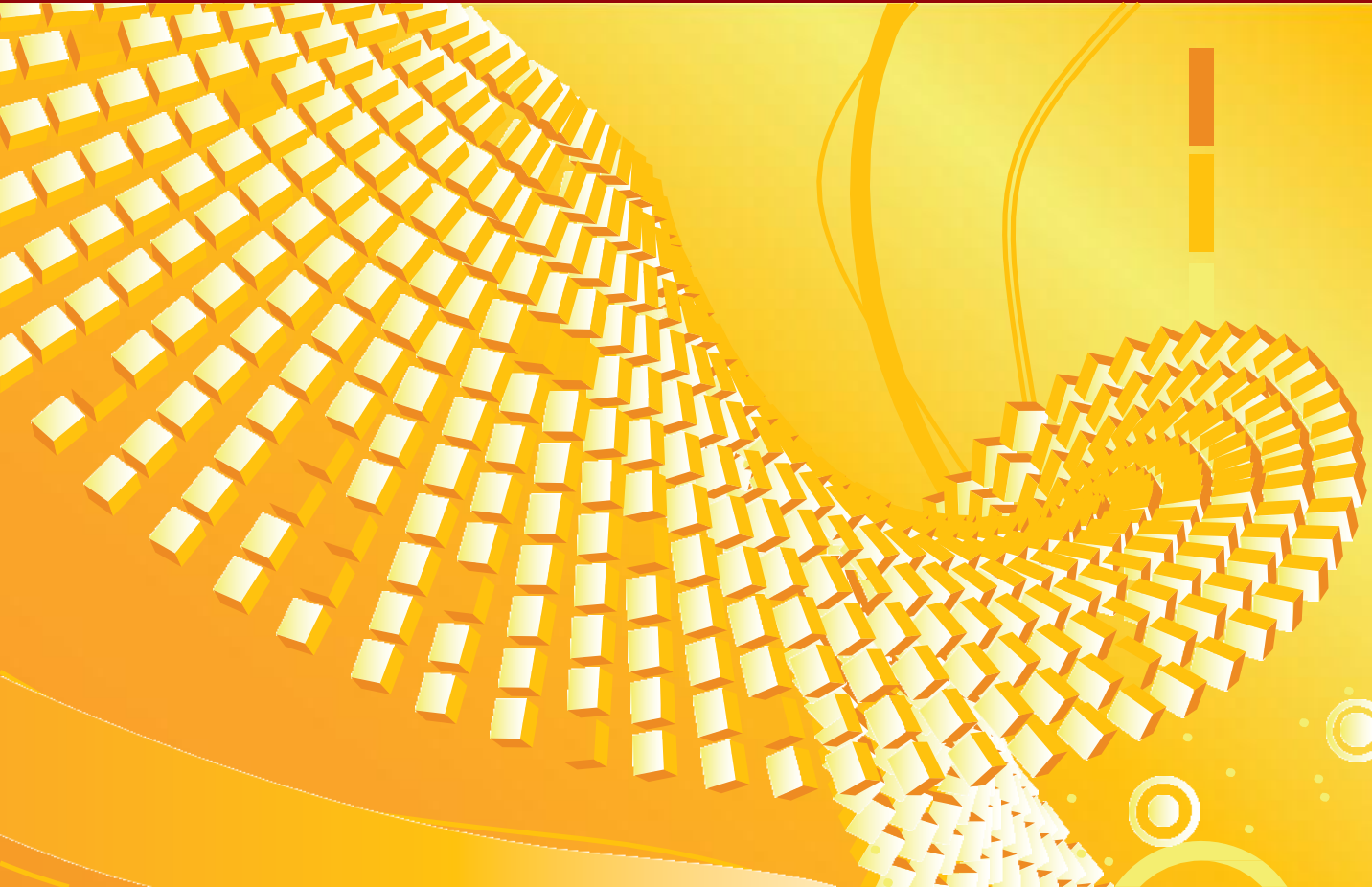


séptima edición

Historia del pensamiento económico



Stanley L. Brue – Randy R. Grant

Historia del pensamiento económico

séptima edición

Stanley L. Brue – Randy R. Grant

Traducción

Guadalupe Meza Staines

Traductora profesional

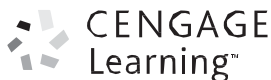
Revisión técnica

Dr. Rodolfo Iván González Molina

Profesor de tiempo completo

Facultad de Economía

Universidad Nacional Autónoma de México



Australia • Brasil • Corea • España • Estados Unidos • Japón • México • Reino Unido • Singapur

Historia del pensamiento económico

Stanley L. Brue
Randy R. Grant

Presidente de Cengage Learning**Latinoamérica:**

Javier Arellano Gutiérrez

Director editorial Latinoamérica:

José Tomás Pérez Bonilla

Director de Producción:

Raúl D. Zendejas Espejel

Editor senior:

Javier Reyes Martínez

Editora de Producción:

Gloria Luz Olguín Sarmiento

Diseño de portada:

Punto 5. Diseño Gráfico
César Sánchez

Composición tipográfica:

Punto 5. Diseño Gráfico
Silvia Plata
César Sánchez

© D.R. 2009 por Cengage Learning Editores, S.A. de C.V., una Compañía de Cengage Learning, Inc. Corporativo Santa Fe
Av. Santa Fe, núm. 505, piso 12
Col. Cruz Manca, Santa Fe
C.P. 05349, México, D.F.
Cengage Learning™ es una marca registrada usada bajo permiso.

DERECHOS RESERVADOS. Ninguna parte de este trabajo amparado por la Ley Federal del Derecho de Autor, podrá ser reproducida, transmitida, almacenada o utilizada en cualquier forma o por cualquier medio, ya sea gráfico, electrónico o mecánico, incluyendo, pero sin limitarse a lo siguiente: fotocopiado, reproducción, escaneo, digitalización, grabación en audio, distribución en Internet, distribución en redes de información o almacenamiento y recopilación en sistemas de información a excepción de lo permitido en el Capítulo III, Artículo 27 de la Ley Federal del Derecho de Autor, sin el consentimiento por escrito de la Editorial.

Datos para catalogación bibliográfica
Brue, Stanley L.
Randy R. Grant
Historia del pensamiento económico
ISBN-13: 978-607-481-397-5

Visite nuestro sitio en:
<http://latinoamerica.cengage.com>

1700

1725

1750

1775

1800

1825

1850

Desde 1500 Mercantilismo
MUN, MALYNES, DAVENANT, COLBERT, PETTY

Fisiocracia
QUESNAY,
TURGOT

Precursores: NORTH, CANTILLON, HUME

Clasicismo
SMITH, MALTHUS, RICARDO, BENTHAM, SAY, SENIOR, MILL

Socialismo utópico
OWEN, FOURIER, SAINT-SIMON

Línea de tiempo del pensamiento económico

Los recuadros en el diagrama indican las escuelas o grupos de escuelas enfocados en temas en común.

