedado por el hecho del ya recordado carácter *parcial* de esta última teoría, la cual considera como dadas todas las otras magnitudes del sistema económico, mientras que la dificultad nace concretamente en la teoría *general*, o sea, al tratar de la determinación *simultánea* de todas las magnitudes económicas.

El segundo problema se debe a la ya indicada irrealidad de la hipótesis competitiva. La crítica a este aspecto de la teoría del equilibrio constituye, por otra parte, una de las componentes más importantes del pensamiento económico contemporáneo y, por ello, nos ocuparemos de ella inmediatamente.

El tercer problema, finalmente, se refiere a la cuestión del desarrollo. Aún suponiendo que la recordada dificultad relativa a la formación de capital no tenga lugar, de hecho tenemos que la existencia del sistema de equilibrio presupone que las circunstancias relativas a las técnicas de producción no sólo a los gustos y a las preferencias de los consumidores vengán dadas y sean inmodificables. De tal forma, algunos de los fenómenos más característicos del desarrollo económico vienen marginados por este sistema. Efectivamente, una economía en la que la técnica de producción y las preferencias de los consumidores sean inmutables, está destinada a desembocar, más pronto o más tarde, en un estado estacionario, donde el único crecimiento posible es de naturaleza puramente cuantitativa, que tendría lugar a consecuencia de los eventuales aumentos de la población. Este problema es uno de los más importantes dejados, en herencia, por la teoría del equilibrio a la investigación científica posterior.

## CAPÍTULO II

# La sistematización epistemológica de Robbins y la economía del bienestar

### 1. *La definición de Robbins de la ciencia económica.*

En 1932 el economista inglés, Lionel Robbins, publicó un libro titulado *Ensayo sobre la naturaleza y la importancia de la Ciencia Económica* (1), en el que viene expresado explícitamente el concepto de actividad económica, y, correlativamente, de ciencia económica, que estaba implícito en la teoría del equilibrio.

Para comprender bien la sistematización de Robbins es preciso partir del concepto de escasez que se encuentra en la definición walrasiana de riqueza. Como se recordará, Walras llama escasa a una cosa que sea, al mismo tiempo, útil y limitada con respecto a las necesidades de la misma. Si las riquezas son escasas, si con ellas no es posible satisfacer los deseos hasta la saturación, se deriva que el problema con que cada sujeto económico se encuentra para resolver consiste en obtener el máximo rendimiento de los recursos escasos que posee. La teoría del equilibrio abunda en ejemplos específicos de este problema general. El consumidor, por ejemplo, tiende a distribuir su renta entre los diversos bienes de consumo de forma que haga máxima su utilidad. El productor que disponga de cierta cantidad de recursos productivos, tiende a distribuir tales recursos entre las diversas actividades de producción que le son accesibles de forma que pueda maximizar su utilidad. Un sujeto que ahorre, que disponga de un cierto volumen de ahorro, intenta distribuirlo entre diversas utiliza-

---

(1) L. ROBBINS, *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London, 1932, 2.<sup>a</sup> ed. 1935 (N. del T.: Existe versión castellana del Fondo de Cultura, México, 1951, 2.<sup>a</sup> edición, con el título ya indicado.)

ciones de forma que sea máximo el flujo de renta futuro. Y así sucesivamente. Repetimos que todos estos casos son otras tantas especificaciones del problema general de hacer máximo un cierto resultado en forma condicionada a una disponibilidad dada de los medios o, lo que es lo mismo, de producir el mínimo consumo de medios para conseguir un resultado dado.

Ésta, ahora más que nunca, consolidada tradición teórica, sugirió a Robbins la búsqueda de una definición del «hecho económico» que, para usar sus mismas palabras, no fuera «clasificatoria» sino «analítica». Con esto Robbins intenta designar una definición que no escoja ciertos hechos, ciertos tipos de conducta, que serían «económicos», distinguiéndoles de otros que serían no económicos, pero indicando en qué consiste el aspecto económico de la conducta humana. En la espera de esta definición, el adjetivo «económico» correspondería, no a una parte, a una porción de la actividad humana, sino a un sólo aspecto, a una sola dimensión. Robbins rechaza, sin embargo, la definición «clasificatoria» entonces corriente, especialmente en Inglaterra, según la cual serían económicos todos los actos que contribuyeran al «bienestar material»; su crítica consiste en que si se diese, también, un concepto preciso de bienestar material (lo cual, por otra parte, no ocurre en la definición), quedaría como problema indiscutiblemente económico, de la forma en que vienen repartidos el tiempo y los medios disponibles entre las actividades llamadas «económicas» y las «no económicas» (1).

Profundizando en el concepto walrasiano de escasez, Robbins precisa cuales son las condiciones necesarias y suficientes que hacen a la acción humana susceptible de consideración económica. Tales condiciones son cuatro: las dos primeras observan los objetivos y las otras dos los medios de la acción. La primera condición consiste en que los objetivos sean múltiples; la segunda, en que los objetivos tengan distinta importancia; la tercera, que los medios sean limitados; la cuarta, que los medios sean susceptibles de usos alternativos.

Ninguna de estas cuatro condiciones, considerada aisladamente de las demás, está en condiciones de fundamentar la función económica. Los objetivos pueden perfectamente ser múltiples, pero si los medios y el tiempo de que se dispone son tales que se pueden satisfacer todos y completamente, no aparece ningún problema económico. Los medios pueden ser limitados, pero si no son susceptibles de usos alternativos,

(1) L. ROBBINS, *Ensayo*, ed. castellana cit. pág. 33.

si pueden ser aplicados en un solo modo, su utilización no presenta aspectos económicos. Y todavía, también si los medios son escasos y aplicables a usos alternativos, si los objetivos son todos de igual importancia, se nos reduce a la condición del asno de Buridano (\*).

Lo que falta, en todos estos casos, es un elemento esencial al aspecto económico de la conducta humana, es decir, la posibilidad de elegir. Sólo cuando los medios para conseguir los objetivos son escasos y aplicables a usos alternativos y los objetivos son ordenables según su importancia, sólo entonces la conducta humana toma necesariamente la forma de una elección y tiene una dimensión económica. La economía viene así a configurarse como una ciencia de la acción humana en cuanto tal acción se configura como elegida o, para usar palabras de Robbins, como la ciencia «que estudia la conducta humana como una relación entre objetivos y medios escasos susceptibles de usos alternativos» (1).

Con esta definición venía explícito el carácter esencial de la investigación científica iniciada con la teoría del equilibrio. Como el mismo Robbins reconoce, él no hace sino dar sistematización a un conjunto de ideas que han sido patrimonio común de los economistas. En efecto, las diversas proposiciones de la ciencia económica no son más que la determinación de los resultados que la actividad de la elección consigue en una serie de casos particulares; la maximización en el logro de los fines o la minimización en la forma de utilizar los medios constituyen concretamente el criterio general bajo el que se realiza la elección, una vez que se han verificado las condiciones de su puesta en práctica. Del *Ensayo* de Robbins se derivó una conciencia todavía más clara del carácter unitario de la ciencia económica; tal circunstancia ha sido bien ilustrada por el economista americano Samuelson, que en su libro *Fundamentos del análisis económico*, aparecido en 1947, demostró

(\*) N. del T.: Se dice del asno que se murió de hambre por no decidir qué clase de cebada era mejor para comer. El nombre de Buridano asignado a un asno proviene del filósofo francés, Juan Buridano, de la primera mitad del siglo XIV, rector de la Universidad de París, que fue el primer partidario del determinismo psicológico. Finalmente, la expresión «asno de Buridano» le fue asignada por sus adversarios, a consecuencia de su indecisión, para criticarle su teoría sobre la voluntad.

(1) L. ROBBINS, Op. cit. pág. 39, versión castellana. Entre las anticipaciones más notables de esta definición de ROBBINS, destacamos la de M. PANTALEONI en *Erotemi di economia*, vol. I, Laterza, Bari, 1925, y la de P. H. WICKSTEED, in *The Common Sense of Political Economy*, 1910.

la identidad formal de las teorías relativas a los diversos campos de la acción económica (1).

De la definición de Robbins se desprenden diversas consecuencias. Aquí examinaremos las que han tenido mayor importancia para la investigación científica y para las formulaciones prácticas de política económica. Las cuestiones que expondremos son tres. La primera se refiere a la afirmación del carácter deductivo de la ciencia económica. La segunda se refiere a la ya indicada «neutralidad respecto a los fines» de tal ciencia. La tercera es la referente a la diferencia entre economía y técnica.

### 2. La economía como ciencia deductiva.

De la formulación de Robbins deriva para la ciencia económica un concepto de ciencia esencialmente deductiva, o sea, ciencia que deduce sus proposiciones de algunos postulados inicialmente admitidos. Tales postulados, de conformidad con la definición son, a juicio de Robbins, ciertos simples e indiscutibles hechos de la experiencia, relativos a la forma en que la escasez de los bienes, que es concretamente el objeto de la economía, se revela efectivamente en el mundo real. Si los presupuestos introducidos al principio son aceptados como acordes con la realidad, las generalizaciones que la economía admite por vía de deducción responden ellas mismas a la realidad y describen las características generales que la acción humana no puede no tener en cuanto sea económica, cualquiera que sea el contexto histórico e institucional en el que se encuadre. Por otra parte, la admisibilidad de los presupuestos sobre los que la ciencia económica ha sido construida no puede, según Robbins, ser puesta en duda, puesto que se trata de proposiciones simples y obvias, para comprobar las cuales no es necesario recurrir a experimentos, en cuanto a que éstas constituyen la misma sustancia de nuestra experiencia cotidiana. Así, el presupuesto principal de la teoría de la conducta del consumidor es que los individuos puedan disponer, según sus preferencias, según un cierto orden de prioridad, el cual es obvio, sin que sea necesario recurrir a alguna teoría psicológica para su confirmación. Análogamente, el presupuesto prin-

(1) P. A. SAMUELSON, *Foundations of Economics Analysis*, Cambridge (Mass.), 1947. (N. del T.: Existe versión castellana bajo el título *Fundamentos del Análisis Económico*, traducida por El Ateneo, Buenos Aires, 1957.)

cial de la teoría de la producción consiste en que existen factores de la producción distintos y tales que cada uno de ellos dé rendimientos decrecientes cuando los otros permanezcan constantes, como era reconocido ya en la teoría clásica de la renta agrícola, donde se destacaba que la aplicación de sucesivas dosis de capital a una cantidad fija de tierra, da lugar a incrementos cada vez menores de producto. Y también es obvia esta circunstancia sin que sea preciso recurrir a situaciones tecnológicas singulares para encontrar una justificación de la misma. De tal modo, la economía asume caracteres análogos a los de la mecánica racional. Como ésta deriva sus proposiciones de algunas propiedades elementales de los cuerpos, así la economía (que Robbins llama, siguiendo a Walras, «economía pura») no es otra cosa que el desarrollo de todas las deducciones que es posible obtener de las circunstancias inicialmente admitidas, y que los objetivos múltiples y de distinta importancia pueden ser conseguidos con medios escasos susceptibles de usos alternativos. Este concepto de la economía presidía, de hecho, desde hacía mucho tiempo, la investigación científica; pero la precisión rigurosa con que Robbins habló de ella, contribuyó en gran manera a limpiar el campo científico de incertidumbres con respecto a la naturaleza de las proposiciones económicas elaboradas por la ciencia moderna, y favoreció, en forma notable, su ulterior progreso.

### 3. La neutralidad con respecto a los fines.

La segunda cuestión, como ya habíamos dicho, es la de la neutralidad de la economía con respecto a los fines. De la definición de Robbins se deduce que el problema económico y, por lo tanto, la reflexión científica sobre ellos mismos, nace sólo en el momento en que se instituye una relación entre medios y fines. Ni los fines como tales, ni los medios como tales, fuera de su relación recíproca, tienen, sin embargo, interés para la economía. En particular, la economía es indiferente respecto a los fines en el sentido que no está en situación de emitir sobre ellos un juicio, por el mismo motivo por el que está en situación de dar un juicio sobre los más convenientes usos de los medios para conseguir los mismos fines. Los objetivos que la acción humana se perfija están naturalmente sujetos a otros tipos de valoraciones, ya sean morales, religiosos, políticos, etc., pero la economía no puede hacer otra cosa que tomar el acto como una circunstancia que es más bien esencial para establecer uno de los términos que

constituyen el problema económico, pero a cuyo contenido específico no interesa en absoluto la aparición de tal problema y, en su consecuencia, el desarrollo de la discusión sobre ello. Naturalmente, Robbins precisa que esto no significa que el economista no pueda y no deba expresar opiniones acerca de la admisibilidad o la oportunidad de los fines individuales que de vez en cuando una sociedad pueda proponerse, por ejemplo, en lo que respecta a política económica, pero puede hacerlo no en cuanto economista, puesto que, en cuanto a tal, su obligación es otra; es, precisamente, la de indicar de qué modo los medios a su disposición serán usados para conseguir aquellos fines de la mejor manera. Según esta concepción, la economía es, como se suele decir, una «ciencia positiva», es decir, libre de juicios de valor.

#### 4. Economía y técnica.

Consideraciones hasta cierto punto análogas pueden hacerse por lo que respecta a los medios. También ellos, fuera de su relación con los fines, no presentan ningún interés para la economía, y esto sirve para determinar una diferencia muy importante entre economía y técnica, diferencia cuyo fundamento vienen perfectamente establecido siguiendo el análisis de Robbins. La confusión antes existente sobre este punto derivaba del hecho que tanto la economía como la técnica se ocupaban del fenómeno de la producción y no siempre se alcanza a distinguir en qué sentido se ocupaba la una y en cuál sentido se ocupaba la otra. En la medida de los conceptos expuestos por Robbins, la distinción resulta clara: la técnica se ocupa de la idoneidad de los medios para alcanzar ciertos fines, prescindiendo completamente, ya sea del grado de escasez de los medios, ya sea del orden de importancia en el que los fines se hallan dispuestos; la economía, por el contrario, aceptando como un dato cuanto la técnica ha de decir sobre este punto, valora los medios de conformidad con su escasez y con la importancia relativa de los fines con ellos alcanzables. La diferencia puede mostrarse clara acudiendo a casos particulares, de los que puede ser ejemplo el siguiente: la automatización es un proceso productivo técnicamente mejor que la simple mecanización, por el solo hecho de que en la unidad de tiempo, permite producir más. Pero esto no basta para poderla considerar, también, como económicamente mejor. Podría suceder, por ejemplo, que la producción adicional que con ella se obtiene satisfaga una necesidad menos impor-

tante que las que se podrían satisfacer utilizando de diversos modos los recursos adicionales invertidos en las plantas automatizadas.

#### 5. El problema de las configuraciones óptimas del sistema económico y la aportación de Pareto.

Existe un problema, originado por la definición de Robbins, que está todavía por resolver, y cuya solución ha representado uno de los resultados más notables del pensamiento económico contemporáneo. Como ya se ha visto, el problema de la elección, aplicado al comportamiento de los sujetos económicos individuales, es un problema bien definido en términos de maximización o minimización de algunas magnitudes controladas por tal sujeto. Se nos pregunta, ahora, si un razonamiento análogo al que se hace para un sujeto en particular sea aplicable para el sistema económico considerado en su conjunto. En otras palabras, ¿es posible determinar, para el sistema económico considerado en conjunto, un comportamiento maximizante? Un sujeto individual puede maximizar su utilidad o su renta. ¿Pero qué es lo que puede maximizar el sistema económico? ¿Existe, en concreto, una magnitud, unívocamente determinable, cuya maximización pueda ser considerada como el resultado específico de un sistema económico sano? Si se aceptase la vieja tradición utilitaria inglesa (todavía utilizada por Pigou en el año 1920), la respuesta a tal pregunta sería relativamente simple; la magnitud a maximizar en el sistema económico no sería sino la suma de las utilidades de los sujetos que constituyen el sistema. Ahora, también antes de una reflexión crítica bien meditada, este concepto puede parecer muy extraño, puesto que no se ve en qué forma las utilidades o satisfacciones de individuos distintos, aunque se admitiera que fueran mensurables, podían ser sumadas. Y, tampoco es inútil señalar, que en la práctica corriente de la política económica vienen realizándose continuamente comparaciones entre las utilidades de los distintos individuos. La implantación, por ejemplo, de un impuesto progresivo sobre la renta implica el juicio de que la pérdida de utilidad, que produce el abono al Estado de una cantidad dada, sea mayor para el pobre que para el rico. Y, más en general, la mayor parte de las medidas de política económica favorecen a algunos miembros de la colectividad en perjuicio de otros; y si, no obstante, vienen adoptadas, esto quiere decir que las ventajas se juzgan mayores que los perjuicios,

lo que implica evidentemente una comparación entre las utilidades de los diversos sujetos. Pero, según la formulación de Robbins, las comparaciones interpersonales de utilidad precisan necesariamente de los juicios de valor, o sea, de las valoraciones sobre la importancia relativa de los distintos individuos, las cuales están completamente fuera del ámbito de la ciencia económica. Lo cual no significa que tales valoraciones no se hagan, sino que los criterios en los que se inspiran no pueden ser tratados por la economía. Esta última, si como debe, quiere ser una ciencia positiva, debe alejar de sí todo procedimiento y toda proposición que comporte una comparación entre la utilidad de los distintos individuos. Nuestro problema, sin embargo, no puede ser resuelto, por lo menos en forma estrictamente analítica, indicando en la utilidad colectiva, concebida como suma de las utilidades individuales, la magnitud que el sistema económico debería hacer máxima. Entonces ¿es posible, se nos puede pedir nuevamente, sin salir del terreno propio de la economía, tal como viene definido por Robbins, indicar un procedimiento de maximización también para el sistema, de forma que de la correcta resolución de tal problema de máximo sea posible obtener un juicio completamente económico sobre la funcionalidad del mismo sistema? Casi no es necesario indicar que no se puede responder a esta pregunta señalando como magnitud a maximizar el valor de la producción global o de la renta nacional. En este caso se trataría de contrastar agregados heterogéneos de mercancías después de haberlas reducido a la homogeneidad mediante un cierto sistema de precios; pero sucede que el resultado de la comprobación depende del sistema de precios utilizado; un cierto agregado de mercancías puede ser mayor, igual, o menor que otro agregado, según los precios que se adopten para poder contrastarlos. No se puede, pues, indicar la magnitud a maximizar en cualquier agregado de mercancías, porque la operación de maximización no daría lugar a un resultado unívoco. La solución del problema ha sido tomada del pensamiento económico contemporáneo partiendo de una idea expuesta por Pareto en su *Manuale di economia politica* aparecido en 1906 (1). Como se ha tenido ya ocasión de indicar, Pareto es el mayor continuador de Walras en el terreno de la teoría del equilibrio económico general. La más impor-

(1) El *Manuale di economia politica*, fue publicado en italiano en 1906; las referencias se dan habitualmente de la edición francesa (*Manuel d'économie politique*) aparecida en 1909, que fue notablemente ampliada y mejorada, especialmente en el apéndice matemático. La segunda edición francesa data de 1922, Giard, París.

tante de sus aportaciones a este respecto se refiere a una cuestión que Walras había ya afrontado, pero sin llegar a darnos una solución satisfactoria. La cuestión es la del juicio a dar sobre la competencia, considerada por Walras como la mejor entre todas las posibles formas de mercado.

Pareto se dio cuenta que en este problema venía implícita una cuestión metodológica de gran importancia; el problema, de hecho, no podía ser resuelto si antes no se definía un criterio a partir del cual una configuración del sistema económico es considerada como superior a otra. Sólo de este modo, de hecho, se puede determinar si la configuración correspondiente a una cierta forma de mercado es o no la mejor posible. El problema de la competencia, por lo tanto, da lugar inmediatamente al problema de qué debe entenderse por configuración máxima (o, como también se dice, óptima) del sistema económico en su conjunto.

El criterio aportado por Pareto es el siguiente: una configuración constituida por un conjunto de magnitudes no comparables se llama máxima cuando no es posible aumentar una de estas magnitudes sin disminuir otra (1). Es importante destacar, desde un punto de vista lógico, la diferencia que existe entre el concepto ordinario de máximo y el concepto especial de máximo introducido por Pareto (y del resto ya conocido en matemáticas con el nombre de «máximo vectorial»). Ordinariamente el valor de una magnitud es máximo cuando todos los demás valores que la magnitud puede asumir son menores que la considerada o incomparables con respecto a la misma. En el caso del equilibrio económico general este criterio recibe dos especificaciones. La primera se refiere a las disponibilidades de los recursos y a la técnica productiva, una configuración productiva se llama máxima (o, más específicamente, *eficiente*) cuando no es posible aumentar la producción de un bien sin disminuir la de otro. Es importante tener en cuenta que existe un conjunto de infinitas configuraciones eficientes. La segunda especificación del criterio paretiano afecta al consumo. Con referencia a una disponibilidad de bienes dada y a los sistemas de preferencias de cada sujeto, una situación relativa al consumo es máxima, u óptima, cuando no es posible mejorar la posición de cualquiera sin empeorar la de otro. También las situaciones óptimas con respecto al consumo constituyen un conjunto infinito. Respecto al sistema económico en su conjunto, las configuraciones óptimas referidas al mismo tiempo a la producción y al con-

(1) V. PARETO, *Manuel* (ed. 1927), pág. 354 y ss, y 617 y ss.

sumo, son aquellas (naturalmente en número infinito) en las cuales tiene lugar una distribución óptima entre los diversos sujetos de cantidad de bienes pertenecientes a configuraciones eficientes.

Ahora se demuestra que las configuraciones óptimas del sistema económico vienen todas ellas caracterizadas por el hecho de que los bienes sean producidos, distribuidos y consumidos en cantidad y en proporciones tales que las relaciones de equivalencia técnica en la producción sean iguales a las relaciones de equivalencia psicológica en el consumo. Pero, puesto que esto está concretamente formulado, como lo habíamos visto en el capítulo anterior, el resultado obtenido por un mercado competitivo, se concluye de ello que la configuración utilizada, puesta en funcionamiento por la competencia, coincide con una configuración óptima (1). Conocer cual de las configuraciones óptimas se obtiene por la competencia depende de una sola circunstancia: de la distribución inicial de los recursos productivos y, si no se realizan actos políticos de redistribución, por la distribución final de las rentas entre todos los sujetos económicos. A cada distribución corresponde una posición óptima y las distintas posiciones óptimas difieren, por eso, entre sí, únicamente, por el modo de que la renta se distribuye entre los distintos sujetos.

Teníamos, pues, dos consecuencias importantes. En primer lugar, el criterio del máximo definido por Pareto consiste en demostrar, con rigor, la proposición ya anticipada por Walras, que el régimen competitivo es la forma de mercado óptima. En segundo lugar, parece evidente que el criterio

(1) Tanto la caracterización dada en el texto de la configuración óptima como la proposición de que la competencia consigue tal configuración son válidas, en rigor, sólo subordinadamente a ciertas condiciones relativas a la técnica productiva y a la estructura de las preferencias del consumidor; tales condiciones sobre las que no podemos entretenernos en esta ocasión, vienen satisfechas cuando la producción se desarrolla a rendimientos constantes o decrecientes y cuando la posibilidad de sustituir, en el consumo, un bien A por un bien B son siempre más difíciles al disminuirlas de la cantidad de A. Mientras esta condición relativa al consumo puede ser admitida sin dificultad, puesto que se presenta, en general, como la más acorde con la realidad, la otra condición relativa a la producción ha suscitado muchas dudas, puesto que parece que la exclusión de los rendimientos crecientes elimina del análisis una clase muy importante de fenómenos del mundo real. A este respecto parece todavía importante la observación de SCHUMPETER (*Business Cycles*, vol. I, p. 90), que el fenómeno de los rendimientos crecientes, cuando se prescinde de la indivisibilidad presente en ciertos factores productivos, está esencialmente ligado a las innovaciones y, en consecuencia, al paso de una condición técnica a otra; lo que justificaría la hipótesis de rendimientos no crecientes en el ámbito de una tecnología dada.

de Pareto no sirve para comparar entre dos situaciones, las dos óptimas, que difieran solamente en la distribución de la renta. Si una cierta distribución de la renta es mejor o peor que otra, es un problema que queda fuera del criterio del juicio aportado por Pareto.

## 6. La economía del bienestar.

Sobre esta base aportada por Pareto se ha desarrollado, a partir de 1934, una vasta literatura relativa a la investigación de las posiciones de óptimo del sistema económico. Esta literatura se ha puesto en antítesis con los tratamientos de tipo utilitario que, como se ha dicho, culminaron en 1920 con la obra del economista inglés Pigou llamada *Economía del Bienestar* (1). Para distinguirse, esta nueva doctrina se auto-definió «nueva economía del bienestar». Los autores principales a este respecto son, en Inglaterra: Hicks, Lerner, Kaldor, Little; en América: Hotelling, Bergson, Lange, Samuelson, Arrow, Debreu; en Francia: Maurice Allais (2).

Los problemas planteados por esta nueva corriente son muy numerosos y no pueden, por este motivo, ser examinados aquí en su totalidad. Trataremos solamente dos de ellos.

El primero comprende una superación, propuesta por algunos, del criterio paretiano. Según estos autores, para que una configuración pueda ser definida como mejor que otra, no es indispensable que al pasar de la primera a la segunda se presente un empeoramiento para nadie; sino que basta que, una vez alcanzada la segunda configuración, los que hayan mejorado tengan recursos adicionales suficientes para indemnizar a los que hayan empeorado. Según tal concepción, no es necesario que la indemnización sea pagada realmente, sino que basta con que sea posible de realizar. Así, por ejemplo, la abo-

(1) A. C. PIGOU, *The Economics of Welfare*, Londres, 1920, 4.ª edición 1932. (N. del T.: Existe versión castellana editada por Aguilar, *La Economía del Bienestar*, Madrid, 1946.)

(2) La bibliografía sobre la economía del bienestar es amplísima, y no puede ser citada aquí ni siquiera brevemente. Nos remitimos a la compilada por F. CAFFÈ, en *Saggi sull'economia del benessere*, Einaudi, Torino 1956. En este volumen CAFFÈ ha traducido algunas de las más notables aportaciones sobre el tema, es decir, ensayos de Pigou, Kaldor, Scitowsky, Bergson, Hotelling, Hicks, Little, Arrow, Samuelson. Véase también la excelente reseña de E. J. MISHAN, *A survey of welfare economics 1939-59*, en «*Economic Journal*», junio 1960, que contiene un apéndice con 250 notas bibliográficas.

lición de las leyes de granos en Inglaterra es para considerarla como un procedimiento que mejoró la situación general del sistema porque la ganancia de los consumidores de grano fue en tal medida que habría permitido indemnizar a los propietarios agrícolas perjudicados por el procedimiento en cuestión. La importancia de esta superación es evidentemente destacable porque amplía muchísimo la esfera de los actos de política económica sobre los que es posible expresar un juicio objetivo y no de valor.

La segunda cuestión es todavía más sutil y parece, a simple vista, revestir importancia solamente en el terreno lógico. Y todavía está repleta de consecuencias sobre el terreno práctico. Habíamos ya indicado que el criterio paretiano consiste en demostrar que la configuración competitiva es una configuración óptima. La moderna economía del bienestar ha demostrado, también, la proposición inversa, es decir, que toda configuración óptima puede ser pensada sólo como una configuración competitiva. Si bien se reflexiona, esta segunda proposición es la que tiene mayor importancia práctica; de ella es posible deducir que sólo la competencia dará lugar a configuraciones óptimas y que, por ello, todas las otras formas de mercado (monopolio, oligopolio, competencia imperfecta, etc.) dan lugar, necesariamente, a otras situaciones mejorables en el sentido que de ellas se podría pasar a otras configuraciones con ventaja para algunos y con daño para ninguno. De tal modo venía precisado el fundamento teórico de la política antimonopolística.

Pero la correspondencia biunívoca entre las configuraciones óptimas y las situaciones competitivas tiene, también, otra consecuencia importante en el terreno de la planificación. Para darse cuenta de esto, es preciso destacar que por la citada correspondencia aparece nueva luz sobre el concepto de precio. Habíamos ya visto, a propósito de la teoría del equilibrio, cómo se daba la posibilidad de un concepto de precio, por así decir, generalizado, de un concepto de precio que no implique necesariamente el cambio en el mercado. Sobre la base de los resultados de la nueva economía del bienestar se puede añadir, ahora, que los precios generados por la configuración del equilibrio, en cuanto son los únicos a los que corresponde una situación óptima, no sólo *pueden*, sino que *deben* servir de guía a una planificación que quiera ser racional. Para esta planificación, en otros términos, sucede que la contabilidad económica viene hecha sobre la base de valores que corresponden a la simultánea verificación de las condiciones subjetivas y objetivas del equilibrio general, porque sólo

así se tiene la garantía de conseguir la máxima ventaja de los recursos disponibles. Sobre este argumento volveremos más ampliamente en el capítulo IX; de momento, nos limitamos a añadir que de cuanto precede resulta también que, a fin de que el problema del planificador sea determinado, con el objeto de que se eviten la infinidad de soluciones, es preciso que el plan fije, además, otros criterios de distribución. Es preciso advertir, finalmente, como mejor diremos a continuación, que las insuficiencias de la teoría del equilibrio, y en particular su desconocimiento de la teoría del desarrollo, la hacen, como instrumento de planificación, necesitada de importantes integraciones, las cuales, por otra parte, no atacan su propia validez e importancia.

### CAPÍTULO III

## Schumpeter y la teoría del desarrollo económico

#### 1. Introducción.

Como hemos tenido ocasión de señalar más de una vez, la teoría del equilibrio económico general dejaba abierta una cuestión esencial: la del desarrollo económico. Recuérdese que en esta teoría se supone que la técnica productiva y las preferencias del consumidor permanecen constantes. En tales condiciones, el sistema no puede evolucionar sino hacia un «estado estacionario», en el cual el único crecimiento posible es un crecimiento puramente cuantitativo a consecuencia del eventual incremento de la población y de las disponibilidades de mano de obra.

Ya a principios de este siglo, el pensamiento económico afrontó directamente el problema del desarrollo, gracias al economista austríaco Schumpeter, quien en 1912 publicó un libro fundamental, a este respecto, con el título de *Teoría del desarrollo económico* (1). Schumpeter, que vivió en los Estados Unidos desde 1932, aportó otras notables contribuciones a la teoría del desarrollo, las más importantes de las cuales están contenidas en su obra *Business Cycles*, aparecida en 1939 y *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, en 1942 (2).

---

(1) *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 1912, 2.<sup>a</sup> ed. Leipzig, 1926. La versión inglesa publicada en 1934 apareció bajo el título *The theory of Economic Development*, Cambridge (Mass.), 1934. (N. del T.: Existe versión castellana editada por el Fondo de Cultura de Méjico, bajo el título *Teoría del desenvolvimiento económico*, Méjico, 1957, 2.<sup>a</sup> ed.)

(2) *Business Cycles* cit., 2 vol., New York, 1939; *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York, 1942, 3.<sup>a</sup> ed. 1950. (N. del T.: Existe traducción castellana de la 2.<sup>a</sup> obra citada, bajo el título *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, Aguilar, Méjico, 1961; 2.<sup>a</sup> edición. A su vez, es traducción de la 2.<sup>a</sup> edición inglesa.)

Las ideas de Schumpeter han sufrido, en sus líneas fundamentales, muy pocos cambios respecto a la primera aportación de 1912. En las obras posteriores se encuentran nuevas especificaciones y nuevos tratamientos de problemas particulares que no cambian el esquema general de la teoría. Antes de afrontarla, conviene señalar, siquiera sea brevemente, el hecho de que Schumpeter es autor de una historia de la ciencia económica que, aparte de la historia de las *Teorías de la plusvalía* de Marx es, con mucho, la mejor que nunca se ha escrito. La obra, con el título de *History of Economic Analysis*, ha sido publicada póstumamente en el año 1954 (1).

El primer punto a tener presente en la exposición de Schumpeter, es que considera el equilibrio walrasiano como el punto de partida de su teoría del desarrollo económico. Afirma, por un lado, que el sistema de Walras es indispensable para llegar a conocer las relaciones fundamentales que tienen lugar en un sistema económico y, por el otro, que no es posible comprender el proceso de desarrollo si no se señala de qué forma nace tal proceso a través de la ruptura del equilibrio estacionario. De las muchas afirmaciones contenidas en su obra es fácil comprender cómo Schumpeter consideraba a Walras como el más grande de todos los economistas, y esta opinión del máximo teórico del desarrollo económico constituye, ciertamente, un importante testimonio de la posición clave que el sistema de Walras ha tenido en la historia del pensamiento económico moderno.

## 2. Innovaciones y actividad empresarial.

Para los fines de la teoría schumpeteriana del desarrollo, la característica del estado estacionario walrasiano que merece ser puesta de relieve es el hecho de que lo considera como la imagen de un proceso de continua repetición, de las mismas cosas, ya sea en el campo de la producción, ya sea en el del consumo. Una vez que la competencia haya empujado el sistema hacia la posición de máximo rendimiento, se consigue una configuración que se repite infinitas veces en un ciclo siempre idéntico a sí mismo. La consecuencia a qué se llega, así en particular, en el mundo de la producción, es el hecho de que la gestión de la unidad productiva, de la empresa, se

(1) *History of Economic Analysis*, New York, 1954 (traducción italiana *Storia dell'analisi economica*, 3 vol., Einaudi, Torino, 1959-60.)

reduce a una gestión de pura rutina. Toda empresa debe producir siempre los mismos tipos y las mismas cantidades de bienes, combinando siempre en la misma forma los factores necesarios de la producción.

En opinión de Schumpeter la ruptura de este mundo estacionario y, por lo tanto, el inicio de un proceso de desarrollo, ocurre también en el ámbito de la producción, a consecuencia de los acontecimientos que cambian muy profundamente los anacrónicos sistemas productivos. Tales cambios son clasificados por Schumpeter del siguiente modo. En primer lugar, la introducción de nuevos bienes — es decir, que no sean familiares a los consumidores — o bien, de una nueva calidad de cierto bien. En segundo lugar, la introducción de un nuevo método de producción, o sea, un mercado todavía no experimentado en aquel sector productivo en que tal introducción se ha producido y que no deriva completamente de algún descubrimiento científico, pero puede, sin embargo, consistir simplemente en una nueva forma de tratar una mercancía. En tercer lugar, la apertura de un nuevo mercado, es decir, de un mercado «nuevo» para una industria determinada, en el sentido de que los productos de tal industria no habían tenido nunca acceso, también independientemente del hecho de que tal mercado existiera o no anteriormente. En cuarto lugar, la conquista de una nueva fuente de oferta de materias primas o de productos semiacabados, de nuevo independientemente del hecho de que tal fuente existiera anteriormente, o bien, haya sido creada de nuevo. Finalmente, el establecimiento de una nueva organización de una determinada industria, como la creación de una posición de monopolio, o la ruptura de una posición de monopolio (1). Tales cambios vienen indicados globalmente con el término «innovaciones»; Schumpeter, además, llama «acto empresarial» a la introducción de una innovación en el sistema económico y «empresario» al que realiza tal acto. La empresa y el empresario son hechos específicos del desarrollo y totalmente inexistentes en el estado estacionario, en el que, repetimos, la dirección de la producción implica solamente una actividad de rutina que no se distingue de cualquier otro tipo de trabajo.

La distinción entre el empresario y el simple director de la empresa es, por lo tanto, fundamental; a menudo, las dos figuras coexisten en una misma persona o en un mismo órgano. La diferencia decisiva entre las dos funciones puede desta-

(1) *Teoría del desenvolvimiento económico*, pág. 77 de la versión castellana.

carse perfectamente refiriéndonos a la diferencia que existe, por ejemplo, entre la decisión relativa a la introducción de un nuevo proceso para la producción del tejido de lana y la decisión relativa a la adquisición de la cantidad de lana que es necesaria en el ámbito de un proceso productivo determinado.

### 3. *El beneficio.*

El resultado de la actividad empresarial es la consecución de un beneficio. El ejemplo más obvio de innovación que da lugar al beneficio es el de la producción de un bien, ya de uso común, a un coste unitario menor al que se produce en las restantes empresas, y ello porque en su producción se utiliza un procedimiento nuevo que comporta, por unidad de producto, una cantidad menor de uno o de todos los factores. En tal caso, el empresario comprará los instrumentos productivos que necesite a precios corrientes, los cuales tienen un nivel conforme a las condiciones bajo las que trabajan las «antiguas empresas», y venderá su producto al precio corriente el cual tiene un nivel conforme a los costes de las aludidas «viejas empresas». De ahí se deduce que obtiene unos ingresos superiores a sus propios costes y la diferencia es, concretamente, lo que se llama beneficio. Otros dos tipos de innovaciones, o sea, el cambio de la organización de la producción (por ejemplo, el aumento de las dimensiones de la empresa) y el descubrimiento de una nueva fuente, y menos cara, de oferta de recursos productivos, dan lugar a beneficios en forma perfectamente análoga a la indicada. Cuando lo sea la creación de nuevos bienes que satisfagan mejor determinadas necesidades, ya satisfechas por la producción corriente, la posibilidad del beneficio nace del hecho que el mayor precio recibido por la mejor mercancía supera en mucho el coste de las mercancías antiguas. En el caso del descubrimiento de nuevos mercados en los que un determinado bien, aunque de corriente obtención, era antes desconocido, el beneficio proviene del hecho que muchos de los nuevos adquirentes están dispuestos a pagar precios altos que no tienen ninguna conexión con los costes. Análogamente, cuando se crean bienes nuevos, que satisfacen nuevas necesidades o anteriormente no satisfechas, los precios no tienen, por lo menos al principio, ninguna relación con los costes (1).

(1) *Teoría del desenvolvimiento económico*, pág. 141-142 de la citada versión castellana.

En el estado estacionario, por lo tanto, al no existir innovaciones, no puede haber beneficios. También aquí nos encontramos ante un fenómeno típico del desarrollo económico, el cual, no obstante, en el curso del mismo desarrollo, tiende siempre a desaparecer continuamente aunque se replanteen continuamente las condiciones de su aparición. Por consiguiente, una vez que el beneficio haya tenido lugar en un punto del sistema, la condición que lo ha hecho aparecer, es decir, la innovación, se generaliza y el proceso competitivo, tendiendo a reintegrar los precios al nivel de los costes, determinará la desaparición del beneficio. Desaparición, entendámonos, desde el punto de vista de la empresa, porque en realidad, lejos de desaparecer realmente, se ha difundido, por un igual, por todo el sistema económico donde ha determinado un aumento de riqueza en correspondencia a los esfuerzos realizados, en el área de la producción. Pero, también, en términos estrictamente empresariales, si el proceso de introducción de las innovaciones no se detiene, el beneficio siempre reaparece, por lo que en un momento dado sucede siempre que se alcanzan rentas empresariales que tienen en cuenta la naturaleza del beneficio. Naturalmente, siempre es posible y, de hecho, sucede muy a menudo en el proceso histórico del desarrollo, que el mecanismo competitivo no funcione perfectamente. En tal caso, el beneficio, o una parte del mismo, no se difunde completamente por el sistema y tiende a conservarse en el ámbito de la empresa. Pierde, entonces, la naturaleza de beneficio, en cuanto no es más consecuencia de actos innovadores, pero se mantiene en el ámbito de una recuperación de la actividad rutinaria y, por ello, adquiere la naturaleza de una renta de monopolio.

### 4. *Las fases del desarrollo capitalista.*

Una vez definido el empresario en términos generales, aparece la cuestión de quien reviste efectivamente la función empresarial en una economía históricamente determinada como la economía capitalista, que es, en definitiva, aquel tipo de orden económico que constituye el objetivo específico de la investigación de Schumpeter. Conectada con esta cuestión está la de quiénes son, en tal economía, los receptores del beneficio. Esta segunda cuestión es parecida, pero no idéntica, a la primera, puesto que si la presencia del empresario es esencial para la aparición del beneficio, no se ha dicho que el receptor del beneficio sea el mismo empresario.

Para responder a esta pregunta es necesario indicar antes que, en opinión de Schumpeter, la innovación comporta, generalmente, la construcción de nuevas plantas o, por lo menos, una transformación radical de las existentes. Esto no es absolutamente indispensable, pero es de suponer que todas las innovaciones que no lleven anexa dicha consecuencia sean innovaciones de menor cuantía, tales que no sean características de un proceso de desarrollo. La creación de nuevas instalaciones, a su vez, puede efectuarse mediante la aparición de nuevas empresas, o bien, mediante la ampliación de las empresas antiguas. A este respecto, Schumpeter distingue dos fases en la historia del capitalismo: la primera, llamada «capitalismo competitivo», y la segunda, «capitalismo monopolista» (1). La primera fase viene caracterizada por empresas de dimensiones no excesivamente grandes respecto a la amplitud del mercado, y en ella la introducción de innovaciones lleva aparejada generalmente la creación de nuevas empresas. En la segunda fase, por el contrario, aparecen siempre más a menudo las unidades de grandes dimensiones, las cuales están en condiciones de alimentar el proceso innovador por sus propios recursos, es decir, sin que las innovaciones comporten la aparición de nuevas empresas que se pongan a competir con las antiguas. Después de esto, debe indicarse que la identificación del empresario no es nunca una operación fácil porque nadie ha sido nunca solamente empresario, ni lo ha sido siempre, continuamente. Schumpeter destaca que en el período del capitalismo competitivo la función empresarial viene desarrollada, generalmente, por los mismos propietarios de las empresas. La cuestión, por el contrario, aparece mucho más compleja en la época del dominio de las grandes unidades empresariales, en las que la función empresarial puede ser desarrollada por quien controla la empresa, que en las sociedades por acciones es el accionista, o por los responsables de la dirección de las empresas o, sin más, por los simples funcionarios, y puede residir en personas individuales o en órganos colectivos. Una vez que se haya obtenido, pues, el beneficio, el hecho de que venga más o menos percibido por el empresario, es una cuestión de índole institucional. En el caso de las empresas familiares el beneficio viene normalmente percibido por los mismos que han desarrollado la actividad empresarial y, en tal caso, constituye generalmente el origen de aquellas grandes fortunas sobre las que se fundan las dinastías industriales. En el sistema industrial, basado en las grandes socie-

(1) *Business Cycles* cit., vol. I, pág. 96

dades por acciones, por el contrario, el beneficio, como tal, pertenece a la empresa, y su distribución se convierte en un problema de política económica de la empresa; pueden recibirlo los accionistas o los miembros del consejo de administración o, también, los funcionarios, y los trabajadores, independientemente de quien haya efectivamente desarrollado la función de empresario. En la indeterminación de este problema de la percepción queda, pues, bien sentado el hecho de que, para Schumpeter, el beneficio no puede ser en ningún caso la recompensa del riesgo, como muchos otros economistas han afirmado. El riesgo, señala Schumpeter, viene soportado por el capitalista y no por el empresario, y el empresario lo soporta sólo en la medida en que sea también eventualmente propietario del capital.

##### 5. Crédito y ahorro.

Si se admite que las innovaciones o, por lo menos, las innovaciones que son importantes realmente para el proceso de desarrollo, se traducen en nuevas instalaciones, aparece de pronto el problema de la forma en que tales innovaciones puedan venir financiadas. En el estado estacionario, toda empresa financia sus propias operaciones mediante la utilización de sus ingresos normales. Pero el empresario que deba construir la instalación en la que se realiza su innovación, necesita poseer un poder adquisitivo nuevo, es decir, que antes no existía, que le permita adquirir y poner bajo su control determinados recursos productivos, los cuales vienen así distraídos de sus anteriores ocupaciones y dirigidos hacia aquellos nuevos empleos que la innovación exige. Esta disponibilidad de nuevos medios de pago se realiza mediante el crédito que para Schumpeter es otra de las características fundamentales en el desarrollo económico. Como en una economía planificada la realización de un proceso innovador requeriría un orden por parte de la autoridad planificadora que desviase los recursos productivos de sus ocupaciones corrientes hacia nuevas utilidades, así en una economía capitalista el crédito, en las manos de los empresarios, adquiere una función análoga, porque permite a éste utilizar para sus fines una parte de la riqueza del sistema. Naturalmente, puede ocurrir que una innovación sea financiada no mediante crédito sino mediante ahorro, es decir, en la definición de Schumpeter, mediante fondos ahorrados por los individuos o por las empresas detrayéndolos de sus ingresos corrientes. Pero, en la lógica del sis-

tema schumpeteriano, esta posibilidad debe ser excluida, puesto que el ahorro no existe o existe en medida del todo insuficiente en el estado estacionario. La fuente principal por la que se constituye, no es sino la de los beneficios que se sustraen al proceso de difusión determinado por la competencia. Parece claro que si se incluyera el ahorro entre los factores que dan lugar al desarrollo, se incluiría en las premisas parte de lo que es preciso explicar. En otras palabras, la financiación de las inversiones innovadoras fuera de la actividad crediticia es un fenómeno que pertenece a un sistema ya desarrollado. Schumpeter advierte que debe tenerse en cuenta que esta sucesión lógica debe, necesariamente, corresponder a la sucesión histórica. Es decir, si la creación de crédito por parte del sistema bancario se produce en un plano lógico, al principio del proceso de desarrollo, esto no representa tampoco una realidad histórica concreta. En realidad, en un plano concretamente histórico, se necesitaría tener en cuenta la circunstancia de que al principio del desarrollo capitalista las empresas eran lo suficientemente pequeñas para tener que ser financiadas, necesariamente, con medios provenientes del ahorro obtenido por los sistemas económicos precedentes (1).

Se puede decir, probablemente, que para Schumpeter esta fase inicial de «iniciación primitiva» ha sido seguida, en el sistema capitalista, tal como se ha venido desarrollando históricamente, por otras dos fases, que vienen dadas por su distinción entre «capitalismo competitivo» y «capitalismo monopolista». A la primera, correspondería el gran desarrollo del sistema crediticio que se manifiesta a través del pleno despliegue de su función esencial: la financiación de las innovaciones. Están presentes, naturalmente, ya sea, por un lado, las funciones secundarias del sistema crediticio (financiación de las transacciones comerciales corrientes), ya sea, por el otro, la utilización del ahorro proveniente de rentas dinámicas (beneficios) para la financiación de las actividades empresariales; pero la característica fundamental de la fase en cuestión residiría en el hecho de que la banca vuelve a crear continuamente en el sistema las condiciones financieras del desarrollo frente a la sistemática anulación, por parte de la competencia, de las rentas dinámicas. En la segunda fase se reproducen, de cualquier forma, ya sea a distinto nivel y en muy distintas condiciones, algunas características del período inicial, al menos en el sentido que el desarrollo y la consolidación de empresas de dimensiones siempre más amplias y el fortalecimiento de

(1) *Business Cycles* cit., pág. 82-83 y 230.

todos los métodos dirigidos a obstaculizar el desarrollo de la competencia, son fenómenos que tienden a establecer fuentes internas permanentes de ahorro en el seno mismo de las empresas y, por lo tanto, a relegar a la banca dentro de los límites de sus funciones secundarias.

#### 6. Competencia y monopolio.

La distinción schumpeteriana entre «capitalismo competitivo» y «capitalismo monopolista» sirve para poner de relieve otra cuestión de gran importancia para la teoría económica; se trata de la definición misma de competencia y monopolio. En la teoría del equilibrio, como se tuvo ocasión de indicar, la competencia ha sido definida en términos perfectamente estáticos, es decir, como aquella forma de mercado que consiste en un conjunto numeroso de empresas, que producen los mismos bienes, y muy pequeñas con respecto a la amplitud global del mercado, que no pueden tener ninguna influencia sobre el precio. Es evidente que una estructura de mercado como ésta no es de fácil aparición en la realidad; y veremos cuantas críticas se dirigen, a este respecto, a la teoría clásica de la competencia, también con referencia a un campo puramente estático. Pero, ahora, nos interesa la crítica de Schumpeter a este concepto walrasiano-marshalliano de la competencia, crítica que se diferencia de las otras porque se realiza desde un punto de vista dinámico, conforme a las características generales del sistema schumpeteriano.

Para Schumpeter, pues, la verdadera competencia que tiene lugar en la economía capitalista no es aquella que se ejerce entre las pequeñas empresas que producen la misma mercancía, sino que es la que ejercen las empresas innovadoras, las empresas en las que se desarrolla una cierta actividad empresarial, las que son activas en comparación con las otras; no es la competencia que tiene lugar entre bienes idénticos, producidos todos de la misma forma, sino aquella que los productos nuevos hacen a los viejos, o los nuevos procedimientos hacen a los antiguos. Este proceso competitivo también ha sido llamado por Schumpeter el proceso de la «destrucción creadora», denominación con la cual se destaca que la competencia efectiva viene dada por los efectos que las innovaciones hacen sentir sobre las empresas existentes (1).

Este concepto de competencia lleva consigo un concepto

(1) *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, op. cit. capítulo VII.

de monopolio, aunque distinto del clásico. La primera cosa que debemos tener en cuenta es que la introducción de innovaciones comporta, inevitablemente, un cierto grado de monopolio. En realidad, antes de que la innovación se haya difundido, el monopolio del empresario innovador y el beneficio que este último obtiene se debe, precisamente, a este monopolio. Se trata, naturalmente, no de un monopolio absoluto, como el considerado por la economía clásica en el ámbito de una formulación estática, sino de un monopolio temporal que, en condiciones normales, está destinado a desaparecer durante el proceso dinámico de la competencia, el cual primero generaliza la innovación que inicialmente ha conseguido dicho monopolio y después somete tal innovación a la comparación con las otras innovaciones que continuamente aparecen en el sistema económico. Naturalmente, puede darse perfectamente el caso — y lo habíamos ya indicado — que ciertas empresas corran el riesgo de sustraerse a este proceso competitivo, en cuyo caso, mientras sus beneficios toman las características de la rentabilidad, su posición en el mercado se aproxima a la del monopolio típico de carácter permanente. Esto se ha verificado cada vez con mayor frecuencia en la historia del capitalismo. Todavía Schumpeter nos previene al considerar unilateralmente las repetidas «prácticas monopolísticas» como síntomas de una estructura patológica que reduciría el ritmo de desarrollo. A este respecto, su argumentación se puede reducir a los dos puntos siguientes: Primeramente, debemos señalar que la gran empresa, en la que es fácil encontrar el ejercicio de prácticas monopolísticas, lejos de ser un obstáculo para las innovaciones, es aquel lugar en el que las innovaciones son favorecidas en mayor grado, a consecuencia de la mayor facilidad con la que se puede alimentar la investigación y la experimentación científica en las grandes unidades de producción. En segunda circunstancia, la suspensión del proceso competitivo también por un período demasiado largo, no es más que una serie de seguridades frente al riesgo que podría ser insoportable en condiciones de mercados rápidamente cambiantes, y cuya cobertura requiere, pues, acciones dirigidas a la estabilización del mercado (como patentes, secretos industriales, estipulaciones previas de contratos a largo plazo, acuerdos de cártel, precios preestablecidos, etc.). (1).

El paso, pues, del capitalismo competitivo al capitalismo monopolista, es decir, el paso de la fase en que las innovaciones se incorporan nuevamente a las nuevas empresas, a la

(1) *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, op. cit., capítulo VIII.

fase en la que las innovaciones se efectúan preferentemente por las empresas ya existentes, no comporta, para Schumpeter, una disminución de la intensidad del desarrollo económico, ni en el hundimiento de su calidad, sino que, más bien al contrario, se puede decir que, en tal intervalo, el desarrollo se haya, incluso, acentuado. Schumpeter rechaza, sin embargo, la tesis, sostenida ya por otros y sobre la que deberemos detenernos inmediatamente, según la cual el capitalismo está destinado a una crisis final por razones inherentes a su mecanismo económico. Está convencido, para usar sus propias palabras, que para el capitalismo «sea imposible sobrevivir», pero basa esta convicción suya en consideraciones de naturaleza extraeconómica. Las ideas de Schumpeter sobre este punto serán examinadas inmediatamente, junto con otras teorías relativas a la suerte final de la economía capitalista.

#### 7. *Las fluctuaciones cíclicas.*

Según Schumpeter, el desarrollo económico capitalista, tal como ha sido generado por los procesos innovadores, no se desarrolla de forma continua y uniforme, sino que tiene lugar a través de una sucesión periódica de ciclos (1). El ciclo económico, en otras palabras, no es un aspecto accesorio del capitalismo, pero, como lo había señalado ya Marx, es el modo por el cual se manifiesta el desarrollo en esta economía. Para Schumpeter la base sobre la que aparece el proceso cíclico reside en que las innovaciones no se distribuyen uniformemente a lo largo del tiempo, sino que tienden a concentrarse o, como él dice, a «agruparse» durante determinados períodos. Esto es, sobre todo para Schumpeter, un dato que de hecho se deduce de la historia del sistema capitalista, que él explica considerando que la introducción de una innovación requiere la ruptura de una serie de «resistencias sociales» que, en general, se oponen a todo lo que se presenta como sustancialmente nuevo y distinto de las líneas tradicionales del proceso productivo, y la superación de las cuales es más fácil cada vez que cualquiera, dotado de un espíritu empresarial más fuerte que el normal, haya abierto el camino de la lucha contra tales

(1) *Teoría del desenvolvimiento económico* op. cit. capítulo VI; *Business Cycles*, op. cit., donde la cuestión de las fluctuaciones cíclicas viene tratada, teórica, estadística e históricamente.

líneas tradicionales. Por otra parte, la llamada «agrupación de las innovaciones» está, más pronto o más tarde, destinada a agotarse, puesto que, con el decurso del tiempo, la masa de mercancías nuevas que proceden de dichas innovaciones, presionan en el mercado, en medida siempre mayor, lo que unido al creciente ritmo de reembolso de los débitos por parte de los empresarios innovadores, provoca tensiones deflacionarias que disminuyen las perspectivas de beneficios y el ritmo de introducción de las innovaciones. Este mecanismo es, pues, para Schumpeter, el factor fundamental de la marcha cíclica del desarrollo. Se debe observar, por último, que la desigual distribución en el tiempo de las innovaciones aparece más como un efecto que como una causa del ciclo económico y que, más que nunca, se trata de un elemento que amplía las fluctuaciones cíclicas. En este último aspecto la aportación de Schumpeter, si verdaderamente es notable, necesita ser integrada, sin embargo, en una teoría más general de las fluctuaciones, tal como la que el pensamiento económico ha formulado después de Keynes. De esto nos ocuparemos en seguida. Por ahora queremos destacar, todavía, que para Schumpeter el período que debe mediar entre la adopción de una innovación y el momento en que ésta comienza a dar sus frutos bajo la forma de mercancías que se vuelcan sobre el mercado, varía según la naturaleza de la misma innovación y que es éste el origen de la existencia de ciclos de distinta periodicidad. Schumpeter, a partir de una base experimental, distingue tres tipos de ciclos: el primer tipo constituido por las llamadas «ondas largas» (ciclos de Kondratieff), que tienen un período variable entre 54 y 60 años (de ellos, históricamente verificados, el primero, que comprende desde 1783 a 1842; el segundo, de 1842 a 1897 y el tercero, que todavía está en vigor); el segundo tipo está constituido por ciclos que tienen una duración de 9-10 años (ciclos de Juglar), de los que un ciclo de Kondratieff contiene aproximadamente seis; el tercer tipo es el constituido por ciclos que tienen una duración de cerca de 40 meses (ciclos de Kitchin), de los que tres constituyen un ciclo de Juglar, aproximadamente. Ninguno de los ciclos históricamente verificados viene asociado a un determinado grupo de innovaciones. La naturaleza cíclica de las «ondas largas» es, por otro lado, una cuestión objeto de controversia, puesto que, según la opinión de otros estudiosos del ciclo económico, en la medida en que es posible verificar la existencia de movimientos de tan largo período, se trata de sucesos asociados a los elementos extraños al mecanismo económico en sentido estricto. Tal cuestión, sin embargo, aún cuando fuera resuelta

en sentido desfavorable a la tesis de Schumpeter, no perjudica de hecho la idea central de este último, es decir, que en el capitalismo el desarrollo tiene inevitablemente una naturaleza cíclica. Cómo esta proposición venga modificada teniendo en cuenta los últimos desarrollos de esta economía, es un problema que en el ámbito del sistema schumpeteriano puede ser afrontado teniendo en cuenta, tan sólo, los cambios extra-económicos que se han ido verificando en el capitalismo y de los que, como ya hemos dicho, nos ocuparemos en seguida.

## CAPÍTULO IV

### La crítica de Sraffa y las nuevas teorías del mercado

#### 1. *La crítica de Sraffa a la teoría de la competencia.*

La teoría del equilibrio se había dedicado al estudio de las dos formas extremas del mercado: la competencia perfecta y el monopolio. Pero entre 1926 y 1933 la teoría económica, especialmente en los países anglosajones, somete a una cuidadosa crítica la pretensión de que estas dos formas de mercado fueran representativas de la realidad de la efectividad real del mercado capitalista. Tal crítica se desarrolla de muy distintas formas, de las cuales, la más avanzada es la de Schumpeter, puesto que mientras este último se situaba en un punto de vista dinámico y suponía variables todos los datos técnicos y hacía depender concretamente de tales cambios el origen del proceso competitivo, las nuevas teorías adoptan el mismo razonamiento de la teoría del equilibrio y buscan demostrar que admitiendo la hipótesis de que las condiciones técnicas y las de la demanda permanezcan constantes, ni el sistema de competencia perfecta, ni el de monopolio pueden ser considerados como representativos de la realidad.

Esta revisión crítica comenzó con un artículo del economista italiano Piero Sraffa, publicado en 1926, en Inglaterra (1), y vuelto a publicar, en italiano, con el título *Las leyes de la productividad en régimen de competencia*, en el IV Volumen de la «Nuova Collana di Economisti». La proposición que Sraffa sometía a crítica era aquella según la cual la empresa competitiva encuentra un límite a la expansión de la producción en el aumento del coste unitario que aparece a partir de un cierto

---

(1) P. SRAFFA, *The laws of returns under competitive conditions*, en «Economic Journal», diciembre 1926.

nivel de producción. Puesto que, según la teoría tradicional, el precio es para la empresa competitiva un dato y si el coste medio crece a partir de un cierto volumen de producción, existirá un punto a partir del cual toda posterior expansión de la producción disminuirá el beneficio total. En opinión de Sraffa, la experiencia demuestra, además, que el límite de la expansión de la producción, en empresas que están indiscutiblemente en una situación de recíproca competencia, no deriva de la marcha de los costes, sino de las condiciones de la demanda. Más concretamente, se trata del hecho de que cada tentativa de aumentar la producción requiere una disminución del precio. Si esto es así, es preciso concluir, que para la empresa que se encuentra en condiciones de competir, el precio no es un dato sino una función inversa del volumen de ventas y por ello la misma empresa se encuentra frente, no a un solo precio, sino a toda una curva de demanda.

Recordemos por otra parte: ¿Qué estructura de mercado venía presupuestada en la hipótesis de que el precio fuera un dato para la empresa? Como habíamos dicho anteriormente, se suponía que cada empresa era muy pequeña con respecto a las dimensiones del mercado. Pero para que fuera posible hablar de mercado era necesario suponer que para los adquirentes de una mercancía determinada fuera absolutamente igual comprar en una empresa que en otra. De esta manera, toda empresa aparecía como inmersa en un vasto mercado perfectamente homogéneo, en el cual no fuera posible a ninguna de ellas vender a un precio superior al practicado por cualquier otra empresa, porque en tal caso habría perdido completamente sus clientes. Esto favorecía la formación de un precio único que es, concretamente, el que se presenta como un dato para cada oferente en particular.

Si se admite que para una empresa determinada el precio decrece en función de las ventas, la imagen de aquel mercado homogéneo es más difícil de presentarse y es preciso suponer que cada empresa posee su propio mercado. Esto, a su vez, implica que para los adquirentes no sea lo mismo comprar a una empresa que a otra. Esta circunstancia puede ser debida a diversas razones, entre las que Sraffa enumera la fuerza de la costumbre, el trato personal, la confianza en la calidad del producto, la vecindad, el conocimiento de necesidades particulares, la posibilidad de obtener crédito, el prestigio de una marca o de una fábrica, las particularidades del modelo o del diseño del producto que tienen, principalmente, el objetivo de distinguirlo de los demás productos de otras empresas.

Es evidente que la existencia de tantos mercados parti-

culares, casi tantos como empresas, comporta una analogía muy íntima entre esta estructura de mercado y el monopolio puro. También para el monopolio, de hecho, el precio es una función inversa de las ventas; sin embargo, la única diferencia importante consiste en esto: que la mercancía producida por la empresa competitiva posea un grado más o menos elevado de sustituibilidad con las mercancías producidas por otras empresas, por lo que la disminución en el volumen de las ventas que tal empresa padece, cuando aumenta sus precios, es mayor que en el caso del monopolio, porque, en el primer caso, parte de que los clientes pueden desviarse hacia mercancías sustituyibles, lo cual, por el contrario, es una hipótesis de la que el monopolio está excluido. Esto, en el lenguaje técnico se expresa, también, diciendo que, en el caso de la competencia, la elasticidad de la demanda es mayor que en el caso de monopolio.

La competencia de la que se trata es, pues, muy distinta de la competencia perfecta. El elemento que sintetiza los diversos aspectos de esta diferencia es la circunstancia de que, mientras en la competencia perfecta existe un único precio para las mercancías producidas por millares de empresas, en la competencia señalada por Sraffa, cada empresa puede vender a su propio precio, siempre que naturalmente (y aquí reside la diferencia con el monopolio) tales precios no sean independientes unos de otros.

## 2. Las aportaciones de Joan Robinson y de E. Chamberlin.

Las consecuencias de esta crítica de Sraffa sobre la teoría del equilibrio, son demasiado destructivas. Si bien la crítica había sido conducida teniendo en cuenta sobre todo la teoría de Marshall, las consecuencias más graves son aquellas que se refieren a la teoría del equilibrio económico general, puesto que, como ha sido demostrado recientemente, el abandono de la hipótesis de que la competencia fuera perfecta hace imposible la misma definición de una configuración de equilibrio general. Por otra parte, también por lo que se refiere a la teoría marshalliana de los equilibrios parciales, al abandonar la competencia perfecta o el monopolio, se corre el riesgo de reducir el razonamiento económico a la enumeración de una serie inagotable de casos particulares.

Todavía, algunos años después del artículo de Sraffa, se intentó, tanto en Inglaterra, como en América, reconstruir una teoría del mercado que al mismo tiempo tuviera el grado de coherencia y de rigor característicos de la competencia perfecta y del monopolio y, por otra parte, recogiese totalmente

las proposiciones anticipadas por Sraffa. Esta tentativa se encuentra expresada especialmente en dos libros aparecidos simultáneamente en 1933: *La Economía de la competencia imperfecta* de la Sra. Robinson, en Inglaterra, y la *Teoría de la competencia monopolística* de Edward Chamberlin, en América (1). Para ser filológicamente exactos diremos que mientras el trabajo de la Sra. Robinson parte directamente de la proposición de Sraffa, el de Chamberlin ha sido, por el contrario, elaborado en forma totalmente independiente. Es preciso destacar el hecho de que, como veremos, los dos libros se refieren esencialmente a la misma materia. A este respecto, será oportuno, antes que nada, limpiar el campo de algunas cuestiones terminológicas que, por la misma época, convirtieron la discusión de estos problemas del mercado en una teoría un poco confusa. Se trata, en sustancia, de ver si bajo las denominaciones de «competencia imperfecta» adoptada por la señora Robinson, y de «competencia monopolística» (\*) adoptada por Chamberlin, se ocultan realidades iguales o distintas.

Comenzando por el tratamiento de la señora Robinson, diremos que ésta señala que el concepto de mercado perfecto está basado sobre la hipótesis de que los adquirentes reaccionan todos en idéntico modo a las diferencias de precios practicadas por los diversos vendedores. En los mercados reales, el adquirente tiene en cuenta muchos otros detalles además del precio. Incluso prescindiendo de la inercia o de la ignorancia que le impide moverse instantáneamente de un vendedor a otro tan pronto como aparezca una diferencia en los precios por ellos empleados, el adquirente tiene muy buenas razones para preferir un vendedor a otro. Como ejemplo de tales razones, la autora da los siguientes: la ubicación del vendedor, los costes de transporte, la garantía de calidad que proporciona un nombre conocido, las diversas facilidades ofrecidas por los distintos productores, la categoría de los servicios de venta, la publicidad, etc. Todas estas razones, pues, despezzan la homogeneidad del mercado perfectamente competi-

(1) J. ROBINSON, *Economics of Imperfect Competition*, London, 1933. (N. del T.: Existe versión castellana *La Economía de la competencia imperfecta*, Aguilar, Madrid 1946); E. H. CHAMBERLIN; *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge (Mass.), 1933, 6.ª ed. en 1947. (N. del T.: Existe versión castellana editada por el Fondo de Cultura de Méjico, 1956, 2.ª ed., bajo el título *Teoría de la competencia monopolística*.)

(\*) N. del T.: A pesar de que *supra*, al citar la obra de CHAMBERLIN, se respeta su traducción al castellano. De aquí en adelante, por considerarla más correcta y para ajustarnos a la más reciente corriente terminológica, se abandona la denominación «monopolística» y se adopta la «monopolística».

vo e introducen una imperfección en el mercado que consiste en que cada empresa es como «atacada» por un determinado grupo de compradores, los cuales no pueden ser disuadidos de comprar en esta empresa por simples consideraciones de precio.

El concepto sobre el que se basa la construcción de Chamberlin no es el de imperfección del mercado, sino en el de la «diferenciación del producto». El autor intenta, con esto, referirse a todo aquel conjunto de causas por las que las mercancías producidas por las empresas que se hacen competencia no son idénticas entre sí, o por circunstancias objetivas o por circunstancias simplemente imaginadas por los compradores. Como ejemplos de diferenciación, Chamberlin da los siguientes: existencia de marcas de fábrica, peculiaridades en la calidad, en la forma o en la confección del producto, en la localización del vendedor, en la eficiencia, en la reputación o en la cortesía del que vende, etc.

Los conceptos de imperfección de mercado y de diferenciación del producto operan, como se ve, de modo que puedan cumplir exactamente la misma realidad. Tal como se quiera llamar a esta realidad, lo que la caracteriza es la circunstancia de que existe una razón cualquiera por la que las mercancías de las empresas que se consideran no son indiferentes para sus compradores. Las causas por las que esto se puede verificar en la práctica son infinitas y no pueden ejemplarizarse. Las mercancías producidas por empresas distintas pueden ser, para los compradores, competitivas, pero no indiferentes, por ejemplo, por los siguientes motivos: porque existe una diferencia cualitativa real entre los productos (entre los aparatos de radio de distintas marcas, entre automóviles, bicicletas, frigoríficos, camisas, medias, café, etc. de diversas marcas, y así sucesivamente); porque siendo salvables estas diferencias reales, hay una razón por la cual los compradores creen en la existencia de tales diferencias; porque las condiciones bajo las cuales los productos se venden son distintas (por ejemplo, el modo o sistema en que los productos son confeccionados, las facilidades de pago que se conceden o, también, el distinto grado de gentileza por parte de los empleados que influye en que los compradores se decidan por una empresa antes que por otra); la distinta situación de los locales de venta; la reputación más o menos grande de que gozan los productores y vendedores, etc.

En nuestra exposición seguiremos sobre todo a Chamberlin, en el que la preocupación de describir una estructura de mercado que sea realmente intermedia entre la competencia perfecta y el monopolio es más viva que en la señora Robinson.

### 3. La teoría de la competencia monopolística.

Evidentemente no será posible aquí exponer por completo los aspectos técnicos de la exposición de Chamberlin. Nos limitaremos, por lo tanto, a poner en claro algunos aspectos esenciales que nos permitirán programar, posteriormente, algunas consideraciones críticas sobre la teoría de la competencia monopolística. Recordemos, ante todo, la esencia de este concepto: se trata de una forma de mercado realmente intermedia entre la competencia perfecta y el monopolio, en el sentido de que las empresas del sector se hacen competencia, porque a diferencia de lo que sucede en el monopolio, la demanda de las mercancías de cada empresa no es indiferente al comportamiento de las demás y porque la presencia de otras empresas es un hecho del que ninguna empresa en particular puede prescindir; mientras, por otra parte, este tipo de competencia contiene un elemento monopolístico, ya que, a diferencia de lo que ocurre en la competencia perfecta, cada empresa tiene un mercado especial propio que, si bien no está separado de aquel de las restantes empresas, es muy distinto.

De aquí se sigue que el tipo de competencia que las empresas pueden hacerse no es sólo, como en el mercado perfecto, una competencia de precio, sino una competencia de productos. Con otras palabras, los distintos oferentes pueden hacerse competencia recíproca modificando, también, la calidad del producto de forma que atraigan hacia sí a clientes de otras empresas. Es evidente la razón por la cual en el mercado perfecto no es posible la competencia basada sobre los cambios en la calidad del producto; la identidad de los productos de las distintas empresas forma parte, de hecho, de la misma definición de competencia perfecta. La competencia basada en la calidad puede explicarse, pues, en dos formas. En primer lugar, los vendedores pueden fijar la calidad del producto dejando que los compradores se guíen independientemente por sus propias preferencias y por sus propios gustos en la elección del producto de una empresa, en lugar del de otra. Pero, en segundo lugar, los vendedores pueden hacer *publicidad* de la calidad de su producto de tal forma que los compradores estén influidos no sólo por sus propias preferencias sino también por la acción deliberada de los vendedores. En el primer caso, en concreto, el que vende acepta las condiciones de la demanda tal como se expresan en el mercado; en el segundo caso, por el contrario, intenta modificar, y también muy profundamente, tales condiciones de demanda.

Todos estos elementos hacen entrever cómo el examen de la competencia monopolística debe ser necesariamente más amplio que el de la competencia perfecta. Chamberlin intenta, además, llevar su examen a un tipo de formulación sustancialmente análogo al adoptado por Marshall para la competencia perfecta. Marshall distingue dos fases en el estudio del equilibrio competitivo. La primera se refiere al equilibrio de la empresa en particular. La segunda fase se refiere al equilibrio de la industria, es decir, al conjunto de empresas que producen la misma mercancía. El criterio del equilibrio empresarial es la consecución del máximo beneficio; el criterio del equilibrio en la industria es la consecución de una situación en la cual la industria considerada no ofrezca oportunidad de beneficios mayores que los existentes en otras industrias. Es, por esto, que entre las otras condiciones que caracterizan la competencia perfecta, se incluye la relativa a la citada «libertad de entrada», es decir, a la absoluta falta de obstáculos para que toda empresa afluya a una industria dada. En el terreno de la competencia monopolística, la analogía con el tratamiento marshalliano puede ser mantenida en cuanto se logre encontrar un sustituto para el concepto de industria. Es evidente, por lo tanto, que la industria marshalliana no puede existir más en la competencia monopolística, puesto que en esta forma de mercado no existen, por hipótesis, dos empresas que produzcan la misma mercancía. El concepto de industria, Chamberlin lo sustituye por el de «grupo», como conjunto de numerosas empresas cuyos productos, no siendo idénticos, tienen, sin embargo, un grado considerable de sustituibilidad recíproca. Naturalmente, el concepto de grupo es mucho más indeterminado que el de industria, porque mientras entre las industrias marshallianas existe una separación muy clara, por el contrario, nunca es posible decir, con absoluta exactitud, donde empieza un grupo y donde acaba otro. Sin embargo, Chamberlin sostiene que, a pesar de esta indeterminación, el concepto es suficiente como para establecer una posibilidad de análisis.

Tal análisis, pues, como también el marshalliano, se desarrolla en dos fases, relativas, respectivamente, al equilibrio de la empresa y al equilibrio del grupo. Ambas fases pueden ser examinadas, además, ya sea suponiendo que los oferentes acepten como datos las condiciones de la demanda, ya sea suponiendo que buscan modificarla mediante el empleo de la publicidad. El equilibrio de la empresa resulta determinado en forma análoga a lo que sucede en el caso del monopolio, puesto que, por lo que se refiere a la empresa en particular,

el elemento que presenta mayor importancia es, concretamente, el de monopolio, es decir, la disminución del precio en función de la cantidad vendida. Por lo que respecta al equilibrio del grupo, la teoría consigue definir una posición de equilibrio en la que, en virtud de la libertad de entrada de las empresas en el grupo que se considera, el precio y el coste unitario coinciden para cada empresa en particular. Se trataría, por ello, de una posición de equilibrio análoga a la de la industria competitiva, con la única diferencia de que mientras en la competencia perfecta el equilibrio de la industria comporta que toda empresa produzca una cantidad que corresponde al coste unitario mínimo, en el equilibrio de grupo, en competencia monopolística, las empresas producen una cantidad inferior a la indicada anteriormente y el coste medio no se encuentra en su valor mínimo. Si, como sucede por costumbre, se define como capacidad productiva plena a la que corresponde el valor mínimo del coste medio, se concluye que en la competencia monopolística el equilibrio del grupo comporta una inutilización de capacidad productiva.

Esta construcción teórica es criticable desde distintos puntos. Nos limitaremos a exponer, sin embargo, tres críticas, las que nos parecen más importantes.

La primera crítica atañe, no sólo a la teoría de la competencia monopolística, sino también, a la teoría del monopolio puro. Como ya habíamos tenido en cuenta, cuando se abandona la hipótesis de que el precio sea un dato para la empresa, es preciso admitir que la misma empresa se encuentra con que debe enfrentarse a una curva de demanda. Por otra parte, la hipótesis de que una empresa tenga la posibilidad de conocer la curva de demanda para su propio producto, es decir, pueda saber, antes de haberlo experimentado, cuál es la cantidad susceptible de venderse en correspondencia a cada valor posible del precio, resulta particularmente poco plausible. Las investigaciones que a tal propósito se han realizado sobre un número muy considerable de empresas han confirmado cuanto podía ya suponerse desde el punto de vista teórico (1). Es evidente, por otra parte, que si este instrumento de la curva de demanda de la empresa debiese ser menor, todo el análisis de la competencia monopolística y, en general, de todas las formas de mercado no perfectamente competitivas, iría al encuentro de dificultades irresolubles.

(1) A este respecto véase sobre todo: R. L. HALL y C. J. HITCH, *Price theory and business behaviour*, en el volumen *Oxford Studies in the price mechanism*, editado bajo los auspicios de T. WILSON y P. W. S. ANDREWS, Oxford, 1951.

La segunda crítica observa, también, el equilibrio de la empresa y se refiere a aquella variable, peculiar de la competencia monopolística, que es la calidad del producto. La calidad no es evidentemente una cosa mensurable y, por lo tanto, su tratamiento es necesariamente distinto del relativo a los precios y cantidades vendidas. Pero, a pesar de cuantos esfuerzos ha hecho la teoría de la competencia monopolística para incluir la variable calidad dentro de su esquema de análisis teórico, no se había conseguido sino llegar en forma harto complicada a la proposición tautológica, según la cual una empresa que intente conseguir el máximo beneficio escogerá, entre todas las calidades a su alcance, la que sea más rentable.

La tercera crítica, finalmente, se refiere al equilibrio del grupo. La proposición antes citada, que para el grupo también es definible como un equilibrio análogo al que tiene lugar en la industria perfectamente competitiva, es válida sólo condicionadamente a una hipótesis muy restrictiva, es decir que las empresas que componen el grupo tengan idénticas curvas de costes. En ausencia de tal hipótesis, el proceso de entrada de nuevas empresas no puede dar lugar, al mismo tiempo, a la consecución, por parte de cada empresa del grupo, de una situación en la que precio y coste medio sean iguales. Se tomará, sin embargo, por cada empresa, una tendencia hacia tal posición, pero algunas la alcanzarán antes que otras si el proceso de entrada continua; las empresas que tienen por primer objetivo aquella posición podrán, sucesivamente, encontrarse en pérdida y podrán, por lo tanto, tender a salir del grupo.

Junto a un proceso de entrada existirá un proceso de salida y no hay ninguna razón por la que estos dos procesos puedan estar equilibrados. La situación que resulta de ello es una posición de inestabilidad de carácter permanente. Puesto que, por otra parte, la misma naturaleza de la competencia monopolística obliga a prescindir del supuesto de que las empresas tengan la misma estructura de costes, deriva de ello, en consecuencia, la imposibilidad para la teoría de definir para esta forma de mercado una configuración de equilibrio, al contrario de lo que sucede para la teoría de la competencia perfecta. La importancia de esto, desde el punto de vista teórico, resulta evidente por el hecho de que el análisis del grupo es esencial para la teoría de la competencia monopolística, la cual, en ausencia de tal análisis, no podría diferenciarse de la teoría del monopolio.

Las incertidumbres y dudas relativas al equilibrio de la

empresa y la imposibilidad de definir un equilibrio de grupo hacen de la teoría de la competencia monopolística uno de los instrumentos de análisis de más dudosa validez teórica. Es cierto que ha tenido el mérito de querer aportar sus propuestas de hipótesis más similares a la realidad que aquellas de la teoría clásica; pero cada progreso que ha hecho en dirección a un mayor realismo ha venido acompañado por una disminución de rigor en el terreno de la teoría.

#### 4. Los problemas del oligopolio.

La situación crítica en que se encontraba la teoría de la competencia monopolística determinó, en el mismo período de tiempo, que se reemprendieran investigaciones con respecto a otras formas de mercado que, si bien ya habían sido percibidas hacía largo tiempo, no habían recibido mucha atención después de la difusión de la teoría del equilibrio basada en la hipótesis de competencia perfecta. Especialmente importante a este respecto son los estudios sobre el *oligopolio*; o sea, como su propio nombre indica, aquella forma de mercado en la cual concurren pocas empresas. Este término «pocas» tiene en la teoría económica un significado muy preciso que puede ser puesto en claro del modo siguiente: Considérese una empresa en posición de monopolio o, también, una empresa perteneciente a un grupo en competencia monopolística. Tal empresa conoce por hipótesis cuales serán las reacciones del mercado según su comportamiento; o sea, se puede decir qué cantidad puede vender y a qué precio, o bien qué precio debe practicar en correspondencia a cada volumen posible de ventas. Esto quiere decir, en otras palabras, que para una empresa determinada, el mercado posee una estructura propia, independiente del comportamiento de la empresa considerada, estructura que se refleja en una curva de demanda perfectamente definida (1). En el caso del monopolio, esto ocurre porque no existen otras empresas en el mercado y porque la curva de demanda del monopolista coincide con la curva de demanda del mercado. En el caso de la competencia monopolística existen, en el mercado de este sector, muchas otras empresas además de la considerada, ninguna de las cuales, individualmente considerada, viene influida en forma importante por el comporta-

(1) Evidentemente, nos referimos aquí a la simple posibilidad de definir la curva de demanda de una empresa en concreto y no a su grado de realismo, que ha sido criticado un poco antes.

miento de la empresa en cuestión; de hecho, es verdad que, si esta última eleva sus precios, pierde clientes en favor de las otras empresas, pero estos clientes se distribuyen entre todas las numerosas empresas del grupo y, por lo tanto, ninguna de ellas resulta sensiblemente afectada cuando venga considerada separadamente de las demás. De aquí se deduce que la empresa examinada posee una función bien definida del mercado en su conjunto, que le permite prever las reacciones del mercado a su comportamiento.

Pero si nos situamos en una posición intermedia entre estas dos fuerzas extremas y suponemos que el número de las empresas en régimen de competencia (y no importa que ésta sea perfecta o no) sea suficientemente pequeño, entonces el comportamiento de una empresa dada influye de forma sensible a toda otra empresa y éstas tendrán, particularmente, determinadas reacciones, las cuales modifican la parte de mercado que corresponde a la empresa inicialmente considerada. Esta, sin embargo, en la determinación de cual debe ser su acción, debe tener en cuenta cuáles son las reacciones de todas las restantes empresas competitivas. Pero estas otras empresas buscan, a su vez, regularse sobre la base del comportamiento de la primera y se establece así un círculo cerrado, como ocurriría en un juego de naipes en el que cada jugador quisiera conocer, antes de decidir su propia jugada, las reacciones de los restantes jugadores.

A partir de los instrumentos tradicionales de análisis sobre las curvas de coste y de demanda, no es posible, sin embargo, indicar para el problema del oligopolio ninguna solución determinada. La crítica moderna ha enseñado de hecho que todas las soluciones suministradas por los economistas anteriores y, en particular, las de Cournot y Edgeworth, se basan sobre hipótesis especiales que no permiten ser consideradas por ningún concepto como una descripción exacta y completa de la realidad (1).

Se obtienen conclusiones análogas en el caso de una forma de mercado cuidadosamente estudiada también en este período: *el monopolio bilateral*, que es una situación en la que un determinado bien tiene un sólo oferente y un solo demandante. Se trata de una forma normalmente poco frecuente en el mercado de los factores productivos (como ocurriría, por ejemplo,

(1) Para una descripción de la postura clásica sobre el oligopolio, véase, por ejemplo, C. NAPOLEONI, *Oligopolio*, en el *Dizionario di economia politica*, Comunità, Milano 1956, donde hay, además, una abundante bibliografía sobre dicha materia. (N. del T.: Existe versión castellana, *Diccionario de Economía Política*, Ediciones Castilla, Madrid 1962).

si en una determinada región, una industria importante fuese la única adquirente de la energía eléctrica producida por una central), y mejor todavía la costumbre existente en el mercado del trabajo, en el que se enfrentan los sindicatos de obreros y los oferentes de trabajo. También en este caso, si bien se puede indicar para el valor final del precio, un límite superior y otro inferior, la solución queda, entre estos límites, completamente indeterminada.

En todos estos casos intervienen elementos no incluibles en el análisis clásico de las formas de mercado y, por lo tanto, en la configuración de las relaciones de fuerza y en la política de los acuerdos, que son concretamente los elementos que dan lugar a soluciones perfectamente determinadas en la realidad efectiva.

Téngase en cuenta, sin embargo, que las situaciones oligopolísticas son con mucho las más difundidas en los modernos mercados capitalistas, en los cuales el desarrollo industrial ha reducido el número de las empresas existentes en cada mercado a pocas unidades de grandes dimensiones.