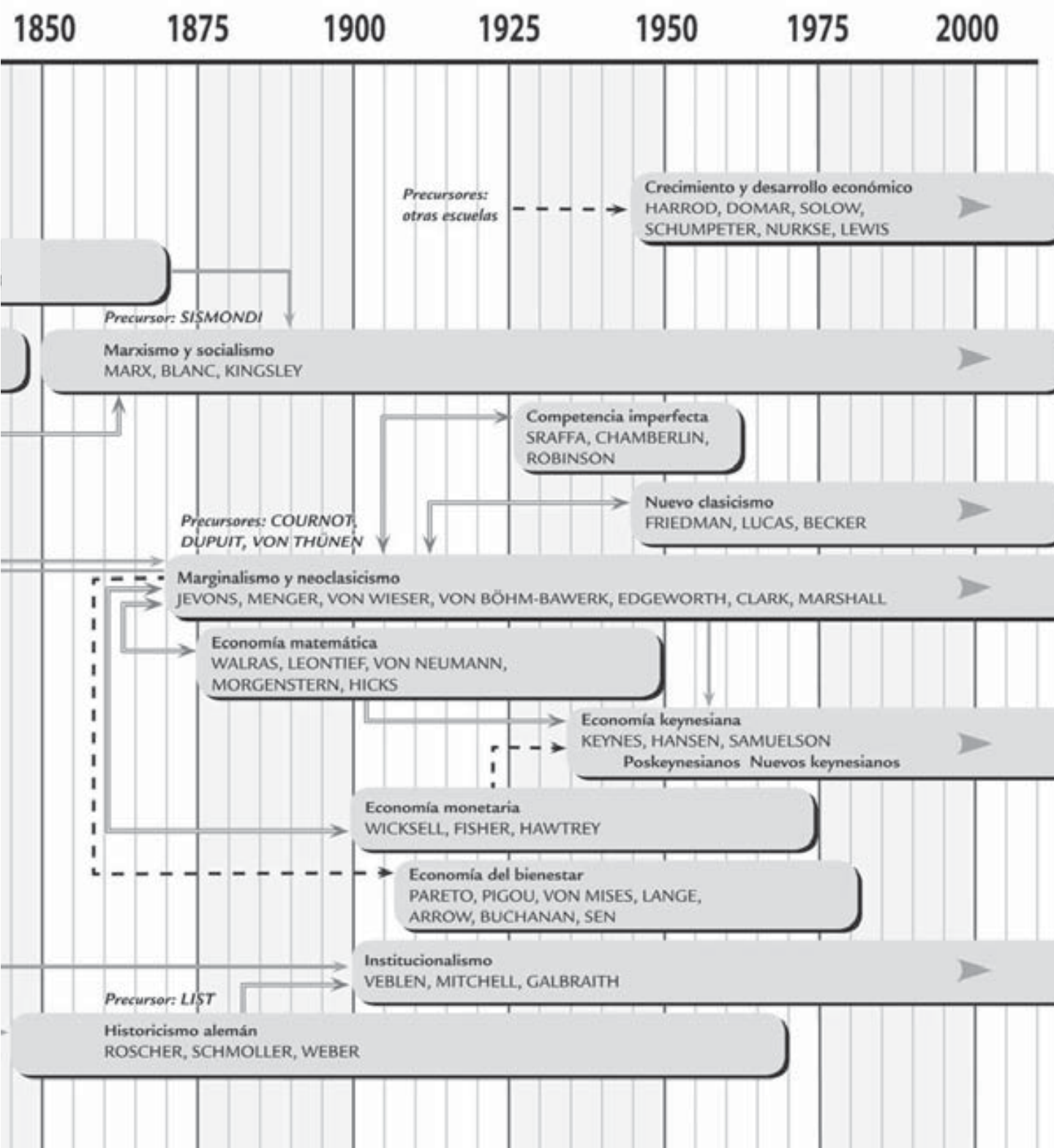
Los nombres sobre los recuadros corresponden a los precursores de las escuelas.

Las flechas que conectan los recuadros representan el tipo de influencia de una escuela o grupo sobre una u otro.

- Escuelas y grupos afines respecto de sus predecesores.
- Escuelas y grupos antagónicos respecto de sus predecesores.
- - - → Grupos en los cuales algunos contribuyentes son afines hacia algunos predecesores, pero antagónicos de otros.



CENGAGE
Learning™



Contenido

Prefacio xi

Capítulo 1	Introducción para una visión de conjunto	1
	Una escala de tiempo de las ideas económicas	2
	Las cinco preguntas más importantes	3
	El valor de estudiar economía y su historia	6
	<i>Apéndice</i> Historia del pensamiento económico; fuentes de información	9
Capítulo 2	La escuela mercantilista	13
	Perspectiva del mercantilismo	13
	El pasado como un prólogo 2-1	
	El mercantilismo y el suministro de trabajo	17
	Thomas Mun	20
	El pasado como un prólogo 2-2	
	El mercantilismo persistente	21
	Gerard Malynes	23
	Charles Davenant	24
	Jean Baptiste Colbert	26
	Sir William Petty	27
Capítulo 3	La escuela de los fisiócratas	33
	Perspectiva de los fisiócratas	33
	François Quesnay	37
	Anne Robert Jacques Turgot	40
	El pasado como un prólogo 3-1	
	Quesnay y el diagrama de flujo circular	41
Capítulo 4	La escuela clásica: precursores	45
	Perspectiva de la escuela clásica	45
	Sir Dudley North	49
	Richard Cantillon	52
	David Hume	54
	El pasado como un prólogo 4-1 Hume y la cooperación	58
Capítulo 5	La escuela clásica: Adam Smith	61
	Detalles biográficos	61
	Influencias importantes	62
	Teoría de los sentimientos morales	62
	La riqueza de las naciones	65
	Leyes económicas de una economía competitiva	71

El pasado como un prólogo 5-1	
Adam Smith y los salarios de eficiencia	75
Capítulo 6 La escuela clásica: Thomas Robert Malthus	85
Escenarios histórico e intelectual	85
Teoría de Malthus de la población	87
Teoría de las sobrecargas del mercado	91
El pasado como un prólogo 6-1	
Malthus, Sen y la hambruna de los tiempos modernos	92
Evaluación de las contribuciones de Malthus	95
Capítulo 7 La escuela clásica: David Ricardo	99
Detalles biográficos	99
El problema de la moneda	101
Teoría de los rendimientos decrecientes y de la renta	102
Teoría del valor de intercambio y los precios relativos	105
Distribución del ingreso	108
El pasado como un prólogo 7-1	
Teorema ricardiano de la equivalencia	109
Implicaciones para la política	113
Ricardo acerca del desempleo	116
Evaluación	117
Capítulo 8 La escuela clásica: Bentham, Say, Senior y Mill	121
Jeremy Bentham	121
El pasado como un prólogo 8-1	
Aquino, Bentham y Fisher sobre la usura	125
Jean-Baptiste Say	128
El pasado como un prólogo 8-2	
Say y la búsqueda de rentas	129
Nassau William Senior	131
John Stuart Mill	135
El pasado como un prólogo 8-3	
Mill, Taylor y los derechos de las mujeres	136
Capítulo 9 Aparición del pensamiento socialista	149
Perspectiva del socialismo	149
Henri Comte de Saint-Simon	155
Charles Fourier	158
Simonde de Sismondi	160
Robert Owen	162
Louis Blanc	165
Charles Kingsley	167
Capítulo 10 Socialismo marxista	171
Detalles biográficos e influencias intelectuales	171
Teoría de la historia de Marx	173