Las graves deficiencias de la teoría de la competencia monopolística y la confirmación de indeterminaciones de las que la teoría está obligada a percibir en todos los casos en que tengan lugar situaciones oligopolísticas, hacen recordar que la revisión crítica de la teoría de las formas de mercado, que ha tenido lugar en el período comprendido entre las dos guerras mundiales, si bien ha podido constituir la base para una descripción más exacta del mercado capitalista, no ha proporcionado, sin embargo, tal teoría en el propio sentido del término. Se debe, pues, añadir que esta serie de diferencias, existentes en la teoría que examinamos, entre la sujeción a la realidad y la inconsistencia teórica, da lugar a la duda de que del mercado capitalista no sea posible formular una teoría, a consecuencia de algún desorden que le sea inherente, descubierto el cual resultaría claro lo insostenible de las tentativas de continuar en sentido constructivo la crítica de Sraffa.

## CAPÍTULO V

### Keynes

#### 1. Introducción.

Paralelamente a la revisión de la teoría de las formas de mercado, se desarrolla la crítica de otro aspecto de la teoría del equilibrio, es decir, la crítica a la afirmación de que un sistema competitivo, dejado a sí mismo, readquiere automáticamente la plena ocupación de los factores productivos disponibles y, en particular, del factor trabajo. Tal crítica culmina en la obra *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, publicada en 1936 por el economista inglés Keynes (1), que es una de las mayores figuras de toda la historia del pensamiento económico. Se puede decir que así como los teóricos de la competencia imperfecta intentaron demostrar la posibilidad de un equilibrio no competitivo, Keynes trató de demostrar la posibilidad de un equilibrio con desocupación. El estímulo a un tratamiento de tal género provenía, como claramente se puede ver, de los fenómenos que a escala mundial se habían producido a consecuencia de la gran crisis iniciada a últimos de 1929, que había convulsionado en diversa medida a todos los países industrialmente adelantados. Las vicisitudes de la crisis arrojaban muchas dudas sobre la afirmación de la teoría tradicional según la cual el sistema tiene una tendencia permanente a la plena ocupación; tal teoría, en efecto, venía desmentida por la existencia de una amplia desocupación y, sobre todo, por la dificultad existente en las tentativas de reabsorberla, dificultades que inducían a pensar que la plena ocupación no fuera necesariamente una característica del estado de equilibrio de un sistema económico.

Naturalmente, mucho antes de Keynes se habían realizado

(1) J. M. KEYNES, *General Theory of Employment, Interest and Money*, London, 1936. (N. del T.: Existe versión castellana, editada por el Fondo de Cultura de México, bajo el título *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. México 1958, 3.ª edición).

tentativas de desmentir la visión dominante de una economía que tendiera automáticamente a la plena ocupación. Todas estas tentativas se dirigieron esencialmente a elaborar esquemas teóricos a partir de los cuales fuera posible darse cuenta de la periódica aparición de las crisis económicas. Los nombres más relevantes desde este punto de vista son los de Malthus, Sismondi y Hobson, además, naturalmente, de Marx y de todos los economistas marxistas. Pero, prescindiendo, al menos por ahora, de la obra de Marx, es preciso tener en cuenta, no obstante, que si bien existe, en la obra de dichos economistas, una exigencia totalmente legítima, todavía los instrumentos analíticos por ellos utilizados para demostrar sus tesis fueron siempre tan insuficientes que la teoría ortodoxa de la ocupación no podía ser nunca gravemente dañada. Es preciso remontarse hasta Keynes para encontrar, sobre el problema de la ocupación, una crítica a la teoría del equilibrio que haya sido elaborada en términos teóricamente adecuados.

## 2. La teoría «clásica» de la ocupación.

Para poder valorar con exactitud la aportación teórica de la obra de Keynes, es necesario reconsiderar la teoría del equilibrio desde el particular punto de vista keynesiano. A este respecto, es preciso distinguir en la teoría clásica dos afirmaciones: la primera consiste en decir que la renta que corresponde a la plena ocupación es una renta siempre posible, en el sentido de que existe siempre para el sistema la posibilidad de conseguir en forma autónoma un equilibrio en el cual los factores disponibles estén plenamente ocupados; la segunda consiste en afirmar que existen en el sistema mecanismos que siempre tienden a conseguir aquella posición de plena ocupación, de la cual se ha demostrado la posibilidad.

La primera afirmación se basa en la llamada «Ley de Say», que lleva el nombre del economista francés que la enunció a principios del siglo XIX. Dicha ley afirma que la oferta crea siempre su propia demanda, afirmación que puede ser entendida en doble sentido. Según una primera acepción, se puede entender simplemente la Ley de Say en el sentido de que la fuente de la cual proviene toda demanda es la renta generada por el proceso productivo y distribuida a los que participan en tal proceso y, por lo tanto, en la formación de la oferta. En este sentido, la ley es evidentemente incontrovertible. Pero desde la época de Say, la economía ortodoxa ha entendido esta ley en un significado más rígido, es decir, en el sentido de

que, sea cual sea el nivel de la producción, el valor de la demanda no puede ser inferior y es exactamente igual al valor de los bienes producidos, o sea, de la oferta. Se admite, naturalmente, que en ciertas ocasiones la composición en mercancías de la oferta pueda no corresponder exactamente a la composición, en mercancías, de la demanda y que por ello puedan verificarse fenómenos de superproducción parciales necesariamente acompañados, como la otra cara de la misma moneda, de fenómenos de subproducción parciales, fenómenos sistemáticamente corregidos por los movimientos de los precios relativos; pero se niega que puedan existir fenómenos de superproducción general y que puedan darse niveles de producción y de renta de acuerdo con los cuales la demanda global sea insuficiente con respecto a la producción efectuada. Entendida en este significado más rígido, la Ley de Say, es, naturalmente, mucho menos obvia de cuanto pudiera parecerlo a simple vista. En efecto, nada impide que en correspondencia a una renta muy elevada, el gasto pueda ser inferior a la renta, por lo que aquel nivel de renta no sería de equilibrio y las fuerzas del mercado, abandonadas a sí mismas, no tenderían nunca a alcanzarlo. Y, efectivamente, la Ley de Say, si bien era aceptada casi universalmente, no recibía nunca una demostración explícita. Incluso, en la época en que Keynes afrontó el problema, era posible, a partir de las obras de los economistas ortodoxos, construir la siguiente justificación de la Ley de Say.

Para el específico problema del equilibrio de plena ocupación conviene subdividir la demanda global en dos componentes: demanda de bienes de consumo y demanda de bienes de inversión. La demanda para el consumo no proporciona nunca problemas particulares; los problemas comienzan a surgir a propósito de la demanda para inversiones. Esta última, en efecto, deriva de aquella parte de la renta que, por no haber sido destinada al consumo, viene definida como «ahorrada»; se trata de ver si existe algún mecanismo que asegure siempre la igualdad entre la parte de renta ahorrada y el importe de los bienes de inversión demandados o, más sencillamente, si existe igualdad entre ahorro e inversión dado un determinado nivel de ahorro. En opinión de los economistas ortodoxos, tal mecanismo existe y depende del tipo de interés. Se sabe que la conveniencia de una inversión viene dada por el mercado comparando el tipo de rendimiento de dicha inversión con el tipo corriente de interés. La inversión es conveniente cuando el tipo de rendimiento es, por lo menos, igual al tipo de interés. Es obvio que, si el tipo de interés disminuye, resulta conveniente un mayor número de proyectos de inversión y

que, por ello, a una disminución del tipo de interés corresponde un aumento en el volumen de inversiones. La teoría de que estamos hablando imagina que las inversiones son particularmente sensibles a los movimientos del tipo de interés para las cuales existe siempre un nivel del tipo de interés, aunque sea muy pequeño, a partir del cual el volumen de inversión está en condiciones de absorber cualquier nivel de ahorro, por elevado que éste pueda ser. Por ello, aún admitiendo que el ahorro deba crecer al aumentar la renta, y aún suponiendo que el aumento del ahorro sea más que proporcional al aumento de la renta, la posibilidad de suscitar un volumen de inversión tan grande como se quiera, garantiza, para cualquier nivel de renta, un volumen de demanda de similar importe, a consecuencia del cual cualesquiera que sea la renta, incluso aunque sea la de plena ocupación, deviene una renta potencialmente producible por el mercado. Además, la teoría clásica afirmaba no solamente que la renta de plena ocupación es siempre una renta posible, sino que esta renta es, precisamente, la renta de equilibrio en el sentido de que el mercado tiende siempre a conseguirlo espontáneamente. Para demostrar esta consecuencia se acudía a otro razonamiento. Es decir, se afirmaba que si el salario se mantiene igual al valor de la productividad marginal del trabajo, o sea, el valor de la producción realizada por el último trabajador ocupado, hay siempre un incentivo a ocupar todas las unidades de trabajo disponibles, en cuanto a que hasta que el coste de una unidad adicional de trabajo no es superior al valor de su producto, es siempre conveniente dar ocupación a tal unidad. De este modo el problema de la desocupación venía explicado recurriendo únicamente a la existencia de fricciones o de interferencias en el mecanismo competitivo. Si existen obstáculos que impiden al tipo de interés moverse libremente, si los sindicatos piden retribuciones inadecuadas a la productividad marginal del trabajo correspondiente a la plena ocupación, entonces, y sólo entonces, pueden haber fenómenos de desocupación.

### 3. La teoría keynesiana.

La crítica keynesiana a esta teoría vendrá expuesta teniendo en cuenta no solamente la obra de Keynes sino, además, las correcciones y modificaciones que diversos economistas posteriores han aportado al razonamiento keynesiano. Citamos, entre los autores principales, a Hicks, Meade y Harrod, en Inglaterra; Klein, Modigliani, Lange y Hansen, en Amé-

rica (1). Para exponer la teoría keynesiana es preciso partir de las tres proposiciones siguientes:

En primer lugar, el ahorro es función del tipo de interés, en el sentido de que es tanto más pequeño cuanto menor es el tipo de interés; depende, además, y sobre todo, de la renta; Keynes pone también en evidencia como en las sociedades industriales modernas el consumo crece al crecer la renta, pero en menor medida, menos que proporcionalmente, por lo que tanto como la renta se aproxima al nivel de plena ocupación, la parte de la renta no consumida, o sea, el ahorro, deviene, ya sea en valor absoluto, ya sea respecto a la renta, siempre más importante.

En segundo lugar, es preciso admitir, tomando íntegramente lo que la observación sugiere, que existe un límite por debajo del cual el tipo de interés no puede descender. La teoría keynesiana explica este hecho mediante una concepción del interés, según la cual, en la determinación del tipo de interés, tienen influencia no sólo los fenómenos «reales» que se refieren a la oferta y a la demanda de ahorro (y sobre los cuales había insistido preferentemente el pensamiento económico clásico, del cual la teoría de Fisher, expuesta en el Capítulo I, constituye, quizá, la manifestación más coherente y completa) sino, además, los fenómenos monetarios, es decir, aquellos relativos a la oferta y demanda de dinero.

Hablando de las relaciones entre la teoría del equilibrio económico general y la teoría del dinero (Capítulo I), observamos cómo la tendencia que prevalecía antes de Keynes era la que distinguía claramente entre un aspecto real y un aspecto monetario del proceso económico y cómo tal distinción se basaba en la hipótesis que la demanda de dinero provenía únicamente de la necesidad de realizar transacciones mercan-

(1) J. R. HICKS, *Mr. Keynes and the classics: a suggested interpretation* en «Econometrica», abril 1937; J. E. MEADE, *A simplified model of Mr. Keynes system*, en «Review of Economic Studies», febrero 1937 (N. del T.: Existe versión castellana, constituye el capítulo XXVI, de la obra publicada por S. E. HARRIS *The New Economics*, traducida por Revista de Occidente bajo el título *La nueva Ciencia Económica*); R. F. HARROD, *Mr. Keynes and traditional theory*, en «Econometrica», enero, 1937. (N. del T.: Existe versión castellana, ídem anterior, cap. XXV); *The Keynesian Revolution*, London 1950 (N. del T.: Existe traducción castellana, editada por la Editorial Revista de Derecho Privado, *La Revolución Keynesiana*, Madrid, 1952); F. MODIGLIANI, *Liquidity preference and the theory of interest and money*, en «Econometrica», enero, 1944; O. LANGE, *The rate of interest and the optimum propensity to consume*, en «Econometrica», febrero, 1938; A. H. HANSEN, *A Guide to Keynes*, New York, 1953. (N. del T.: Existe versión castellana editada por el Fondo de Cultura de Méjico, *Guía de Keynes*, Méjico, 1957, primera edición.)

tiles. Repetimos aquí que, de esa manera, ninguna de las magnitudes características de la parte «real» dependía de circunstancias de orden monetario; en particular, el tipo de interés era independiente de eso. En Keynes, por el contrario, a la demanda de dinero por el motivo de transacción, se la considera como una demanda de dinero con fines «especulativos» y «de precaución», esto es: una demanda de liquidez ejercitada por los sujetos económicos o con el fin de dotarse de una disponibilidad adecuada al realizar operaciones sobre títulos en los momentos en que tales operaciones se revelan oportunas o, más simplemente, con el fin de hacer frente a circunstancias imprevisibles, ya sea en la vida familiar o en la de los negocios. Ahora está claro que la posesión de disponibilidades líquidas comporta un coste representado por la pérdida de la renta que tales disponibilidades podrían procurar en el caso de que fueran invertidas, es decir, transformadas en actividades fructíferas; pero dado que tales posibilidades de rentabilidad son tanto mayores cuanto más alto es el tipo de interés, se deduce que la demanda de dinero para fines diversos del motivo de transacción aumenta al disminuir el tipo de interés. El beneficio, por esta causa, en el terreno monetario, aparece compensado por la *renuncia* a la liquidez, y la demanda de liquidez será por ello tanto mayor cuanto menor sea la compensación. El tipo de interés de equilibrio es, bajo este punto de vista, el que corresponde a una demanda de liquidez igual a la cantidad de dinero que queda disponible por la autoridad monetaria. Como ha sido indicado, más por los comentaristas de Keynes que por el propio Keynes, esta formulación no comporta, respecto a la tradicional, la idea de que en la determinación del tipo de interés intervengan solamente circunstancias de carácter monetario pero sí la de que el tipo de interés se determina, al igual que las otras magnitudes del sistema, bajo la acción conjunta, bien sea de los fenómenos «reales» (ahorro e inversión), ya sea de los fenómenos «monetarios» (demanda y oferta de dinero). La teoría del interés constituiría, entonces, el punto de unión entre la economía «real» y la economía «monetaria» y a partir de la cual cesaría la tradicional separación. Hemos dicho, sin embargo, que esta integración entre los aspectos reales y monetarios que podría obtenerse desarrollando oportunamente tan sólo la teoría del equilibrio económico general, en realidad no ha sido llevada a cabo; indudablemente, han obstaculizado el susodicho desarrollo las dificultades que la teoría del equilibrio ha encontrado en el tratamiento de los fenómenos del capital y del interés, y que habíamos explicado en el primer capítulo. Aquí, en

razón de la exposición de la teoría keynesiana interesa tener en cuenta, cómo la introducción a las consideraciones monetarias en la teoría del interés permite a Keynes dar una explicación de la circunstancia, ya indicada, de la existencia de un límite inferior al valor del tipo de interés. Partiendo del hecho de que la cantidad de riqueza que la gente desea poseer en forma líquida es tanto mayor cuanto menor es el tipo de interés, Keynes advierte que existe generalmente un valor de tal interés por debajo del cual sea nulo el deseo a abandonar, por dicho tipo, la forma líquida. Está suficientemente claro, entonces, que si en correspondencia al tipo de interés de equilibrio la demanda y oferta de dinero deben ser iguales, no es posible que el tipo de interés descienda por debajo de aquel límite.

En tercer lugar, como ha sido plenamente destacado, especialmente por la escuela keynesiana (Hansen, Klein), es cierto, por las razones anteriormente indicadas, que el importe de las inversiones crece al disminuir el tipo de interés, pero la experiencia sugiere que en correspondencia con el bajo nivel de interés las inversiones resultan escasamente sensibles a las fluctuaciones del interés.

A partir de estas tres circunstancias, el mecanismo equilibrador del tipo de interés sustentado por la economía clásica, puede ser criticado en la forma siguiente: si al mismo tiempo que el tipo de interés disminuye, las inversiones resultan más rígidas con respecto a este tipo de interés, puede darse el caso que, para obtener un cierto volumen de inversiones que sea capaz de absorber el ahorro que se formaría en correspondencia a la plena ocupación, sea necesario un nivel del tipo de interés menor que el mínimo consentido por el mercado monetario. Algunos autores keynesianos van todavía más lejos y afirman, también, que si los fenómenos monetarios no significaran límite alguno a la disminución del tipo de interés, el volumen de las inversiones que sería conveniente a un tipo de interés igual a cero podría todavía ser menor que el ahorro de plena ocupación.

En tal situación, la renta que se formaría en correspondencia a la plena ocupación no podría generar un importe similar de demanda, sería por ello una renta imposible y la misma plena ocupación no podría conseguirse. Naturalmente que el mercado podría, a este respecto, cometer ciertos errores; podría, al «anticipar» un cierto volumen de demanda global, regular a partir de ella el nivel de producción y si, por las razones ahora indicadas, tal demanda resultara inferior a la prevista, aquel nivel de producción resultara excesivo, el valor

del producto no cubriría los costes y nos hallaríamos en una situación de superproducción general.

Si las condiciones son las descritas, ni siquiera el razonamiento clásico relativo a los salarios puede aceptarse. Keynes muestra cómo los sindicatos de trabajadores no aceptan, generalmente, un salario monetario inferior a cierto mínimo. La teoría clásica diría que si este mínimo es superior al valor monetario de la productividad marginal correspondiente a la plena ocupación, existe una causa de desocupación, la cual podría eliminarse simplemente reduciendo el salario. En el ámbito del esquema keynesiano se puede demostrar que si es imposible igualar el ahorro y la inversión que corresponden a una situación de plena ocupación, entonces la disminución del salario monetario daría lugar a una disminución del nivel general de precios. El salario real quedaría, sin embargo, igual o, por lo menos, disminuiría en medida bastante inferior que el salario monetario y sería generalmente insuficiente para permitir la plena ocupación. En otras palabras, lo que los empresarios ganarían por el lado de los costes, lo perderían por el de la demanda. Si pudiéramos suponer que las inversiones pueden ser incrementadas siempre en la medida necesaria, se podría hacer a Keynes esta objeción: disminuyendo el salario monetario, si suponemos por un momento que el nivel de precios permanece constante, el salario real disminuirá y la ocupación aumentará. El consumo global podría no aumentar y, por ende, aumentaría en medida bastante inferior a la ocupación, porque el mayor número de ocupados tendría ahora retribuciones más bajas; por otra parte, el aumento de la ocupación daría lugar a un aumento de la producción, y la producción adicional, no pudiendo ser absorbida por completo por una demanda adicional para consumo, deberá ser absorbida por una demanda adicional para inversiones, la cual, según la teoría clásica, puede siempre estimularse mediante la conveniente utilización del tipo de interés. La hipótesis inicial de que el nivel de precios no desciende, resulta exacta, lo cual quiere decir que el sistema estaría de nuevo en equilibrio, con una mayor ocupación. Pero, más exactamente, este mecanismo necesita que las inversiones puedan aumentar en la medida precisa. Si esto no se da, como Keynes afirma, no es ya posible mantener de forma constante el nivel de precios. Una disminución del salario tendría efectos deflacionarios, a consecuencia de los cuales la situación volvería al lugar de partida.

Del razonamiento keynesiano concluimos que, bajo las condiciones de equilibrio, la renta no es necesariamente la que

corresponde a la plena ocupación. Queda por preguntar si en realidad, en la economía moderna, se verifican de hecho las condiciones que hacen imposible el equilibrio de plena ocupación. La legitimidad de tal pregunta deriva del hecho que del análisis keynesiano, considerado estáticamente, se obtiene simplemente la demostración de la *posibilidad* de un equilibrio de subocupación, mientras todavía queda por resolver el problema de cuales son las circunstancias que de hecho dan a tal equilibrio de subocupación una característica efectiva de los sistemas económicos reales. La teoría keynesiana era ya, pues, un paso notable hacia adelante respecto al análisis clásico del capitalismo, avance que necesitaba ser completado por un examen de lo que en realidad determina el volumen de las inversiones y, por lo tanto, la posibilidad de obtener, cuando menos, un volumen global de gastos paralelo a la renta de plena ocupación.

La gran importancia del análisis keynesiano reside en el hecho de que facilitó un cuadro teórico en el cual se englobaron diversas líneas de pensamiento e investigación anteriormente elaboradas y que antes de Keynes permanecían separadas entre sí, que pudieron coordinarse en un sistema único y que permitía una explicación suficientemente completa de las características de los sistemas económicos reales. Esta integración de la obra de Keynes tiene dos aspectos, de los cuales el primero se refiere a la teoría del ciclo económico y el segundo a la teoría de la evolución del sistema capitalista. Nos ocuparemos aquí del primero; más adelante consideraremos el segundo cuando examinemos la teoría del estancamiento.

#### 4. La teoría del ciclo económico.

El ciclo económico ya había sido estudiado a lo largo de toda la historia del pensamiento económico, si bien no había sido posible elaborar una teoría adecuada por la incapacidad, ya indicada, de realizar una crítica rigurosa de la Ley de Say. Limitándonos solamente a los estudios efectuados en el siglo presente, debemos mencionar los estudios del ruso Tugan-Baranowsky, del francés Aftalion, del alemán Spiethoff, de los ingleses Pigou, Hawtrey y Robertson, del americano Mitchell (1) y, naturalmente, de Schumpeter, de quien ya hemos

(1) M. TUGAN-BARANOWSKY, *Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England*, Jena, 1901; A. AFTALION, *Les crises périodiques de superproduction*, París, 1913; A. SPIETHOFF, *Vorbemerkungen zu einer*

hablado. Cada uno de estos economistas ofreció luz y fue capaz de analizar aspectos particulares, aunque importantes, del fenómeno de los ciclos, pero, como se ha dicho anteriormente, lo que faltaba era un cuadro teórico que englobara los diversos elementos que debían ser sistematizados. La falta de esta integración de los aspectos singulares en una teoría unificadora tenía su manifestación más importante en la dificultad con que se encontraban al querer explicar el llamado «punto de inflexión superior» del ciclo, es decir, aquel en el que se pasa de la fase de expansión a la de depresión, paso que cuando viene en forma brusca e imprevista se llama «crisis». Antes de la formulación del análisis keynesiano, la aparición de las crisis se explicaba a través de elementos *externos* al mecanismo capitalista de la producción. Tales elementos eran buscados en el agotamiento de cualquier factor de la producción, que de esta manera ponía un límite físico a la expansión de la producción, o bien, más frecuentemente, en los fenómenos de orden monetario, es decir, en la imposibilidad, propia del sistema ligado al patrón oro, de llevar el crédito más allá de una cierta medida a causa de las limitaciones impuestas por la disponibilidad de reservas áureas. De esta manera, una serie de valiosas ideas contenidas en los análisis de los fenómenos reales del ciclo económico estaban perdidas porque no podían ser utilizadas para explicar el fenómeno más relevante del ciclo económico: la «crisis».

Como ahora especificaremos, lo que en el análisis de Keynes consiente la coordinación es el pleno disfrute de tales ideas y la formulación en términos de demanda efectiva. Diremos que son dos los elementos de este análisis que han permitido la construcción sistemática de una teoría del ciclo. El primero estudia el comportamiento del consumo en función de la renta. Ya hemos visto como, según Keynes, el consumo crece menos que proporcionalmente al crecer la renta y que, por esto, al mismo tiempo que la renta aumenta, precisamente por ello se forma un volumen de ahorro que no sólo crece en valor absoluto sino también en valor relativo. Esto significa que al aumentar la renta, el problema de tener una cantidad de inversiones de un volumen suficiente para producir una de-

*Theorie der Überproduktion*, en «Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft», 1903; Idem., *Krisen*, en «Handwörterbuch der Staatswissenschaften», 1925; A. C. PIGOU, *Industrial Fluctuations*, Londres, 1927; R. G. HAWTREY, *Currency and Credit*, New York, 1919; D. M. ROBERTSON, *A Study of Industrial Fluctuations*, Westminster, 1915 (reeditado por la London School of Economics, 1948); W. C. MITCHELL, *Business Cycles*, Berkeley, 1913; Id., *Business Cycles, the Problem and its Setting* National Bureau of Economic Reseach. New York, 1927.

manda efectiva adecuada es, siempre, difícil. La segunda idea de Keynes (la cual, por otra parte, tiene notables precedentes, sobre todo, en Wicksell y Fisher), es la que se refiere a los factores que más directamente influyen en el volumen de inversiones. Ya hemos dicho que una inversión resulta conveniente si su tipo de rendimiento es cuando menos igual al tipo de interés; debemos indicar que el tipo de rendimiento depende, a su vez, de la renta que esperamos obtener, en el futuro, de aquel tipo de capital en el que cristaliza la inversión y del coste de producción de este capital. El tipo de rendimiento no es más que la relación entre la renta neta obtenida y el capital invertido para su obtención. Puesto que esta renta se percibe en el tiempo, es indudable que el tipo de interés implica previsiones a largo plazo.

El problema puede exponerse así: ¿cuál es la marcha de tales previsiones y cuál es el volumen de inversiones que se considera conveniente en relación a la marcha del ahorro? Para responder a esta pregunta, la teoría moderna de los ciclos ha utilizado especialmente tres de las ideas elaboradas por el análisis prekeynesiano. En la primera se observa el hecho, revelado por Aftalion, que si se quiere que la acumulación de capital tenga lugar a un ritmo superior al del aumento de las fuerzas de trabajo, como es necesario que ocurra para que se mantenga siempre creciente la relación entre la renta y el consumo, es decir, si se quiere que en la producción se realicen combinaciones de capital y trabajo en las cuales el capital sea siempre relativamente abundante, es necesario que tenga lugar un adecuado progreso tecnológico, en defecto del cual las posibilidades de sustituir trabajo por capital son, inevitablemente, muy limitadas. La segunda idea es aquella de Schumpeter, según la cual las innovaciones debidas precisamente al progreso tecnológico tienden, por razones que ya hemos examinado, a «agruparse» en ciertos períodos en vez de distribuirse uniformemente a lo largo del tiempo. La tercera idea, finalmente, tiene en cuenta el llamado «principio de aceleración», ya utilizado por el propio Aftalion y desarrollado, después, totalmente, por el americano Clark (1). Según tal principio, una parte de las inversiones, denominadas inversiones inducidas, dependen del ritmo de crecimiento de la

(1) A. AFTALION, *La réalité des surproductions générales*, en «Revue d'économie politique», 1909, pág. 218 y ss.; J. M. CLARK, *Business acceleration and the law of demand; a technical factor in business cycles*, en «Journal of Political Economy», marzo 1917 (reeditado en *Readings in Business Cycles Theory*, por mediación de la American Economic Association, London, 1950).

renta, en el sentido que una cierta parte de las inversiones decididas por los empresarios se hacen para adecuar la capacidad productiva necesaria para satisfacer la demanda que se crea pueda derivar de una renta que aumente a un cierto ritmo ya previsto. Para distinguirlas de las inversiones inducidas, las otras inversiones, o sea, las que dependen no tanto de la tasa de crecimiento cuanto de las posibilidades ofrecidas por el progreso técnico, se llaman inversiones «autónomas».

Veamos ahora si es posible alojar estas ideas en el esquema keynesiano, al objeto de elaborar una descripción del ciclo lo suficientemente exhaustiva desde el punto de vista teórico. Tal integración ha sido sobre todo intentada por el economista americano Hansen (1) y, siguiéndole, se puede describir el proceso de culminación de la fase de expansión y la aparición de la crisis. A medida que la renta se aproxima a su nivel de plena ocupación, la diferencia entre la propia renta y el consumo va aumentando también en sentido relativo. Paralelamente a este proceso se produce una debilitación del incentivo a invertir debido a las causas siguientes: En primer lugar, al mismo tiempo que la ocupación de los recursos deviene mayor, más cercana a su plena utilización, la tasa de crecimiento de la renta generalmente disminuye respecto al ritmo bastante elevado que se conseguía anteriormente por la existencia de recursos desocupados y, por ello, rápidamente disponibles para la producción; de esta forma, todas las inversiones que, según el principio de la aceleración, son precisamente proporcionales a la tasa de crecimiento de la renta, disminuyen por sí mismas. En segundo lugar, el intenso disfrute del progreso tecnológico verificado en la primera fase del ciclo empieza a agotar las posibilidades de sustitución de trabajo por capital. En consecuencia, las inversiones autónomas tienen, en cualquier caso, un contenido menos innovador; la producción que de ellas se obtiene estará siempre en mayor medida constituida por los bienes ya existentes que se hallan en el mercado en cantidades considerables; y, por lo tanto, las previsiones sobre el rendimiento de tales inversiones empeoran. Sucede que, en el mismo momento en que sería necesario un aumento absoluto y relativo de las inversiones para compensar la siempre mayor formación de ahorro, se produce una debilitación de las mismas inversiones, ya sea de las inversiones inducidas, en virtud del proceso acelerador, ya sea de las inversiones autónomas, a causa del agotamiento

(1) A. H. HANSEN, *Business Cycles and National Income*, New York, 1951.

de las ocasiones ofrecidas por el progreso tecnológico. En esta situación los incrementos considerables de la renta no vendrían acompañados por correspondientes incrementos de la demanda y, por ello, el proceso de crecimiento de la renta se va debilitando progresivamente hasta que se detiene. Una vez aparecida la crisis existe una fase de depresión, o sea, de progresiva disminución de la renta, reforzada por el mecanismo del acelerador, el cual funciona, ahora, en sentido inverso a cuanto ocurría en la fase de expansión, puesto que en correspondencia a la disminución de la renta, da lugar a un proceso de desinversión inducida a consecuencia de la cual no se demandan más bienes de capital ni siquiera para sustituir a aquellos que se consumen en el proceso productivo. Pero la fase de depresión también está destinada a acabar, puesto que se llega a un punto en el que la renta es tan reducida que la demanda efectiva es lo suficientemente grande como para no permitirle disminuir más. Se llega a dicho punto por dos clases de causas. Por un lado, la diferencia entre la renta y el consumo disminuye, por el otro vuelven a aparecer las ocasiones de inversión, ya sea por la posibilidad de utilizar aquellos progresos tecnológicos que durante la depresión no se habían podido utilizar, ya sea porque a la par que nos acercamos al fondo de la depresión, el ritmo de disminución de la renta resulta menor y, por ello, los efectos negativos del acelerador se atenúan. Se tiene así un punto de inflexión inferior a partir del cual la renta empieza a crecer.

El carácter puramente keynesiano de esta explicación del ciclo reside en el hecho de que todos los elementos son utilizados para explicar como el movimiento de la renta está ligado al movimiento de la demanda efectiva. De esta forma, la corriente iniciada en la ciencia económica por Sismondi y por Malthus (1) y, después, corregida por la imposibilidad de una crítica rigurosa de la Ley de Say, venía mejorada y sistematizada en un cuerpo de doctrina coherentemente formado.

(1) Con referencia a las ideas de Malthus sobre este punto, véase lo que dice KEYNES, en la pág. 347 a 349 de la *Teoría General*, en su versión al castellano, o bien en el ensayo sobre MALTHUS aparecido en *Essays in Biography*. (N. del T.: Reproducido en la Introducción a los *Principios de MALTHUS*, en cuya edición debe acudirse a la página XXV de la obra traducida por el Fondo de Cultura, editada en 1946.)

## CAPÍTULO VI

# Las nuevas direcciones de la política económica

### 1. *Introducción.*

La crítica de las teorías clásicas de la competencia y de la ocupación determinó, en el período comprendido entre las dos guerras mundiales, cambios muy importantes en la teoría y en la práctica de la Política Económica. La política económica que se había formulado sobre la base de las teorías clásicas, y que fue después confirmada por los teóricos del equilibrio económico, es la que aparece comúnmente bajo el nombre de *liberalismo* y que se basa, esencialmente, en la proposición de que las fuerzas del mercado, abandonadas a sí mismas, están en condiciones de conseguir una situación no mejorable por intervenciones que se ejerzan desde el exterior sobre el mismo mercado y, en particular, no mejorables por intervenciones producidas por el Estado. Se reconocía naturalmente, que correspondía al Estado la obligación de asegurar el cuadro institucional en el que la actividad económica privada había encontrado la garantía de un ordenado desarrollo, pero queda todavía el hecho de que en el terreno económico la actividad pública venía concebida como esencialmente limitada a las actividades dirigidas para asegurar la satisfacción de las ya citadas necesidades colectivas (defensa, justicia, instrucción pública, etc.).

A consecuencia de los desarrollos teóricos, por nosotros examinados, esta concepción estaba en crisis, por lo menos, en tres puntos.

En primer lugar, se respondía que el mercado, dejado a sí mismo, debía necesariamente dar lugar a la plena ocupación de los recursos productivos y, en particular, del trabajo.

En segundo lugar, basándose en las nuevas teorías de las formas de mercado, se afirmaba que en la medida en que los

recursos disponibles eran utilizados, la forma de su utilización no era la mejor posible en cuanto a que su distribución entre las distintas ocupaciones no era lo óptima que hubiera podido ser si hubiera sido originada por la competencia, sino que estaba muy alejada del óptimo, originada por la competencia imperfecta, por el monopolio y por el oligopolio.

En tercer lugar, la constatación de que en el sistema se habían venido difundiendo siempre formas monopolísticas se reflejaba por la circunstancia de que la distribución de la renta, a consecuencia de ello, tendía a ser cada vez más desigual. A este respecto hemos tenido ocasión de destacar como, a partir de la formulación de Robbins, se negó a la ciencia económica la posibilidad de expresar opiniones sobre la distribución de la renta. Es evidente, sin embargo, que el problema de la distribución no puede ser más interesante, y en forma muy importante, para la política económica, la cual, sobre todo mediante la política tributaria, había intentado siempre atenuar las situaciones económicas socialmente menos soportables. Pero, ahora, el análisis keynesiano evidenciaba un aspecto puramente económico del problema distributivo que antes no había sido considerado. Se trata de lo siguiente: resulta de la observación de las economías reales y, por lo demás, es obvio también para una consideración a priori, que la propensión al ahorro es mayor para las rentas personales altas que para las rentas personales bajas y que las rentas no distribuidas, aquellas que permanecen en el interior de las empresas, son enteramente sustraídas al consumo. Por esto una economía en la que las formaciones monopolísticas hayan difundido las posiciones de rentabilidad y, por lo tanto, hayan aumentado, por un lado, la parte de la renta nacional que perciben las clases ricas y, por el otro, aumentado la parte de renta nacional no distribuida, se debe conseguir que la formación de ahorro sea mayor de cuanto lo habría sido en una distribución de renta del tipo competitivo. En tal economía, sin embargo, conforme al análisis keynesiano, la consecución de la plena ocupación se ha convertido en más difícil. Partiendo de esta situación, la estructura de la distribución planteaba no solamente un problema social de equidad, sino también un problema estrictamente económico en términos de posibilidad de conseguir altos niveles de ocupación.

De cada una de estas tres circunstancias derivó un cambio en las formulaciones corrientes de política económica. De tales modificaciones la que puede considerarse más importante se refiere al problema de la ocupación, puesto que sólo sobre este problema se alcanza a conseguir un sistema orgánico y,

sobre todo, eficaz, de política económica. Sobre las otras dos cuestiones, por el contrario, es decir, la mala utilización de los recursos y la insatisfactoria distribución de la renta como consecuencia de estructuras no competitivas, no se consiguieron resultados muy satisfactorios. La razón de ello es bastante evidente. Como tendremos ocasión de ver, la política de la ocupación, si bien precisa una intervención pública incomparablemente más importante de la que puede ser admitida por el pensamiento liberal, no determina, sin embargo, ninguna modificación sustancial en la estructura del mercado capitalista que, contrariamente, más bien tiene el objetivo de sostener y revitalizar tal mercado sin cambiar sus características esenciales. Por el contrario, toda acción que quiera afrontar seriamente los efectos de la estructura monopolística, considerará que la forma de utilización de los recursos o bien la distribución de la renta, debería incidir en forma bien sustancial sobre la misma propiedad capitalista.

Por ahora nos ocuparemos solamente de la política de la plena ocupación; a continuación, cuando se presente la ocasión (y esto sucederá, sobre todo, en el examen de las tendencias a largo plazo de la economía capitalista) haremos alguna mención a las políticas antimonopolísticas y redistributivas.

## 2. *La política keynesiana del gasto público.*

La política keynesiana de la plena ocupación, de conformidad con los resultados de la teoría, tiene como problema central el de generar un volumen de gasto suficiente para garantizar dicha plena ocupación. Para ver como esto es posible es preciso abandonar la hipótesis simplificadora que hasta ahora habíamos adoptado y que era perfectamente suficiente para examinar la teoría keynesiana. O sea, que el gasto global, o gasto nacional, consta sólo de dos elementos: el gasto privado para consumo y el gasto privado para inversión. Es necesario añadir un tercer sumando, el gasto público. Actuando así se respeta siempre la hipótesis de una economía cerrada dentro de la cual nos encontramos, hasta el momento, implícitamente insertos; veremos inmediatamente de que forma la problemática keynesiana puede ser ampliada para ocuparse de los problemas que nacen de las relaciones económicas internacionales.

El principio general de la política keynesiana puede ser enunciado en estos términos: Si lo mismo el gasto para consumo que el gasto para inversión son insuficientes para asegurar

una renta de plena ocupación y si como se prevé, no es posible aumentar estas dos partidas del gasto nacional porque, por un lado, el consumo está íntimamente relacionado con una estructura determinada, difícilmente modificable, por lo menos a corto plazo, de la distribución de la renta, y por otro lado las inversiones dependen de factores inmodificables como son las posibilidades abiertas al progreso tecnológico, entonces el volumen de gasto necesario para cubrir la diferencia entre la renta de plena ocupación y la renta generada por el mercado en forma autónoma, debe ser obtenida mediante un incremento del gasto público (1).

Es evidente la profunda modificación que comporta esta política con respecto a la política clásica. Por medio de ella, de hecho, se confía al Estado la obligación en absoluto sencilla de asegurar ciertos servicios; y además se le encarga, lo cual, en un cierto sentido, es mucho más comprometido, el asegurar un cierto nivel de renta nacional. Si el gasto público viene concebido como elemento determinante del nivel de la renta y de la ocupación, entonces el Estado queda incluido automáticamente entre las fuerzas *económicamente* decisivas que componen un sistema social. Es evidente que la política del gasto público, como tal, no modifica la estructura del mercado, sino lo que modifica es la amplitud del mismo mercado. La política económica keynesiana no incide sobre el modo en que funciona la empresa privada, sino que, a través de la regulación del volumen global de gasto nacional incide directamente sobre la escala de operación de las empresas privadas. Tales puntos parecerán más claros cuando hayamos examinado algunos problemas específicos que se suscitan a propósito de la política keynesiana del gasto público.

Estos problemas son tres y observan, respectivamente, el volumen de gastos, su composición y financiación.

### 3. *El volumen del gasto y la teoría del multiplicador.*

Por lo que respecta al volumen, se trata de determinar cual es el gasto público necesario para hacer pasar la renta del nivel que alcanza, mediante la autónoma acción del mercado y el nivel que corresponde a la plena ocupación de las fuerzas de trabajo. Tal problema surge porque un determinado

(1) La bibliografía sobre la política del gasto público, dirigida a regular el nivel de la demanda efectiva, es amplísima. Aparte de lo que nos dice el mismo KEYNES en el cap. 24 de la *Teoría General* (versión castellana ya citada), será suficiente con citar la obra, más representativa al respecto, de A. H. HANSEN, *Fiscal Policy and Business Cycles*, New York, 1941. (N. del T.: Existe versión castellana, Fondo de Cultura de Méjico, *Política Fiscal y Ciclo Económico*, Méjico, 1955, 2.ª edición.)

grado inicial de gasto determina, como efecto secundario, un incremento del gasto privado para consumo, por el que el gasto nacional, de tal forma producido, es mayor que el gasto público inicial. La razón de este fenómeno, que aparece bajo el nombre de «multiplicador», viene explicada por la estructura misma de la teoría keynesiana. Nos podemos dar cuenta de esto haciendo, en primer lugar, un razonamiento puramente formal pero que puede servir como introducción al problema. Hemos dicho ya que el consumo debe ser considerado como una función de la renta en el sentido de que al crecer la renta también aumenta el consumo. Se supone, en general, en el modelo keynesiano, que el consumo sea menos que proporcional a la renta; para los fines que ahora nos interesan, todavía podemos suponer, por simplicidad y sin ninguna pérdida de generalidad, que el consumo es una parte constante de la renta, supongamos que el 80 %. Imaginemos que partimos de una situación de subocupación en la que el gasto nacional esté constituido simplemente por consumo e inversión. También ésta es, naturalmente, una simplificación, porque el gasto público existe a cualquier nivel de renta; puesto que, por otro lado, aquí nos interesa solamente aquella parte del gasto público que se efectúa para aumentar el nivel de renta por encima del equilibrio de subocupación, podemos omitir aquel volumen de gasto público que existe independientemente de la política de plena ocupación. A partir de tal hipotética situación inicial, se realiza un cierto volumen de gasto público. El gasto nacional aumenta, por sí mismo, en un volumen similar al gasto público realizado y en el mismo volumen aumenta la renta nacional. Tal aumento de la renta nacional es posible, naturalmente, porque se ha supuesto inicialmente que parte del trabajo está desocupado y era, por lo tanto, perfectamente posible aumentar la producción. Si el razonamiento se detuviera en este punto, nuestra hipótesis inicial de que el consumo era una parte constante de la renta resultaría contradictoria. Hasta este momento tenemos, de hecho, una renta aumentada y un consumo aumentado en una cantidad que se había reducido al nivel de partida. Para llevar el sistema hasta la posición de equilibrio, es preciso que el consumo aumente en una cantidad que pueda restablecer su relación normal con la renta. Esto significa que el gasto público considerado viene seguido por un aumento del gasto para consumo que hace que el gasto global adicional sea mayor que el gasto público inicial. La relación entre el nuevo gasto público nacional global y el gasto público es lo que se llama «multiplicador». Repetimos, el indicado razonamiento es puramente formal en el sentido que se

refiere al modelo cuantitativo en el que se formula la teoría keynesiana y no se refiere aún a la realidad económica efectiva. Si, no obstante, aquel modelo es una representación exacta de la realidad, detras del razonamiento formal antes utilizado deben existir fenómenos económicos reales. Así es, de hecho, y se trata ahora de describir tales fenómenos. La cosa no es difícil y puede hacerse del siguiente modo.