“Ley del movimiento” de la sociedad capitalista	175
Ley del movimiento del capitalismo: un resumen	184
Evaluación de la economía de Marx	185
El pasado como un prólogo 10-1 El colapso del marxismo	189
 Capítulo 11 La escuela histórica alemana	 193
Perspectiva de la escuela histórica alemana	193
Friedrich List	197
El pasado como un prólogo 11-1	
List y la teoría del comercio estratégico	200
Wilhelm Roscher	201
Gustav Schmoller	203
Max Weber	206
Una posdata	207
 Capítulo 12 La escuela marginalista: precursores	 211
Perspectiva de la escuela marginalista	211
Antoine Augustin Cournot	215
Jules Dupuit	220
El pasado como un prólogo 12-1	
Gossen: utilidad y fama tardía	224
Johann Heinrich von Thünen	225
 Capítulo 13 La escuela marginalista: Jevons, Menger, Von Wieser y Von Böhm-Bawerk	 231
William Stanley Jevons	231
El pasado como un prólogo 13-1	
Jevons: ¿las apuestas son racionales?	238
Carl Menger	239
Friedrich von Wieser	244
Eugen von Böhm-Bawerk	248
El pasado como un prólogo 13-2	
Franklin y Bastiat sobre el costo de oportunidad	248
 Capítulo 14 La escuela marginalista: Edgeworth y Clark	 255
Francis Y. Edgeworth	255
John Bates Clark	262
El pasado como un prólogo 14-1	
Curvas del costo de Jacob Viner	263
El pasado como un prólogo 14-2	
Clark, productividad marginal y salarios de ejecutivos	272
 Capítulo 15 La escuela neoclásica: Alfred Marshall	 275
Vida y método de Marshall	275
Utilidad y demanda	277
El pasado como un prólogo 15-1	
Conducta económica racional y teoría del prospecto	280

Oferta	284
Precio de equilibrio y cantidad	286
Distribución del ingreso	289
Industrias de costo creciente y decreciente	293
El pasado como un prólogo 15-2	
¿Por qué existen las empresas?	293
 Capítulo 16 La escuela neoclásica: economía monetaria	301
John Gustav Knut Wicksell	302
Irving Fisher	308
Ralph George Hawtrey	314
El pasado como un prólogo 16-1	
Hawtrey y la política monetaria activa, desde 1982 al presente	317
 Capítulo 17 La escuela neoclásica: la desviación de la competencia perfecta	321
Piero Sraffa	322
Edward Hastings Chamberlin	325
El pasado como un prólogo 17-1	
Principales, agentes y la ineficiencia X	329
Joan Robinson	330
El pasado como un prólogo 17-2	
Robinson, el monopsonio y la política pública	336
 Capítulo 18 Economía matemática	341
Tipos de economía matemática	341
Léon Walras	347
El pasado como un prólogo 18-1 Avances en la econometría	348
Wassily Leontief	352
John von Neumann y Oskar Morgenstern	354
John R. Hicks	357
El pasado como un prólogo 18-2 John Nash:	
descubrimiento, desesperación y el Premio Nobel	358
Programación lineal	363
 Capítulo 19 La escuela institucionalista	369
Perspectiva de la escuela institucionalista	369
Thorstein Bunde Veblen	374
El pasado como un prólogo 19-1 Los bienes de Veblen	
y las curvas de la demanda con declive ascendente	376

Wesley Clair Mitchell	384
John Kenneth Galbraith	388
El pasado como un prólogo 19-2	
Douglas North y el nuevo institucionalismo	393
 Capítulo 20 Economía del bienestar	 397
Vilfredo Pareto	397
Arthur Cecil Pigou	401
El pasado como un prólogo 20-1	
Pigou y Coase sobre las externalidades	405
Ludwig von Mises	407
Oscar Lange	409
Kenneth Arrow	411
James M. Buchanan	413
Amartya Sen	416
 Capítulo 21 La escuela keynesiana: John Maynard Keynes	 427
Perspectiva de la escuela keynesiana	427
John Maynard Keynes	431
El pasado como un prólogo 21-1	
Keynes y la escuela de Estocolmo	442
 Capítulo 22 La escuela keynesiana: desarrollos desde Keynes	 447
Alvin H. Hansen	447
El pasado como un prólogo 22-1	
La contribución Mundell-Fleming a la IS-LM	453
Paul A. Samuelson	455
El pasado como un prólogo 22-2	
Abba Lerner y el “volante keynesiano”	456
Los poskeynesianos	464
Los nuevos keynesianos	466
 Capítulo 23 Teorías del crecimiento y el desarrollo económico	 473
Sir Roy F. Harrod y Evsey Domar	474
Robert M. Solow	476
Joseph Alois Schumpeter	479
El pasado como un prólogo 23-1	
Schumpeter, destrucción creativa y política antimonopolio	481
Ragnar Nurkse	482
W. Arthur Lewis	485
El pasado como un prólogo 23-2	
Las críticas de Todaro a Lewis y Schultz	488

Capítulo 24 La escuela de Chicago: el nuevo clasicismo	493
Perspectiva de la escuela de Chicago	493
Milton Friedman	497
Robert E. Lucas Jr.	504
El pasado como un prólogo 24-1 De Stigler a los “limones”	505
Gary S. Becker	508
El pasado como un prólogo 24-2 ¿Formación de capital humano? ¿O selección y señalización?	512
 Capítulo 25 Pensamientos finales	 519
El pasado como un prólogo 25-1	
Los laureados Nobel de economía	520
 Índice onomástico	 527
 Índice analítico	 531

Prefacio

LA SÉPTIMA EDICIÓN

El propósito primordial de este libro es narrar la historia de la economía de forma clara, erudita, equilibrada e interesante. Después de todo, es una historia de gran importancia que agudiza la comprensión de la economía contemporánea y proporciona una perspectiva única que no se encuentra en otras áreas de la disciplina.

El estudio de la historia del pensamiento económico sigue creciendo a medida que la economía madura. Las nuevas ideas, evidencias, problemas y valores requieren toda una reconsideración de las disputas fundamentales y de las principales contribuciones del pasado. Aun cuando se conservan las características básicas de las ediciones anteriores, ésta se ha actualizado y revisado de forma significativa. A continuación se mencionan los cambios más relevantes.

Nuevo sitio Web

En esta edición se introduce un nuevo sitio Web, integrado al libro. El acceso al mismo es <http://latinoamerica.cengage.com/brue>

Sus características incluyen:

- **Nuevos capítulos sobre el pensamiento económico anterior a 1550.** Los capítulos sobre filosofía griega, contribuciones judeo-cristianas de la Biblia a lo largo de la reforma protestante y el pensamiento medieval árabe-cristiano aclaran las primeras ideas en economía, algunas de las cuales se pueden encontrar en los tiempos modernos.
- **Nuevos economistas.** Se agregan biografías y contribuciones de otros economistas para varios capítulos. George Stigler, Abba Lerner y muchos otros se han añadido a archivos que se pueden descargar.
- **Vínculos a sitios Web de interés.** Se proporcionan vínculos a otros sitios Web importantes de pensamiento histórico para quien desee aprender más acerca de los personajes famosos en la evolución de la historia del pensamiento económico.
- **Apoyo para el profesor.** Se proporcionan sugerencias pedagógicas y preguntas adicionales de estudio y análisis para los profesores que buscan nuevas formas de mejorar sus cursos.

Se presenta a un nuevo economista

En esta edición se presenta a un nuevo teórico:

- **Amartya Sen.** El capítulo 20 ahora incluye una sección sobre Amartya Sen y sus contribuciones a la teoría del cambio social y la economía de la desigualdad. Aun cuando Sen emplea una metodología de la corriente principal, su énfasis en la economía normativa lo distingue de muchos otros teóricos modernos.

Para darle cabida al nuevo contenido sobre este laureado Nobel, las secciones sobre la exposición de Theodore Schultz y Joseph Schumpeter sobre “Decadencia del capitalismo”, en el capítulo 23, se han cambiado al nuevo sitio Web que acompaña al libro.

Nuevas secciones de “El pasado como un prólogo”

Esta edición contiene cinco secciones nuevas o significativamente revisadas de “El pasado como un prólogo”. Estos recuadros relacionan las ideas anteriores, en ocasiones abordadas sólo de forma breve, con las contribuciones o los aspectos económicos subsiguientes o contemporáneos. En algunos casos, la conexión particular de ideas abarca muchas décadas; en otros casos sólo comprende unos cuantos años. En ocasiones las secciones miran hacia el futuro, otras veces miran hacia el pasado. Pero en todos los casos implican ideas originales y su impacto en la teoría económica, así como problemas o eventos relacionados.

Las secciones de “El pasado como un prólogo” buscan ayudar al lector a reconocer las conexiones históricas y lógicas entre las ideas. Después de leerlas, tal vez empezará a vincular las ideas históricas con otras áreas de estudios. Además, estas secciones ocasionalmente sirven como un vehículo para introducir ideas o aspectos importantes que en cierta forma son tangenciales al flujo principal del libro y que, por consiguiente, se tratan mejor por separado.

Los nuevos títulos de “El pasado como un prólogo” son:

- Franklin y Bastiat sobre el costo de oportunidad (capítulo 13).
- Conducta económica racional y teoría del prospecto (capítulo 15).
- Avances en la econometría (capítulo 18).
- La contribución Mundell-Fleming al *IS-LM* (capítulo 22).
- ¿Formación de capital humano? ¿O selección y señalización? (capítulo 24).

La tabla de contenido incluye una lista completa de las secciones de “El pasado como un prólogo”. Para asegurarnos de que esos cuadros no interrumpan el flujo lógico del capítulo, hemos colocado una indicación al margen para poner sobre aviso al lector cuando lea cada sección.

Elementos adicionales de final de capítulo

La sección de “Preguntas para estudio y análisis” al final del capítulo se ha enriquecido con interrogantes relacionadas con el contenido nuevo. Además, el listado de la sección de “Lecturas selectas” se aumentó y actualizó con referencias modernas.

Diferenciación del producto

Las características distintivas de este libro incluyen:

- **Cinco preguntas importantes.** A medida que se introduce cada escuela de pensamiento económico importante, se consideran cinco preguntas: ¿Cuáles son los antecedentes históricos de la escuela? ¿Cuáles sus principios más importantes? ¿A quiénes benefició o trató de beneficiar la escuela? ¿En qué

forma la escuela era válida, útil o correcta en su época? ¿Qué principios de la escuela se convirtieron en contribuciones perdurables?

- **Citas amplias.** Se utilizan amplias citas de fuentes originales para familiarizar de forma directa a los lectores con el sabor y la esencia de las principales obras económicas de la historia. Desde un punto de vista ideal, esos pasajes motivarán al lector, de tal manera que recurrirán a las obras originales para una lectura adicional.
- **Historia intelectual.** Esta edición continúa con la orientación a las artes liberales de las ediciones previas. Es algo más que un tratado sobre la aparición de la teoría económica formalista moderna; también aborda el desarrollo de un pensamiento económico más vasto y sus relaciones con otras porciones de la historia intelectual. Por supuesto, una amplia orientación a las artes liberales no excluye y, en muchos casos requiere, un riguroso tratamiento a fondo de la teoría económica, tanto ortodoxa como no ortodoxa. Por tanto se presta una atención especial a la aparición de los aspectos técnicos de los principales modelos de libros sobre economía moderna.
- **Claridad de exposición.** Este libro continúa haciendo hincapié en la claridad de exposición. Está diseñado para ser accesible no sólo para quienes han tomado varios cursos de economía, sino también para los estudiantes que acaban de tomar un curso de principios de economía con una secuencia razonablemente rigurosa.
- **Escala de tiempo de las ideas económicas.** El libro incluye en un apartado específico la “Escala de tiempo de las ideas económicas”. Cada rectángulo en esta escala representa una escuela o enfoque importante, y los nombres dentro de cada rectángulo son los de los economistas más prominentes o representativos en el desarrollo de esa idea o de esa serie de ideas. El tipo particular de flecha (negra o blanca) que vincula dos escuelas indica la naturaleza de la relación que existía entre ellas. La parte pertinente de la escala de tiempo se agranda y se presenta al inicio de cada capítulo para recordarle al lector dónde se ajustan las ideas que se van a exponer dentro del desarrollo total del pensamiento económico.
- **Apéndice sobre fuentes de información.** El capítulo 1 contiene un apéndice que resume las principales fuentes de información en el área, incluidas las que se encuentran en Internet.
- **Preguntas para estudio.** Las preguntas para estudio y análisis se ubican al final de cada capítulo. Dichas preguntas revisan el contenido del capítulo, estimulan al lector a “ampliar” su comprensión e interconectan el material pasado, presente y futuro.
- **Figuras con leyendas.** Una leyenda explicativa cuidadosamente escrita acompaña cada figura. Muchas de ellas se han revisado para asegurar que cubran lo necesario y para garantizar su claridad.

Agradecimientos

Quienes han adoptado este libro desde hace largo tiempo reconocerán en sus páginas el legado de Jacob Oser. Aun cuando él ya no vivió para participar en las cuatro últimas ediciones, se mantienen las características, el estilo y, en muchos casos, las

palabras reales de las primeras ediciones. Para nosotros ha sido un honor seguir adelante con la obra del profesor Oser.