Partamos, pues, de un determinado acto u operación de gasto. Tal gasto se transforma evidentemente en un incremento de renta de similar cuantía, la cual se distribuye entre los distintos perceptores bajo la forma de beneficios, rentas, intereses, gratificaciones y salarios; estos perceptores son, en primer lugar, los empresarios, capitalistas y trabajadores de las empresas que ejecutan las obras en las que el gasto público se concreta y, en segundo lugar, los empresarios, capitalistas y trabajadores de toda la cadena de empresas que proporcionan a estas empresas los bienes y servicios necesarios para su producción. Sucesivamente (y se trata de una sucesión lógica más que de una sucesión temporal) todos estos gastan en consumo una parte de la renta que han recibido. Este gasto en consumo, análogamente a cuanto sucede para el gasto público inicial, se transforma en rentas adicionales para todos los que participan en la producción de tales bienes de consumo, no sólo en la producción de los factores productivos necesarios para producir los mismos bienes de consumo. Esta segunda categoría de perceptores de rentas gastará, a su vez, una parte de la misma renta en consumo y el proceso se repite, por lo menos, teóricamente, infinitas veces. Esta masa de consumo adicional relativa a todas estas categorías de perceptores tiene, pues, un volumen bien definido. La renta adicional constituida por el gasto inicial, más esta masa de consumidores inducidos, dividida por el mismo gasto inicial, proporciona, concretamente, el valor del multiplicador, que se demuestra que es igual al inverso de la parte de la renta no consumida. Si el consumo es, por ejemplo, el 80 % de la renta y, por lo tanto, la renta no consumida es el 20 % es decir,  $1/5$  de la renta, el multiplicador es igual a 5. El desarrollo del proceso que hemos descrito requiere, naturalmente, que en cada estadio existan factores productivos disponibles, de forma que la oferta de los diversos bienes pueda siempre ser adecuada a la demanda adicional que de ellos se ejerce en virtud del proceso expansivo descrito. En caso contrario, el proceso tendría lugar no en términos reales, sino en términos monetarios; es decir, estaría constituido por los aumentos de precios tanto como por los aumentos de producción.

El fenómeno del multiplicador que, como hemos dicho fue introducido orgánicamente en el modelo teórico keynesiano (1), fue concebido antes que la *Teoría General* de Keynes y precisamente en un artículo de 1931 del economista inglés Kahn (2). Es preciso señalar que si bien el mecanismo del multiplicador fue expuesto originariamente en relación a un gasto público dirigido a combatir la desocupación, es válido para cualquier tipo de gasto. En otras palabras, se puede decir que cada peseta de gasto nacional tiene, por así decirlo, con relación a ella, un volumen de renta parecido al valor del multiplicador. Para volver, no obstante, a nuestro problema inicial se puede concluir que el gasto público necesario para conseguir una renta de plena ocupación debe ser determinado teniendo en cuenta el proceso multiplicativo, porque cuanto más alto es el valor del multiplicador, tanto menor será el volumen de gasto necesario para obtener un determinado efecto sobre la renta nacional. En el ejemplo anterior, en el que se considera que el multiplicador era aproximadamente 5, el gasto público deberá ser, aproximadamente, igual a la quinta parte del incremento de renta que se pretende conseguir.

#### 4. La composición del gasto.

La segunda cuestión relativa al gasto público estudia, como se ha dicho, su composición. Este es uno de los puntos en el que la formulación keynesiana tiende a distinguirse en mayor grado de las formulaciones clásicas. Esto depende del hecho que, para el fin particular que se intenta alcanzar mediante el gasto en cuestión, el contenido del gasto es relativamente indiferente. Lo que realmente importa es que mediante el gasto público se origina una demanda adicional. Que esto se produzca a través de la realización de obras públicas o con una política de subvenciones a una cierta clase de ciudadanos no tiene, para este problema, ninguna importancia. El gasto, en otras palabras, podría también ser del todo inútil, es decir, podría también concretarse en cosas que no tienen una utilidad propia y, sin embargo, estas cosas podrían igualmente ejercer

(1) KEYNES, op. cit. cap. 10.

(2) R. F. KAHN, *The relation of home investment to unemployment*, en «Economic Journal», junio, 1931. Cfr. también, sobre el multiplicador, HANSEN, *Fiscal Policy and Business Cycles*, pág. 265-274. (N. del T.: Véase la versión castellana citada *supra*, pág. 230-239.)

su acción sobre el nivel de la renta nacional. Se debe tener en cuenta que los efectos en cuestión no están ligados a la creación de una capacidad productiva, sino a la creación de una demanda adicional que ponga en marcha una capacidad productiva ya existente y no completamente utilizada. En otras palabras, si el problema de la desocupación es un problema de deficiente demanda efectiva y no un problema de deficiencia de capacidad productiva, entonces lo que importa, en el gasto público es solamente su volumen y no su composición. Naturalmente, una vez que el gasto público deba ser ejecutado, puede ser aconsejable, realizar antes, mejor, unas obras que tengan una utilidad intrínseca que no obras inútiles; siempre es más aconsejable en otras palabras, gastar, pongamos por ejemplo, en educación o en ciertas obras públicas que en períodos normales no se han podido realizar, que, para dar un ejemplo muy sobado, hacer agujeros y luego taparlos. Es evidente, sin embargo, que en el ámbito del problema que nos proponemos resolver, es decir, la creación de una demanda adicional para suplir las deficiencias que sobre este terreno presenta el mercado, la utilidad propia de las obras que se ejecutan es un elemento secundario y de él no depende el que se alcance o no el objetivo principal.

##### 5. La financiación del déficit.

El tercer problema relativo al gasto público se refiere a su financiación, y la solución que se le da en el pensamiento keynesiano representa también un elemento de gran discordia con la tradición existente en hacienda pública. Lo primero que debemos tener presente a este respecto es que el gasto público dirigido al incremento de la ocupación es eficaz en tanto sea un gasto realmente *adicional* respecto a aquel volumen de gasto nacional que ya viene autónomamente expresado por el mercado y que, por ello, ha tenido lugar independientemente de la intervención pública. Es evidente que en la medida en la que el gasto público no fuese adicional, sino que sustituyera a otra forma de gasto, sería ineficaz a los fines de incrementar el gasto nacional y, por lo tanto, la renta nacional y la ocupación. Ahora bien, para un gasto público financiado mediante impuestos, tal efecto de sustitución es, evidentemente, casi seguro; en tal caso, sin embargo, la intervención pública, por considerable que fuera, sería ineficaz a los fines de aumentar la ocupación. Es, por esto, que la política fiscal keynesiana cede la preferencia a otro instru-

mento fiscal: la deuda pública; tiene lugar entonces lo que la terminología angloamericana llama *deficit spending*. En general, de hecho, la deuda pública, siendo una forma de ocupación del ahorro, presenta, respecto a las otras formas de destino de la renta, un grado de sustituibilidad extremadamente bajo, más bajo que el de los impuestos. Mientras en la hacienda clásica la deuda pública era un medio al que debía recurrirse temporalmente para hacer frente a momentáneas dificultades de caja, en la nueva práctica fiscal, la deuda pública, lejos de constituir un recurso, está concebida como un importante instrumento de intervención capaz de modificar el volumen de la actividad económica global. El aspecto fundamental de la hacienda clásica, es decir, el equilibrio del presupuesto del Estado, viene ahora considerado como válido solamente en las situaciones de plena ocupación y se le considera, por el contrario, como un error en las fases de depresión y de desocupación, durante las cuales un gasto público no cubierto por ingresos tributarios es un instrumento de recuperación de la prosperidad. En el terreno específicamente monetario se señala como el peligro de la inflación, tradicionalmente considerado como íntimamente ligado al déficit presupuestario, no tenía razón de ser en las hipotéticas condiciones de desocupación, puesto que, en este caso, existen factores disponibles para inmediatos aumentos de la producción y de la renta real, los cuales impiden la elevación del nivel de precios. También se destaca como la financiación deficitaria con fines antidepresivos resulta tanto más eficaz en cuanto mayor medida los títulos públicos sean colocados, no entre los sujetos particulares, sino entre las instituciones de crédito, puesto que, en el primer caso, la adquisición de títulos comporta una transferencia del público al Estado de una parte de la oferta de dinero, mientras que en el segundo caso puede conseguirse una expansión de las disponibilidades monetarias. Y, naturalmente, en el ámbito de esta formulación, no surgen objeciones a la financiación del gasto público mediante el endeudamiento directo del Tesoro con el Banco Central.

Recordemos que la práctica de la financiación deficitaria había sido considerada como un posible método de lucha contra la depresión cíclica mucho antes de Keynes. Pero solamente a partir de Keynes adquirió el fundamento teórico riguroso de tal práctica. Añadiremos que la justificación keynesiana tiene una importancia que se extiende mucho más allá de la política anticíclica, porque interesa a los problemas de largo plazo. De este aspecto de la cuestión deberemos hablar cuando nos ocupemos de los problemas del estancamiento económico.

6. *La política del comercio exterior.*

Hasta ahora, exponiendo la teoría y la política keynesiana habíamos supuesto que nos encontrábamos en una economía cerrada. Ha llegado ya el momento de considerar los aspectos internacionales del keynesianismo. A este respecto, el primer elemento a considerar es que, cuando se examinan las relaciones económicas con el exterior, para obtener el volumen global del gasto nacional — es decir, del gasto que se refiere a los bienes y servicios de producción interna —, al consumo, a la inversión y al gasto público, debemos añadir naturalmente las exportaciones, puesto que representan una demanda de bienes producidos en el interior. Por un motivo análogo, pero contrario, se deducen las importaciones, las cuales representan una demanda de bienes producidos fuera de la economía considerada. Esto significa, en definitiva, que lo que entra a formar parte del gasto nacional es el saldo de la balanza comercial. Tal saldo, sin embargo, adquiere una fisonomía análoga a la de la inversión. Para poner en claro este punto, se considera la renta nacional como la suma de tres elementos: la parte que se gasta en consumo, la parte que se ahorra, y la parte absorbida por los impuestos. La parte ahorrada da lugar a un gasto, en cuanto venga absorbida o por la inversión o por el gasto público no cubierto por impuestos o, incluso, por el saldo de la balanza comercial. Es evidente, entonces, que puesto que los otros componentes del gasto nacional no han cambiado, la producción de un saldo comercial favorable comporta un aumento de la demanda efectiva, mientras que la producción de un saldo pasivo comporta una disminución de la demanda efectiva. En el primer caso, no obstante, la renta tendería a aumentar y en el segundo caso tendería a disminuir.

La consideración de los efectos sobre la renta de una balanza comercial desequilibrada comporta consecuencias muy importantes, tanto para la teoría como para la política del comercio internacional; y éste es uno de los aspectos más importantes de la influencia que ha tenido la formulación keynesiana en el pensamiento económico contemporáneo. La cuestión es muy complicada y no puede ser examinada aquí en todas sus componentes. Nos limitaremos, por ello, a exponer sólo los puntos más esenciales.

El primer aspecto que contempla la teoría clásica es el del reequilibrio de la balanza de pagos. Según esta teoría, tal como se encuentra expuesta, por ejemplo, en los *Principios* de John Stuart Mill, la aparición de eventuales desequilibrios en la balanza de pagos vendría inmediatamente corregida mediante

un mecanismo que se basa esencialmente en los movimientos de los precios. Si un país tiene, supongamos, un excedente de exportaciones sobre sus importaciones se verifica hacia él un aflujo de oro que sirve para pagar aquella parte de las exportaciones que no está cubierta por las importaciones. A consecuencia de tal afluencia de oro, el nivel de precios en el país en cuestión aumenta y, consiguientemente, las exportaciones tienden a disminuir mientras que las importaciones tienden a aumentar. Lo contrario sucede en los países en los cuales haya un exceso de importaciones por encima de las exportaciones. En tales países existirá una salida de oro que disminuye el nivel de precios y tiende a hacer aumentar las exportaciones y disminuir las importaciones. Tales procesos continuarían hasta el punto que exportaciones e importaciones estén equilibradas en todos los países. Sobre la validez de esta explicación de la tendencia del equilibrio de la balanza de pagos habían surgido repetidas dudas. Como fue indicado por el economista americano Taussig, en 1928, las dudas surgían no tan sólo porque la balanza de pagos no tendiera a readquirir un equilibrio, sino porque tendía a readquirirlo con una velocidad mayor de cuanto podía ser justificado a partir de la base de los simples movimientos de precios. Se pensó, en sustancia, que la tendencia hacia el equilibrio debía ser alimentada, en realidad, por un mecanismo más potente que el considerado por la economía clásica. Cualquiera que fuese tal mecanismo, quedó claro cuando se pudieron utilizar para las cuestiones del comercio internacional los resultados del análisis keynesiano, lo cual se hizo inmediatamente después de la publicación de la *Teoría General*, por diversos economistas, entre los cuales se encontraban la señora Robinson en 1937, Harrod en 1939, Metzler en 1942 y Kindleberger y Machlup en 1943 (1). La diferencia entre el mecanismo keynesiano y el clásico, por lo que respecta al equilibrio de la balanza de pagos, es en todo análoga a la diferencia entre la formulación keynesiana y la clásica por lo que respecta a la igualdad entre ahorro e inversión. Según el pensamiento clásico, son las variaciones del tipo de

(1) J. ROBINSON, *Essays in the Theory of Employment*, London, 1937 (2.ª ed. Oxford, 1947), parte III; R. F. HARROD, *International Economics*, London, 1939 (N. del T.: Existe versión castellana, publicada por Sociedad de Estudios y Publicaciones, *Economía Internacional*, Madrid, 1964); L. A. METZLER, *Underemployment equilibrium in international trade*, en «Econometrica», abril, 1942; C. P. KINDLEBERGER, *International monetary stabilization*, en *Postwar Economic Problems* publicada bajo la dirección de S. E. HARRIS, New York, 1943; F. MACHLUP, *International Trade and the National Income Multiplier*, Filadelfia, 1943.

interés que llevan a la igualdad entre el ahorro y la inversión. Para Keynes, por el contrario, son las variaciones de la renta que llevan el ahorro a igualarse con la inversión. Análogamente mientras para los clásicos el equilibrio entre importaciones y exportaciones se consigue mediante variaciones en el nivel de precios, para Keynes tal equilibrio se realiza mediante las variaciones de la renta. El mecanismo puede ser descrito en la forma siguiente: En un país en el que aparezcan una serie de excedentes de las exportaciones sobre las importaciones, tiene lugar, como ya habíamos dicho, un aumento de la demanda efectiva y, por lo tanto, de la renta. Este aumento de la renta debe ser tal que pueda suscitar una cantidad de ahorro que en el equilibrio final sea sensiblemente igual al saldo comercial. Pero si se supone, como parece real, que las importaciones son función de la renta, entonces, a aquel aumento de la renta seguirá un aumento de las importaciones y en la posición de equilibrio el saldo se habrá reducido. Por el contrario, en un país en el que haya una serie de excedentes de las importaciones sobre las exportaciones, tiene lugar una disminución de la demanda efectiva y, por lo tanto, de la renta, de forma que el ahorro se reducirá en un volumen similar al saldo negativo final. Durante tal proceso, las importaciones disminuyen y dicho saldo final quedará reducido al de partida. Ha sido demostrado que para reducir a cero los saldos activos y pasivos por haberse conseguido el perfecto equilibrio en la balanza de pagos, sería necesario que las variaciones de la renta diesen lugar a determinados volúmenes de inversión o, respectivamente, a desinversiones inducidas (1). Lo que aquí es preciso tener en cuenta es que existe, parcial o completo, un proceso de reequilibrio de las cuentas con el exterior basadas sobre variaciones de la renta.

Las consecuencias prácticas de la forma en que se establece el equilibrio comercial internacional son notabilísimas. Las variaciones de renta son un suceso generalmente de mayor trascendencia que las variaciones del nivel de precios. En particular, si un país se encuentra con que tiene un saldo comercial pasivo bastante considerable, el coste que debe sostener para conseguir el equilibrio de sus ventas con el exterior puede ser que le sea insoportable; es decir, puede suceder que la disminución de la renta y, por lo tanto, de la ocupación precisada para el proceso de reequilibrio, sea tal,

(1) METZLER, op. cit.; R. NURSKE, *Domestic and international equilibrium*, en *The New Economics*, editado por S. E. HARRIS, págs. 264-292. (N. del T.: Existe versión castellana de esta obra: ya citada, págs. 215-243).

que haga que el objetivo del equilibrio esté desproporcionado respecto al medio con el cual necesitaría conseguirlo. En estas circunstancias, el país en cuestión estaría inclinado a suspender el funcionamiento del mecanismo que habíamos descrito, rompiendo la relación existente entre importaciones y renta. Es decir, esto podría llevar a la igualación de las cuentas con respecto al exterior, simplemente, mediante una política de protección que reduzca el volumen de las importaciones. Esto comportaría, evidentemente, en una cierta medida, el aislamiento del mercado mundial y la sustitución de por lo menos cierta parte de las importaciones con producción nacional. Es evidente que, frente a este recurso extremo de defensa, los países que se encontraran en situación similar estarían inclinados a él, en los períodos en que el mercado mundial presentase un alto grado de inestabilidad, no siendo posible tomar otra medida que hacer depender el nivel de su renta y de su ocupación de las fluctuaciones económicas internacionales. Esto explica, en la práctica, la ruptura del mercado mundial que se verificó a consecuencia de la gran crisis de 1929.

La primera pregunta que aparece a este respecto observa, naturalmente, el otro aspecto de la teoría clásica del comercio internacional, aquel que estudia la demostración de las ventajas relacionadas con la libertad de comercio. El pensamiento clásico sobre la base de los costes comparativos de Ricardo, había demostrado que la libertad de comercio, determinando una especialización de los distintos países en las producciones en las que cada uno de ellos poseían ventajas comparativas de productividad, daba lugar a una situación de máxima eficiencia en el terreno mundial. De tal situación cada país obtenía una ventaja. La inclusión completa y libre en el comercio internacional les permitía conseguir, de los recursos a su disposición, una riqueza mayor de la que habría podido disponer en una posición aislacionista. La formulación keynesiana no refuta, naturalmente, la validez de esta posición clásica, la cual ha sido recientemente replanteada, profundizada y, ya sea con algunas mejoras, confirmada por diversos autores, entre los cuales están Haberler, Leontief y Viner y, sobre todo, Samuelson, en un artículo, más clásico que nunca, de 1939 (1); pero, a partir de la base de la teoría keynesiana, se evidencia claramente, cómo pueden haber circunstancias en las que la alternativa que se presente no sea la de la utiliza-

(1) P. A. SAMUELSON, *The gains from international trade*, en «The Canadian Journal of Economics and Political Science», mayo, 1939.

ción o la subutilización de los recursos productivos disponibles. En tal caso, puede darse perfectamente, también, en la medida del criterio paretiano, que una utilización no eficiente, pero completa, de los recursos productivos, sea preferible a una utilización eficiente pero incompleta. Este podría ser, concretamente, el caso de un país para el cual su inserción sin limitaciones en el mercado internacional comporte una disminución de la renta y de la ocupación.

Todo esto significa que si se quiere que las verdades contenidas en la teoría clásica del comercio internacional sean operativas, es necesario que todos los países que participan en el mercado mundial tengan siempre una situación de demanda alta y estable para poder eliminar aquellas fluctuaciones y aquella inestabilidad de los mercados internacionales que puedan llevar a algunos de estos países a políticas aislacionistas. Como había indicado Metzler, en 1949, cuanto más eficaces hayan demostrado ser los procedimientos keynesianos en la solución de los problemas de la estabilidad interna, tanto menor necesidad tendremos de la teoría keynesiana para afrontar los asuntos económicos internacionales (1).

(1) L. A. METZLER, *The theory of international trade*, en *A Survey of Contemporary Economics*, publicada bajo la dirección de H. S. ELLIS, Philadelphia, 1949, p. 221.

## CAPÍTULO VII

### La teoría del estancamiento económico

#### 1. *La cuestión del estancamiento en el pensamiento de los economistas clásicos.*

Hemos visto ya como la teoría keynesiana de la determinación de la renta puede ser utilizada para proporcionar una explicación del ciclo económico. Pero, como hemos recordado, la teoría keynesiana ha sido utilizada, además, para estudiar una de las viejas cuestiones planteadas por el pensamiento económico, es decir, el problema de la posibilidad de que la economía capitalista vaya aproximándose, a consecuencia de su mismo desarrollo, a una fase final definida de distintas formas, tales como «estacionaria», «de estancamiento» o «de madurez».

Será oportuno situar la interpretación keynesiana de esta cuestión en una perspectiva histórica, de forma que se pueda constatar mejor su relevante teoría y la importancia práctica de la misma.

La cuestión nace ya con los clásicos ingleses y, particularmente, en Ricardo; la afirmación ricardiana busca la inevitabilidad de un estado final de carácter estacionario que constituye concretamente lo que se conoce con el nombre de «el pesimismo ricardiano». El razonamiento de Ricardo, seguido y enriquecido con nuevos matices por John Stuart Mill, explicado esquemáticamente, es el siguiente: El precio de la fuerza trabajo, para Ricardo, como para todos los clásicos, se ha reducido siempre sistemáticamente al simple nivel de subsistencia y reproducción de los trabajadores. Una vez que la parte de la renta nacional pagada en salarios ha sido determinada de tal forma, la parte residual, llamada por los clásicos «renta neta», sirve para retribuir a los capitalistas bajo la forma de beneficios y a los propietarios agrícolas bajo la

forma de rentas. La división de la renta neta entre beneficios y rentas se realiza de acuerdo con dos principios. En primer lugar, como ha sido puesto recientemente en claro por Sraffa (1), en el sistema ricardiano, el tipo de beneficios que tiene lugar, en general, en el sistema económico viene determinado por el tipo de beneficios que se consigue en la agricultura. Para darse perfecta cuenta de ello, recuérdese que el capital en la formulación clásica premarxista, es completamente determinante del nivel de subsistencia de los trabajadores. Por ello, si se admite, con Ricardo, que tales subsistencias consisten sólo en trigo y que la producción agrícola está constituida únicamente, también ella, por trigo, se deduce que la agricultura es la única actividad en la que el beneficio y el capital, con el cual se relaciona el beneficio para calcular su tipo, son físicamente homogéneos. No hay duda, entonces, de que en la agricultura el tipo de beneficios puede establecerse independientemente del sistema de precios, el cual, sin embargo, bajo la acción de la competencia, debe configurarse de forma que pueda hacer posible en las otras actividades un tipo de beneficio igual al que tiene lugar en la agricultura (2).

En segundo lugar, la actividad agrícola se desarrolla, según Ricardo, en un régimen de rendimientos decrecientes; esto significa que la cantidad de producto agrícola, es decir, de trigo, por unidad de trabajo empleado, decrece al mismo tiempo que, aumentándolo, la cantidad de trabajo ocupada en la agricultura, tal trabajo viene obligado siempre a utilizar tierras cada vez menos fértiles, o bien sucesivas dosis de capital sobre las mismas tierras.

El primer punto a tener en cuenta es que Ricardo entiende que en las tierras marginales, o sea, en las tierras menos fér-

(1) Cfr. su introducción a los *Works and Correspondence of David Ricardo*, vol. I, Cambridge, 1951, p. XXXI (N. del T.: Existe versión castellana de esta obra, publicada por el Fondo de Cultura de Méjico, *Obras y correspondencia de David Ricardo*, editadas por Piero Sraffa, Méjico.)

(2) En rigor, como indica Sraffa, la idea de que el tipo de beneficios en la agricultura determina el tipo de beneficios del sistema económico, es una idea ricardiana anterior a la redacción de los *Principios* en los que se abandona la hipótesis de que los bienes-salarios están constituidos sólo por trigo, y, por lo tanto, no se supone más que en la agricultura que el tipo de beneficios pueda determinarse prescindiendo del proceso de valoración. Y, además, a los fines de la teoría ricardiana del estancamiento, tal cual la expone en el capítulo VI y el capítulo XXI de los *Principios*, la idea de que la productividad del trabajo en la agricultura ocupa un lugar importante, es esencial (cfr. Sraffa, op. cit. p. XXXIII). Esto justifica la simplificación adoptada en el texto que consiste en relacionar la teoría ricardiana del estancamiento con la teoría del tipo de beneficios anterior a los *Principios*.

tiles entre todas las cultivadas, no tiene lugar el pago de una renta; en tales tierras, por lo tanto, la totalidad del producto del trabajo se divide únicamente entre el trabajo y el capital y la renta neta está constituida únicamente por beneficios. En las tierras, por el contrario, llamadas inframarginales, tal renta neta está constituida, sin embargo, por beneficios y rentas. El principio que preside la división de rentas netas entre beneficios y rentas resulta, entonces, muy claro. En las tierras inframarginales se pagará un beneficio de conformidad con el tipo de beneficio que se verifica en las tierras marginales; todo lo que queda es la renta. Ahora bien, si la zona cultivable se extiende y debido a ello el producto de la unidad de trabajo sobre las tierras marginales disminuye de acuerdo con la hipótesis de los rendimientos decrecientes, no pudiendo entonces disminuir el salario sobre tal tierra, ya que corresponde al nivel mínimo posible, deberá necesariamente disminuir el beneficio y, por lo tanto, su tipo.

El tipo de beneficios disminuirá, también, al mismo tiempo, en todas las otras tierras, con toda la ventaja para la renta agrícola. El límite que este proceso puede alcanzar es una situación en la que el beneficio se haya anulado en las tierras marginales y, por lo tanto, para toda la agricultura. Pero, para la razón antes citada acerca de la influencia determinante de la agricultura en la formación del tipo general de beneficios, en esta situación sería nulo el beneficio del sistema económico cuya renta estaría constituida por salarios y rentas. Pero, en esta situación, la fuente y el motivo de la acumulación se habrían acabado y el sistema caería en un estado estacionario. Naturalmente, una tendencia de este tipo podría ser contrastada por todas aquellas causas que pueden impedir una disminución de los rendimientos en la agricultura a causa de que, como es obvio, están ligados a la influencia del progreso tecnológico, el cual, por un lado, podría introducir en la misma agricultura una componente de rendimientos crecientes y, por otro lado, podría dar lugar a la progresiva sustitución de productos agrícolas con productos industriales. Ricardo, que tomó en consideración las posibilidades ofrecidas por el progreso técnico, no cree sin embargo que tales posibilidades fuesen suficientes para impedir la aparición final de un estado estacionario, admitiendo, también, que el progreso económico podría retardar la tendencia en cuestión.

Como habíamos dicho, esta tesis de Ricardo, sobre la evolución a largo plazo de la economía capitalista, fue continuada y enriquecida con las aportaciones de John Stuart Mill, del cual es interesante recordar la afirmación de que el estado

estacionario, lejos de ser lamentable, como Smith y Ricardo habían afirmado, era deseable, puesto que habría podido contribuir a instaurar una condición humana en la que la tendencia desenfrenada a la acumulación, característica del desarrollo capitalista, habría podido ceder el paso a un mayor equilibrio entre las actividades dirigidas al enriquecimiento material y las dirigidas al pacífico y amplio placer de los bienes de la naturaleza y de las riquezas ofrecidas por la cultura. Es preciso recordar, también, que Mill concibió el estado estacionario no como el fin de todo progreso tecnológico, sino como una situación en la que aquel progreso, que inevitablemente deriva de la investigación científica, pudiese estar principalmente dedicado a la reducción de la duración y la fatiga del trabajo.

El problema fue de nuevo replanteado por Marx, y fue replanteado en términos dramáticos que contrastaban violentamente con la posición un tanto idílica de Mill. Marx se dio perfecta cuenta de la circunstancia de que una posición estacionaria es incompatible con la economía capitalista y que si ésta nunca se reducía a una condición de inmovilidad (sin adelanto ni retroceso), caminaría hacia su inevitable fin y de ahí la necesidad de sustituirla con una economía de distinta forma. Y, efectivamente, se debe decir que, si bien el juicio de Mill sobre el estado estacionario era aceptable, lo que no es posible admitir de su razonamiento es la idea que se pueda conseguir tal condición sin cambio alguno en las instituciones y, sobre todo, en el carácter de la propiedad. Por lo que respecta a la posición de Marx, diremos cómo su reafirmación de la tendencia hacia un estado estacionario y su insistencia en considerar tal estado como una crisis mortal para la economía capitalista, derivan de consideraciones completamente distintas de las de Ricardo. De hecho niega la existencia de una ley de rendimientos decrecientes en la agricultura, basándose en la consideración de que el progreso técnico está, perfectamente, en condiciones de superar las dificultades consideradas por Ricardo. Toma, sin embargo, de la escuela clásica, la idea de que el tipo de beneficios está inevitablemente destinado a disminuir en el curso del desarrollo capitalista e intenta proporcionar una explicación de tal tendencia basada sobre la influencia que el progreso técnico ejerce sobre la relación entre la cantidad de capital destinada a la adquisición de medios de producción y la destinada a la adquisición de fuerza-trabajo. No podemos entrar en las particularidades de la tesis de Marx porque ello nos obligaría a una explicación demasiado larga, imposible de hacerse aquí. Diremos, sin embargo, que al menos en la consideración que Marx nos da, su «ley de la

disminución secular del tipo de beneficios» es insostenible, si bien, como mejor diremos inmediatamente, muchos de los elementos por él introducidos en la discusión de este problema pueden ser utilizados concretamente para una teoría de las tendencias básicas de la economía capitalista.

## 2. A. Hansen y la teoría keynesiana del estancamiento.

El reciente replanteamiento de esta cuestión se caracteriza porque utiliza las conclusiones alcanzadas por la teoría keynesiana en el terreno de los problemas de la demanda efectiva. Como ya habíamos tenido ocasión de destacar, también Schumpeter ha anticipado ideas importantes sobre el fin del capitalismo, ideas basadas en argumentos totalmente y radicalmente distintos de los de procedencia keynesiana. Nos ocuparemos, ahora, en primer lugar, de la teoría keynesiana, del estancamiento y, después, del pensamiento schumpeteriano sobre esta cuestión.

Desde un punto de vista keynesiano el problema de las tendencias a largo plazo de la economía capitalista puede ser afrontado en cuanto se dé una respuesta al problema de qué es lo que determina, a largo plazo, el volumen de las inversiones. De hecho sólo cuando se haya resuelto esta cuestión es posible decir si el volumen de las inversiones, prescindiendo de las fluctuaciones cíclicas que el mercado capitalista considera convenientes, es tal que consienta la plena absorción del ahorro a que el sistema daría lugar cuando funcionase sistemáticamente al nivel de plena ocupación. Las causas que influyen en el volumen de las inversiones han sido clasificadas, sobre todo por obra del economista americano Hansen (1), en tres categorías: el aumento de la población, la introducción de innovaciones tecnológicas y la expansión territorial de la economía capitalista.

El aumento de la población ya había sido considerado como una causa importante de inversión por Keynes, en un artículo aparecido en 1937 (2), en el que se señalaba como en el período transcurrido entre 1860 y 1913, en Gran Bretaña, debía atribuirse a tal factor casi la mitad del aumento producido en el capital nacional. Para darse cuenta de cómo el aumento de la

(1) A. H. HANSEN, *Full Recovery or Stagnation?*, New York, 1938; Id., *Fiscal Policy and Business Cycles*, op. cit. (N. del T.: Existe versión castellana ya citada.)

(2) J. M. KEYNES, *Some economic consequences of a declining population* in «The Eugenics Review», abril, 1937.

población puede constituir un incentivo a la inversión es suficiente reflejar la circunstancia de que si se suponía inexistente todo progreso tecnológico y toda posibilidad de expansión material de la economía capitalista, una población estacionaria, cuyas necesidades fuesen siempre las mismas, permitiría definir un punto de saturación fuera del cual la producción resultante del capital adicional no encontraría demanda alguna en situación de absorberla. Es perfectamente cierto que también una población estacionaria podría tener necesidades variables en el tiempo y, por lo tanto, capaces de imponer cambios en la estructura productiva, pero en el ámbito de estas teorías keynesianas a largo plazo, se tiene perfectamente presente, como también se había tenido en Schumpeter, que en la economía moderna los cambios más importantes en las necesidades no son nunca independientes, sino que vienen producidos por los cambios que se dan en la producción.

Otro motivo que favorece la formación de capital es el progreso tecnológico, sobre el que no es necesario extenderse demasiado después de cuanto ya hemos dicho a propósito del concepto schumpeteriano de innovación. La posibilidad que tal progreso técnico ofrece de cambiar continuamente los procesos productivos, de manera que puedan satisfacer de forma cada vez más económica determinadas necesidades, no tan sólo la posibilidad, que aparece por el propio progreso técnico, de hacer aparecer continuamente nuevas necesidades, se cuentan entre las causas más importantes que han llevado a la economía capitalista a renovar y ampliar la propia estructura productiva y, por lo tanto, a la acumulación de capital.

Finalmente la inclusión en el sistema capitalista de nuevos territorios ha puesto a disposición del mismo nuevos recursos para la satisfacción de las crecientes y cambiantes necesidades de una población en crecimiento y ello ha motivado, también, por este motivo, una formación de nuevo capital.

La tesis central de la teoría keynesiana del estancamiento económico (que fue elaborada por Hansen entre 1938 y 1941), es que estos tres factores de progreso se han debilitado en los tiempos recientes y esto es característico en el momento en que las economías altamente industrializadas han presentado siempre cantidades de ahorro muy considerables. Si esta tesis fuera cierta, es evidente que se produciría un desequilibrio entre las posibilidades de inversión y las posibilidades de ahorro, a consecuencia del cual la configuración que el sistema tendería a alcanzar, en su desarrollo a largo plazo, no comportaría la plena ocupación. El sistema se movería por debajo de la po-

sibilidad que deriva de las disponibilidades de trabajo y, en este sentido, se le define como «estancante». Se trata, por ello, de un concepto de estancamiento bastante diferente del clásico. Mientras, de hecho, como habíamos visto para Ricardo, tendríamos en el estado final del capitalismo un completo abandono de la acumulación, en las teorías que ahora examinamos habría la tendencia a un desarrollo más lento de cuanto sería posible sobre la base de las fuerzas de trabajo disponibles.

Veamos, pues, en qué sentido se afirma que los motivos de acumulación antes enumerados se han venido debilitando, no sin haber establecido, para evitar un equívoco frecuente sobre este argumento, una consideración de decisiva importancia, es decir, que la tesis del estancamiento hace referencia, no *en general* al debilitamiento de las conveniencias a la inversión, sino sólo al debilitamiento de las conveniencias *privadas* a la inversión. Reservándonos el derecho de poder volver sobre este punto, diremos que la tesis del estancamiento no ha encontrado fuertes controversias cuando se refiere al incremento de la población y a la expansión territorial. Se sabe, de hecho, que, en los países desarrollados, el tipo de crecimiento de la población se ha venido debilitando y, por lo que respecta a la expansión territorial, si bien en la originaria formulación de Hansen se hacía especial referencia a la obtención por parte de la economía estadounidense de los límites territoriales del continente norteamericano, todavía podemos añadir que las dificultades encontradas por el capitalismo para interesarse por los territorios que pertenecen a las citadas economías subdesarrolladas, es un problema que no parece que pueda ser puesto en duda. Las causas de esto las examinaremos inmediatamente; por ahora, se puede admitir, efectivamente, que la economía capitalista, en el cuadro de sus instituciones y de la política hoy vigente, había alcanzado por completo los límites de su propia expansión territorial.

Queda todavía la otra causa de la acumulación, es decir, el progreso técnico, sobre la cual la discusión entre los partidarios y los adversarios de la teoría del estancamiento ha sido más viva. Debe decirse, sin embargo, que también esta discusión se ha basado sobre un error. Por parte de los teóricos del estancamiento no se ha sostenido nunca, de hecho, contrariamente a lo que sus adversarios creían, que la época actual estuviera caracterizada por un debilitamiento del progreso técnico, pero se ha afirmado, por el contrario, que fuera cual fuese la intensidad de tal progreso, las estructuras monopolísticas que caracterizan la economía moderna tienden siempre

a retardar la explotación de los nuevos conocimientos científicos y su utilización en el proceso productivo.

Esta tesis puede ser expresada brevemente así: La innovación debida al progreso técnico requiere, generalmente, el establecimiento de maquinaria e instalaciones nuevas; tal establecimiento comporta, para la empresa, una pérdida similar al valor todavía no amortizado de las antiguas instalaciones. Si la empresa que debe introducir la innovación forma parte de un sector fuertemente competitivo y, por lo tanto, la parte del mercado controlado por ella es pequeño respecto al mercado global del sector, puede utilizar la disminución del coste que deriva de la innovación para ampliar su propio mercado a expensas de las otras empresas del sector y los beneficios que con ello consigue permiten sobradamente compensar la pérdida producida por la renovación anticipada del capital técnico anterior. Por otra parte, en un sistema competitivo, cada empresa, puesto que sabe que cualquier otra empresa puede seguir su mismo comportamiento, estará inclinada a adoptar la innovación para no ser excluida del mercado. Una empresa monopolística o que tiende a tal situación, no posee, por el contrario, estos incentivos. Por una parte, por sí sola, cubre una parte muy considerable del mercado, si no todo y, por lo tanto, la ampliación del mercado que puede obtener no es lo suficientemente importante como para compensar aquella pérdida y, por otra parte, la falta, o casi, de competidores que puedan introducir la innovación, disminuye o hace nulo el peligro de ser excluida del mercado. En consecuencia, la empresa monopolística, o casi monopolística tendrá una tendencia a retrasar la introducción de las innovaciones hasta el momento en que todo su antiguo capital esté amortizado, lo cual, sino retrasa el ritmo del progreso tecnológico, retrasa, sin embargo, el ritmo de su disfrute efectivo en la producción.

### 3. *Consecuencias sobre la política económica.*

La promoción práctica para elaborar la teoría moderna del estancamiento procede concretamente de los mismos motivos que originaron el nacimiento de la teoría keynesiana, crítica para el sistema anterior; es decir, los sucesos derivados de la crisis de 1929 y, sobre todo, la gran dificultad en la recuperación, a consecuencia de la cual la primera crisis que se sucedió después de 1929, es decir, la que comenzó en 1938 y después fue interrumpida por la guerra, tuvo lugar cuando la crisis de 1929 aún no había sido completamente resuelta. Es

por ello, que la situación económica de los años comprendidos entre 1930 y 1939 fue designada con el nombre de «gran depresión». Este nombre justifica el pensamiento, que empezó a difundirse, según el cual se había entrado, ahora más que nunca, en una época en la que los incentivos privados a la inversión no eran suficiente fuertes como para tener al sistema en una situación de plena ocupación.

Esta tesis tenía consecuencias muy importantes, incluso, en el terreno práctico. Inclinaba, de hecho, a concebir a la política keynesiana no, simplemente, como un instrumento de temporal intervención anticíclica, sino como un instrumento permanente e indispensable para la plena utilización de los recursos productivos disponibles. De tal forma venía atribuido al Estado un lugar económico aún más determinante de aquel que está implícito en la política anticíclica o estabilizadora, si se prefiere; ello se debe a la continuidad de la presencia pública en el sistema económico, ya sea en virtud del hecho de que el contenido del gasto público antidepresivo, una vez que tal gasto se convirtiera en permanente, no podía más, era previsible, ser considerado como indiferente, pero necesitaba ser cuidadosamente especificado en los programas y planes.

La guerra, y después la inflación, llevaron a un segundo plano las discusiones sobre el problema del estancamiento. Pero, concretamente, cuando tal discusión estaba perdiendo vigor, se habían verificado en la práctica algunos cambios políticos que se encuadraban perfectamente en la línea de conducta que la teoría keynesiana del estancamiento había previsto como inevitable. Nos referimos fundamentalmente al hecho de que, a partir de la postguerra, en la mayor parte de los países industrialmente desarrollados, el gasto público se ha convertido en una componente elevada y estable de la renta nacional, hasta el punto de que se reconoce actualmente, casi unánimemente, que una disminución de tal gasto no sería soportable por el sistema económico. En determinada situación es evidente como el contenido del gasto público es un problema de singular relieve. Decidir si tal gasto debe estar preferentemente concentrado en las obras públicas, en la edificación, en la seguridad social, en el rearme, o en la ayuda a los países subdesarrollados, es una cuestión que puede tener consecuencias económicas de gran importancia. Sobre ella volveremos al final de nuestra exposición cuando se estudie concretamente la situación actual de los países industrializados.