En la revisión de este libro nos hemos beneficiado mucho con la ayuda de los revisores y nos gustaría expresarles nuestro agradecimiento público. Son Syad Ahman, McMaster University; Ernest Ankrum, Frank Russell Company; Benjamin Balak, Rollins College; Richard Ballman, Augustana College en Illinois; Les Carson, Augustana College en Dakota del Sur; Kart W. Einof, Mount Saint Mary's University en Maryland; Maxwell O. Eseonu, Virginia State University; Tawni Hunt Ferrani, Northern Michigan University; Peter Garlick, SUNY-New Paltz; David E. R. Gay, Arkansas University; Geoffrey Gilbert, Hobart and William Smith Colleges; Ching-Yao Hsieh, George Washington University; Robert Jensen, Pacific Lutheran University; John Larrivee, Mount Saint Mary's University en Maryland; Charles G. Leathers, University of Alabama en Tuscaloosa; Mary H. Lesser, Iona College; Andrea Maneschi, Vanderbilt University; John A. Miller, Wheaton College en Massachusetts; Tracy Miller, Baylor University; Clair E. Morris, Academia Naval de Estados Unidos de América; Lawrence Moss, Babson College; Norris Peterson, Pacific Lutheran University; Michael Reed, Universidad de Nevada en Reno; Thomas Reinwald, Shippensburg University; Teresa M. Riley, Youngstown State University. Numerosos estudiantes de cursos de historia del pensamiento económico también han identificado con afán los errores y ofrecido sugerencias de mejora.

También queremos expresar nuestro agradecimiento a las siguientes personas muy talentosas de Cengage/South-Western e Interactive Composition Corporation por su experto manejo de la revisión desde su concepción hasta el producto final: Sara Dorge, editora de adquisiciones; Katie Yanos, editora de desarrollo; Stephanie Schempp, gerente de proyectos de producción; Jennifer Garamy, gerente de marketing; Kay Mikel, editora de desarrollo; Michelle Kunkler, directora de arte; John Hill, gerente de fotografía/permisos; Sandee Milewsky, gerente senior de producción; Dana Cowden, editora de tecnología de proyectos; Karen Schaffer, coordinadora de apoyos web; y Sam RC, gerente de proyectos.

Por último, estamos agradecidos por el apoyo de nuestras familias, que se encargan de los ratos de ocio en casa mientras disfrutamos de toda la diversión.

Capítulo

1

INTRODUCCIÓN PARA UNA VISIÓN DE CONJUNTO

Los primeros hilos del pensamiento económico se vinculan con la antigüedad. Por ejemplo, la palabra *economía* tiene sus raíces en la antigua Grecia, en donde *oeconomicus* significaba “administración del hogar”. Aristóteles (384-322 a.C.) se interesó en el pensamiento económico, y distinguió entre las “artes de adquisición naturales y no naturales”. La adquisición natural, escribió, incluye actividades tales como agricultura, pesca y cacería, que producen bienes para satisfacer las necesidades de la vida. La adquisición no natural, que él desaprobaba, era la obtención de bienes más allá de las propias necesidades. Platón (427-347 a.C.) escribió acerca de los beneficios de la especialización humana dentro de la ciudad-Estado ideal. Esa especialización anticipó las ideas posteriores de Adam Smith sobre la división del trabajo. La Biblia contiene diversas ideas acerca de la economía, incluso las que se oponen al préstamo con interés (usura). En la Edad Media Santo Tomás de Aquino (1225-1274) elaboró el concepto de un precio justo, en el cual ni el comprador ni el vendedor se aprovechan del otro.

El periodo anterior a 1500 d.C. fue una época muy diferente en comparación con lo que sucedió desde esa fecha hasta el presente. Había muy poco comercio antes de 1500 y la mayoría de los bienes se producían para el consumo de la comunidad que los generaba, sin enviarlos primero al mercado. Por consiguiente, el dinero y el crédito todavía no tenían un uso generalizado, aun cuando existían incluso en épocas antiguas. Los Estados nacionales poderosos y las economías nacionales integradas no alcanzaban una evolución plena, ni tampoco existían escuelas de pensamiento económico.

En contraste, después de 1500, los mercados y el comercio tuvieron una rápida expansión y las exploraciones y descubrimientos geográficos más grandes fueron el resultado de este proceso y a la vez lo aceleraron. La economía del dinero sustituyó a la economía natural o autosuficiente. Los Estados nacionales con economías unificadas se convirtieron en fuerzas dominantes. Las escuelas de economía surgieron para representar a grupos sistemáticos de pensamiento y formación política.

La “era de la economía política”, iniciada en 1500, empezó a suplantarse a la “era de la filosofía moral”. La atención a la economía política organizó con más coherencia el pensamiento económico, y convirtió los fragmentos de ideas económicas en teorías sistemáticas. Sin embargo, debe reconocerse la naturaleza seminal de esos primeros fragmentos, de manera que en el sitio en la red que acompaña a este libro (<http://brue.swlearning.com>) usted encontrará capítulos sobre la antigua Grecia y la influencia de las ideas religiosas de los tiempos bíblicos hasta la Reforma protestante. Aun cuando en forma ocasional se hace referencia a las ideas anteriores, el texto inicia con la historia de la evolución del pensamiento económico en el siglo xvi, con el mercantilismo.

UNA ESCALA DE TIEMPO DE LAS IDEAS ECONÓMICAS

El pensamiento económico ha mostrado un grado significativo de continuidad a lo largo de los siglos. Los fundadores de una nueva teoría se pueden basar en las ideas de sus predecesores y desarrollarlas más, o bien pueden reaccionar en oposición a ideas anteriores que estimulan su propio pensamiento en nuevas direcciones. Esas relaciones entre diferentes escuelas de pensamiento se describen en la *Escala de tiempo de las ideas económicas* en la parte interior de la portada de este libro. Cuando vea esas escalas, tenga en mente que cualquier esquema que delinea las influencias y vincula las escuelas requiere ciertas decisiones arbitrarias acerca de qué es lo que tiene cabida y en dónde.

Cada rectángulo en la *Escala de tiempo* representa una escuela o un enfoque importante. En cada rectángulo aparecen los nombres de los economistas que son más importantes en el desarrollo de esa escuela o de ese enfoque. Los nombres inmediatamente arriba y afuera de cada rectángulo son los precursores de la escuela. Una flecha blanca que une a dos rectángulos muestra que el último grupo por lo general era seguidor del grupo del que se desarrolló o al que reemplazó. Una flecha negra muestra que el último grupo era antagonista de o surgió en oposición al primer grupo. Una flecha punteada indica los grupos en los que algunos contribuyentes eran seguidores de los predecesores, pero otros eran antagonistas.

Por consiguiente usted descubrirá, por ejemplo, que los fisiócratas estaban totalmente en contra de las doctrinas del mercantilismo (flecha negra), mientras que Adam Smith y la escuela clásica eran continuadores de los fisiócratas (flecha blanca). Los marginalistas mostraban una tendencia a romper con la escuela clásica de la cual surgieron, en tanto que John Maynard Keynes, a su vez, rechazaba las ideas macroeconómicas del marginalismo. Por consiguiente, la flecha negra aparece en esas secuencias, aun cuando se podría argumentar que las similitudes en ambos casos eran mayores que las diferencias. Sin embargo, ciertamente los marginalistas tenían relaciones estrechas con los economistas monetaristas (flecha blanca). Por otro lado, algunos economistas del bienestar propusieron ideas marginalistas, mientras que otros las cuestionaron. Por consiguiente, la flecha de la escuela marginalista que va a los economistas del bienestar está punteada.

Numerosas ideas modernas tienen alguna similitud con conceptos jamás adoptados de épocas pasadas o repudiados hace largo tiempo. Por ejemplo, algunos economistas del lado de la oferta que escribieron en Estados Unidos durante la década de los ochenta del siglo pasado, aconsejaban un regreso doméstico al patrón oro, idea promovida por los economistas y adoptada por las naciones a partir de 1800, pero que cayó en desgracia después de la depresión de 1930. La idea del capital humano expresada por Adam Smith y John Stuart Mill permaneció inactiva hasta que Theodore Schultz y Gary Becker la revitalizaron e impulsaron en el periodo posterior a 1960. Las desalentadoras declaraciones de Thomas Robert Malthus en 1798 se escucharon en una forma modificada en las voces de un puñado de economistas durante la década de 1970, quienes predijeron que la escasez de recursos muy pronto causaría el colapso de la economía mundial. La aparición de la nueva macroeconomía clásica en las décadas de los ochenta y noventa del siglo xx, como un reto a los puntos de vista keynesianos prevalecientes dejó en el olvido parte del antiguo clasicismo del siglo anterior.

Lo anterior no pretende sugerir que la historia se mueve en círculos y que retrocede hacia donde estaba en periodos previos. Por el contrario, la historia del pensamiento

económico parece moverse en espirales. Las teorías y las políticas económicas con frecuencia *retoman* ideas de otras similares de una época anterior, pero a menudo se encuentran en diferentes planos y en condiciones muy distintas. Las diferencias son tan significativas como las similitudes, y vale la pena examinar de cerca ambas. De ello se dará cuenta a medida que avance a lo largo de la *Escala de tiempo*.

Consulte a menudo la *Escala de tiempo* conforme avance a lo largo del libro, porque eso le ayudará a identificar en dónde los economistas y las ideas que estudia tienen cabida dentro del flujo histórico más grande de las doctrinas.

Por último, usted verá muchas secciones de *El pasado como un prólogo* a todo lo largo del libro. Esas secciones numeradas demuestran que las ideas pasadas, en ocasiones en forma fragmentada, son precursoras de ideas o políticas económicas posteriores más desarrolladas y formalizadas. Un símbolo en el margen de la página indica el mejor momento para hacer una pausa y leer dichas secciones. También le recordarán en dónde volver a iniciar su lectura después de la pausa.

LAS CINCO PREGUNTAS MÁS IMPORTANTES

A medida que se presenta cada escuela importante del pensamiento económico, se considerarán las cinco preguntas más relevantes acerca de ella. Este método proporcionará una perspectiva sobre la escuela y los antecedentes sociales que la produjeron. Este resumen, conciso al principio, ayudará a aclarar los puntos importantes a medida que estudia las ideas de los principales economistas. El estudio de los economistas ilustrará las características de las escuelas con las cuales se les ha vinculado y las citas de sus escritos le darán la esencia de su pensamiento.

¿Cuáles fueron los antecedentes históricos de la escuela?

Aquí examinará los antecedentes históricos para cerciorarse si ésta estuvo fomentada por un sistema de pensamiento particular. La teoría económica a menudo se desarrolla como respuesta a los cambios en el entorno, que atraen la atención hacia nuevos problemas. Cierta conocimiento en el tiempo histórico en que se presenta es esencial para comprender por qué las personas actuaban y pensaban en la forma en que lo hacían. Por supuesto, es cierto que muchos sistemas de pensamiento existen simultáneamente en las mentes de muchos individuos. Los intelectos tienden a desarrollar una vasta multiplicidad de ideas, que varían desde las más sensatas hasta las más desatinadas y fantásticas. Las ideas que no eran pertinentes para la sociedad y la época en las que se presentaron tienden a marchitarse y morir, mientras que las que son útiles y efectivas para responder al menos a algunas preguntas y para resolver ciertos problemas, se difunden, popularizan y contribuyen a la importancia de sus autores. Adam Smith aportó mucho al pensamiento económico; ¿pero alguien duda de que, si él nunca hubiera vivido, las mismas ideas habrían surgido después? Tal vez no se habrían expresado tan bien o con tanta claridad. Los eruditos habrían tropezado un poco más antes de encontrarse en la senda intelectual que él trazó con tanta claridad.

Smith hizo una contribución mayor precisamente porque sus ideas respondían a los requerimientos de su época. Si, por ejemplo, la teoría de Ricardo de la ventaja comparativa en el comercio internacional se hubiera descubierto en la época feudal, no habría tenido una gran importancia en ese mundo de autosuficiencia local, con un mínimo de comercio. La disputa sobre las leyes del maíz en Inglaterra a principios de 1800 produjo la teoría de la renta. Si Keynes hubiera publicado *La teoría general*

sobre el empleo, el interés y el dinero en 1926, en vez de hacerlo en 1936, habría suscitado mucha menos atención de la que atrajo. Claro, el medio social en el cual se desarrollan las ideas es importante.

De hecho, algunos economistas le asignan una importancia *primordial* al entorno social, político y económico para modelar la naturaleza de las preguntas que hacen los economistas y, por consiguiente, al contenido de las teorías económicas que surgen durante un periodo particular. Por ejemplo, según John Kenneth Galbraith, “Las ideas son inherentemente conservadoras. Se doblegan no ante el ataque de otras ideas, sino ante la violenta y masiva embestida de las circunstancias con las cuales no pueden contender”.¹ Dicho de otra manera, las nuevas ideas suplantán a las teorías económicas aceptadas sólo cuando los acontecimientos del día hacen que las antiguas teorías sean claramente inadecuadas. Por ejemplo, algunos argumentarían que la antigua noción de que una economía del mercado produce automáticamente un empleo total, no cedió ante la lógica de la *teoría general* de Keynes, sino más bien ante la depresión y el desempleo masivo a nivel mundial de la década de los años 1930.

Wesley C. Mitchell expresó un punto de vista similar cuando escribió:

Los economistas son propensos a pensar que su obra es el resultado de un juego de la libre inteligencia sobre problemas lógicamente formulados. Pueden reconocer que sus ideas se han visto influidas por la lectura y la enseñanza que fueron lo bastante sensatos para elegir, pero muy rara vez comprenden que su inteligencia libre ha estado moldeada por las circunstancias en las cuales crecieron; que sus mentes son productos sociales; que, en cualquier sentido serio, no pueden trascender a su entorno.