4. *Schumpeter y el porvenir del capitalismo.*

Como ya se indicó a su debido tiempo, también para Schumpeter la economía capitalista está destinada a sufrir un período de crisis final que requiere el paso a formas distintas de organización económica. En este sentido la posición de Schumpeter es mucho más parecida a la de los clásicos y a la de Marx, en particular, que no a la de los keynesianos, puesto que ellos tienen de común con los clásicos la idea de que la crisis del capitalismo no se puede resolver en el ámbito del propio capitalismo, mientras, como hemos visto, sobre la base de la formulación keynesiana se intenta definir una condición económica en la cual una importante y continuada intervención pública pueda mantener el sistema como tal, ya sea modificando algunas de sus características.

Se ha dicho, también, cómo el razonamiento de Schumpeter está basado en consideraciones que no son de orden estrictamente económico, sino que se refieren más bien a los cambios en la estructura social que derivan del capitalismo por el mismo mecanismo de su evolución. La tesis schumpeteriana — expuesta en 1943 en la obra *Capitalismo, Socialismo y Democracia* — se basa, esencialmente, en dos argumentos, de los cuales el primero se refiere a la llamada «mecanización de la función empresarial» y el segundo a las modificaciones en el ambiente económico y social.

Por lo que respecta al primer argumento debemos señalar, antes que nada, que la moderna técnica estadística y los actuales instrumentos de cálculo permiten prever la evolución de la demanda y los cambios en su estructura con un grado de exactitud muy superior al que se podía conseguir anteriormente. En consecuencia, la adecuación, ya sea en sentido cuantitativo de la capacidad productiva a las condiciones del mercado, pueden, hoy en día, ser objeto de cálculo, lo cual comporta una inevitable disminución de la importancia antes revestida por la intuición y por la intrepidez del empresario. Pero, por otra parte, el mismo importante aumento de las dimensiones empresariales, que atribuye a cada empresa partes amplísimas del mercado global, precisa una planificación empresarial y de grupo que convierta en soportables los gravísimos riesgos que derivan de la estrecha subordinación a la conveniencia de los desarrollos productivos que se producen en un punto del sistema económico, de lo que ocurre en el resto del sistema económico. Todo esto significa, en concreto, que la formación de capital resulta siempre controlada por el trabajo de los órganos empresariales de programación, así

como también por la iniciativa de los empresarios individuales. En otras palabras, la relación íntima que en los primeros tiempos del capitalismo existía entre empresario e innovación, se ha roto; la misma innovación se ha reducido a un proceso de rutina; el proceso económico tiende a despersonalizarse y automatizarse. En la sociedad, entonces, la función empresarial, *concebida individualmente*, pierde su importancia. En consecuencia, pierde importancia la misma clase burguesa, cuya función histórica ha sido concretamente la de formar en su propio seno al empresario, al sujeto innovador.

Pero existe una segunda razón del debilitamiento de la actividad empresarial en las economías capitalistas que gozan de un cierto grado de desarrollo; Schumpeter, al examinarla, ya sea implícitamente, la relaciona con el tratamiento keynesiano del problema del estancamiento, obteniendo de él, sin embargo, consecuencias muy distintas de las obtenidas por los keynesianos. Lo cual puede expresarse en estos términos: En las sociedades fuertemente desarrolladas se tiende a dar lugar sistemáticamente a formas de intervención y a actos de política económica que se orientan a un fuerte aumento de la inversión pública como parte de la inversión total, o bien, a procesos redistributivos que tienen, en definitiva, el efecto de desviar la distribución de la renta entre consumo y ahorro a favor del consumidor (piénsese, por ejemplo, en los amplísimos programas de seguridad social que han sido realizados en algunos de los países más desarrollados). Ya hemos visto como este tipo de evolución es justificable sobre la base de consideraciones keynesianas. Se trata de un conjunto de políticas indispensables al mantenimiento de la demanda efectiva a un nivel suficiente para garantizar un alto nivel de ocupación. Pero lo que Schumpeter deduce de ello es que la acumulación de capital, en el ámbito de la actividad económica privada, resulta siempre menos importante a los fines de desarrollo del sistema, con la consecuencia, por lo tanto, de que la posición del empresario privado resulta cada vez menos importante, lo cual evidentemente está ligado a la acumulación.

Si como afirma Schumpeter el completo despliegue de la actividad empresarial sobre la base privada e individual es la característica fundamental del capitalismo, los desarrollos antes descritos comportan, a largo plazo, una transformación profunda que para Schumpeter es irreversible, del sistema económico en el que la componente burguesa-capitalista se debilita cada vez más, aproximada la economía a formas de planificación que Schumpeter afirma, si no deseables, son perfectamente posibles desde un punto de vista económico.

## CAPÍTULO VIII

# La economía matemática y la econometría

### 1. *Introducción.*

Hablando de la teoría del equilibrio económico general habíamos tenido ocasión de indicar como esa teoría había sido formulada en términos matemáticos y como tal formulación fue indispensable para superar de otro modo las insalvables dificultades que el lenguaje normal habría encontrado al exponer un conjunto vasto y complejo de relaciones entre un número tan elevado de magnitudes económicas. La exposición en términos matemáticos no se inició, precisamente, por los teóricos del equilibrio general; ya tenía una larga tradición en la historia del pensamiento económico. A este respecto, el nombre más significativo es el de Cournot, cuya obra se remonta a 1838. Sin embargo, respecto a este tratado ya anterior, y a muchos de los siguientes, las matemáticas empleadas en la teoría del equilibrio económico general tienen esta característica: que no se aportó, simplemente, un método expositivo más cómodo y resumido del ofrecido por el lenguaje común, sino que fue un elemento esencial para garantizar la coherencia lógica, formal, del razonamiento económico. La teoría del equilibrio económico general, pues, si no estuviere expuesta en términos matemáticos, no sería siquiera una teoría y el propio concepto de equilibrio que en ella se encuentra no podría, con toda exactitud, ser ni tan siquiera concebido.

Recientemente, el uso de la matemática se ha difundido ampliamente en la ciencia económica y los largos caminos por los que se ha ido produciendo esta difusión son de naturaleza varia y los examinaremos detalladamente para que se pueda poseer un cuadro completo de la situación científica contemporánea.

2. *El replanteamiento de la teoría del equilibrio económico general.*

Tenemos, en primer lugar, el resurgimiento y perfeccionamiento de la teoría del equilibrio económico general. La formulación walrasiano-paretiana fue replanteada en un sentido crítico y no meramente expositivo, por el economista Hicks, que, en un libro aparecido en 1939, afrontó de nuevo el problema que habían tratado Walras y Pareto, enriqueciéndole todavía con varias aportaciones originales (1). De las aportaciones de Hicks, aparte de su mayor elegancia en la exposición matemática respecto a sus predecesores, merece ser destacado el llamado problema de la «estabilidad». Este problema consiste en determinar bajo qué clase de condiciones la configuración del equilibrio es efectivamente estable, o de tal forma que el sistema tienda a recuperarlo después de haberse alejado de él por cualquier causa. El aspecto interesante de las investigaciones de Hicks consiste en que las condiciones de estabilidad residen en algunas características de la estructura de preferencias del consumidor y de la estructura de la técnica, las cuales deben mantenerse normalmente en correspondencia a cuanto verdaderamente ocurre en el mundo real. Es preciso señalar un aspecto metodológico importante de esta investigación iniciada por Hicks y seguida, después, por muchos otros economistas, entre los que se cuentan autores que han realizado aportaciones decisivas como Lange y Samuelson (2). El sistema del equilibrio general es un modelo con el que se busca interpretar la realidad; no hay duda, sin embargo, de que todas las manifestaciones esenciales de la realidad deben estar presentes en el modelo, o bien, no deben estar en contradicción con el mismo; en caso contrario, el propio modelo no sería teóricamente aceptable. Ahora bien, es indudable que el mecanismo de la demanda y de la oferta dan lugar, generalmente, en el mundo real, a situaciones estables en el sentido anteriormente indicado y por esto la verificación de la esta-

(1) J. R. HICKS, *Value and Capital*, Oxford, 1939. (N. del T.: Existe versión castellana traducida por el Fondo de Cultura de México, México, 1954, 2.ª edición, bajo el título *Valor y Capital*.)

(2) O. LANGE, *Price Flexibility and Full Employment*, Bloomington (Ind.), 1944; P. A. SAMUELSON, *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, Mass., 1948, 2.ª parte. (N. del T.: Existe versión castellana, traducida por Biblioteca de Ciencias Económicas, El Ateneo, bajo el título *Fundamentos del Análisis Económico*, Buenos Aires, 1957.)

bilidad del modelo es una confirmación importante de que responde a la realidad.

Durante este tiempo los problemas matemáticos derivados de la teoría del equilibrio habían comenzado a interesar a los economistas y, además, a los matemáticos, cuyas aportaciones se revelaron fecundas en cuanto a las consecuencias en el terreno estrictamente económico; lo cual es una confirmación ulterior de cuanto se dijo primeramente a propósito de la necesidad de la formulación matemática para la teoría del equilibrio. Una de las primeras aportaciones importantes, por parte de un matemático, se hizo en 1936, por el húngaro Wald (1). Este se plantea un problema que si bien a simple vista puede parecer irrelevante por el contenido económico de la teoría, aparece, por el contrario, como del más alto interés adecuado a las consecuencias económicas que comporta. Se trata de determinar bajo qué clase de condiciones el sistema del equilibrio general proporciona soluciones económicamente significativas. Se nos pide, en otros términos, si pudiésemos imaginar que no existen dificultades de cálculo para la efectiva resolución del sistema de ecuaciones en el que se enuncia el equilibrio económico, ¿podríamos, en realidad, obtener una solución? Y, en caso afirmativo, ¿los valores que se obtendrían por la cantidad de bienes y por precios serían económicamente aceptables, o sea, no negativos? También, a propósito de este problema, es posible hacer una consideración análoga a aquella que se hizo acerca de la estabilidad: puesto que en el mundo real las posiciones de equilibrio existen y vienen caracterizadas por los precios y por las cantidades que tienen, por su propia naturaleza, valores no negativos. Para estar seguros que el modelo responda a esa realidad, y que sea teóricamente viable, es necesario demostrar, aunque sea obvia, que también posee esta fundamental característica. La resolución de tal problema ha hecho necesaria, por parte de Wald y de una serie de matemáticos y economistas que también se han ocupado de la misma cuestión (2), la utilización de

(1) A. WALD, *Über einige Gleichungssysteme der mathematische ökonomie*, en «*Zeitschrift für Nationalökonomie*», 1936 (traducido al inglés en «*Econometrica*», octubre 1951, bajo el título *On some systems of equations in mathematical economics*).

(2) Basta con citar: L. W. MCKENZIE, *On equilibrium in Graham's model of world trade and other competitive systems*, en «*Econometrica*», abril, 1954; K. J. ARROW y C. DEBREU, *Existence of an equilibrium for a competitive economy*, en «*Econometrica*», julio, 1954. Una óptima exposición elemental se encuentra en R. DORFMAN, P. A. SAMUELSON, R. M. SOLOW, *Linear*

instrumentos difíciles. Si bien, como es evidente, no podemos entrar en las particularidades de la cuestión, debemos indicar que para obtener un sistema con soluciones económicamente significativas es necesario aportar al sistema de Walras algunas modificaciones que tienen un significado económico concreto. La única entre estas modificaciones sobre la que podemos detenernos aquí, consiste en la sustitución de algunas de las ecuaciones de Walras por desigualdades. Así, cada ecuación que establece la igualdad entre la disponibilidad global de un recurso productivo y la suma de sus utilizaciones, viene sustituida por una relación según la cual el uso global puede ser igual o menor que la disponibilidad; a esto va aneja la condición de que si un recurso es utilizado en cantidades inferiores a su disponibilidad, entonces su precio de equilibrio es igual a cero. Análogamente, cada ecuación que establece la igualdad entre el precio de un bien y su coste unitario se sustituye por una relación según la cual el coste unitario puede ser igual o mayor que el precio, con la ulterior condición de que cuando el coste fuera mayor que el precio la producción de ese bien sería igual a cero. Estas modificaciones significan, en esencia, que a la teoría del equilibrio viene confiada la tarea de determinar cuáles recursos son escasos y cuáles son superabundantes y cuáles bienes son económicamente producibles y cuáles no lo son. Es importante tener en cuenta que la desocupación de recursos que viene observada por un modelo de equilibrio general, no tiene nada que ver con la desocupación keynesiana, porque no depende de la insuficiencia de la demanda efectiva, sino que deriva del hecho de que las relaciones entre disponibilidades y recursos pueden no estar conformes con las relaciones bajo las que los propios recursos son utilizados en la producción, ya sea en virtud de las características técnicas de cada proceso productivo, ya sea en virtud de la composición de la demanda final. Es particularmente interesante la condición de que el precio de un recurso debe ser considerado nulo cuando tal recurso no está plenamente ocupado. Esto confirma por qué el concepto de precio presente en la teoría del equilibrio está estrechamente ligado al concepto de riqueza sobre el cual se ha construido esta teoría. Si la riqueza, o sea, el conjunto de las cosas económicamente importantes, viene definida a partir del concepto de escasez, tal como lo hizo Walras y como fue reafirmado por Robbins, todo lo que en determinadas circuns-

*Programming and Economic Analysis*, New York, 1958, pág. 366-375. (N. del T.: Existe versión castellana, Editorial Aguilar, *Programación Lineal y Análisis Económico*, Madrid 1962, págs. 374-385.)

tancias no es escaso, hasta el punto de que queda una cantidad no utilizada por el sistema luego que baja su precio, no forma parte de la riqueza y, como tal, no es económicamente valorable.

### 3. *El modelo de von Neumann.*

Los problemas del equilibrio económico general han sido replanteados aparte de la formulación walrasiana; esto ha tenido lugar por obra del matemático J. von Neumann, en un ensayo leído en la Universidad de Princeton en 1932 y publicado varios años más tarde (1). El modelo de von Neumann difiere del walrasiano, ante todo, porque no se refiere a la configuración del sistema en un período concreto y determinado, también, por la evolución del mismo sistema después de una sucesión de períodos. En segundo lugar, en este modelo no existen factores «originarios» de la producción como en Walras (o sea, factores que devienen disponibles aparte del proceso productivo — trabajo y recursos naturales — o bien son producidos en periodos no incluidos en el modelo), sino que los factores productivos utilizados durante un período no son otros que los bienes producidos en el período anterior; incluyendo todo esto en el análisis, tenemos que la producción ha sido concebida, por ello, como un proceso perfectamente circular en el cual los mismos bienes se encuentran tanto al principio como al final del proceso de transformación tecnológica considerado en el modelo, sin recurrir a los elementos externos al mismo proceso. Correspondientemente, como no existen factores «originarios», tampoco existen consumos «finales». Debemos recordar, al respecto, que en el sistema walrasiano el consumo tenía lugar mediante la adquisición de una

(1) J. VON NEUMANN, *Über ein Ökonomisches Gleichungssystem und eine Verallgemeinerung des Brouwerschen Fixpunktsatzes*, en «Ergebnisse eines Mathematischen Kolloquiums» de KARL MENGER, N.º 8, 1935-36. Posteriormente se tradujo al inglés, *A model of general equilibrium*, en «Review of Economic Studies», N.º 1 de 1944. De los estudios sobre el modelo de VON NEUMANN, que han llevado a precisiones y generalizaciones importantes, se citan: N. GEORGESCU-ROEGEN, *The aggregate linear production function and its application to von Neumann's economic model*, en el volumen *Activity Analysis of Production and Allocation*, al cuidado de T. C. KOOPMANS, New York, 1951; D. GALE, *The closed linear model of production*, en el volumen «Linear Inequalities and Related Systems», al cuidado de H. W. KUHN y A. W. TUCKER, Princeton, 1956; J. O. KEMENY, O. MORGENSIERN y G. L. THOMPSON, *A generalization of the von Neumann model of an expanding economy*, en «Econometrica», abril, 1956.

categoría particular de bienes por parte de los propietarios de los factores «originarios», los cuales podran efectuar tal adquisición utilizando precisamente la renta obtenida por la venta de los servicios de aquellos factores; en el modelo de von Neumann, por el contrario, el «consumo» puede ser concebido sólo como un factor particular (*input*) empleado en un proceso que tiene, como su producto (*output*), el «trabajo». Todo el mundo económico de von Neumann se agota, pues, en un conjunto de procesos productivos que, según determinadas leyes tecnológicas, transforman bienes recibidos del período precedente en productos del período corriente. Las condiciones de equilibrio que vienen dadas por el modelo en forma similar son de dos clases. En primer lugar, sucede que en cada período los procesos productivos han sido ejercitados a niveles tales que la cantidad de un bien empleado en la producción de un período no supere la cantidad disponible en el período precedente, con la cualificación de que, si es menor, el precio del bien es cero; en segundo lugar, para observar las condiciones de la competencia (ausencia de beneficios), es preciso que, para cada proceso, lo obtenido (o sea la suma de los valores de los bienes producidos) no sea mayor que el coste (o sea, que la suma de los valores de los bienes usados como factores), teniendo en cuenta que sabido que productos y costes se refieren a períodos diversos, se obtienen comparativamente descontando los productos al tipo de interés de mercado (o bien, lo que es lo mismo, aumentando los costes de tal interés) y con la indicación de que si el coste es mayor que el producto, el proceso se lleva a cabo a nivel nulo. A estas dos condiciones genéricas (que, por si mismas, darían lugar a la posibilidad de infinitas soluciones), von Neumann añade una de carácter específico y consiste en que de uno a otro período las relaciones entre los niveles a los que vienen ejercitados los distintos procesos permanecen constantes y que, por lo tanto, tales niveles varían todos según un mismo tipo de expansión (que puede ser, por otra parte, positivo, negativo o nulo). Dicho esto, el autor demuestra que el equilibrio evolutivo existe, o sea, que a partir de las susodichas condiciones es posible determinar (por lo menos) un conjunto de niveles productivos relativos, (por lo menos) un sistema de precios relativos, un único tipo de crecimiento y un único tipo de interés; además, tenemos que el tipo del crecimiento de equilibrio (que es el máximo físicamente consentido por las condiciones tecnológicas) es igual al tipo de interés de equilibrio (que es el tipo mínimo al cual es posible un sistema de precios sin beneficios).

Al modelo de von Neumann le espera un puesto de gran

relieve en la historia del pensamiento económico; para darnos cuenta de ello, tengamos presente las siguientes consideraciones.

Como hemos visto en el último párrafo del capítulo I, los modelos de equilibrio general de origen walrasiano contienen una dificultad irresoluble por lo que respecta al fenómeno de la acumulación del capital. A los efectos que ahora nos interesa, la dificultad puede ser replanteada así: si entre los productos de un cierto período se incluyen los «bienes de capital nuevos», en el sentido walrasiano del término, se pueden hacer, con relación a la posición y a la función de estos bienes, dos hipótesis. La primera consiste en admitir que los bienes en cuestión hayan sido producidos en el período al cual el sistema se refiere; en tal caso, la cantidad de bienes de capital utilizados en la producción corriente no vienen dados y el modelo resulta indeterminado, o sea, incapaz de definir ninguna configuración del equilibrio. La segunda hipótesis consiste en admitir que los bienes de capital producidos en el período que se considera resulten productivos solamente a partir del período siguiente; en tal caso, es imposible conseguir en el mercado de capitales la igualdad entre los diversos tipos de rendimiento y no es posible, por ello, satisfacer simultáneamente todas las condiciones del equilibrio walrasiano. El modelo de von Neumann escapa a esta dificultad renunciando a la idea que los recursos productivos nos vienen dados. Tal resultado se obtiene incluyendo *todos* los medios de producción dentro de la categoría de bienes intermedios. El precio que se paga por esta operación consiste, en primer lugar, en la imposibilidad de determinar los niveles productivos absolutos y, en segundo lugar, (lo cual es todavía más importante), en la imposibilidad de considerar el consumo como una categoría económica distinta de la producción. Por lo que se refiere a esta segunda circunstancia es de destacar, en efecto, que si todos los *inputs* tienen que ser considerados como bienes intermedios, así deberá ser considerado, en particular, el trabajo, el cual vendrá a encontrarse al final de cada proceso productivo; y estos procesos, a su vez, no podrán tener como *inputs* otra cosa que «consumos» particulares que vendrán así incluidos, otra vez, sin residuos (1), en el fenómeno productivo.

(1) Que la total inclusión del consumo en la producción sea una característica inevitable del modelo de von Neumann resulta confirmado por las tentativas que, a nuestro parecer, no han tenido éxito, al incluir en este modelo fenómenos autónomos de la demanda (como, por ejemplo, en M. MORISHIMA, *Economic expansion and the interest rate in generalized von Neumann models*, en «Econometrica», abril, 1960). Véase un comentario del autor en «La Rivista Trimestrale», N.º 2, junio, 1962, pág. 376-378.

Respecto a la formulación walrasiana clásica cambia también en von Neumann el concepto de distribución. En Walras (como, posteriormente, en toda la elaboración científica moderna) las variadas formas de renta existentes vienen definidas como las remuneraciones de los servicios de otros tantos tipos de recursos originarios. Esta concepción es evidentemente incompatible con el modelo de von Neumann, en el cual (siempre que la configuración de equilibrio esté en expansión positiva) es mayor el valor de la producción del período corriente respecto al valor de la producción del período precedente, o sea, dada la naturaleza del modelo respecto al valor de los costes del período corriente — no existiendo factores productivos originarios a los cuales pueda ser imputado —, tienen la naturaleza de un *residuo*, y recuerda el concepto clásico-marxista de *excedente* o *plusvalía*.

Una cuestión interesante relativa al modelo de von Neumann ha sido objeto de investigación en épocas recientes. Se trata de lo siguiente. La hipótesis de que las relaciones entre los niveles de producción se mantienen constantes puede parecer, a primera vista, del todo arbitraria, justificada solamente por la simplificación que aporta al razonamiento matemático relativo al modelo. En realidad, recientemente, ha sido demostrado por Samuelson, Hicks, Morishima y otros (1) que la hipótesis en cuestión es menos arbitraria de cuanto parecía. Para darse cuenta de ello supóngase que en un determinado momento el sistema posee una cierta configuración de los niveles productivos, diversa de la del equilibrio de von Neumann y que, al final de un cierto período de tiempo (no demasiado breve), se quiera conseguir una nueva configuración productiva, también diferente de la de von Neumann y diferente también de la situación de partida. Ahora los indicados autores han demostrado («teorema de la autopista») que para que la producción que se pretende conseguir resulte máxima (problema que tiene sentido porque la composición de la producción está determinada), el sistema debe seguir un «camino» que consiste en escapar de la configuración inicial, poniéndose en el equilibrio de von Neumann (que es aquel que corresponde al máximo tipo de expansión posible común a todos los procesos), seguir en este equilibrio por la mayor parte del período al cual nos referimos y, finalmente, apartarse del mismo para

(1) R. DORFMAN, P. A. SAMUELSON, R. SOLOW, *Linear Programming and Economic Analysis*, New York 1958, pág. 330 y ss. (N. del T.: Existe versión castellana, ya citada, págs. 334 y ss.); J. R. HICKS, M. MORISHIMA, R. RADNER, *Prices and the turnpike*, en «Review of Economic Studies», febrero, 1961.

conseguir la configuración deseada. Se indica que, puesto que cuanto llevamos dicho es cierto, cualesquiera que sean las condiciones de que partimos y a las que llegamos, se sigue que el equilibrio evolutivo definido por el modelo de von Neumann queda caracterizado como el de máxima eficiencia a los fines del desarrollo a largo plazo. Se debe añadir, por otra parte que sobre este terreno de la eficiencia a largo plazo, el elemento de arbitrariedad en el modelo de von Neumann no resulta realmente eliminado, sino que viene simplemente cambiado por el tipo de evolución, bajo el cual se establece el sistema, por la naturaleza del objetivo final. Las relaciones entre las cantidades producidas en la situación final son, de hecho, aceptadas como un dato por este tipo de argumentación y puestos fuera de la «competencia» del razonamiento económico.

#### 4. Los modelos macroeconómicos.

Otro campo a lo largo del cual se ha producido una difusión del instrumental matemático en la economía viene constituido por el desarrollo de los citados modelos macroeconómicos de iniciación keynesiana. Antes de intentar definir, en términos generales, tales modelos, será conveniente exponer de qué modo se ha producido este prototipo por obra de los economistas Harrod y Domar, que lo hicieron con absoluta independencia (1). De este modo será más fácil comprender la naturaleza de esta rama de la ciencia económica. El modelo en cuestión, que es conocido colectivamente con el nombre de «modelo de Harrod-Domar», nace por las siguientes consideraciones sobre el esquema keynesiano. Como resultado de cuanto habíamos dicho en el capítulo V, en la teoría keynesiana las inversiones tienen importancia no sólo como creadoras de capacidad productiva adicional sino además como componentes de la demanda efectiva. En otras palabras, una inversión supongamos, de 1000 millones de pesetas es importante, en la teoría keynesiana, no porque dé lugar a un capital adicional de 1000 millones de pesetas del cual podrá derivar en el futuro un determinado incremento de producción, sino que tiene importancia sólo en cuanto ello produce un gasto de 1000 millones de pesetas que contribuye a mantener

(1) R. F. HARROD, *An essay in Dynamic Theory*, en «Economic Journal», 1939; Id., *Towards a Dynamic Economics*, Londres, 1949; E. D. DOMAR, *Capital expansion, rate of growth and employment*, en «Econometrica», 1946; Id., *Expansion and employment*, in «American Economic Review», 1947

a un cierto nivel, el gasto nacional. Se puede decir también que en el esquema keynesiano la capacidad productiva se considera fija, sea cual fuere el nivel de la inversión. Esta hipótesis keynesiana se justifica sólo en cuanto se admita que, entre la creación de un capital adicional y su entrada en funcionamiento como generador de nueva capacidad productiva, existe un lapso de tiempo mayor del que el razonamiento keynesiano supone. Es éste, entre otros, el significado de la afirmación, frecuentemente repetida, de que la economía keynesiana es una economía a corto plazo. Está claro, todavía que si nos referimos a períodos de tiempo más largos entonces el aumento de capacidad que se deriva de las inversiones no puede ser ya descuidado por más tiempo, aparece así uno de los fenómenos más importantes del proceso económico. Esto tiene consecuencias importantes también sobre el problema que ocupaba el centro sensitivo de la teoría keynesiana, es decir, el problema de la ocupación. Para aclarar este punto se puede razonar en la forma siguiente: supongamos que el gasto nacional tenga un nivel tal que sea susceptible de asegurar la plena ocupación y supongamos, además, que este gasto comprende un cierto importe de inversiones. A consecuencia de tales inversiones la fuerza-trabajo disponible viene dotada de un incremento en capacidad productiva en virtud de la cual estará en condiciones de producir una renta mayor. Esto significa que, cuando tal capacidad adicional entre en funcionamiento, la renta capaz de asegurar la plena ocupación en el supuesto de que la fuerza de trabajo permanezca constante, será una renta mayor de la que aseguraba la plena ocupación antes de que tal ocupación fuera creada. En esencia, si el gasto nacional que asegura la plena ocupación contiene una parte de inversiones, entonces la renta de plena ocupación crece en el tiempo y, en consecuencia, crece el volumen de gasto necesario para mantener la propia plena ocupación.

Así se configura un mecanismo de desarrollo compuesto por dos procesos. Por un lado, tenemos una creación de capacidad productiva adicional en correspondencia de todo gasto para inversiones; por el otro, se tiene una expansión de la demanda efectiva que, en virtud del proceso del multiplicador deriva de todo gasto que se efectúa en el sistema. El desarrollo puede llamarse equilibrado cuando el aumento de la demanda efectiva corresponde exactamente al aumento de producción obtenida por la ampliación de la capacidad productiva. Suponiendo, para mayor simplicidad, que el ahorro sea una parte constante de la renta o, como también se dice, que la propensión al ahorro sea constante y que, además, sea cons-

tante el citado coeficiente de capital, (\*) es decir, la relación entre el importe de la inversión y el incremento anual de capacidad productiva que deriva de la inversión, entonces la indicada situación de equilibrio móvil se verifica cuando el tipo anual de crecimiento de la renta posee un determinado valor, que se demuestra es igual a la relación entre la propensión al ahorro y el coeficiente de capital. Así, por ejemplo, si se ahorra el 20 % de la renta nacional y vemos que se necesitan 4 pesetas de inversión para obtener una peseta de incremento de la renta nacional anual, o sea, que el coeficiente de capital es igual a cuatro, entonces el tipo anual de crecimiento de la renta que asegura el equilibrio dinámico sería el resultante de dividir 20 % y 4, o sea el 5 %.

Este modelo, por su extrema simplicidad, y puede decirse perfectamente que por su simplismo, tiene todavía pendientes por aclarar algunos aspectos considerables de una economía como la capitalista en la cual la distribución de la renta entre consumo y ahorro se presenta, por motivos institucionales, bastante rígida. De este modelo resulta, en realidad, que en una economía como ésta la plena ocupación puede ser mantenida sólo a condición que la renta aumente constantemente a un cierto ritmo. Y como sea que el desarrollo de la renta, en las condiciones supuestas, comporta la ejecución de un cierto volumen de inversiones, el sistema se encuentra sometido a fuerzas en parte contrarias. Por un lado, ya sea por la rigidez de la propensión al consumo, es necesario invertir para mantener la demanda efectiva a un nivel adecuado para asegurar el gasto necesario para conseguir la plena ocupación; por otro lado, toda inversión determina un incremento de capacidad que en el futuro hará necesaria para la plena ocupación un volumen de gasto todavía mayor que el corriente. En el terreno práctico este análisis permite precisar muchas de las proposiciones keynesianas, ya sea porque aclara mejor cuales son las condiciones para el mantenimiento de la plena ocupación, ya sea porque permite elaborar una justificación posterior de los gastos públicos. A este último respecto, téngase en cuenta que los gastos públicos muy elevados, mientras aseguran ciertos bienes y servicios fundamentales, no determinan, no obstante, en vía inmediata, un aumento de la capacidad productiva. Desde el punto de vista de este modelo, sin embargo, ésta es más análoga al consumo que a la inversión y su ejecu-

(\*) N. del T.: Hemos respetado la denominación que le da el autor, pero debe indicarse que también suele denominarse «coeficiente de inversión» y «relación capital-producto».

ción, en definitiva, equivale a una disminución de la propensión al ahorro, lo cual comporta una disminución del tipo de incremento de la renta necesario para asegurar la plena ocupación y, por eso, en última consecuencia, este último requisito se presenta como menos difícil de cuanto lo sería a costa de una atenuación en la dinamicidad del sistema.

Aquí interesa poner de relieve que el modelo que hemos descrito, ya sea porque se basa *esencialmente* en las relaciones cuantitativas entre algunas magnitudes fundamentales, precisa, y en cierto sentido reclama, el uso del instrumento matemático. Esto se hace todavía más evidente en todos los modelos que de modo más o menos directo derivan de este modelo básico y que respecto a esto presentan un conjunto de complicaciones y mejoras que proceden de haber abandonado la hipótesis de que los parámetros del modelo Harrod-Domar eran constantes, a la introducción de magnitudes que tal modelo no tenía en cuenta (como, por ejemplo, la subdivisión de la renta entre salarios y beneficios y la diferente propensión al ahorro que corresponde a estas dos formas de renta o, también, teniendo en cuenta una antigua sugerencia de Marx, la división de la economía en dos sectores, una que produce medios de producción y otra que produce bienes de consumo). Los autores que mayormente han contribuido a la teoría de los modelos, desde 1939 hasta hoy, son — además de Domar y de Harrod — Hicks, Kalecki, Kaldor y la señora Robinson, en Inglaterra; Samuelson, Baumol, Goodwin y Solow en América; Mahalanobis en la India (1). Desde el punto de vista formal el aspecto común a estos modelos es el de ser, como se dice en el lenguaje técnico, funcionales. Se trata del hecho

(1) J. R. HICKS, *A Contribution to the Theory of Trade Cycle*, Oxford, 1950. (N. del T.: Existe versión castellana, editada por Aguilar, S. A., Madrid, 1958, bajo el título, *Una aportación a la teoría del ciclo económico*); M. KALECKI, *Theory of Economic Dynamics*, Londres 1954 (N. del T.: Se ha traducido al castellano por el Fondo de Cultura de Méjico, Méjico 1956, bajo el título, *Teoría de la dinámica económica*); N. KALDOR, *A model of economic growth*, en «Economic Journal», diciembre 1957; J. ROBINSON, *The Accumulation of Capital*, Londres 1956 (N. del T.: Existe versión castellana del Fondo de Cultura Económica, Méjico 1960, bajo el título, *La acumulación de Capital*); P. A. SAMUELSON, *Interaction between the multiplier analysis and the principle of accelerator*, en «Review of Economic Statistics» 1939; J. W. BAUMOL, *Economic Dynamics*, New York 1959 (2.ª edición) (N. del T.: Existe versión castellana de Ediciones Marcombo, Barcelona 1964, bajo el título de *Dinámica Económica*); R. M. GOODWIN, *The non-linear accelerator and the persistence of business cycles*, en «Econometrica» 1951; R. SOLOW, *A contribution to the theory of economic growth*, en «Quarterly Journal of Economics», 1956; P. C. MAHALANOBIS, *The approach of operational research to planning in India*, en «Sankhya», 1955.

que, supuestas ciertas relaciones entre las magnitudes en juego, e impuestas algunas condiciones de equilibrio, se procede a determinar la magnitud o magnitudes desconocidas *en función del tiempo*. Esto permite conocer cuál es la ley que regula la marcha en el tiempo de tales magnitudes en forma tal que, observadas ciertas relaciones, se satisfagan las condiciones de equilibrio. Modelos de este tipo han sido utilizados, ya sea para examinar cuestiones a largo plazo, ya sea también, y muy frecuentemente, para examinar la problemática del ciclo económico. A este último respecto es interesante tener en cuenta cómo partiendo de ciertas hipótesis adecuadas a la realidad capitalista, se procede en tales modelos a determinar la marcha a largo plazo de la renta y de la ocupación que tienen precisamente la característica de fluctuaciones. Teniendo en cuenta un cierto esquematismo inevitable en el tratamiento, en el que prevalece la preocupación de formular el razonamiento en términos que lo hagan vulnerable a las matemáticas, todavía se ha producido una considerable aclaración respecto a las tendencias cíclicas del capitalismo. Es preciso indicar a este propósito que tal mayor claridad ha sido conseguida en una época en la que la posibilidad de disponer de adecuados instrumentos de política económica venía modificado por la marcha cíclica que había sido típica de la economía capitalista hasta el período de entreguerras.

Concluyendo sobre este punto, diremos que respecto a los tratamientos matemáticos derivados de un replanteamiento de la teoría del equilibrio económico general, tenemos una difusión del instrumento matemático para el tratamiento de cuestiones de equilibrio dinámico de corto y largo período en los modelos de derivación keynesiana que se llaman generalmente *macroeconómicos*, con referencia a la circunstancia, común al análisis keynesiano, de que las magnitudes económicas consideradas en los modelos en cuestión son de tipo global o, como exactamente se dice, macroeconómico (renta nacional, consumo e inversiones globales, etc.). Análogamente a cuanto sucede en la teoría del equilibrio económico general, también para los modelos macroeconómicos se debe decir que el uso de las matemáticas no tiene una función meramente expositiva, en cuanto constituye un instrumento en cuya ausencia sería imposible alcanzar todas las conclusiones que comprende la teoría en cuestión.

5. *La Econometría: los estudios sobre la demanda, el «análisis input-output», la programación lineal.*

El grado de desarrollo de la economía matemática ha precipitado, alrededor de 1930, el surgimiento de una línea de pensamiento, que ha resultado fertilísima, que aparece bajo el nombre de «econométrica» o «econometría». Tal disciplina, en las intenciones de sus iniciadores (entre los cuales desempeña un lugar preeminente el noruego Ragnar Frisch, que en 1931 fundó la Sociedad de Econometría en los Estados Unidos), resulta de una singular combinación de Análisis Económico, de Análisis Estadístico y de Análisis Matemático. La naturaleza de esta combinación puede ser aclarada como sigue: Por mucho tiempo la Estadística había producido instrumentos válidos para la investigación en todos los campos de aplicación de la Teoría Económica. Esta ayuda de la Estadística no ha consistido simplemente en la recogida y en la interpretación de los datos, lo cual da a conocer, en sus aspectos cuantitativos, determinada realidad económica, sino que ha consistido, también, y sobre todo, en la tentativa de especificar la forma matemática de las relaciones de dependencia funcional entre las magnitudes económicas. Así, por ejemplo, mientras la Teoría Económica se limita generalmente a afirmar una relación de dependencia entre el consumo y la renta, la Estadística, sobre la base de datos relativos a estas dos magnitudes, investiga, en cada situación real determinada, especificar la forma de tal dependencia, de manera que del valor de la renta se pueda, con una cierta aproximación, determinar el valor del consumo cuando se trate, por ejemplo, de formular ciertas previsiones.

Determinado esto, el objeto de la Econometría es usar el Análisis Matemático, por un lado, para formular la Teoría Económica en la forma más conveniente para consentir la especificación empírica de la Estadística y, por el otro, proporcionar a la Estadística instrumentos siempre más perfeccionados para los fines perseguidos, sobre el propio terreno, por las proposiciones de la Teoría Económica. Desde el punto de vista que más interesa a la presente exposición, conviene destacar que la formulación econométrica ha determinado avances muy considerables para la Teoría Económica en virtud de contar con instrumentos de análisis más completos, de los cuales se vale tal formulación.

Un ejemplo entre los más relevantes del análisis económico viene proporcionado por los estudios sobre la demanda, en los cuales, por obra especialmente del americano Schultz

(1938) y del sueco Wold (1940-1952) (1), se ha producido una reformulación de la teoría paretiano-marshalliana en vista de la preparación de métodos estadísticos particularmente eficaces para la determinación empírica de las relaciones funcionales entre la cantidad demandada, la renta y el sistema de precios.

La literatura econométrica, como ya hemos dicho, es amplísima y se enriquece continuamente con nuevas aportaciones. Sobre este punto no podemos con exactitud dar una idea completa; nos limitaremos por ello a ilustrar brevemente algunos aspectos que son de particular relieve para la teoría económica. Pero, en particular, ilustraremos aquellas partes del trabajo econométrico que recaen sobre los dos argumentos del *análisis de las interdependencias sectoriales* y de la *programación lineal*.

El análisis de las interdependencias sectoriales o, como también se dice, en terminología anglosajona, *input-output analysis*, apareció, en América, entre los años 1930 y 1940, por obra del economista americano de origen ruso Leontief (2), al objeto de resolver aquellos problemas de programación que implican la necesidad de determinar en qué modo un aumento de producción en ciertos sectores tendría repercusiones sobre los niveles de producción de los demás sectores de la economía. El esquema teórico con el cual un problema similar puede ser afrontado, presenta inevitables analogías con el sistema del equilibrio económico general, precisamente porque la realidad económica, que es el tema que se considera, es la totalidad de la economía nacional, proyectada no globalmente, como en el modelo keynesiano, sino distinta en toda su específica componente productiva. En su formulación definitiva, el problema que el modelo de Leontief permite resolver puede ser definido en la forma siguiente: puesto que se quieren conseguir ciertos incrementos en las componentes de la renta nacional (consumo, inversión, gasto público, exportaciones), y suponiendo que estos incrementos vengan especificados en todas sus

(1) H. SCHULTZ, *Theory and Measurement of Demand*, Chicago 1938; H. WOLD, *La domanda di prodotti agricoli e le sue reazioni ai mutamenti dei prezzi e dei redditi*, 1940 (en sueco); Id. (con la colaboración de L. JURÉEN), *Demand Analysis*, New York, 1953.

(2) W. LEONTIEF, *The Structure of American Economy*, New York, 1941 (2.ª edición con mejoras importantes, 1951) (N. del T.: Existe versión castellana de la 2.ª edición americana, traducida por Fabián Estapé, editada por Bosch, Barcelona 1958, con el título *La Estructura de la Economía Americana 1919-1939*); La economista italiana Vera Cao-Pinna ha hecho una valiosa aportación en su obra *Analisi delle interdependenze settoriali di un sistema economico*, Edizioni Scientifiche Einaudi, Torino, 1958.

componentes de mercancías, encontrar los niveles productivos y las importaciones relativas a todos los sectores que corresponden a tales especificaciones, que permiten conseguir aquel desarrollo deseado de la renta, teniendo en cuenta todos los tipos de demanda que cada sector debe satisfacer, es decir, no sólo la demanda «final» directamente conectada con el incremento de la renta, sino también de la demanda «intermedia» que deriva del hecho de que cada sector adquiera bienes de otros sectores para utilizarlos como factores de la producción. La posibilidad de usar el modelo con fines prácticos y la posibilidad de calcular, efectivamente, las soluciones de los problemas que con él se pueden afrontar, dependen de algunas hipótesis simplificadoras, la más importante de las cuales es que en cada sector productivo sea constante la relación entre el empleo de cada factor productivo y el nivel de la producción. Estas relaciones que se llaman «coeficientes técnicos» (y que se corresponden con los «coeficientes de fabricación» de Walras), vienen indicados estadísticamente mediante tablas dispuestas al efecto, en las cuales se registran todas las relaciones de compraventa que existen en un cierto año entre los diversos sectores productivos y por los cuales se pueden deducir las relaciones que existen entre la producción de cada sector y lo que éste adquiere como factor productivo de cada uno de los otros sectores. Tablas de este tipo han sido construidas para muchos países: por lo que respecta a Italia, por ejemplo, se dispone de tablas para 1950, 1953 y 1956.