Para comprender todo esto acerca de ellos mismos, es importante si los estudiantes se van a convertir en la forma apropiada en autocríticos; es decir, si van a comprender los límites a los cuales está sujeta su visión. Pero es excesivamente difícil que una mente que ha sido moldeada por un entorno determinado acepte ese entorno como algo rutinario, o ver que es el producto de condiciones transitorias y por consiguiente está sujeta a una variedad de limitaciones.²

Sin embargo, muchos otros economistas estarían en desacuerdo o limitarían la idea de que las fuerzas ambientales son las principales moldeadoras de la teoría económica. Argumentan que los factores internos dentro de una disciplina, tales como el descubrimiento y la explicación de paradojas no resueltas, dan razón de la mayoría de los adelantos teóricos. Que sea George J. Stigler quien hable por ellos:

Creo que cada desarrollo importante en la teoría económica durante los últimos cien años habría surgido mucho antes si las condiciones ambientales fueran todo lo que necesitábamos. Incluso la *teoría general* de Keynes habría podido encontrar una base empírica evidente en el periodo posnapoleónico en los años de 1870 o de 1890. Tal vez esto sólo equivale a decir, lo que es ciertamente verdadero y casi redundante, que los elementos de un sistema económico que los economistas creen que es básico han estado presentes durante largo tiempo. La naturaleza de los sistemas económicos ha cambiado relativamente poco desde la época de Smith.

De manera que le asigno un papel menor, e incluso accidental, al entorno contemporáneo en el desarrollo de la teoría económica desde que se ha convertido en una

¹ John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society*, Boston, Houghton Mifflin, 1958, p. 20.

² Wesley C. Mitchell, *Types of Economic Theory*, editor Joseph Dorfman, tomo 1, Nueva York, A. M. Kelly, 1967, 1969, pp. 36 y 37.

disciplina profesional. Incluso cuando el estímulo ambiental original para un desarrollo analítico particular es bastante claro, como en la teoría de la renta de Ricardo, la profesión muy pronto se apropia del problema y lo reformula en una forma que se vuelve cada vez más lejano de los acontecimientos actuales, hasta que finalmente su origen no tiene una relación reconocible con su naturaleza o sus utilidades.³

¿Cuál de estas dos perspectivas es la correcta? Ambas contienen elementos de la verdad. Es obvio que algunas teorías surgen como una consecuencia directa de los problemas candentes del día, y otros adelantos en la economía surgen de la continua búsqueda de conocimientos, en forma muy independiente de los acontecimientos actuales.

¿Cuáles son los principios más importantes de la escuela?

Bajo este título se proporcionan amplias generalizaciones acerca de las ideas de las sucesivas escuelas de economía. La solidez de este procedimiento es que permite una presentación concisa de la esencia de la escuela. El punto débil es que siempre hay excepciones a la generalización que no es posible examinar en detalle sino hasta más adelante. Un resumen breve presenta los patrones de uniformidad en las ideas de los grupos de economistas, pero las excepciones pueden contener las semillas de ideas que triunfarán a la larga. Entonces se dirá que los mercantilistas favorecían la acumulación de oro y plata, aun cuando había algunos entre ellos que adoptaron una posición contraria a la acumulación de lingotes. Esas personas se sentían abrumadas y al principio casi no las escuchaban, pero al final sus ideas fueron reivindicadas. De manera similar, la escuela clásica creía en el libre comercio entre las naciones; sin embargo Malthus, un economista clásico, estaba a favor de los aranceles sobre los bienes importados.

¿A quiénes beneficiaba o trataba de beneficiar la escuela?

El tipo de preguntas económicas que prevalecen en el pensamiento de un grupo pueden carecer de significado para otro. Por ejemplo, en la Edad Media los teólogos se preocupaban mucho por el aspecto moral de cobrar intereses sobre el dinero prestado. Con el paso del tiempo, este problema pareció menos importante. Un grupo de pensadores y practicantes llamados *mercantilistas* preguntaban, “¿Cuál es la mejor forma de que un país acumule el oro y la plata?”. Los economistas clásicos se interesaban más en “¿Cómo incrementar la producción?”. Keynes buscaba saber en qué forma una economía basada en el mercado podía evitar las depresiones y el elevado nivel de desempleo. Los monetaristas reflexionaban en las causas de la inflación. Con el objeto de ser aceptado, un sistema de ideas se debe ajustar a las necesidades de toda la sociedad o por lo menos ser creíble para un segmento de la sociedad que lo defenderá, ampliará y aplicará.

La mayoría de los teóricos económicos suponen que el interés propio del individuo es dominante y guía al proceso económico. Sin embargo, el interés propio no coincide con las condiciones caóticas de individuos que se salen con la suya en oposición al resto de la sociedad; los individuos están guiados por fuerzas del mercado, sociales, políticas y éticas para cooperar con otros en la organización de una relación razonable con la sociedad. Además, se unen en grupos debido a las presiones sociales, los intereses e ideas comunes y la naturaleza gregaria. De manera que hay

³ George J. Stigler, *Essays in the History of Economics*, Chicago, University of Chicago Press, 1965, p. 23.

grupos religiosos, políticos, estéticos, sociales y económicos, y cada uno representa una perspectiva y un programa unificados en su esfera de interés especial. Aquí interesan los grupos de personas que desarrollan ideas comunes basadas, en parte, en el interés propio y en parte en consideraciones que moldean su concepto de cómo se debe organizar una economía y en qué dirección se debe mover. El interés aquí es identificar a los grupos que apoyaban a cada escuela de pensamiento y a los grupos a los cuales recurría cada escuela en busca de sustento, ya sea con o sin éxito.

¿De qué forma la escuela era válida, útil o correcta en su época?

Aquí es necesario encontrar una ruta entre dos peligros opuestos. Uno es la idea errónea de que los pensadores del pasado estaban equivocados, eran ingenuos, ignorantes o tontos y que los de hoy, por ser más sabios, han descubierto la verdad definitiva. En estos términos J. B. Say, al escribir hace más de 150 años, preguntó: “¿A qué propósito útil se puede servir con el estudio de opiniones y doctrinas absurdas que se han desacreditado desde hace largo tiempo y que merecían que así fuera? Simplemente es una pedantería inútil tratar de revivirlas. Mientras más perfecta es una ciencia, más corta se vuelve su historia”.

Este punto de vista aplica más a las ciencias físicas que a las ciencias sociales. Debido a que el universo físico no ha cambiado en forma perceptible durante los siglos recientes, las leyes conforme a las cuales opera tampoco han cambiado mucho. A medida que han aumentado los conocimientos de los científicos, las personas se han acercado más a la verdad. Incluso así, las ciencias físicas tienen sentido. Pero la sociedad *ha* cambiado y, por consiguiente, no es de sorprender que hayan surgido nuevas teorías para explicar los nuevos desarrollos. Las teorías o políticas plausibles en el siglo XVII tal vez tienen muy poca aplicabilidad 400 años después.

El otro extremo es descubrir que cada idea dominante del pasado era correcta, justa y buena en su época. Por supuesto, la posible validez de las teorías económicas se debe relacionar con su época y su lugar, pero tal vez eran erróneas o deficientes incluso cuando se presentaron por primera vez. De manera que, por ejemplo, la teoría del valor del trabajo de Marx se debe evaluar no sólo en relación con las primeras teorías del trabajo de Smith y Ricardo, sino también conforme a los estándares de la teoría contemporánea del valor. Este enfoque crítico, por supuesto, se debe aplicar también al pensamiento actual. Los conceptos con amplia aceptación hoy día, a menudo son inconcebibles en épocas anteriores y pueden llegar a ser inapropiados en el futuro.