La importancia del modelo de Leontief para la programación reside en el hecho de que, suponiendo que las hipótesis en ella contenidas sean aceptables como descripciones de la realidad, esto proporciona las condiciones de coherencia interna de cualquier programa económico, en el sentido de que donde las relaciones entre las diversas producciones establecidas por este modelo no fueran respetadas, se producirían excedentes o deficiencias de los bienes que necesariamente deberían corregirse.

En el modelo de Leontief viene descrito un problema singular y de gran importancia producido por las *inversiones*. Para darse cuenta de la exacta naturaleza de tal problema es preciso destacar el hecho de que las transacciones intersectoriales, consideradas en el mismo modelo, se refieren exclusivamente a bienes adquiridos para el ejercicio corriente de la actividad productiva, durante el período considerado. De este modo queda excluido un conjunto de otras transacciones, aquellas que son relativas a los bienes que, durante un período, cada sector adquiera de los otros «bienes de capital», ya sea

para mantener o incrementar la propia estructura fija, o bien, para mantener o incrementar la de los stocks de materias primas, de productos semielaborados, etc. Las adquisiciones de este segundo tipo son, precisamente, las que constituyen las inversiones. Ahora bien, la dificultad analítica que se encuentra cuando se quiere saber el importe de las transacciones intersectoriales relativas a las inversiones deriva del hecho que las adquisiciones para inversiones no dependen, como las adquisiciones corrientes, de los *niveles* productivos del sector adquirente, sino que dependen de los *incrementos* respecto a períodos anteriores de tales niveles. Esto obligaría a reformular el análisis en términos periódicos, o a hacer referencia, no a los valores que las magnitudes en juego toman en un período determinado, sino a su evolución en el tiempo. La operación teórica que esto lleva consigo no es imposible, pero para evitar las indudables dificultades que implica, el primer modelo de Leontief no distribuye entre los diversos sectores adquirentes los bienes producidos por cada sector y adquiridos por los demás como bienes de capital, pero lo engloba en una sola partida de la demanda final denominada «inversiones». No obstante, de tal modo, las inversiones no vienen ligadas a la marcha de la producción, sino que entran a formar parte de los elementos que es preciso determinar autónomamente en lugar de previsiones o de programaciones con la grave consecuencia de que la compatibilidad entre los cambios en los niveles productivos y las inversiones no viene garantizada en forma alguna.

Para superar este defecto el propio Leontief formuló, en 1953, un nuevo modelo (1), conocido con el nombre de «modelo *dinámico* de Leontief», en el cual se consideran, precisamente, ya sea las transacciones corrientes, ya sea las transacciones para inversiones; a consecuencia de estas últimas, se hace una hipótesis análoga a la ya utilizada por las otras transacciones intersectoriales; es decir, se supone que es constante la relación entre la inversión efectuada por un sector mediante la adquisición de ciertos bienes de otro sector y el incremento de la producción del sector adquirente (tales relaciones toman el nombre de «coeficientes de capital»). Resulta un análisis de tipo funcional — en el sentido ya aclarado a propósito de los modelos macroeconómicos —, el cual, en correspondencia de

(1) W. LEONTIEF, *Dynamic analysis*, en el volumen publicado por él: *Studies in the Structure of American Economy*, New York, 1953, pág. 53-90 cfr. en el mismo volumen, pág. 185-242: R. N. GROSE, *The Structure of Capital*.

una determinada marcha en el tiempo de la demanda final (la cual ahora *no* comprende las inversiones), proporciona el desarrollo a lo largo del tiempo de la producción de cada sector. Tal modelo no ha sido aplicado sino hasta ahora, ya sea por dificultades conceptuales y estadísticas, relativas a los coeficientes de capital, ya sea por dificultades relativas al cálculo efectivo de las soluciones. También desde el punto de vista teórico, el modelo es objeto de estudio por parte de muchos economistas, especialmente americanos, los cuales vienen precisando sus características y desarrollando los diversos aspectos. Es de singular importancia la observación, hecha recientemente, de que el modelo dinámico de Leontief, en presencia de una demanda final bien especificada en el tiempo es todavía indeterminado, o sea, es susceptible de ofrecer infinitas soluciones, infinitos desarrollos en el tiempo, entre los que debemos elegir mediante algún criterio (1).

Esta última consideración puede introducir convenientemente el razonamiento sobre la *programación lineal*, la cual, precisamente, es una técnica elaborada recientemente para la resolución práctica del problema de la elección (2). El adjetivo «lineal» se refiere al hecho de que el criterio de elección consiste en la maximización o minimización de una función lineal de variables sometidas a vínculos puramente lineales; es, precisamente, tal linealidad la que, por un lado, facilita la determinación estadística de los fenómenos considerados y, por otro lado, consiente el cálculo efectivo de la alternativa mejor. Naturalmente, para que esta técnica pueda ser aplicada a los problemas económicos es preciso que estos últimos puedan ser formulados en términos conformes a la misma; sucede, pues, que los fenómenos económicos pueden ser descritos mediante funciones lineales: por lo que respecta a la producción, por ejemplo, esto comporta un régimen de rendimientos constantes. La formulación de la teoría económica y, específicamente, de la teoría de la producción, de forma que consienta la aplicación de las técnicas de cálculo de la programación lineal, constituye hoy un cuerpo orgánico de proposiciones que se

(1) R. DORFMAN, P. A. SAMUELSON, R. SOLOW, *Linear Programming and Economic Analysis*, pág. 335-345 (N. del T.: Existe versión castellana, traducida por Aguilar, bajo el título *Programación Lineal y Análisis Económico*, Madrid, 1962); R. SOLOW, *Competitive valuation in a dynamic input-output system*, en «Econometrica», enero 1959.

(2) G. B. DANTZIG, *Programming of interdependent activities: mathematical model*, en «Econometrica», julio-octubre, 1949; Id., *Maximization of a linear function of variables subject to linear inequalities*, en *Activity Analysis of Production and Allocation*, cit.

conoce con el nombre de «análisis de la actividad» (*activity analysis*) (1): el concepto base de tal análisis es, precisamente, el de «actividad», la cual viene definida como la transformación de ciertos bienes (*inputs*) en otros bienes (*outputs*), según relaciones fijas.

El análisis de la actividad, con las conexiones técnicas de la programación lineal, ha tenido aplicaciones, ya sea a los problemas de la simple unidad productiva, ya sea a los problemas de la economía en conjunto (2). Las aplicaciones del primer tipo han tenido lugar en la producción química, en la refinación de petróleo, en la producción automovilística, en los transportes, en la política de stocks, etc. En todos estos casos, se trata prácticamente de determinar a qué niveles vendrán ejercitadas las diversas actividades de que dispone la unidad de producción a fin de rendir la máxima renta o los mínimos costes. Las aplicaciones del segundo tipo tienen, ante todo, que hacerse con el análisis *input-output*. En el modelo estático de Leontief los problemas de elección se pueden introducir, por ejemplo, admitiendo más alternativas tecnológicas en la producción de los diversos bienes, o bien diversas fuentes de oferta (como: producción interna o importaciones); en el modelo dinámico, como habíamos dicho un poco antes, la necesidad de formular el problema en términos de elección viene ínsita en la misma naturaleza del modelo; aquí podemos precisar la cuestión destacando que una misma demanda final, la cual se desarrolla en determinado modo a lo largo del tiempo, puede ser satisfecha a diversos ritmos de formación de capital. Se podría, por ejemplo, construir mucha capacidad excedentaria en un futuro inmediato manteniendo bajas las cantidades de inversión necesarias en un futuro más lejano, o

(1) T. C. KOOPMANS, *Analysis of production as an efficient combination of activities*, en el volumen citado en la nota anterior. Sobre el análisis de la actividad y, en general, sobre la formulación «lineal» en economía, consúltese la óptima reseña crítica de HICKS, *Linear theory*, en «Economic Journal», diciembre, 1960.

(2) R. DORFMAN, *Application of Linear Programming to the Theory of the Firm*, Berkeley (California) 1951 (N. del T.: Existe traducción castellana editada por Aguilar, Madrid, 1960, *Programación Lineal. Su aplicación a la teoría de la empresa*); DORFMAN, SAMUELSON y SOLOW, op. cit.; H. B. CHENERY y P. CLARK, *Interindustry Economics*, New York, 1959 (N. del T.: Existe versión castellana, editada por el Fondo de Cultura Económica, Méjico, 1963, *Economía interindustrial*); J. CHIPMAN, *Linear Programming*, en «Review of Economics and Statistics», mayo, 1953; O. LANGE, *The output-investment ratio and input-output analysis*, en «Econometrica», abril, 1960. B. GIARDINA, S. RICOSSA, A. BARGONI y A. LONGO, *La programmazione lineare nell'industria*, Torino, 1954.

bien, proceder a una más uniforme distribución, en el tiempo, de la formación del capital, análogamente; los consumos de un período pueden ser satisfechos mediante la producción corriente, o bien, mediante la realización de stocks previamente acumulados, o en forma similar.

En el plano puramente teórico, la programación lineal ha permitido precisar con el máximo rigor muchas de las proposiciones a las cuales el razonamiento económico había incluido en el estudio del problema de la eficiencia. Es de particular importancia la demostración de que a cada programa óptimo corresponde un solo y bien determinado sistema de precios. La demostración que se tiene de este hecho en la programación lineal es interesante porque puede ser definida, en un cierto sentido, como operativa. Se trata del hecho de que cuando se resuelve un problema de programación lineal para conseguir el programa más eficiente, nacen en el mismo curso del cálculo determinadas cantidades que son perfectamente interpretables como precios; tales cantidades, quizá porque se necesitan en el curso de la solución, permanecen por así decir, «pegadas» a la misma solución y constituyen el aspecto que podría definirse del valor económico, o bien, se entiende este último valor, como valor de eficiencia (1).

De este modo se configura un interesante fenómeno de *dualidad* en los problemas de elección, fenómeno que puede ser convenientemente ilustrado por una de las más interesantes aplicaciones de la programación lineal: la de la teoría del equilibrio económico general. Tal aplicación puede hacerse, como se ha dicho, cuando se supone que la producción se desarrolla a rendimientos *constant*; en tal caso, prescindiendo inicialmente del fenómeno del consumo y asignando, no obstante, los precios a los bienes producidos por el sistema, se puede demostrar, en primer lugar, que el equilibrio competitivo proporciona el máximo valor de la producción global, subordinadamente a los vínculos impuestos a la producción por la disponibilidad limitada de recursos; en segundo lugar, que a tal equilibrio maximizante corresponde un sistema de precios para

(1) Téngase presente que tal fenómeno no es enteramente una característica privativa de los problemas de programación lineal, sino que surge en cualquier problema de investigación de los valores extremos condicionados por una función, como lo son las formas analíticas de la función límite y de los vínculos. Cfr. P. A. SAMUELSON, *Foundations of Economic Analysis* op. cit. p. 231 (N. del T.: Existe versión castellana editada por «El Ateneo», Buenos Aires, 1957, denominada *Fundamentos del Análisis Económico*); O. LANGE, *Economía política*, Edit. Riuniti, Roma, 1962, págs. 199 y ss. (N. del T.: Actualmente Tecnos, S. A., Madrid, está preparando la versión castellana de esta obra).

los recursos productivos tal, que el coste total de los propios recursos resulta mínimo subordinadamente a las condiciones competitivas que ninguna actividad productiva ejercitada a nivel positivo consiga un beneficio; en tercer lugar, que el valor (maximizado) de la producción y el valor (minimizado) de los costes son iguales. El equilibrio competitivo aparece, pues, como una situación que a partir de una determinada disponibilidad de recursos, partiendo de una base de una cierta técnica productiva y con referencia a ciertos precios de los bienes producidos, logra el máximo para el valor de la producción. Además de esto, se demuestra, sobre la base de la exactitud de los problemas de programación lineal, que una situación como la descrita es eficiente en el sentido de Pareto, es decir, que no sería posible aumentar una de las producciones sin disminuir cualquier otra. Naturalmente, a cada sistema de precios, inicialmente asignado a los bienes productivos, corresponde una distinta configuración eficiente. El equilibrio resulta determinado sólo cuando se hacen intervenir en el análisis las condiciones de la demanda. Lo que aquí importa destacar es que a cada configuración productiva eficiente corresponde un sistema de precios de los recursos. Es éste, precisamente, el problema de la «dualidad», el cual tiene la máxima importancia en los problemas de la planificación como expon-dremos, más ampliamente, en el próximo capítulo (1).

## 6. La teoría de los juegos.

Para completar nuestro examen de la economía matemática es preciso agregar una breve nota de la *teoría de los juegos*, formulada en 1944 por von Neumann y Morgenstern (2), sobre la base de las ideas anticipadas por el primero en 1928. La importancia de tal teoría para las cuestiones económicas ha sido vista, sobre todo, en la posibilidad de afrontar con ella los problemas suscitados por aquellas formas de mercado que sobre la base de los instrumentos tradicionales de análisis, presentan — como habíamos visto en el párrafo cuarto del capítulo IV — una «indeterminación oligopolística». Es un

(1) Sobre los problemas de la eficiencia y formación de los precios tratados con las más modernas técnicas de análisis, es fundamental el ensayo de T. C. KOOPMANS, *Allocation of resources and the price system*, en el volumen *Three Essays on the State of Economic Science*, New York, 1957. Cfr. también G. DEBREU, *Theory of Value*, New York, 1959.

(2) J. VON NEUMANN y O. MORGENSTERN, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton 1944 (3.ª ed. 1954).

juego en el que participan un cierto número de personas, ninguna de las cuales busca la consecución de un objetivo incompatible con los de los demás participantes, mientras que la medida en la que cada uno consigue el propio objetivo depende no sólo de su comportamiento sino de los comportamientos de todos los demás. Esto significa — como ocurre, precisamente, en el oligopolio — que cada uno, al decidir el propio comportamiento, debería tener en cuenta lo que cada adversario suyo espera de él y el modo en que los adversarios puedan comportarse a consecuencia de tales expectativas suyas. El resultado esencial de la teoría de los juegos es que, en algunos casos, es posible indicar una solución determinada para problemas de este tipo. Suponiendo que los jugadores sean solamente dos y que el juego sea «a suma cero» (es decir, que las ganancias de uno sean exactamente iguales a las pérdidas del otro), la teoría demuestra que para cada jugador existe un comportamiento (más exactamente: una distribución de comportamientos sobre un número suficientemente elevado de «partidas») que les garantiza (como esperanza matemática) una ganancia (o, respectivamente, una pérdida) no menor (respectivamente, no mayor) de un cierto valor y que si cada uno sigue tal comportamiento, aquellas ganancias mínimas (aquellas pérdidas máximas) son las que efectivamente se realizan, viniendo determinada la solución del juego. La teoría de los juegos ha comportado desarrollos matemáticos importantes y desde el punto de vista matemático la obra de von Neumann y Mongenstern y otros, es ciertamente del más alto interés. En cambio, por lo que respecta a la economía, la importancia de la teoría parece muy limitada, puesto que las conductas que tienen lugar en todas las situaciones de mercado de tipo oligopolístico están generalmente muy lejos de los comportamientos propios de los jugadores. En efecto, hasta hoy no han habido tentativas serias de aplicar la teoría de los juegos a cuestiones de mercado, y a las económicas en general. La atención de los economistas ha sido seducida, sobre todo, por las interesantes analogías matemáticas entre la teoría de los juegos y la programación lineal.

## CAPÍTULO IX

### La teoría de la planificación

#### 1. Introducción.

En el curso de esta exposición, habíamos tenido ocasión de referirnos, muchas veces, a los problemas teóricos de la *economía planificada*; y ahora ha llegado el momento de ocuparnos específicamente de esta cuestión, la cual, por otra parte, ha constituido uno de los fines que más se tienen en cuenta por el pensamiento económico contemporáneo. Es preciso indicar que por economía planificada entendemos una economía en la cual las decisiones económicas fundamentales vienen tomadas por los sujetos económicos *públicos*. Omitimos, aquí, el referirnos a aquellas formas de intervención pública en la economía de mercado que, sin embargo, a veces han recibido en la literatura económica y, sobre todo, en la publicista, el nombre de «planificación».

Se puede decir que el origen de la reflexión teórica sobre la planificación se encuentra en una toma de posición del economista austríaco von Mises, que en un artículo publicado en alemán en 1920, y, sobre todo, a partir de su traducción inglesa en 1935, afirmó que una economía planificada no podría nunca funcionar en forma racional (1). Puede parecer extraño que la discusión sobre este argumento se inicie aquí a partir de un economista adversario de la planificación y en lugar de esto no se busquen los orígenes de la literatura marxista. Si bien es cierto que tanto Marx como Engels habían previsto la necesidad de una gestión planificada del proceso productivo como consecuencia de la revolución socialista, ninguno de ellos se ocupó nunca de los modos de funcionamiento

(1) L. VON MISES, *Die Wirtschaftsrechnung in Sozialistischen Gemeinwesen*, en «Archiv für Sozialwissenschaften», 1920 (La traducción inglesa *Economic calculation in the socialist commonwealth*, se encuentra en el volumen *Collectivist Economic Planning*, publicado por F. A. VON HAYEK, Londres, 1935.)

de la economía planificada. Recuérdese la notoria refutación de Marx de «la producción de recetas para la cocina del futuro». Por lo que respecta a la literatura económica soviética, es preciso decir que las primeras cuestiones interesantes empiezan a encontrarse en un período bastante posterior a la época en la que von Mises inició el debate. Es, por esto, que razones cronológicas (pero, como veremos, también lógicas) nos llevan a iniciar esta exposición partiendo del economista austriaco.

## 2. La crítica liberal de von Mises, de Hayek y de Robbins.

El motivo por el cual von Mises fundaba su acusación de irracionalidad a una economía planificada puede exponerse así: puesto que el objeto de la economía, en cualquier contexto institucional, es el de la más eficiente utilización de los recursos escasos en la persecución de ciertos fines, se sigue que cada economía, para poder operar la selección que la eficiencia de la gestión requiere, tiene necesidad de que los recursos disponibles posean rigurosos índices de escasez, en ausencia de los cuales toda base para la consecución de la citada eficiencia resulta menor. Ahora bien, el único método que se conoce para atribuir tales índices a los recursos productivos, consiste en consentir que los propios recursos tomen un precio sobre un mercado libre; los precios relativos, en otros términos, miden la escasez relativa de los recursos y, por eso, el tomarla como punto de partida, es condición necesaria para la racionalidad, o sea, para la eficiencia del proceso de elección. Pero como sea que una economía planificada, por definición, carece de mercado y, por ello, carece del mecanismo que mide la escasez relativa de los recursos, cualquier criterio racional deviene disminuido en este tipo de economía, la cual, debido a ello, está destinada al arbitrio y al desorden. Una economía planificada puede dar lugar, también, según von Mises, a importantes resultados en términos puramente materiales; pero no es posible saber cuál ha sido el coste al cual se han obtenido estos resultados, y precisamente porque no es posible el cálculo de su coste, más bien es sólo por pura casualidad que la economía planificada puede evitar gigantescos despilfarros.

A decir verdad, una respuesta previa a esta posición de von Mises se encuentra ya en el artículo de Enrico Barone, citado en el capítulo II y se encuentra, más generalmente, en toda la teoría del equilibrio económico general. De hecho, si se admite, como sucede en esta teoría, que el mecanismo mediante el cual el mercado determina las elecciones de cada

sujeto económico, o sea que el mecanismo de formación de los precios relativos, sea enunciable mediante un sistema de ecuaciones, entonces es preciso admitir también que, al menos en principio, los precios son calculables a partir de los datos del problema, sin que haya necesidad de recurrir al mercado. Los datos del problema, como se hace notar, son los recursos disponibles, el estado de la técnica y las preferencias de los consumidores. Aunque estos datos son importantes, la teoría del equilibrio económico general proporciona, en principio, el medio mediante el cual se conseguirá, con las oportunas elecciones, la configuración más eficiente. De tal hecho se dieron cuenta otros economistas que también siguieron a von Mises en la negación de la posibilidad de una economía planificada. Entre ellos, los principales fueron Hayek y Robbins (1), los cuales a diferencia de von Mises, sostuvieron, que si bien desde un punto de vista teórico no se podía negar la posibilidad de cálculo, tal posibilidad no era aplicable al terreno práctico y esto por dos motivos; en primer lugar, porque el sistema de ecuaciones en el cual se expresa el equilibrio económico general es tan vasto y complejo que escapa a cualquier posibilidad de cálculo efectivo y, en segundo lugar, porque también, si tal cálculo fuera prácticamente posible, todavía ello requeriría un tiempo tal que durante su ejecución las informaciones relativas a los datos, informaciones esenciales al mismo cálculo, serían superadas por el tiempo en cuestión.

La posición de estos economistas es, pues, mucho menos rígida que la de von Mises. Para von Mises una economía planificada es impensable, o sea, no es una economía en el sentido propio sino sólo un conjunto desordenado de actividades; para Hayek y Robbins, por el contrario, el concepto de economía planificada es un concepto admisible, pero a pesar de esto no es posible hacer surgir del mismo un orden económico real.

## 3. Las respuestas de Lange y de Dobb.

¿Cuáles han sido las respuestas de los partidarios de la planificación a las argumentaciones anteriores? Debemos indicar que no existe una respuesta unitaria y que, por ello, es

(1) F. A. VON HAYEK, *The nature and history of the problem*, introducción al volumen indicado en la primera nota de este capítulo; Id., *The present state of debate*, también en el mismo volumen; L. ROBBINS, *The Great Depression*, Londres, 1934.

preciso examinar separadamente las aportaciones principales a la discusión. La primera de estas aportaciones, también cronológicamente, es la de Lange, en un artículo publicado en una revista inglesa entre 1936 y 1937 (1). La tesis de Lange ha sido uno de los puntos principales a partir de los cuales ha tomado impulso la discusión moderna sobre la planificación y, por esto, viene examinada cuidadosamente. En primer lugar, rechaza la posición de von Mises, y la rechaza con los argumentos que habíamos expuesto antes. Esto le permite precisar que la imposibilidad, en principio, de una economía planificada, es insostenible una vez que se haya admitido que el precio no sea simplemente una relación de cambio, sino que es, también, cuando se examina más a fondo, un coeficiente de escasez; tal concepción del precio, de hecho, lo hace calculable también en ausencia de un efectivo sistema de mercado, o sea prescindiendo también de un acto de cambio. En otras palabras, la calculabilidad del precio, concebido como índice de escasez, es para Lange una conquista definitiva del pensamiento económico moderno que en el caso de la planificación puede y debe dar todos sus frutos. Pero si Lange rechaza la posición de von Mises, después, en el curso de la argumentación, se revela muy sensible a la tesis de Hayek y Robbins. De hecho no alcanza a imaginar la determinación de los precios relativos en una economía planificada sino como el efecto de un mecanismo que aparece como la exacta réplica del mercado competitivo. En otros términos, al parecer Lange cree que la resolución efectiva de un sistema de equilibrio económico general no sea algo factible y que se deba recurrir a estructuras análogas a las de mercado. Naturalmente, el cuadro institucional al cual Lange se refiere es algo muy distinto del mercado capitalista. Ello se basa, sustancialmente, en dos elementos. En primer lugar, un conjunto de unidades de producción de propiedad pública, a cada una de las cuales se deja, por otra parte, una importantísima autonomía de decisiones en el ámbito de las reglas generales de comportamiento, fijadas imperativamente y que no son otra cosa que las normas a que se sujeta una empresa privada que persiguiera el máximo beneficio en un mercado perfectamente competitivo; en segundo lugar, un órgano central cuya función consiste en fijar los «precios de cuenta» a partir de los cuales las unidades de producción tomarán sus decisiones y en fijar-

(1) O. LANGE, *On the economic theory of socialism*, en «Review of Economic Studies», octubre 1936 y febrero 1937 (reeditado con algunas modificaciones y ampliaciones, en el volumen *On the Economic Theory of Socialism*, publicado por B. E. LIPPINCOTT, Minneapolis, 1938, 2.<sup>a</sup> edición, 1948).

los mediante un proceso «por tentativas» que, mediante periódicas revisiones, tienda a eliminar todo desequilibrio entre oferta y demanda. En opinión de Lange, dicho mecanismo sería mucho más eficiente que el que tiene lugar en la realidad capitalista, ya que mientras esta última está dominada por las imperfecciones del mercado y por los elementos de monopolio, en la economía socialista, por el contrario, se puede poner en marcha aquel ideal de organización económica que sólo la propiedad pública de los medios de producción puede garantizar.

La posición de Lange requiere un juicio complejo, puesto que contiene elementos positivos y elementos negativos. El principal elemento positivo reside en el hecho de que, con Lange, por primera vez, un partidario de la planificación reconoce la seriedad de la crítica de von Mises. Antes de Lange, de hecho, la literatura socialista había estado caracterizada por la incapacidad de darse cuenta de cuales son los problemas efectivos de una economía planificada. En efecto, el problema suscitado por von Mises, o sea, el problema de la racionalidad, no es esencialmente, como esta literatura tendía entonces a declarar, un problema típico de la economía burguesa, sino un problema general, puesto que cualquier economía ha de resolver el problema de la utilización eficiente de los recursos escasos. El gran mérito de Lange reside, por ello, en haber aclarado este punto y también el de haber señalado la importancia, a los fines de una solución racional del problema de la planificación, de toda la teoría económica de origen walrasiano. El punto débil de la argumentación de Lange reside en el hecho de que la resolución del problema del cálculo en el ámbito de la planificación ha sido confiada por él a un mecanismo no distinto del de mercado. Con esta solución se renuncia, de hecho, inevitablemente, a algunas de las más importantes ventajas de una economía con dirección central. Se puede decir, también, que la economía socialista definida por Lange difícilmente podría ser definida como planificada, puesto que la descentralización de las decisiones económicas se configura como impulsada al máximo grado; de tal modo resulta comprometida la misma figura de fondo de una economía planificada; y es, concretamente, esta circunstancia la que ha inducido a muchos escritores, por parte socialista, a moverse bajo argumentos sustancialmente distintos de los de Lange.

El principal exponente de este distinto modo de presentar los problemas de la planificación es el inglés Dobb (1), el cual

(1) M. DOBB, *Pianificazione*, en *Dizionario di economia politica* cit.; Id., *Tre articoli sul problema del calcolo economico in un'economia socialista*, en *On Economic Theory of Socialism*, Londres, 1955.

llega a conclusiones distintas de las de Lange, quizá porque su crítica a la argumentación de von Mises es distinta. La diferencia consiste en lo siguiente: mientras Lange acepta como importante el problema suscitado por von Mises y trata de demostrar la resolubilidad en una economía socialista, Dobb, por el contrario, continuando también la clásica publicidad socialista, ya sea incluso a un nivel distinto de consciencia crítica, niega que el problema de von Mises tenga importancia decisiva para una economía planificada.

Dobb indica que el problema suscitado por von Mises atiende, en definitiva, al uso más eficiente de unos recursos dados, mientras que la cuestión por la cual la planificación se destaca como un instrumento singularmente potente es la cuestión de la acumulación, es decir, del aumento de los mismos recursos. Dobb, aunque acepta la tesis de que el cálculo económico encuentra dificultades muy graves en una economía planificada, sostiene que el propio problema del cálculo tiene escasa importancia. Según Dobb, la eficacia de la planificación como instrumento de acumulación reside en el hecho de que la planificación es un sustituto del mercado. Su tesis empieza destacando que mientras el mercado proporciona un mecanismo para la coordinación a posteriori de las decisiones de inversión, la planificación proporciona, por el contrario, un mecanismo de coordinación a priori de las mismas decisiones. El medio con el cual el mercado obtiene su coordinación a posteriori, está constituido por los movimientos de los precios relativos; el mecanismo con el cual la economía planificada obtiene la coordinación a priori está constituido precisamente por el plan, o sea, por un conjunto coordinado de desarrollos que viene asignado imperativamente a la totalidad del sistema económico. Ahora bien, en una época en la que el progreso tecnológico ha aumentado considerablemente las dimensiones de cada decisión particular, el mecanismo a priori de la planificación se manifiesta, en opinión de Dobb, decisivamente superior al mecanismo a posteriori del mercado. De hecho, en consecuencia precisamente de tal aumento de dimensiones, cada decisión individual, por un lado, deriva su plausibilidad de un conjunto de otras y bien-determinadas decisiones que vienen paralelamente tomadas en puntos particulares del sistema económico y, por otro lado, ella misma influye en las decisiones individuales que deben ser tomadas en otra parte. Además de esto debe tenerse en cuenta el hecho de que, siempre en virtud del progreso tecnológico, los proyectos de inversión, característicos de las economías modernas, contienen una parte muy importante de capital fijo, de modo que resulta

relativamente siempre más importante aquella parte de los recursos que, quedando invertida por largo tiempo, afecta a la evolución del sistema económico por períodos todavía más largos. Frente a estas circunstancias, el mecanismo de mercado puede presentar, y habitualmente sucede así, insuficiencias muy graves, las cuales se manifiestan en el hecho de que muchos desarrollos que aparecerían perfectamente justificados en un cuadro en el cual se pudiera tener en consideración la totalidad del sistema económico y su evolución en el futuro no sean convenientes en un contexto atomístico del mercado. Está claro, sin embargo, que especialmente para los países en los que el problema del desarrollo se presenta como el problema económico esencial, la planificación cuenta con elementos decisivos que les proporcionan superioridad respecto al mercado. Se podría decir, en conclusión, que en los países que intentan iniciar o acelerar su proceso de desarrollo, el mecanismo de mercado impondría a cada una de las decisiones más importantes un coeficiente de riesgo tal que haría que estas decisiones dejaran de ser convenientes; por esto la planificación aparece, en tales situaciones, como una elección inevitable.

Resumiendo, podemos considerar las posiciones de Lange y de Dobb como representativas de dos diversos tipos de respuesta a la crítica liberal sobre la imposibilidad de realizar un cálculo económico correcto en la economía planificada. La primera respuesta consiste en las tres proposiciones siguientes: en primer lugar, se acepta el concepto de que el cálculo económico sea un aspecto esencial de la planificación como de cualquier orden económico; en segundo lugar, se acepta la idea de que ningún otro cálculo es posible sino el que se sigue de mecanismos análogos al de mercado y, finalmente, se sostiene la posibilidad de que un mecanismo de este tipo sea introducido, también, en la planificación, se afirma, asimismo, que su eficiencia sería decisivamente superior a la del mercado capitalista.

La segunda respuesta consiste, por el contrario, en las dos proposiciones siguientes: en primer lugar, se niega que el problema del cálculo sea un problema muy importante para la planificación, puesto que el problema principal por el que se accede a una gestión planificada no es el problema de la óptima utilización de unos recursos dados sino el del aumento de los propios recursos; en segundo lugar, se afirma que a los fines de este último problema (que es el de la acumulación) la planificación proporciona un mecanismo completamente superior al mercado en cuanto consiente desarrollos que serían inconcebibles con el mercado.

#### 4. *Planificación y cálculo.*

Hemos visto ya cual era el punto débil de la argumentación de Lange; ahora debemos examinar cual es el punto débil de la postura de Dobb. Para darse cuenta de que la argumentación de Dobb no es plenamente aceptable, es preciso tener presente que si bien es verdad que el problema de la eficiencia ha sido tratado con especial referencia a una situación estacionaria, no es totalmente cierto, por otra parte, que el problema de la eficiencia, como tal, sea importante sólo por esta razón. No hay duda de que la noción de eficiencia, como ha sido formulada por la teoría económica (utilización de datos puestos en forma tal que puedan hacer máxima la consecución de ciertos fines), comporta la asunción de que los recursos productivos vengan dados; pero esto no significa que entre los fines a conseguir con el empleo de tales recursos no pueda estar, incluso, el del aumento de los mismos recursos, que es lo que genéricamente se llama acumulación.

La propia acumulación puede desarrollarse en forma eficiente o en forma ineficiente. El hecho de que una parte de la riqueza disponible se dedique a conseguir el aumento de la capacidad productiva de un sistema económico no hace salir, ciertamente, tal sistema del problema de la escasez de recursos. Por lo demás, basta referirse al hecho de que la acumulación misma se presenta como un objetivo concurrente con otros objetivos y, esencialmente, con el de la satisfacción inmediata de las necesidades, que en el ámbito de la misma acumulación son posibles desarrollos muy diferentes entre los que se debe elegir. Está perfectamente determinado que la elección entre consumo y acumulación y la elección entre las muchísimas formas en las que la acumulación puede traducirse no pueden ser seguidas sino se parte de unos criterios de elección bien definidos y de algún mecanismo que permita el cálculo de las mejores alternativas. Esto no significa, naturalmente, que la tesis de Dobb busque la superioridad de la planificación en las situaciones en las que el problema del desarrollo económico se presenta como el más importante, sería una tesis para rechazar, sino que significa que tal eventual superioridad de la planificación no puede ser afirmada en forma alguna hasta que no se demuestre que la gestión planificadora de la economía posee instrumentos suficientes para el cálculo de la eficiencia. En otras palabras, el problema del cálculo económico nace como consecuencia del fenómeno de la escasez en el que la vida económica se presenta. Ahora bien, si

se persigue como fin esencial del proceso económico la disminución de la escasez mediante el proceso de acumulación, esto significa que no se ha salido todavía de la escasez y que el mismo fin de la escasez puede ser perseguido con eficiencia solamente en el ámbito de un mecanismo económico que consienta el cálculo.

No hay duda, entonces, de que una respuesta adecuada a la crítica liberal podría tenerse sólo en cuanto se pudieran utilizar conjuntamente los elementos positivos de la posición de Lange y los elementos positivos de la posición de Dobb, es decir, sólo en cuanto se pudiera afirmar la posibilidad del cálculo en el ámbito de una estructura no condicionada por las limitaciones que el mercado presenta en el terreno del desarrollo.

En esta dirección se ha volcado la tendencia más reciente sobre el problema de la planificación. Sin embargo, antes de examinar este punto será preciso y es, en cierto sentido, indispensable, hacer una referencia, siquiera muy breve, a la experiencia soviética, bien sobre el terreno práctico de la gestión, bien sobre el terreno de la discusión teórica.

#### 5. *La experiencia soviética.*

En cuanto al examen de la experiencia soviética en el hecho de la planificación no podemos extendernos en particularidades; no sólo por la carencia de espacio, sino sobre todo porque nuestra exposición está dedicada a la historia del pensamiento y no a la historia de los hechos. Lo que interesa destacar sobre todo es que, hasta una época muy reciente, la planificación soviética ha sido conducida descuidando, casi completamente, el problema del cálculo económico. En el origen de esta postura encontramos dos circunstancias, una de carácter cultural y otra de carácter práctico. La primera estudia el hecho de que la ciencia económica soviética se ha reducido siempre a una ilustración del pensamiento de Marx en el que, como ya habíamos dicho, no se encuentra ningún examen detallado de una realidad económica que se coloque fuera de las tradicionales instituciones capitalistas. Además, puesto que interesaban especialmente a Marx, en el examen del capitalismo, todos aquellos aspectos que eran específicos del marco capitalista y, por eso, no era posible encontrar en su obra un tratamiento adecuado de aquel problema de la eficiencia en la utilización de recursos escasos que, como tal, no es peculiar solamente de la realidad capitalista, sino que es ca-

racterístico de todo proceso económico que se desarrolle bajo el signo de la escasez. La razón práctica de esta solicitud soviética debe buscarse en la circunstancia de que, al menos en la primera fase de la planificación, las alternativas de desarrollo a elegir entre ellas se presentaban como extremadamente sencillas y la elección podía hacerse, por ello, al margen de un cálculo riguroso. Tal simplicidad del proceso de elección derivaba, a su vez, en primer lugar, del hecho que la alternativa entre consumo presente y acumulación había sido decidida, de una vez por todas, por la dirección central, con la elección de un tipo de gestión que garantizara el más rápido desarrollo posible; en segundo lugar, del hecho que al principio de un proceso de industrialización las alternativas respecto al contenido a dar a la acumulación son muy pocas y muy sencillas; y, en tercer lugar, del hecho que, ya sea en virtud de la alta tasa de acumulación y de la consiguiente fuerte contención del consumo, las necesidades a satisfacer han sido por largo tiempo las necesidades más elementales. En tal situación, el único problema del que nos hemos ocupado ha sido el de garantizar la recíproca compatibilidad de los desarrollos que se daban cita en los diversos sectores para conseguir, en todo momento, el necesario equilibrio entre las disponibilidades y el uso de cada bien. Este problema fue resuelto con el llamado método de las «balanzas materiales» que constituye una especie de burda imitación del sistema de Leontief. Lo que es importante destacar, a este respecto, es que el método de las balanzas, aún cuando viniera transformado en una verdadera tabla *input-output*, permite resolver el problema de la coherencia interna de toda posible alternativa de desarrollo, pero no sirve para resolver el problema de la elección entre un tipo de desarrollo y otro. A decir verdad, en los años precedentes a 1927, la literatura soviética no fue ajena al problema del cálculo económico y, a este propósito, hubieron también considerables aportaciones, las cuales, sin embargo, en el clima cultural y político entonces prevalente, no adquirieron ninguna influencia y, posteriormente, cesaron por completo.

Por otra parte, con el mismo progreso de la planificación y con el desarrollo de la riqueza, la gestión de la economía viene a encontrarse frente a problemas cada vez más complejos, en dependencia concretamente de la cada vez menos obvia elección a realizar. Por un lado, de hecho, el mismo objetivo de la rápida industrialización aparecía susceptible de recibir contenidos siempre más ricos y distintos mientras, por el otro lado, el aumento del nivel general de vida que se venía consiguiendo por el rápido proceso de acumulación hacía aparecer

mucho más amplia la gama de las alternativas del consumo. A consecuencia de esto, el problema de las elecciones y, por ende, el del cálculo, no podía ser diferido por más tiempo. Una manifestación extremadamente importante de tal situación se encuentra en el último escrito de Stalin, aparecido en 1952 (1). En este escrito, Stalin señala cómo en el sistema económico soviético existen, aunque para prescindir de las relaciones comerciales con el exterior, dos sectores en los que la formación mercantil de los precios se ha mantenido inalterada dentro del ámbito de la gestión planificada general de la economía; se trata, por un lado, del mercado de los bienes de consumo y, por el otro, de las relaciones de intercambio entre la ciudad y el campo. En estos dos sectores se encuentran sujetos económicos independientes; por lo que respecta a los bienes de consumo, el encuentro tiene lugar entre la masa de los consumidores que son libres para gastar su renta en la forma que crean más oportuna y el conjunto de las organizaciones estatales de venta; en el campo de las relaciones entre campo y ciudad el encuentro tiene lugar entre las industrias estatales y las empresas agrícolas de propiedad social cooperativa. Si bien dentro ciertos límites, se trata, en ambos casos, de mercados efectivos sobre los que tiene lugar una formación real de precios. Lo que interesa destacar es que, en opinión de Stalin, sería un error la eliminación acelerada de estos elementos de mercado presentes en la economía soviética, puesto que éstos contribuyen a resolver el problema de una gestión racional, problema que Stalin juzga de gran importancia para eliminar todas las incongruencias y los derroches de los que él mismo proporciona algunos ejemplos en su escrito. Se nota como en esta formulación el problema del cálculo económico viene estrechamente ligado a la existencia de un mercado y como, por esto, en definitiva, el problema de la economía soviética viene resuelto sobre la base de un mero compromiso entre una planificación centralizada que tiende al desarrollo y una formulación descentralizada de los precios esencialmente limitada a algunos sectores.

Por otro lado, esta toma de posición de Stalin, tenía perfectamente en cuenta las tendencias científicas, ahora más que nunca, muy difundidas en la Unión Soviética, las cuales, bajo la presión de los problemas corrientes de la planificación, tendían a apoyar sobre bases más sólidas y, sobre todo, más acordes con los problemas efectivos, todo el mecanismo de la

(1) G. STALIN, *Problemi economici del socialismo nell'URSS*, Rinascita, Roma, 1953.

planificación. El problema que, en particular, venía desde hacía tiempo suscitando el interés de los planificadores y de los economistas era el de los criterios para la elección entre los diversos modos de realizar determinados proyectos de inversión (por ejemplo, si aumentar la capacidad de producción eléctrica mediante centrales térmicas e hidroeléctricas). Nos hemos dado cuenta, a este respecto, que la comparación entre los proyectos alternativos no podía ni siquiera ser seguido sino en cuanto los costes e ingresos relativos a cada proyecto en particular fuesen reducidos todos a valores presentes mediante una operación de descuento y que esto implicaba la determinación de un tipo de interés, del cual se discute si debía ser único para toda la economía, o bien, distinto para cada iniciativa en concreto, pero cuya existencia representaba, en realidad, una objeción muy implícita e importante a la explotación capitalista. Por otra parte, los problemas de eficiencia frente a los cuales se encontraba la planificación soviética no eran distintos de los que se presentan en una economía capitalista; y es natural, por lo tanto, que se estuviera predispuesto, por fin, a abribuir la exacta importancia a una categoría económica que, como el interés, es esencial para la resolución de tales problemas.

Se puede también afirmar que, hasta hace muy poco, el nivel de desarrollo alcanzado por la economía soviética no consentía más que una gestión aproximada como la de la primera fase de la industrialización. Los derroches a que la falta de rigor sobre este punto siempre da lugar han comenzado, últimamente, a ser considerados como insoportables. A esto se ha venido añadiendo, en esta postguerra, la experiencia, por cierto no alentadora, de la planificación en los países de la Europa oriental, donde el fenómeno de la ineficacia de la gestión a causa de la falta de un cálculo económico riguroso ha alcanzado manifestaciones tan evidentes, que han hecho afirmar recientemente a algunos economistas polacos que el bajo nivel de vida de estos países depende mucho menos de la alta tasa de acumulación que de los derroches de recursos y de riqueza debidos a la ineficacia.

#### 6. *Los problemas teóricos actuales de la economía planificada.*

La situación actual puede también ser definida en estos términos: el problema de la obtención de eficiencia en la gestión de la economía planificada se ha convertido en improporcionable por el mismo nivel de acumulación que las economías

planificadas han alcanzado; si bien se reconoce generalmente que se actúa prudentemente en la reducción de las zonas de mercado que todavía existen en la actualidad en las economías planificadas, sin embargo la necesidad de asegurarse todas las ventajas que la gestión centralizada presenta para los fines del desarrollo económico induce a descartar la perspectiva de que el cálculo económico pueda ser confiado a una ampliación del mecanismo de mercado; por eso, el problema se plantea en términos de cálculo exacto y cierto. Se trata de comprobar, por lo tanto, si aquella operación que parecía absurda a Hayek y Robbins y que, basándose en su razonamiento, amigos y enemigos de la planificación habían igualmente considerado irrealizable, no sea, por el contrario, actualmente, algo perfectamente resoluble. A tal fin, ayudan todos los instrumentos de tipo econométrico de los que hemos tenido ocasión de hablar. Tales instrumentos, como hemos dicho, están constituidos, esencialmente, por modelos que reproducen el mismo mecanismo de cálculo que tendría lugar en un mercado perfectamente competitivo (1), en el caso de que éste pudiera existir, con la importante cualificación de que los mismos modelos vienen formulados en forma tal que consienten, con la ayuda de los modernos instrumentos de cálculo electrónico, la determinación efectiva de las soluciones numéricas.

Con referencia a cuanto se ha dicho en la última parte del capítulo anterior — y, de un modo particular, al fenómeno de la «dualidad» que se presenta en los problemas de la programación — se puede decir que existen, desde el punto de vista teórico, dos plataformas posibles para el cálculo en una economía planificada, según sea que el mismo cálculo haga referencia a la configuración productiva, o bien, al sistema de los valores económicos. En el primer caso, se tiene una planificación que es, en el caso límite, totalmente centralizada, puesto que es la autoridad planificadora la que asigna objetivos definidos y detallados a todas las unidades de producción; en el segundo caso, se tiene una planificación con fuertes ten-

(1) Como hemos recordado en el primer capítulo, la analogía entre el mecanismo competitivo y la planificación fue afirmada ya por Pareto y, más completamente, por Barone. Respecto a la formulación de estos autores, debemos decir que los actuales esquemas de planificación no son, ni podrían ser contruidos sobre la base de la teoría walrasiana, por la insuficiencia que esta teoría presenta en el terreno de la formación de capital (véase *supra*, págs. 26-27). El esquema más completo de planificación de que hoy se dispone es el modelo dinámico de LEONTIEF, del cual ya hemos hablado en el cap. VIII (véase sobre esta cuestión: C. NAPOLIONI, *Mercato, pianificazione e imprenditività* en «La Rivista Trimestrale», N.º 3, 1962).

dencias descentralizadoras, puesto que en la oficina central se calculan los valores que corresponden a la deseada configuración productiva, la cual, por otro lado, deberá ser conseguida como resultado de las decisiones tomadas por cada unidad productiva en particular sobre la base concreta de aquellos valores calculados. Es inútil añadir que en la práctica son posibles soluciones intermedias, pudiendo ser, en algunos casos, más oportuna la indicación de metas de producción y, en otros casos, la indicación de valores económicos.

Los desarrollos más recientes del pensamiento económico soviético demuestran que en este país se hallan netamente orientados, ahora, hacia la aplicación de estos métodos en la planificación. Para algunos de estos modelos, los soviéticos pueden jactarse de poseer la prioridad, de la que hoy se viene apreciando su valor en aquel país. Por lo que se refiere, por ejemplo, a la programación lineal, se sabe que el problema fue completamente formulado por el matemático Kantorovic en 1939. El mismo Kantorovic, juntamente con numerosos economistas, entre los cuales destaca Nemcinov, están preparando, en una obra de gran interés, los instrumentos necesarios para una gestión más racional de la economía soviética (1). Son interesantes, también, en este sentido, los escritos más recientes de Lange (2), quien ocupa actualmente un lugar destacado en el sistema económico polaco; este economista, destacándose netamente de la línea por él mantenida en 1936, está elaborando actualmente esquemas de planificación que se fundamentan en decisiones centralizadas sobre la base de soluciones de eficiencia, investigando a través del cálculo más que a través de procedimientos «de tanteo» análogos al mecanismo de mercado. Estamos asistiendo, naturalmente, a un cambio, en la teoría y en la práctica, de la planificación y, en el estado actual, es difícil prever con exactitud cuales serán los desarrollos posteriores de este movimiento, también porque los instrumentos que se vienen elaborando, aunque son infinitamente más refinados y eficaces que los usados anteriormente, per-

(1) Véanse, en italiano, los artículos de V. S. NEMCINOV y de L. V. KANTOROVIC, publicados en los números 3, 4 y 5 de los «Quaderni di documentazione» del *Centro di studio sull'economia sovietica* (Roma). Para una esmerada reseña de estos nuevos desarrollos del pensamiento económico soviético, cfr. M. DOBB, *La ripresa del dibattito economico in URSS*, «Politica ed economia», enero 1961.

(2) O. LANGE, *Introduction to econometrics*, Pergamon Press, Londres, 1959; Id., *The output-investment ratio and input-output analysis*, en «Econometrica», abril, 1960.

sentan muchos defectos e imperfecciones, entre las que parece singularmente grave aquella que se refiere al tratamiento muy parcial de los fenómenos relativos al progreso tecnológico. Se trata, desde luego, de un desarrollo muy importante que no dejará de tener efectos muy profundos, ya sea sobre el desarrollo del pensamiento económico, ya sea sobre los resultados prácticos de la planificación.

## CAPÍTULO X

# La teoría del subdesarrollo económico

### 1. *La perspectiva histórica del subdesarrollo.*

En los últimos veinte años el pensamiento económico se ha ido enriqueciendo por un conjunto de proposiciones relativas a una realidad económica que en el pretérito había sido fundamentalmente abandonada por la ciencia oficial. Se trata de la realidad de todos estos países del mundo que se conocen actualmente con el nombre de *subdesarrollados* o *atrasados*. La consideración sobre este tema empezó prácticamente durante la última guerra, tan pronto como se preveyó que muchos países de Europa oriental, de Asia, de Africa y de la América Latina, a la conclusión del conflicto, plantearían el problema de la creación, en ellos, de mecanismos económicos capaces de atenuar la distancia que les separaba de los países más adelantados. Se pensó, en otras palabras, que el desarrollo de los sentimientos nacionalistas que el mismo conflicto había favorecido, habría hecho totalmente insoportable para los países en cuestión una situación de tan profundo desequilibrio con respecto a los países ricos.

Desde entonces la bibliografía sobre las economías subdesarrolladas se ha ido incrementando de forma imponente (1).

---

(1) Una bibliografía muy amplia y continuamente puesta al día, se encuentra en el «Suplemento a las "Informazioni SVIMEZ" sobre los problemas de los países económicamente subdesarrollados», publicación mensual de la Asociación para el desarrollo de la industria en el Mezzogiorno (SVIMEZ, Roma). Tal publicación incluye, también, la traducción italiana de los escritos más importantes sobre esta materia, entre los cuales aquí citaremos: P. N. ROSENSTEIN-RODAN, *Problemi dell'industrializzazione nell'Europa orientale e sud-orientale*, N.º 17, abril de 1954 (N. del T.: Existe versión castellana de este artículo en la obra conjunta, *La Economía del Subdesarrollo*, publicada bajo la dirección de A. N. AGARWALA y S. P. SING, Tecnos, Madrid, 1963); R. NURSKE, *Problemi della formazione di capitale nei paesi sottosviluppati*, N.º 4, marzo 1953, N.º 5, abril de 1953 y N.º 25, diciembre 1954 (N. del T.: Existe versión castellana de este libro, publicada

Se refiere, fundamentalmente, a los tres siguientes problemas: definición de subdesarrollo; análisis de las características fundamentales de las economías subdesarrolladas; examen de los modos en que el subdesarrollo es susceptible de ser superado, es decir, de las políticas dirigidas a determinar en estos países procesos rápidos de desarrollo económico.

## 2. La definición de economía subdesarrollada.

El problema de la definición de una economía subdesarrollada no es tan simple como podría parecerlo a simple vista; en efecto, la teoría económica no está todavía en condiciones de determinar, entre las muchas características de estas economías, aquella o aquellas que, presentándose como fundamentales, proporcionan, por esa misma razón, un criterio de determinación. Por otro lado, teniendo en cuenta sobre todo la oportunidad de que la definición sea tal, que permita una determinación cuantitativa del subdesarrollo, se supone generalmente que el grado de desarrollo de una cierta economía sea identificable mediante el nivel de renta por habitante. Debemos apresurarnos a decir que el criterio de renta por habitante presenta no pocos defectos, los cuales han sido ampliamente discutidos por la bibliografía económica. Para este modo de exposición, tales defectos pueden agruparse en los siguientes cuatro puntos:

En primer lugar, existe una dificultad que, aunque no fuera básica, es tal, que es capaz de impedir una exacta determinación cuantitativa del subdesarrollo a partir de la base del criterio citado. Se trata del hecho de que los países subdesarrollados carecen prácticamente de estadísticas sobre la renta y sobre la producción, sin que haya ninguna perspectiva inmediata de conseguir estimaciones que posean un elevado grado de fiabilidad. En segundo lugar, las estimaciones sobre la renta, por exactas que sean, se refieren generalmente a aquella parte de la producción que pasando por el mercado recibe del mismo mercado un precio; en las economías subdesarrolladas, y ello es bien conocido, hay una parte bastante importante de la riqueza producida que no pasa a través del mercado, puesto que permanece en el ámbito de actividades económi-

por el Fondo de Cultura de Méjico, *Problemas de la formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*, Méjico, 1960, 2.<sup>a</sup> edición); M. DOBB, *Alcuni aspetti dello sviluppo economico* (N.º 10, septiembre 1953, número 11, octubre de 1953.

cas de mera subsistencia, es decir, de actividades en las cuales el productor no recurre al mercado ni para la adquisición de los medios de producción, ni para la venta de su producto. Esto significa que, en la situación en cuestión, una parte considerable de la renta escapa a toda posibilidad de medición. En tercer lugar, si la renta por habitante es utilizada para efectuar comparaciones internacionales, nos encontramos con el inconveniente de que la reducción de los datos nacionales a una misma medida monetaria común presenta dificultades gravísimas. Las relaciones de cambio entre las distintas monedas no corresponden, de hecho, casi nunca, a las relaciones entre los distintos poderes adquisitivos, más bien se trata de calcular tales relaciones entre los poderes adquisitivos. Nos encontramos, recordemos, comparando los países desarrollados y los países subdesarrollados, frente a la última dificultad de la distinta composición en mercancías de las respectivas rentas nacionales y es distinto hasta tal punto que hace incierto el mismo concepto de relación entre los poderes adquisitivos. Finalmente, debe tenerse en cuenta que cuando nos limitamos a considerar la renta por habitante, todo un conjunto de diferencias cualitativas entre los distintos países escapa a toda posible consideración, puesto que a un mismo nivel de renta por habitante pueden corresponder, también, estructuras económicas completamente distintas.

No obstante y tales defectos, el criterio de la renta por habitante da lugar a resultados suficientemente indicativos de la amplitud del desequilibrio que afecta a la economía mundial. Se pasa de rentas por habitante de aproximadamente 2.000 dólares (para los Estados Unidos) a rentas por habitante inferiores a 50 dólares anuales (como las de muchos países asiáticos y africanos). El cuadro que de ello resulta no sería fundamentalmente distinto si se pudieran aportar a la medida todas las modificaciones sugeridas por los defectos antes descritos.

Si se consideran subdesarrollados todos los países que tienen una renta por habitante inferior a 200 dólares anuales, resulta que cerca del 70 % de la población mundial vive en condiciones de subdesarrollo. Este dato, aún teniendo en cuenta todas las imperfecciones del criterio usado, es suficiente para darse cuenta de la magnitud del problema.

### 3. La estructura económica de los países subdesarrollados.

La causa inmediata de la baja renta por habitante, característica de las economías subdesarrolladas, es la baja productividad del trabajo, a su vez debida a lo primitivo de los medios técnicos con los cuales el trabajo se combina en el proceso productivo. En general, la superación de tal situación de atraso técnico requeriría, como ha necesitado en todos los países que hoy están desarrollados, una importante acumulación de capital, cuya posibilidad está condicionada a la formación de un determinado exceso de la producción global sobre el consumo necesario para el mantenimiento y la reproducción de las fuerzas de trabajo. Pero a consecuencia de la baja productividad, este exceso es muy pequeño en los países subdesarrollados en los que, sin embargo, se establece una especie de círculo cerrado que se conoce con el nombre de «círculo vicioso de la pobreza». El aumento de la renta por habitante requiere un aumento de la productividad que, a su vez, depende de la formación de capital y, por lo tanto, del excedente que se produce entre la producción y el consumo necesario; pero tal excedente es pequeñísimo, precisamente, porque la renta por habitante es baja. Tal círculo cerrado condena a las economías atrasadas a una condición prácticamente estacionaria, la cual tiene tanta mayor posibilidad de consolidarse en cuanto el excedente de la producción sobre el consumo necesario no solamente es escasísimo en la mayor parte de los casos, sino que, muchas veces, se destina al consumo de lujo de las clases más ricas.

Esta tendencia sistemática a la posición estacionaria se explica aún mejor, en sus causas más últimas, si se tiene en cuenta el hecho de que las economías subdesarrolladas se caracterizan por estructuras económicas que podrían definirse como *precapitalistas*. Es decir, se trata de estructuras en las que faltan las dos características fundamentales del capitalismo, o sea, por un lado el hecho de que el trabajo es trabajo asalariado y, por el otro, que las decisiones económicas fundamentales, o sea, las decisiones relativas a la inversión, se toman por sujetos privados independientes entre sí quienes determinan las condiciones de conveniencia basándose, fundamentalmente, en los movimientos presentes y previstos de los precios. El sistema capitalista lleva aneja una gran extensión del sistema de cambios, en primer lugar, en el sentido de que ningún productor puede considerarse como autosuficiente, y, en segundo lugar, por la existencia de un estímulo sistemático

a la inversión, determinado por la necesidad de alcanzar y conservar el beneficio privado en las vicisitudes de la competencia. Y, concretamente, este estímulo a la inversión, es el que ha representado el muelle potentísimo que en poco más de un siglo ha dado lugar en los países en cuestión a una considerable acumulación de capital y, por lo tanto, a un progreso continuo y sistemático de la riqueza y de la renta, a través de un constante incremento de la productividad del trabajo. Es importante tener en cuenta que, desde el punto de vista tecnológico, la forma de producción característica de estas economías está constituida por la producción industrial; de aquí que se identifique la definición de países *industrializados* con la de países adelantados o capitalistas. En las economías subdesarrolladas tenemos, por el contrario, estructuras preferentemente de tipo familiar y de subsistencia. Esto es verdad, tanto para la actividad agrícola como para la actividad manufacturera. En particular, estas últimas, ya sea porque predomina en ellas el tipo de empresa familiar, mantienen caracteres de artesanado y no todavía industriales. Esta circunstancia está en el origen de la absoluta preponderancia que la agricultura goza en la economía de estos países; generalmente del 70 al 90 % de la población activa trabaja en la agricultura.

El carácter precapitalista de la mayor parte de las actividades económicas de los países subdesarrollados da lugar a una de las características más importantes de estos países: el paro encubierto. La expresión de paro encubierto se usa con referencia a cada situación en la que una parte de las fuerzas de trabajo presentes en una empresa pueden ser separadas de la misma empresa sin que su producción disminuya, aún permaneciendo constante la técnica y el capital disponibles. Es evidente que un fenómeno de tal clase cobra real importancia sólo en aquellas estructuras en las cuales no se distingue entre realidad familiar y realidad empresarial, como ocurre por ejemplo en la agricultura de peonaje. Solamente en tales condiciones es posible la presencia estable de trabajo con productividad nula dentro de la empresa. En situaciones de tipo capitalista, tal trabajo sería antes o después eliminado en virtud de los mecanismos de mercado. Como ya veremos en seguida, la existencia de paro encubierto pone a disposición de las economías atrasadas un factor de producción de notable entidad que, bajo ciertas condiciones, constituye uno de los recursos más importantes para el comienzo de un proceso de desarrollo.

En el carácter precapitalista de la economía de los países atrasados se debe destacar, también, la circunstancia, antes mencionada, de que el escaso excedente sobre el consumo ne-

cesario que se produce en los países en cuestión viene casi completamente destinado al consumo de las clases acomodadas. Tales clases están constituidas, de hecho, por propietarios agrícolas y no por burgueses emprendedores; las clases ricas, en otras palabras, mientras podrían ser un elemento dinámico en las economías capitalistas, representan, por el contrario, uno de los obstáculos más fuertes para el desarrollo de las economías atrasadas.

#### 4. *El desequilibrio económico mundial.*

Si se tiene presente esta diversidad de estructuras económicas en los distintos países, la explicación de los desequilibrios económicos mundiales puede ser facilitada notoriamente. A este respecto, es oportuno tomar en consideración las previsiones que sobre el desarrollo económico mundial se hicieron por parte de los clásicos, o sea, por aquellos economistas que, por primera vez, apremiados por el ambiente originado por la producción capitalista, elaboran un cuerpo sistemático de doctrinas económicas. La economía clásica, frente a la evidente fuerza expansiva del sistema económico por ella estudiado, o sea, del sistema capitalista, predecía que tal orden, por haber superado las formas más atrasadas de producción en los países de origen del propio capitalismo (en aquellos países que habían experimentado la citada «revolución industrial»), estaría en posición de poder extenderse por todo el mundo, batiendo y superando, en cada país a las formas más atrasadas de producción. Pero, a más de un siglo de distancia de la formulación de estas previsiones, podemos hoy darnos cuenta de cómo se han producido solamente en pequeña medida. En realidad, los países que en el momento en que se realizaron estas previsiones estaban más desarrollados han continuado, en forma mucho más impetuosa, incrementando su riqueza, mientras que casi todos los otros países se han quedado todavía más atrás, dando lugar, finalmente, a la situación de profundo desequilibrio de la que hemos hablado al principio. Como ha sido muy bien destacado por Myrdal (1), recientemente, la historia económica mundial presenta, no una tendencia a un equilibrio general, sino una tendencia a profundizar estos desequilibrios.

(1) G. MYRDAL, *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, Londres, 1957 (N. del T.: Existe versión castellana, bajo el título *Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas*, publicada por el Fondo de Cultura de México, México, 1962, 2.ª edición).

¿Cuáles han sido, pues, las razones que no han permitido la verificación de aquella previsión clásica?

La explicación más generalmente aceptada por los actuales teóricos del subdesarrollo, es la que se refiere a la existencia de los llamados *factores acumulativos*, o sea, de factores que una vez aparecido un desequilibrio, por pequeño que éste sea, entre distintas regiones, actúan en el sentido de aumentar todavía más este desequilibrio por el solo hecho de haberse producido. Estos factores acumulativos vienen clasificados en dos categorías, según se produzcan del lado de la oferta o del lado de la demanda.

Por lo que respecta a los primeros, es preciso considerar que la inicial constitución de una determinada estructura industrial en un determinado lugar, da oportunidad al nacimiento, en aquel lugar, de una serie de economías externas, originadas por los elementos del citado «capital nacional fijo». Se trata, en definitiva, de todo aquel conjunto de servicios (medios de comunicación, fuentes de energía, sistema crediticio, mano de obra cualificada, etc.) que determinan ventajas decisivas de los costes para todas las actividades que tengan su inicio en las regiones en cuestión. Los clásicos pensaban que estas ventajas de costes en los países ya dotados de un cierto grado de industrialización habrían podido ser compensadas, en los otros países, por el bajo precio al que podía ser contratada la mano de obra. La experiencia histórica, sin embargo, ha demostrado que esta compensación no ha tenido lugar; si bien durante el siglo XIX un obrero de la India costaba la quinta o la sexta parte de un trabajador inglés, la conveniencia, sin embargo, para los capitalistas privados para invertir en Inglaterra ha sido siempre mayor que la conveniencia de invertir en la India, porque, concretamente, las economías externas existentes en Inglaterra eran decisivas respecto al ahorro de los costes en mano de obra que pudiera producirse en la India.

Por lo que respecta a los factores acumulativos que actúan por el lado de la demanda pueden ser mejor explicados con un ejemplo: Supóngase que en un país subdesarrollado se pretenda establecer una fábrica que dé trabajo a 1.000 obreros; los ingresos adicionales de que gozarán tales obreros por el mero hecho de pasar de una situación de paro, clara o encubierta, a una situación de pleno empleo, no podrán evidentemente ser gastados completamente en la adquisición de bienes producidos por su misma fábrica, por lo cual se producirá inmediatamente un grave problema de falta de mercado. El problema podría ser resuelto ocupando a los 1.000 obreros, mejor

que en una sola fábrica, en un complejo de fábricas más pequeñas que den lugar, en su conjunto, a una vasta gama de productos que puedan ser adquiridos completamente por la renta adicional proporcionada por el nuevo empleo. Teniendo presente, sin embargo, que en la industria moderna existen dimensiones mínimas por debajo de las cuales no es posible actuar, se deduce que el único procedimiento para resolver el problema no sería crear empleo para 1.000 obreros sino, supongamos, para 10.000 obreros, mediante la creación de un complejo de unidades industriales que cuente, cada una, con las dimensiones suficientemente amplias para dar lugar a un conjunto de productos otro tanto diferenciados para la demanda que proviene de aquellos que han sido empleados en el complejo industrial de que se habla. En tal caso el problema de demanda que aparecía como irresoluble a escala de 1.000 obreros resulta perfectamente factible a una escala de 10.000 obreros. Esto significa, en otros términos, que también por lo que respecta a la demanda, la existencia de determinado grado de industrialización y, por lo tanto, la existencia de un cierto número de unidades productivas que ya estén en funcionamiento, determina ventajas decisivas.

Todo esto significa tal como ha sido puesto de relieve por el economista Rosenstein-Rodan (1), que en los países subdesarrollados existen, ya sea por el lado de la oferta, ya sea por el de la demanda, importantes efectos de «indivisibilidad», en el sentido de que la conveniencia de la inversión se manifiesta sólo en el caso de que la propia inversión no sea inferior a las dimensiones mínimas. De aquí se deduce que el inicio de un proceso de desarrollo que tenga lugar hoy y en las condiciones técnicas actuales, puede ser efectuado sólo en cuanto se pueda disponer de importantes fondos invertibles que creen por así decirlo, casi de una vez, ya sea aquel capital nacional fijo, ya sea aquella integración entre las distintas unidades industriales que son necesarias para la rentabilidad de la inversión; pero para conseguir este propósito los países subdesarrollados se encuentran con la dificultad gravísima que ya habíamos indicado anteriormente con el nombre de «círculo vicioso de la pobreza».

La explicación del subdesarrollo, basada en la existencia de factores acumulativos, si bien indica algunos elementos fundamentales del problema, no puede, sin embargo, ser considerada completamente suficiente. De hecho, arranca de la consideración de un desequilibrio, aunque sea pequeño, ya

(1) Véase la nota publicada en la primera página de este capítulo.

existente, y explica cual es el mecanismo que da lugar a su ampliación. No explica, sin embargo, como este desequilibrio inicial aparece. A este respecto, es indispensable tener presente que la explicación del origen de este desequilibrio no puede ser dado sobre el terreno puramente económico, puesto que están en juego todas las razones históricas que han permitido el desarrollo de la burguesía en ciertos lugares más que en otros. Y se trata, como es evidente, de razones no sólo económicas, sino también culturales, de religión, de civilización en general. Sobre tales razones, no podemos detenernos, aunque es muy interesante el que tengamos en cuenta su existencia.

En el terreno institucional es preciso detenerse, por lo menos, en una cuestión, sobre la cual se manifiesta en gran medida, una insuficiente claridad de ideas. Como se ha notado, muchos de los países subdesarrollados son, o han sido hasta tiempos recientes, colonias de los países industrializados. En el campo de las relaciones de tipo colonial, se han verificado en las economías subdesarrolladas inversiones de carácter propiamente industrial principalmente dirigidas a la explotación de recursos naturales locales (petróleo, caucho, cobre, café, algodón, etc.). Tales inversiones han dado lugar, sin duda, a actividades productivas técnicamente avanzadas y de tipo netamente capitalista. Pero el punto importante a tener en cuenta es que esto no ha podido modificar en nada al esquema, antes expuesto, de las economías subdesarrolladas, en cuanto a que se ha tratado de actividades dirigidas a poner determinados productos a disposición de los aparatos industriales de los países capitalistas y no a la activación de procesos autónomos de desarrollo en los países coloniales. Naturalmente estas actividades de tipo capitalista no han tenido lugar sin ejercer efectos en los países en que se han producido, sobre todo porque han creado un sector, aunque sea limitado, de actividad económica moderna, el cual, al tener necesidad de reclutar mano de obra local, ha destruido, en parte, las antiguas relaciones de producción; esto ha reforzado la tendencia de estos países a iniciar procesos de desarrollo de los cuales la explotación de los recursos naturales se halla orgánicamente inserta en un mecanismo económico explícitamente dirigido a elevar la renta de sus poblaciones.

5. *La industrialización y los planes de desarrollo.*

El problema del desarrollo de las economías atrasadas se plantea corrientemente en términos de *industrialización*, es decir, en términos de expansión de aquel tipo de actividad productiva en la cual pueda ser más rápido el incremento de la productividad del trabajo y que, por ello, proporcione la máxima aportación a la elevación de la renta por habitante. El pensamiento económico contemporáneo ha evidenciado cómo la industrialización de los países atrasados no puede ser discutida sobre la base de la teoría clásica del comercio internacional, la cual sostenía la economicidad de la división internacional del trabajo, y de la que, con un examen superficial, se podría hacer derivar la oportunidad de una división de la economía mundial entre países industriales y países agrícolas. Se ha evidenciado, a este respecto, que la tesis clásica sobre la división internacional del trabajo parte del presupuesto que la dotación de recursos productivos en los distintos países es un dato que no es susceptible de modificarse; por otra parte, la industrialización de los países atrasados incide, asimismo, sobre la distribución internacional de los recursos productivos (entre los cuales está obviamente comprendido el capital) y, por lo tanto, cambia los mismos datos de partida con referencia a los cuales la oportunidad de la división entre los países industriales y los países agrícolas ha sido tradicionalmente afirmada.

Pero si existe, ahora más que nunca, acuerdo acerca de la forma técnica que el desarrollo de los países atrasados debe asumir, el mismo no afecta en lo que se refiere a la forma institucional. Es evidente que es muy difícil pensar en la posibilidad de que en los países en cuestión la industria se desarrolle a partir de la base de un mecanismo de mercado análogo al que promovió el desarrollo industrial de los países capitalistas. De hecho, en estos últimos, la industrialización se produjo de forma gradual, de modo que por la integración entre las diversas partes del sistema industrial se producen, por añadidura, ajustes y adaptaciones sucesivas a través de un paso a grados siempre mayores de complejidad. En este proceso, aquello que se ha llamado capital nacional fijo ha tenido ocasión de desarrollarse gradualmente y de reforzar y ampliar, en forma continua, las propias condiciones del desarrollo industrial. En las economías atrasadas, por el contrario, el proceso de industrialización no puede tener sino un carácter distinto. Se trata, de hecho, en este caso, de superar un desequilibrio

histórico profundo con los países subdesarrollados, de alcanzar, dentro de un período de tiempo razonable, una posición que esté de alguna manera en condiciones de sostener la comparación con los sistemas industriales ya presentes en el mercado mundial.

A este propósito es preciso referirnos a un problema que ha sido larga y ampliamente discutido en los escritos sobre los países subdesarrollados, incluso con todo lujo de complicaciones analíticas, pero que, fundamentalmente, se puede explicar de forma muy sencilla. En una economía subdesarrollada, la cual se encuentre al principio de un proceso de desarrollo, la dotación de recursos productivos está caracterizada por una gran abundancia de trabajo en comparación con el capital (de cualquier modo que se quiera concebir este último: o como stock de bienes de capital existentes en un momento considerado, o como la posibilidad de ampliar tal stock mediante la inversión del ahorro). Siendo ésta la situación, se ha sostenido, por parte de algunos, que para obtener la máxima ocupación posible del capital disponible, el proceso de industrialización debería realizarse mediante proyectos de inversión caracterizados por la baja «intensidad de capital» (o sea, por una baja relación capital-trabajo); es decir, sería preciso que el contenido técnico de las inversiones respetase la inicial dotación de recursos, incluso si esto debía comportar (como, de hecho, generalmente comporta) una tecnología relativamente atrasada. A esta tesis se ha opuesto otro argumento: si las inversiones dirigidas a industrializar el país se caracterizan por una alta «intensidad de capital», entonces los efectos inmediatos sobre el empleo serían indudablemente menos favorables, puesto que a una misma cantidad de recursos invertidos correspondería una menor necesidad de mano de obra; sin embargo, en este caso, la más alta relación capital-trabajo daría lugar, generalmente, a una mayor productividad del trabajo y se supone (como parece lícito que así se haga) que en ambos casos el tipo de salario sea más o menos el mismo (es decir, alrededor del nivel de subsistencia), la mayor productividad, aún en presencia de un menor empleo, podría dar lugar a un volumen de renta no consumido y, por lo tanto, susceptible de nueva inversión, mayor del que se formaría en el caso de menor productividad con la consecuencia de un más fuerte desarrollo de la renta y, por lo tanto, a largo plazo, con efectos más importantes sobre el mismo empleo que los que comportaría la otra alternativa (1).

(1) Aquí es suficiente citar a favor de la primera alternativa, a R. NURS-

De este razonamiento se puede deducir la oportunidad para los países subdesarrollados de adoptar, incluso para el inicio de sus procesos de desarrollo, técnicas avanzadas, por lo menos en aquellos sectores en los que la productividad del trabajo es más sensible a las variaciones de la tecnología utilizada. Pero el uso de técnicas modernas y el rápido desarrollo de las inversiones que tales técnicas consienten, hacen particularmente intensa, como hemos visto, la operación de la indivisibilidad propia de las situaciones de subdesarrollo.

Esto significa en concreto que mientras en los países desarrollados la coordinación entre las decisiones relativas a la formación de capital ha tenido y tiene lugar, corrientemente, mediante decisiones que se refieren a incrementos relativamente modestos de un capital ya existente en los países subdesarrollados la necesidad de superar la indivisibilidad hace que la coordinación entre las decisiones de inversión deba referirse inevitablemente a incrementos de capital que son mucho más importantes respecto al capital ya existente, en el país. De esto se sigue que los riesgos de la inversión son mucho más graves en los países subdesarrollados que en los países ya industrializados y que, por ello, la promoción del desarrollo industrial no está generalmente proporcionada, en estos países, a las posibilidades y a las conveniencias de los empresarios privados. Es esta la razón por la cual en los países en camino de industrializarse, la política de desarrollo viene impuesta por medio de programas o planes en los que el lugar ocupado por el Estado aparece como decisivo. Sobre esta cuestión todavía se está muy lejos de conseguir una uniformidad en la formulación en los distintos países subdesarrollados, puesto que no se trata nunca de planes tan comprensivos y articulados como los que tienen lugar en los países comunistas; y por ello la relación entre acción pública e iniciativa privada se presenta configurada en forma distinta, según las situaciones particulares.

En general, puede decirse que en estos planes se confían al Estado, por lo menos, tres tareas.

En primer lugar, se confía al Estado lo que podría llamarse la responsabilidad emprendedora global del proceso de desarrollo. Tal responsabilidad presenta, a su vez, tres aspectos. Ante todo, el Estado determina los objetivos generales

KE, op. cit., en *Supplemento a las «Informazioni SVIMEZ»*, N.º 4, p. 105 (N. del T.: Existe versión castellana ya citada); M. DOBB, *Nota sul cosiddetto grado di intensità di capitale dell'investimento nei paesi sottosviluppati*, publicado en *Economie appliquée* (Núm. 3, 1954), y Traducción italiana, va citada, *Teoría económica e socialismo*.

que el país debe alcanzar en un determinado período de tiempo y que están generalmente especificados en términos de renta y de ocupación. El Estado, después, debe indicar cual es el volumen y la composición de la formación de capital en condiciones suficientes para garantizar la consecución de aquellos objetivos en el tiempo previsto. Y finalmente compete al Estado la obligación de asegurar que el desarrollo del país no encuentre obstáculos desde el punto de vista del ahorro disponible y, por lo tanto, para la financiación de las inversiones; lo cual generalmente se obtiene imponiendo al consumo un tipo de incremento menor que el tipo de crecimiento de la renta, de forma que la parte ahorrada de la renta sea mayor cada año.

Este aumento de los recursos a invertir en relación a la renta nacional es esencial para la ruptura del círculo vicioso de la pobreza. Para conseguir tal ruptura, de hecho las economías atrasadas poseen el arma de la utilización de este importante recurso potencial que es el trabajo, que se encuentra en condiciones de paro encubierto; pero es evidente que tal recurso es, concretamente, sólo potencial, si el trabajo no está provisto de todos aquellos medios de producción, de todo aquel capital que puede solamente provenir de la inversión del ahorro.

Además de esta responsabilidad emprendedora global, se confía, en segundo lugar, al Estado, la tarea de eliminar aquellas estructuras institucionales que más se manifiestan como obstáculo a la realización del proceso de desarrollo. A este respecto se prevén, en general, en estos programas, vastas acciones de reforma agraria y una adecuada regulación de las relaciones con el capital extranjero.

En tercer lugar, se presume que el Estado, además de invertir en todos los campos que se refieren al capital nacional fijo, puede y debe asumir responsabilidades directas en la formación de capital industrial, por lo menos para la creación de aquellas industrias de base que constituyen, ellas mismas, una economía externa fundamental para cambiar los términos de la conveniencia privada a la inversión (1).

Se repite que el contenido de los problemas individuales de desarrollo en el ámbito de estas características generales es extremadamente diverso. La presencia simultánea de un elemento de planificación y de un elemento de iniciativa privada constituye, pues, en estos países, un factor de tensión,

(1) Sobre la posición del Estado en los programas de desarrollo de las economías subdesarrolladas, cfr. sobre todo P. SARACENO, *Iniziativa privata ed azione pubblica nei piani di sviluppo economico*, Giuffrè, Roma, 1959.

cuya resolución se presenta hoy muy difícil, puesto que el pensamiento económico no ha estado en condiciones, por lo menos hasta ahora, de proporcionar la teoría de un proceso de desarrollo que se promueva a partir de centros empresariales privados y, por lo tanto, de un mercado que funcionará en el ámbito de un desarrollo cuyas características generales hayan sido establecidas de forma programada por el poder público, el cual, además, intervenga, con sus propias unidades de producción, en el establecimiento de algunas de las condiciones preliminares para la constitución de un mecanismo de desarrollo. Esta situación teórica aparece tanto más grave cuanto que se refiere a un fenómeno de gran magnitud que, sin duda, está destinado a cambiar, en un tiempo no muy lejano, toda la estructura de la economía mundial.

## CAPÍTULO XI

### Los problemas actuales de la economía mundial

#### 1. *La situación en los países adelantados: la «sociedad opulenta».*

El desarrollo de los países atrasados y los considerables esfuerzos en el terreno teórico y en el de la política activa que tal desarrollo requiere que se hagan para poder ser correctamente concebido y eficazmente conducido a buen fin, representan, por ello, como hemos visto, uno de los aspectos decisivos de la actual situación internacional. Pero, aproximándonos al fin de nuestra exposición, no será inoportuno echar un vistazo a los problemas que se presentan en los más diversos órdenes de la economía mundial, puesto que es con el conjunto de estos problemas que el futuro pensamiento económico deberá enfrentarse.

El primer punto a examinar se refiere a las economías altamente desarrolladas; aquellas economías para las cuales, como sabemos, ha sido avanzada la tesis de que se encuentran en una fase de madurez o estancamiento. A este respecto es importante tener en cuenta que en las economías adelantadas dentro del marco capitalista se han venido introduciendo algunos cambios que han modificado sensiblemente la forma de funcionar respecto a lo que ocurría hace cien años. El cuadro típico de una economía capitalista, aquel al que se referían constantemente los economistas clásicos de Smith a Marx, está constituido por un mecanismo en el que el precio de la fuerza de trabajo viene sistemáticamente mantenido al simple nivel de subsistencia y reproducción de los trabajadores, de forma que el constante incremento de la productividad, característico de esta economía, se utilice para el continuo aumento, no sólo en sentido absoluto sino también en sentido relativo de la renta global, de los recursos destinables a la acumulación. En otras palabras, el capitalismo venía a configurarse

como un orden económico esencialmente reactivo a la ampliación del proceso productivo y en el cual, puesto que el consumo se presentaba simplemente como un momento de la producción, se le consideraba como una simple retribución, es decir, de aquel particular medio de producción que es el trabajo. Partiendo de esta formulación se comprende como los economistas clásicos fueron estimulados a concebir el beneficio no como la compensación de una específica aportación a la producción, sino como un simple residuo, o sea, simplemente, como lo que queda de la renta una vez pagados los salarios; la conservación y la ampliación sistemática de tal residuo mediante, dicho concretamente, la compresión del salario al nivel de subsistencia y reproducción y el aumento de la fuerza productiva al realizar la propia acumulación de dicho residuo, venían a configurarse en este esquema como constituyentes de las características de fondo del sistema económico considerado. No hay duda alguna de que este cuadro teórico correspondía a las condiciones que de hecho existían en la época de la economía clásica; y entonces se entiende como fue justificada la posición de Marx, que por debajo de las múltiples causas inmediatas de las fluctuaciones económicas individualizaba, en el desequilibrio entre las fuerzas productivas y la capacidad de consumo, «la causa última de todas las crisis efectivas» (1). De tal circunstancia se había dado cuenta ya Malthus el cual, contrariamente a la formulación de Smith y Ricardo, sostiene que el sistema económico no habría podido alcanzar nunca una situación de equilibrio estable sin consentir un amplio desarrollo de lo que los clásicos llamaron consumo improductivo, es decir, el consumo suntuario propio de las clases ricas. Malthus, en otras palabras, dándose cuenta del desequilibrio fundamental entre producción y consumo que es característico de la economía capitalista y no llegando, por otra parte, a concebir el consumo de los trabajadores sino como consumo de simple subsistencia, indicaba otro tipo de consumo como válvula de escape para la siempre amenazante crisis económica.

En la historia del capitalismo este cuadro clásico se ha venido modificando poco a poco. Las modificaciones esenciales son todas reducibles a los dos tipos siguientes: En primer lugar, la tendencia a la reducción del salario al nivel de subsis-

(1) C. MARX, *El capital*, libro III, tomo II (Rinascita, Roma, 1955), página 176. (N. del T.: Existe versión castellana publicada por Fondo de Cultura de Méjico, Méjico, 1959, 2.ª edición, bajo el título *El Capital*, La nota citada corresponde a la pág. 459 del vol. III de la edición castellana.)

tencia ha quedado interrumpida, hasta cierto punto, por los éxitos conseguidos por la acción sindical organizada de las clases trabajadoras, a consecuencia de la cual la distribución de la renta ha comenzado a presentar una orientación sensiblemente distinta de la que había sido determinada por la pura lógica del mecanismo capitalista. En otras palabras, las clases trabajadoras han conseguido escapar a aquella miseria creciente que había sido prevista por Marx sobre la base de las leyes de una sociedad que podríamos definir como capitalista pura, en la que el trabajador, habiendo sido reducido a simple fuerza de trabajo, está privado completamente de todo poder contractual.

Pero, en segundo lugar, la distribución de la renta ha venido influenciada notablemente, también, por aquel conjunto de políticas económicas que son características de un cuadro democrático. Estas consisten o en redistribuciones directamente conseguidas mediante la política fiscal o en redistribuciones conseguidas indirectamente mediante las intervenciones públicas de tipo anticíclico, como lo son aquellas que han tenido lugar conforme a las formulaciones keynesianas. Todos estos factores redistributivos han tenido efectos considerables sobre la realidad capitalista. En el caso de Inglaterra, por ejemplo, ha sido recientemente demostrado por Strachey (1) que hasta 1939 se había conseguido una participación constante de las rentas de trabajo sobre la renta total y que, después de la guerra, tal participación ha aumentado ligeramente.

En las sociedades capitalistas actuales, sin embargo, como consecuencia de la redistribución de la renta que se ha ido produciendo, nos encontramos con situaciones en las que los consumos han alcanzado niveles considerables. La situación real de estas economías sería, no obstante, incomprensible, sino se destacase la circunstancia de que los consumos que en ellas tienen lugar hoy en día, si bien han crecido enormemente desde un punto de vista cuantitativo, no han escapado, sin embargo, a las leyes de un sistema que en sus características básicas considera el consumo como un momento particular de la producción. Y, de hecho, los consumos que hoy se producen en las sociedades muy desarrolladas, aunque no sean consumos de simple subsistencia y reproducción de la fuerza de trabajo, continúan estando completamente subordinados a la producción, en el sentido de que vienen determi-

(1) J. STRACHEY, *Contemporary Capitalism*, Londres, 1956, pp. 136-151 (N. del T.: Existe versión castellana editada por el Fondo de Cultura Económica, Méjico, 1960, bajo el título *El Capitalismo Contemporáneo*.)

nados, no por la iniciativa autónoma de los consumidores, sino como consecuencia de peticiones muchas veces violentas del mundo de la producción (es así, entre otras razones, como se explica el puesto decisivo asumido por la publicidad en las economías modernas).

Es por esta particular naturaleza del consumo que surgen hoy en día los problemas más delicados de las economías desarrolladas. Esto parece particularmente evidente en una economía como la de los Estados Unidos, donde el nivel de consumo ha alcanzado metas altísimas, en correspondencia de las cuales las dificultades para encontrar nuevos consumos se hacen sentir actualmente en forma muy evidente, partiendo de la base de una consideración de este tipo, que ha sido realizada recientemente en uno de los análisis más interesantes de la economía americana por parte de Galbraith, en un libro suyo sobre la «sociedad opulenta» (1). Este economista ha puesto en evidencia un grave elemento de irracionalidad sobre el mismo terreno de aquella eficiencia productiva que ha sido considerada como uno de los puntos de mayor importancia para una economía capitalista. La teoría económica clásica ha creído siempre que a través de la persecución del beneficio privado la economía capitalista proporciona un mecanismo suficientemente eficiente para la satisfacción de las necesidades. Ahora está suficientemente claro que el juicio sobre la eficiencia, en la persecución de tales fines, puede darse en tanto que el propio fin sea realmente independiente respecto al medio con que se persigue; es preciso, concretamente, que la necesidad sea definible independientemente de la producción a fin de que pueda juzgarse si la producción satisface tal necesidad de forma eficiente o menos que eficiente. Pero si las mismas necesidades pueden ser definidas sólo en función de lo que se impone al consumidor por parte de la producción, entonces aquel concepto de eficiencia pierde significado y el proceso económico asume características de las que no se consigue encontrar la racionalidad. Es natural que en un cuadro como éste, Galbraith considere un «mito» la importancia que la sociedad americana continúa atribuyendo al fenómeno de la producción. Además, esta configuración eminentemente irracional de las relaciones entre producción y consumo no contiene en sí ninguna garantía de desarrollo continuo; en efecto, los fenómenos de saturación son, inevitablemente, cada vez

(1) J. K. GALBRAITH, *The Affluent Society*, Boston, 1958 (N. del T.: Existe versión castellana, publicada por Ariel, S. A., Barcelona, 1960, bajo el título *La Sociedad Opulenta*).

más frecuentes y siempre es más difícil detener el acentuamiento de esta especie de explotación del consumidor por parte de la producción a fin de obtener posteriores expansiones del proceso económico.

Desde un punto de vista inmediatamente político, los problemas suscitados por la «sociedad opulenta» vienen solicitando soluciones prácticas dirigidas a la ampliación de la esfera pública en comparación con la esfera privada. Es indiscutible, de hecho, que de tal forma, partes siempre mayores de la demanda global vendrían sustraídas a la incertidumbre derivada de la dificultad de expansionar hasta ciertos límites el consumo privado. En las observaciones de la propia economía americana se vienen haciendo cada vez más frecuentes las propuestas directas de comprometer seriamente al gobierno federal en la preparación de ciertos servicios públicos, cuya dotación se opina que es insuficiente, en medio de la abundancia general de que goza el país. Este gasto público solicita ya determinadas reformas básicas, particularmente deficientes en algunas zonas relativamente menos desarrolladas que las otras, a base de una acción dirigida a ampliar y perfeccionar el sistema educativo (1). Tiene un gran interés, sobre esta misma cuestión, la propuesta, que ya viene haciéndose en muchas partes de aquel país, de comprometer mucho más a la economía americana en la ayuda a las economías atrasadas. Sea cual fuere el exacto significado económico e histórico de una política que proporcione el desarrollo de los países atrasados, mucho más importante que aquellas que tienen lugar en la situación actual, puede verse mejor examinando un ángulo específico de la cuestión, ya estudiada por nosotros, sobre los problemas del desequilibrio económico mundial.

## 2. Bienestar y subdesarrollo.

Como ya habíamos tenido ocasión de manifestar, la explicación más comúnmente aceptada del indicado desequilibrio, pone sobre todo en evidencia la dificultad, o quizá la imposibilidad, para los sujetos económicos privados, de mantener los riesgos propios de una inversión industrial que tenga lugar hoy bajo las condiciones de atraso económico. Hemos dicho, también, cómo estos riesgos derivan principalmente de la necesidad de dar vida, en breve tiempo, a sistemas industriales integrados y dotados de todas las necesarias economías ex-

(1) Cfr. GALBRAITH, op. cit., capítulo XIX.

ternas, en condiciones tecnológicas caracterizadas por el aumento relativo de los costes fijos sobre los costes globales. De tal forma, resulta un elemento tecnológico análogo al que fue utilizado por Marx en su teoría de la caída del tipo de beneficios, y utilizado hoy en día por la explicación de las dificultades encontradas por el capitalismo en su expansión. La actual teoría evidencia también que existe solamente un caso en el que los riesgos indicados parecen soportables y han sido efectivamente soportados, y ese es el caso en que la inversión haya sido dirigida a la explotación de los recursos naturales locales necesarios, por razones tecnológicas, para el ejercicio de la industria en los países más desarrollados.

Existe, sin embargo, otro elemento que, con igual relación a los problemas que se suscitan actualmente en los países ya industrializados, es preciso poner sobre el tapete. Cuando la economía clásica preveyó, para el orden capitalista, una gradual expansión que afectaría poco a poco, incluso, a cada parte de la economía mundial, tenía presente, sobre todo, la extraordinaria fuerza expansiva de este particular orden económico. Y nosotros sabemos ya, por haberlo dicho en más de una ocasión, lo que tal fuerza expansiva representaba para el capitalismo por el hecho de que al reducirse el precio de la fuerza de trabajo al simple nivel de subsistencia, todos los incrementos de productividad, característicos concretamente de una economía industrial, aparecían como disponibles para la formación de recursos susceptibles de ser invertidos. En realidad no es absurdo suponer que, si la economía capitalista hubiese mantenido íntegramente lo mismo, su funcionamiento originario, la necesidad de encontrar siempre más grandes campos de ocupación para el capital propio habría solicitado una expansión territorial del propio capitalismo particularmente intensa, a consecuencia de la cual la operación completa del capitalismo en sus países de origen, es decir, la distribución de las más antiguas formas de producción, habría sido repetida a escala mundial, determinando una ampliación general de la producción industrial. Si esto es cierto, es indiscutible que todas las modificaciones sucesivamente aportadas a aquel originario mecanismo capitalista deben haber tenido una importancia considerable en la determinación de la actual situación de desequilibrio mundial.

La redistribución de la renta entre las clases trabajadoras y las clases propietarias, de la que hemos hablado antes, y las consiguientes modificaciones que esto ha determinado en la distribución de la misma renta entre consumo y ahorro, han debilitado indudablemente la originaria fuerza expansiva del

sistema. La economía capitalista, en otras palabras, modificando su orden primitivo, se ha venido como encerrando en sí misma, en el sentido de que ha dirigido siempre sus energías a la consecución de niveles siempre mayores de bienestar interno. Menores han sido por este motivo, en el tiempo, las posibilidades de expansión a escala mundial; una parte de recursos productivos que a partir del esquema capitalista originario habrían podido ser destinados a la ampliación del capital industrial en nuevas zonas de la economía mundial han sido, por el contrario, destinados a satisfacer el consumo de una sociedad más decisivamente orientada hacia la abundancia. Queremos decir con esto que parece existir una relación bastante estrecha entre el llamado «estado del bienestar» que se fija hoy como ideal dominante de la sociedad industrial y el atraso de los países que quedaron al margen de la primera revolución burguesa.

En la situación actual, cuando las sociedades ricas empiezan a presentar señales de concesiones al consumo, el problema de una distinta utilización *mundial* de la riqueza que se produce en los países más adelantados no puede dejar de replantearse, y el mismo esquema que ha determinado la consecución de la opulencia por un lado y el mantenimiento del subdesarrollo por el otro es, inevitablemente, objeto de discusión. Pero, naturalmente, el problema, puesto en la perspectiva actual, puede no tener características totalmente distintas de las que podían existir hace un siglo. Todas las razones sobre las que nos hemos ya detenido muestran, de hecho, cómo el problema de una distinta utilización mundial de los recursos a invertir no sea más, por lo menos, directamente, que un problema para la escala de las posibilidades y conveniencias privadas; debe, por lo tanto, ser necesariamente un problema de política económica, un problema del que se haga explícitamente responsable a los poderes públicos. Las ideas que recientemente se han venido elaborando por parte de los economistas y políticos de las sociedades desarrolladas, permiten creer que en esta dirección se está avanzando ahora en forma completamente decisiva.

### 3. Las economías planificadas.

Problemas no distintos de los que hemos discutido se presentan también en las economías planificadas. Hemos dicho ya cómo el pensamiento económico de los países regidos por estructuras colectivistas se va orientando cada vez más clara-

mente hacia la elaboración de esquemas de planificación en los cuales, sin negar determinadas conductas independientes del plan, muy considerables, todavía se confía a la autoridad planificadora central no solamente la determinación de las directrices sobre las que se debe producir el desarrollo de los respectivos sistemas económicos, sino también la determinación, a través de su cálculo, de las configuraciones productivas o de los valores económicos indispensables a una gestión eficiente. También en estos casos se puede decir, no obstante, que el problema económico central es el problema de la eficiencia del empleo de los medios disponibles. Respecto al mecanismo de las economías capitalistas se puede decir que en el estudio de aquellas que vienen más concretamente orientadas hacia un alto nivel de consumo, las economías planificadas presentan la considerable diferencia de estar todavía preferentemente orientadas hacia la acumulación de capital. A pesar de que la renta por habitante de las economías planificadas se va aproximando cada vez más a la renta por habitante de las más ricas entre las sociedades capitalistas, también los fines de la planificación vienen, en medida cada vez mayor, especificados en términos de consumo. A este respecto, parece convincente la más reciente experiencia de la Unión Soviética, donde los objetivos para un futuro inmediato vienen descritos por la autoridad política de aquel país preferentemente en términos de consumo por habitante comparables a los de las economías occidentales. Queremos decir, en otras palabras, y continuamos refiriéndonos a la Unión Soviética, que respecto a cuanto ocurría hasta hace menos de un decenio, los que podrían llamarse «ideales económicos» de la sociedad se han venido transformando gradualmente; el lugar central y decisivo, antes ocupado por la acumulación, viene ahora ocupado, en medida cada vez mayor, por el consumo. Admitido, también, por lo tanto, que en el ámbito de la planificación se alcanza a resolver en forma suficiente el problema de la eficiencia en la gestión, no parece dudoso que nos encaminamos rápidamente hacia una situación en la que aparecerán problemas análogos a aquellos actualmente ya presentes en las sociedades opulentas de tipo capitalista.

## CAPÍTULO XII

### Conclusiones sobre el estado actual de la investigación económica

#### 1. *Economía «clásica» y economía «moderna».*

Frente a los problemas económicos que el desarrollo histórico hoy plantea, y a los cuales habíamos hecho una ligera referencia en el capítulo anterior, debemos preguntarnos cuales son los instrumentos teóricos de los que se vale el pensamiento económico en la actualidad. A esta pregunta responde implícitamente, al menos en parte, todo el examen de las doctrinas económicas que hemos desarrollado en este libro. Pero, a la conclusión de esta nuestra historia del pensamiento económico en el siglo presente — y dentro de los límites en que nos es posible actuar por las conclusiones de una historia — será preciso reformular los caracteres esenciales de esta formulación científica que, para entendernos, podemos convenir en clasificar de «moderna». Esto resultará más fácil si se empieza destacando la diferencia existente entre esta formulación moderna y la que se llama comúnmente «clásica».

Tal diferencia es muy profunda, puesto que se refiere a dos imágenes sustancialmente heterogéneas del proceso económico. Según los clásicos (de Smith a Ricardo y a Marx) el proceso económico consiste esencialmente en la utilización del trabajo (ya sea en el aspecto de trabajo corriente, ya sea en el aspecto de trabajo incorporado en los medios de producción) con el fin de obtener un excedente, es decir, un exceso del valor del producto respecto al valor de los costes soportados en la producción, costes que procuran la reconstitución, ya sea de la fuerza de trabajo empleada, ya sea de los medios de producción empleados en el proceso. Tal excedente viene, por lo tanto, a configurarse como aquella parte del valor del producto a la cual no corresponde ninguna aportación productiva *específica*, lo cual deriva del hecho que el trabajo gastado en el

proceso productivo es más que suficiente para añadir al valor de los medios de producción el valor de los medios de subsistencia del trabajador y contiene, por lo tanto, un *excedente de trabajo*. Desde el punto de vista de la distribución, el excedente constituye el fundamento, ya sea de la renta del propietario agrícola, ya sea del beneficio del capitalista propietario de los medios para la conversión de la riqueza en capital, o sea, para la acumulación y, por lo tanto, para el alargamiento sistemático del proceso productivo. Esto, por lo menos, ocurre en la medida en que el excedente no sea eventualmente absorbido él mismo por el consumo, el cual viene designado por los clásicos con el término «consumo improductivo», en cuanto a diferencia del consumo de subsistencia de los trabajadores empleados en la producción del excedente, no solamente no contribuyen a la formación de tal excedente, sino que desvían una parte de la que por aquel fin viene retenida como finalidad propia del sistema económico considerado (1).

En el terreno del análisis económico, la indicada formulación da lugar a graves dificultades de las cuales no podemos ocuparnos aquí con todo detalle para no superar los límites del presente trabajo, que se dedica al pensamiento económico moderno. Es indispensable mencionar, aunque sea brevemente, a estos problemas del pensamiento clásico, porque sino algunos aspectos decisivos de la más reciente especulación económica no podrían ser completamente explicados.

Partimos del hecho que, para los clásicos, el proceso económico está encaminado a la obtención de un excedente. Lo primero que debemos precisar a este respecto es que el excedente está realizado en el sistema económico examinado por los clásicos, no como tal (como generalmente aparecía en las antiguas sociedades señoriales), sino como *valor sobre un mercado*; en la economía capitalista el excedente es una *plusvalía*. En tales circunstancias, no sería posible, sin embargo, formular una teoría correcta del proceso económico y, por lo tanto, de la formación y de la realización del excedente si no se estuviera en condiciones de explicar la constitución de los valores del mercado, si no se poseyese, por lo tanto, una teoría del valor capaz de ilustrar el mecanismo de mercado mediante el cual el excedente se realiza como plusvalía.

Es ésta la tarea que pretende realizar la teoría denominada con el nombre de teoría del valor-trabajo. Esta teoría, enun-

(1) Recuérdese que MALTHUS, a diferencia de los demás autores clásicos, afirmó que el consumo improductivo era necesario para asegurar un mercado capaz de garantizar el crecimiento de la acumulación.

ciada todavía de forma imperfecta y ambigua por Smith, formulada con toda claridad por Ricardo y perfeccionada en todos sus aspectos por Marx, compuesta esencialmente por la proposición de que los precios relativos de los bienes (prescindiendo de las variaciones ocasionales o, como diríamos nosotros, a corto plazo) son iguales a las relaciones entre las cantidades de trabajo directa e indirectamente necesarias, en condiciones normales de producción, para producir la misma mercancía. La gran fuerza de esta teoría y la sugestión que ha ejercido, y todavía ejerce, reside en el hecho que aspira a explicar conjuntamente dos fenómenos: el del excedente y el del valor, de cuya comprensión deriva la plusvalía en la economía real, que constituye concretamente la categoría fundamental de la teoría en cuestión; del excedente, haciendo referencia al trabajo contenido en los bienes y la consiguiente posibilidad de distinguir entre el exceso de trabajo y el trabajo necesario; del valor, mediante la coincidencia de las relaciones de intercambio con las relaciones entre las cantidades de trabajo con el que se proporciona la ley del mecanismo y por la que el excedente se transforma en plusvalía.

Pero sobre este último terreno surgen las dificultades, puesto que es imposible demostrar que los precios relativos coinciden con las relaciones entre las cantidades de trabajo contenidas en las mercancías. La dificultad, en la forma en que se presentó a Marx (1), puede ser expresada así: si el trabajo indirecto (capital) se combina en proporciones diversas en las distintas mercancías (como se debe admitir que ocurre en general), entonces la coincidencia de los precios relativos con las relaciones entre las cantidades de trabajo, es incompatible con la simultánea verificación de las dos condiciones fundamentales del mercado, es decir, la igualdad entre las cantidades ofrecidas y demandadas de cada mercancía y la presencia de un tipo de beneficios único para todas las actividades productivas.

El camino seguido por el pensamiento económico moderno para sustraerse a esta dificultad consiste en la refutación radical del concepto de excedente y, por lo tanto, *a fortiori*, de plusvalía. Respecto a la tradición clásica, la teoría económica se fundamenta, en realidad, sobre un concepto del proceso eco-

(1) El problema está afrontado en *El Capital* op. cit., concretamente en las págs. 198-248 del libro III, tomo I de la edición italiana, Rinascita, Roma, 1954. Véase también, P. M. SWEETZ, *La Teoria dello Sviluppo Capitalistico*, Einaudi, Torino, 1951, págs. 149-175 (N. del T.: Existe versión castellana de esta obra, editada por el Fondo de Cultura, Méjico, bajo el título *Teoría del Desarrollo Capitalista*).

nómico que comporta la individualización de una aportación productiva *específica* detrás de cada forma de renta, con el abandono, por lo tanto, de la noción de excedente. Como se ha visto al estudiar a Walras, este concepto del proceso económico comporta un tipo de análisis en el que se utiliza la hipótesis de la existencia, al principio del proceso productivo, de un conjunto de factores «originarios» de la producción, los servicios productivos de los que constituyen, concretamente, las aportaciones a la producción que se encuentran detrás de cada determinada forma de renta. Hemos visto, también, las irresolubles dificultades analíticas a que conduce, inevitablemente, la hipótesis de cantidades *dadas* de los factores de la producción. Se trata de dificultades que impiden la inclusión rigurosa de la teoría del capital en el esquema del equilibrio económico general. Lo que importa destacar aquí sobre todo, es que la investigación científica posterior a la anterior formulación de la teoría del equilibrio no ha afrontado nunca directamente este problema. La teoría walrasiana ha sido completada en muchos puntos muy difíciles, y ha sido criticada (recuérdese, en particular, la teoría de las formas de mercado y la teoría keynesiana de la ocupación), pero la dificultad básica existente en esta teoría no sólo no ha sido superada, sino que ni tan siquiera ha sido objeto de reflexión teórica. La única excepción a este estado de cosas es la del modelo de von Neumann, modelo que, aunque en forma indirecta, constituye una crítica a la formulación de origen walrasiano, puesto que ofrece la imagen de un proceso productivo de naturaleza perfectamente circular, sin factores originarios ni consumo final y elimina, por ello, la dificultad básica de la teoría clásica del equilibrio mediante un tipo de análisis cuya importancia para el pensamiento económico puede ser recogida al relacionarla con la tradición clásica.

## 2. La «producción de bienes por medio de bienes», según Sraffa.

La primera tentativa *explícitamente* y concienzudamente dirigida a elaborar un análisis económico que tenga en cuenta la insuficiencia de la formulación económica, ha tenido lugar recientemente por obra de Piero Sraffa (1). El escrito ha sido presentado, de hecho, como premisa a una crítica de la productividad marginal, o sea, de aquella teoría que

(1) P. SRAFFA, *Produzione di merci a mezzo di merci*, Einaudi, Torino, 1960. (N. del T.: Traducción castellana de Oikos-Tau, S. A., Vilasar de Mar, Barcelona, bajo el título *Producción de mercancías por medio de mercancías*.)

asume como categoría económica fundamental la productividad de los servicios de los factores productivos dados.

El análisis de Sraffa se desarrolla a través de las fases siguientes: En primer lugar presenta el esquema de un proceso productivo perfectamente cerrado o sea de un proceso en el cual los mismos bienes se encuentran tanto como medios de producción que como productos y en el que, además, la cantidad producida de cada bien es exactamente igual a la cantidad empleada como medio de producción, viniendo aplicadas estas cantidades en el esquema, como dadas. Se trata, pues, de una economía «de subsistencia», la cual produce apenas lo necesario para reproducirse en los mismos términos y en las mismas dimensiones. En tal esquema se determinan, en forma muy simple, los precios relativos de los distintos bienes, como aquellos precios que, en base a la regla de paridad entre los valores de la producción y los valores de los costes, se deducen de la hipótesis competitiva y permiten restablecer, cada vez, la posición inicial del sistema.

El autor pasa a exponer, en segundo lugar, un esquema de proceso económico caracterizado por la existencia de excedente; en este caso, se conserva naturalmente la hipótesis de que la producción, por un lado, y el conjunto de los medios de producción, por el otro, están constituidos por los mismos bienes, pero, a diferencia de cuanto ocurre en el esquema inicial, se supone que la tecnología sea de tal naturaleza que la cantidad producida de cada bien pueda ser igual o *mayor* que la usada como medio de producción. Por tanto, el valor de la producción puede superar el de los costes, en cuyo caso se tiene precisamente un excedente. El sistema de ecuaciones con el que se expresa este esquema, determina simultáneamente el conjunto de los precios relativos y el tipo general de beneficios, tipo cuya presencia en el sistema es la manifestación de la circunstancia que el excedente (o beneficio) se distribuye en cada actividad productiva en proporción al valor de los medios de producción que han sido empleados. En este esquema el trabajo no está presente en forma directa, sino que está presente sólo a través de los bienes consumidos por los trabajadores, bienes que vienen considerados como medios de producción con respecto a los otros medios técnicos.

Sólo posteriormente el autor procede a incorporar el trabajo entre los restantes medios de producción y, por lo tanto, distingue el salario de los otros precios. A consecuencia de tal operación serían posibles dos procedimientos; si se quisiera mantener plenamente el rigor de la formulación inicial de este tipo de análisis económico sería preciso (como el propio autor

señala) distinguir en el salario dos componentes; uno que se refiere a los medios de subsistencia y que vendría a formar parte de aquellos costes que se podrían deducir del producto total para obtener el excedente y otra parte que constituiría la eventual participación del trabajo en el excedente producido por el sistema. El autor prefiere, sin embargo, sobre este punto, ceñirse a la tradición del pensamiento económico moderno y considerar, por ello, el salario como un todo. En tal caso se tiene un producto neto, constituido por la cantidad de las distintas mercancías que exceden de la misma, de las propias mercancías que son reemplazadas como medios de producción y que se dividen, a su vez, en salarios y beneficio. Como fuere que queda el hecho que en este esquema el salario y el tipo de beneficios no vienen determinados simultáneamente por el sistema de ecuaciones en las que el mismo esquema se expresa, puesto que una de estas dos magnitudes debe ser determinada desde el exterior y la otra resulta determinada en función de la primera. Sobre este punto se puede seguir la tradición clásica que consiste en determinar el salario sobre la base de elementos exteriores al sistema económico (bien se trate de la fijación de un nivel «histórico» de subsistencias, bien se refiera a una eventual participación en el excedente), de forma que el tipo de beneficios venga definido en función del salario así determinado.

Uno de los aspectos característicos de la exposición de Sraffa es que introduce una particularísima unidad de medida de los valores, para comprender cuya naturaleza es preciso referirse a la tentativa ricardiana, por nosotros recordada en el primer párrafo del capítulo VII, de llevar la explicación del tipo de beneficios, presente como tipo general en el sistema económico, al tipo de beneficios que se forma en la agricultura. Si se admite (como hace Ricardo en la primera redacción de sus *Principios*) que en la agricultura se produce un único bien, el grano, y que las subsistencias de los trabajadores agrícolas también ellas están constituidas sólo de grano, entonces el tipo de beneficios en la agricultura, es decir, la relación entre el producto agrícola como excedente y lo que ha sido anticipado en subsistencias a los trabajadores agrícolas, puede ser calculado directamente como tal, sin necesidad de recurrir al valor de los bienes, dado que los dos términos de la relación son físicamente homogéneos. En este sector productivo, pues, el tipo de beneficios no puede variar al variar los precios relativos, pero puede variar, solamente, a consecuencia de los cambios en el salario real. Pero, puesto que el tipo de beneficios debe ser el mismo en toda actividad productiva, se

obtiene que el sistema de precios, en condiciones de equilibrio, debe ser tal que pueda igualar todos los tipos de beneficios, de los distintos sectores, al que se da en la agricultura. Pero aquella hipótesis de homogeneidad física entre excedente y capital en la agricultura no encuentra, naturalmente, respuesta en la realidad y resulta, por lo tanto, imposible, si se sigue este razonamiento, definir un tipo de beneficios independiente del proceso de valoración de los bienes. Si la teoría del valor-trabajo fuese aceptable, proporcionaría otro instrumento para verificar la indicada operación, puesto que, en tal caso, se podría definir el tipo de beneficios como la relación entre la cantidad de trabajo contenida en las mercancías que constituyen el excedente y la cantidad de trabajo contenida en las mercancías que constituyen los medios de subsistencia; y no hay duda de que uno de los objetivos que se nos prometía conseguir con la teoría del valor-trabajo era, concretamente, el de medir el tipo de beneficios de forma directa y sin pasar por los valores. Pero, no siendo aceptable esta teoría del valor, ni siquiera puede realizarse esta segunda tentativa de medición directa.

A partir de aquí, veamos en qué términos viene planteado el problema por Sraffa. Toma en consideración una mercancía supuesta, o sea, construida *ad hoc*, la cual es, en efecto, una mercancía compuesta, o sea, un agregado de mercancías, caracterizado por la circunstancia de que las mismas mercancías que componen el producto se encuentran, y en las mismas proporciones, en los medios de producción del agregado. En tal mercancía, llamada mercancía-tipo, existe homogeneidad física entre el producto neto y los medios de producción, en el sentido de que se trata de dos agregados que tienen la misma composición de mercancías. A consecuencia de ello, en la mercancía-tipo se puede determinar el tipo de producto neto (que evidentemente coincide con el tipo de beneficios cuando el salario sea nulo, es decir, con el tipo máximo posible de beneficios) en términos físicos, independientemente de los precios, como ocurría para el trigo, según Ricardo. Ahora bien, Sraffa toma como unidad de medida del salario y de los precios, o sea, igual a 1, el valor del producto neto de aquella cantidad de mercancía-tipo que precisaría, para ser producida, todo el trabajo anual presente en el sistema real. Si se mide el salario en términos de producto neto-tipo y se toma, como unidad de medida del trabajo, todo el trabajo anual de forma que no exista distinción entre el tipo de salario y el importe de los salarios, se forma en la mercancía-tipo, un tipo de beneficios, valorable en términos físicos, parecido al tipo máximo de beneficios multiplicado por aquella fracción del producto neto

tipo que queda, después de haber tomado el salario valorado de tal forma; y puesto que el tipo de beneficios que corresponde a una mercancía dada (también, evidentemente, si es una «mercancía» compuesta) debe ser igual al tipo general del sistema, ocurre que en la situación de equilibrio el sistema de los precios será tal que consienta, para todas las mercancías reales, un tipo de beneficio igual a aquel que tiene lugar en la mercancía-tipo. De tal modo, el problema de Ricardo queda perfectamente resuelto.

El gran interés teórico de este análisis de Sraffa consiste en el retorno explícito a la tradición clásica — en sus aspectos ricardiano-marxistas —, tradición que proporciona, para todas las categorías económicas, definiciones sustancialmente distintas de aquellas que proporciona el pensamiento económico moderno. Resulta distinto, en primer lugar, el concepto de beneficio que viene propuesto de nuevo, no como la retribución de un factor productivo individual, sino como un residuo. También es distinto el concepto de salario, puesto que viene desvinculado de toda conexión con la aportación productiva producida por los trabajadores y viene determinado sobre la base de razones referentes al sistema social y no a la economía en sentido estricto. Es distinto, además, el concepto de consumo que, antes de ser considerado (como se intenta, en algún modo, por parte de los modernos) el fin de la producción, viene, por el contrario, de nuevo, implícitamente definido, o mejor, sustancialmente considerado, como consumo productivo o improductivo y, por lo tanto, en sustancia, determinado con exclusiva referencia a su posición en lo que se refiere a la producción del excedente.

Falta preguntarse más que nunca, incluso en el ámbito del ya indicado replanteamiento de la tradición clásica, si Sraffa intenta construir una teoría que no ofrezca las contradicciones formales de las que no consiguieron escapar ni Ricardo ni Marx. La respuesta inmediata es que Sraffa lleva su análisis completamente fuera de la teoría del valor-trabajo, es decir, de aquella teoría en la que, como parece más evidente en Marx, se encontraba el origen de las dificultades formales de la teoría clásica. ¿Qué significa, respecto a la tradición clásica, este abandono de la teoría del valor-trabajo, qué diferencias presenta el análisis de Sraffa, bajo este contorno, respecto al análisis clásico? Es un problema que necesitaría estudiarse a fondo; constituye, sin duda, una de las cuestiones más importantes que esta obra de Sraffa ofrece a la reflexión teórica; a este respecto y como simple indicación de las líneas de posterior investigación que la obra de Sraffa sugiere, se

pueden hacer las siguientes observaciones: La teoría clásica del valor, si bien, por un lado, daba lugar a problemas irresolubles, concretamente en el terreno de la coherencia lógica, por otro lado presentaba el gran mérito de proporcionar una explicación del «excedente», acorde con una determinada realidad social, aquella que viene explícitamente definida por Marx como explotación. En otras palabras, aquella particular condición tecnológica que permite al trabajo producir más de cuanto es necesario al propio sostenimiento y a la propia reproducción, no es aceptada, por esta teoría, como un dato primario, ni explicable ni analizable posteriormente, pero está nuevamente orientada a una realidad histórico-social. De hecho, si es perfectamente cierto que la relación de explotación no podría ni siquiera constituirse históricamente si el trabajo no adquiriese, técnicamente, la posibilidad de producir más de lo que le es necesario, si es verdad es porque, históricamente, un particular nivel de productividad técnica aparece como el necesario presupuesto material de la explotación; no hay duda, por otra parte, que para Marx la persecución y el alcance de determinado grado de productividad técnica no sería ni siquiera imaginable fuera de una concepción del orden de la sociedad centralizada en la división de la misma sociedad en una clase de explotadores y en otra de explotados. Si esta idea que Marx presenta de la explotación, en la que son esenciales las relaciones de clase, es o no suficientemente rigurosa, es una cuestión que no puede ser afrontada aquí. Interesa poner de relieve cómo la teoría clásica, y la marxista en particular, toma como punto de partida una determinada configuración de la sociedad y cómo la teoría del valor-trabajo sea el medio con el cual el razonamiento económico se relaciona con esta configuración, puesto que es por medio de esta teoría que por debajo del mundo material y cuantitativo de las mercancías se descubre el conjunto de aquellas figuras sociales que sugieren la presencia de un determinado mundo humano.

En Sraffa, por el contrario, como habíamos visto, se toma como punto de partida el mundo de las mercancías y la tecnología a él ligada; estas realidades técnico-materiales no resultan, sin embargo, explicadas posteriormente, distintamente de cuanto se intentaba por parte del pensamiento clásico.

Pero esta diferencia general comporta también otras de las que la más importante parece ser la siguiente: según Marx, el cambio, antes de ser un paso de mercancías de una mano a otra, es una relación entre hombres, es decir, una forma en la que los hombres se constituyen en sociedad, en una sociedad determinada, naturalmente, que es la mercantil. La teoría del

valor-trabajo busca poder explicar este hecho, puesto que reproducir las relaciones de cambio entre las mercancías a las relaciones entre las cantidades de trabajo contenidas en las mismas mercancías, pretende hacer aparecer, en el cambio, a los productores, o sea, las figuras humanas, que son las verdaderas constituyentes esenciales del mercado. El abandono de la teoría del valor-trabajo representa, por ello, de cualquier forma, el abandono de la tentativa de reproducir los valores económicos de una realidad de mercado. Mientras que los precios de la teoría clásico-marxista son indudablemente los precios de mercado (aquí existe otro problema si aquella teoría alcanza a explicarlo, después, de forma rigurosa), los precios de Sraffa son tales que de ellos no se puede decir que sean precios de mercado o precios de cuenta. Esto tiene una consecuencia interesante sobre el problema de la formación del tipo general de beneficios. En el ámbito de una teoría del valor la formación de tal tipo de beneficios se explica de acuerdo con las propias leyes de mercado, o sea, con las leyes de la competencia entre los sujetos independientes. Pero si el mercado está al margen de la teoría, ¿qué explicación se puede dar de la existencia de esta particular figura económica que es el tipo general de beneficios? En el caso de Sraffa (a diferencia de cuanto sucede con von Neumann) no se puede ni siquiera decir que se trate de una norma de eficiencia, puesto que no puede ser considerado importante, para el problema de la eficiencia, un esquema que considera como dadas las cantidades producidas.

El hecho de que la imagen del proceso económico basada sobre el concepto de excedente venga ofrecida por los clásicos en forma lógicamente insostenible pero históricamente significativa, y por Sraffa en modo lógicamente riguroso pero históricamente cambiado, es, pues, uno de los hechos fundamentales de la actual situación teórica. Y que tal hecho se deba tener en cuenta para toda la prosecución de la investigación económica, es el resultado de estas dos consideraciones.

En primer lugar, la consecución del pleno rigor lógico frente a los fallos que sobre este terreno han caracterizado las teorías clásicas y las modernas, atribuye al escrito de Sraffa una posición decisiva en la historia del pensamiento económico. En segundo lugar, el hecho de que tal rigor haya sido adquirido en el ámbito de una teoría del excedente no puede más que inducirnos a replantear, también, en el campo económico, la temática de la explotación, o sea, la temática fundamental de la tradición clásica. Y no parece fuera de lugar afirmar que para afrontar sin caer en la descriptiva sociológica, los proble-

mas de las sociedades avanzadas modernas, de las que nos hemos ocupado en el capítulo anterior, el problema, en sustancia, que es ahora más que nunca decisivo, de la relación entre consumo y producción, es preciso reconsiderar la cuestión de la condición humana que corresponde a una configuración de explotación, o sea, de las condiciones de *alienación*, a las que Marx, por primera vez, dio la importancia que merecen a los fines del conocimiento de la sociedad económica moderna.

## Indice de Nombres

- Aftalion, A., 79-81.  
 Agarwala, A. N., 149.  
 Allais, M., 41.  
 Andrews, P. W. S., 66.  
 Arrow, K. J., 41, 113.
- Bargoni, A., 129.  
 Barone, E., 11, 18, 134.  
 Baumol, J. W., 122.  
 Bergson, A., 41.  
 Böhm-Bawerk, E., 28.
- Caffè, F., 41.  
 Cao-Pinna, V., 125.  
 Cassel, 20.  
 Chamberlin, E., 61-65.  
 Chenery, H. B., 129.  
 Chipman, J., 129.  
 Clark, J. B., 11.  
 Clark, J. M., 81.  
 Clark, P. G., 129.  
 Cournot, A., 22, 69, 111.
- Dantzig, G. B., 128.  
 Debreu, G., 41, 113, 131.  
 Dobb, M., 135-141, 146, 159-160.  
 Domar, E. D., 119, 122.  
 Dorfman, R., 113, 118, 128-129.
- Edgeworth, F. Y., 11, 69.  
 Engels, F., 133.
- Fisher, I., 11, 22-26, 81.  
 Frisch, R., 124.
- Galbraith, J. K., 166-167.
- Gale, D., 114.  
 Garegnani, P., 28.  
 Georgescu-Roegen, N., 115.  
 Giardina, B., 129.  
 Goodwin, R. M., 122.  
 Grose, R. N., 127.
- Haberler, G., 97.  
 Hall, R. L., 66.  
 Hansen, A. M., 74-75, 77, 82, 88, 91, 103-105.  
 Harris, S. E., 75, 96.  
 Harrod, R. F., 74-75, 95, 119, 122.  
 Hawtrey, R. G., 79-80.  
 Hayek, F. A., 133-136, 145.  
 Hicks, J. R., 41, 74-75, 112, 118, 122.  
 Hitch, C. J., 66.  
 Hobson, J. A., 72.  
 Hotelling, H., 41.
- Jevons, W. S., 11.  
 Juglar, 56.
- Kahn, R. F., 91.  
 Kaldor, N., 41, 122.  
 Kalecki, M., 122.  
 Kantorovic, L. V., 146.  
 Kemeny, J. O., 115.  
 Keynes, J. M., 20-21, 56, 71-83, 86-89, 91, 93-96, 103.  
 Kindleberger, C. P., 95.  
 Kitchin, 56.  
 Klein, L. R., 74, 77.  
 Kondratieff, 56.  
 Koopmans, T. C., 115, 129, 131.  
 Kuhn, H. W., 115.

- Lange, O., 41, 74-75, 112, 129-130, 135-139, 146.  
 Leontief, W., 97, 125-127, 142, 145.  
 Lerner, A. P., 41.  
 Lippincott, B. E., 136.  
 Little, I. M. D., 41.  
 Longo, A., 129.
- Machlup, F., 95.  
 Mahalanobis, P. C., 122.  
 Malthus, T. R., 72, 83, 164, 172.  
 Marshall, A., 11, 22-23, 61, 65.  
 Marx, K., 46, 55, 72, 102, 108, 122, 133-134, 141, 163-165, 168, 171, 173, 178-179, 181.  
 McKenzie, L. W., 113.  
 Meade, J. E., 74-75.  
 Menger, K., 11, 115.  
 Metzler, L. A., 95-96, 98.  
 Mill, J. S., 22, 94, 99, 101-102.  
 Mises, L. von, 133-138.  
 Mishan, E. J., 41.  
 Mitchell, W. C., 79-80.  
 Modigliani, F., 74-75.  
 Morgenstern, O., 115, 131-132.  
 Morishima, M., 117.  
 Myrdal, G., 154.
- Napoleoni, C., 69, 145.  
 Nemcinov, V. S., 146.  
 Neumann, J. von, 115-119, 131-132, 174, 180.  
 Nurkse, R., 96, 149, 159-160.
- Pantaleoni, M., 33.  
 Pareto, V., 11, 22, 27, 37-38, 41, 112.  
 Pigou, A. C., 37, 41, 79-80.
- Radner, R., 118.  
 Ricardo, D., 97, 99-102, 164, 171, 173, 176-178.
- Ricossa, S., 129.  
 Robbins, L., 31-38, 114, 134-136, 145.  
 Robertson, D. M., 79-80.  
 Robinson, J., 61-63, 86, 95, 122.  
 Rosenstein-Rodan, P. N., 149, 156.
- Samuelson, P. A., 33-34, 41, 97, 112-113, 118, 122, 128-130.  
 Saraceno, P., 161.  
 Say, J. B., 72-73, 79, 83.  
 Schultz, H., 124-125.  
 Schumpeter, J. A., 40, 45-57, 59, 79, 104, 108-109.  
 Scitowsky, T., 41.  
 Sismondi, S., 72, 83.  
 Sing, S. P., 149.  
 Smith, A., 102, 163-164, 171, 173.  
 Solow, R., 113, 118, 122, 128-129.  
 Spiethoff, A., 79.  
 Sraffa, P., 59-62, 70, 100, 174-181.  
 Stalin, J., 143.  
 Strachey, J., 165.  
 Sweezy, P. M., 173.
- Taussig, F. W., 95.  
 Tugan-Baranowsky, M., 79.  
 Tucker, A. W., 115.  
 Thompson, G. L., 115.
- Viner, J., 97.
- Wald, A., 113.  
 Walras, L., 11-22, 24-28, 31, 35, 38-40, 46, 112, 114-115, 118, 126, 174.  
 Wicksell, K., 11, 21, 27-28, 81.  
 Wicksteed, P. H., 33.  
 Wilson, T., 66.  
 Wold, H., 125.