¿Qué principios de tal escuela se convirtieron en contribuciones perdurables?

Esta sección identifica las ideas presentadas por una escuela que han tenido una importancia perdurable y que, por consiguiente, todavía se encuentran en los libros de texto de economía actuales. Aquí, esas contribuciones que “han resistido la prueba del tiempo” se distinguirán de aquellas que, aun cuando tal vez fueron válidas en su época, no sobrevivieron a su utilidad a medida que surgían nuevas evidencias o a medida que cambiaban las condiciones sociales.

EL VALOR DE ESTUDIAR ECONOMÍA Y SU HISTORIA

Los estudiantes a punto de abrirse paso en el difícil terreno intelectual que les espera, tal vez se pregunten: “¿Valdrá la pena el esfuerzo? ¿Para qué estudiar la teoría económica? ¿Para qué estudiar su historia?”

Acuden a la mente muchas respuestas. Dos razones importantes, distintas de las ventajas personales que se podrían obtener, justifican el estudio de la *teoría* económica. En primer lugar, ese estudio le permite tener una comprensión de cómo funciona una economía; es decir, ¿qué la hace permanecer unida y funcionar? En segundo, la teoría económica ayuda a la sociedad a llegar a las metas económicas que ha elegido para ella misma. La sociedad puede progresar con mayor rapidez en el logro de metas económicas mediante un conocimiento de la economía.

¿Pero por qué estudiar la *historia* del pensamiento económico? En primer lugar, ese estudio mejora la propia comprensión del pensamiento económico contemporáneo. Como un ejemplo, se investigará el desarrollo histórico de los numerosos e intrincados conceptos que son la base del análisis contemporáneo de la oferta y la demanda. De una manera más específica, en qué forma ideas tales como los rendimientos decrecientes y los rendimientos a escala pavimentaron el camino para el análisis moderno de la oferta a corto y largo plazos y la forma en la cual la utilidad marginal y los modelos de la curva de indiferencia condujeron a la aparición de la moderna teoría de la demanda. Usted descubrirá que, como lo expresa Mark Blaug, “la teoría contemporánea lleva las cicatrices de los problemas del ayer ahora resueltos, de los errores del ayer ahora corregidos y no se puede comprender plenamente sino como un legado transmitido por el pasado”.⁴

En segundo lugar, las vastas cantidades de análisis y evidencia que han generado los economistas a lo largo de décadas permiten un mayor control ante las generalizaciones irresponsables. Esto evita cometer tantos errores cuando tome decisiones personales o cuando apoye políticas económicas nacionales y locales. Sin embargo, en la economía quedan muchos problemas sin resolver y muchas preguntas sin respuesta. Su comprensión de los éxitos, errores y callejones sin salida del pasado le será útil para resolver esos problemas y responder dichas preguntas.

Por último, y sobre todo, el estudio de la historia del pensamiento económico proporciona una perspectiva y una comprensión del pasado, de las ideas y los problemas cambiantes y de la dirección del presente. Le ayuda a apreciar que ningún grupo tiene un monopolio de la verdad y que muchos grupos e individuos han contribuido a la riqueza y diversidad de su herencia intelectual, cultural y material. Un estudio de la evolución del pensamiento económico y de los cambiantes antecedentes sociales asociados con ella le aclararán los cambios en otras áreas de su interés, tales como política, artes, literatura, música, filosofía y ciencias. Por supuesto, aquí existe una relación recíproca, así que una mejor comprensión de esas áreas de conocimiento ayuda a explicar las cambiantes ideas económicas.

Por desgracia, la acumulación de conocimientos y comprensión no *necesariamente* conduce a un mundo mejor. Incluso si todas las personas estuvieran perfectamente bien informadas acerca de los aspectos económicos, continuarían los desacuerdos y los conflictos, debido a las diferentes ideas de lo que es bueno y lo que es malo, de qué metas se deben adoptar y cuáles rechazar, y cuál debe ser la prioridad de cada meta. Aun cuando todo conviniera en las metas para la economía, habría desacuerdo acerca de su relativa importancia. Pero el análisis económico ayuda a idear sistemas que definen el bien común, individual y social, para que las personas satisfagan sus propios intereses, al mismo tiempo que mejoran el bienestar de otros.

⁴ Mark Blaug, *Economic Theory in Retrospect*, 4a. ed., Londres, Cambridge University Press, 1985, p. vii.

Al combinarse ciertas circunstancias, la desesperanzada perversidad de las personas sale a la superficie. Cabe la esperanza de que a medida que aumente la comprensión de la economía y de que se acreciente el dominio sobre los problemas sociales; conforme aumente el bienestar material y se amplíe el aprecio de las facetas culturales, estéticas e intelectuales de la vida, el hombre será más civilizado, más humano y más considerado hacia los demás. Si el estudio de las teorías y los problemas económicos del pasado y del presente contribuyen al logro de estas metas, habrá valido la pena el esfuerzo.

Preguntas para estudio y análisis

1. Según los autores, ¿en qué difieren las contribuciones hechas al pensamiento económico antes de 1500 d.C., de las que se han hecho desde esa época?
2. Explique el significado de las flechas blancas y negras que conectan a las escuelas de pensamiento económico en la *Escala de tiempo*. ¿Cómo se distinguen en el diagrama los precursores de una escuela de sus miembros actuales? Especule acerca del porqué en ocasiones es difícil colocar a un economista particular en una escuela de pensamiento económico específica.
3. Mencione las cinco preguntas importantes que se utilizan en este libro para organizar un análisis de las escuelas de pensamiento económico. Explique brevemente por qué cada pregunta es importante para la comprensión y evaluación de las principales escuelas.
4. Mencione cinco aspectos o problemas económicos contemporáneos que se han informado o discutido en los medios de comunicación. A medida que progrese en el libro, observe los casos en que los economistas han desarrollado ideas relacionadas con tales aspectos.
5. ¿Qué valor tiene el saber algo acerca del escenario social, político y económico en el cual un economista particular vivió y escribió?
6. Evalúe la cita: “El peligro de la arrogancia hacia los escritores del pasado ciertamente es muy real, pero también lo es el culto de los ancestros” (Mark Blaug).
7. ¿Cuáles son los beneficios de estudiar economía y su historia?

Lecturas selectas

Libros

- Blaug, Mark. *The Methodology of Economics, or How Economists Explain*. Londres, Cambridge University Press, 1980.
- _____, editor. *The Historiography of Economics*. Brookfield, VT, Edward Elgar, 1991.
- Colander, David y A. W. Coats, editores. *The Spread of Economic Ideas*. Nueva York, Cambridge University Press, 1989.
- Mackie, Christopher D. *Canonizing Economics Theory: How Theories and Ideas Are Selected in Economics*. Armonk, NY, M. E. Sharpe, 1998.
- Meeks, Ronald L. *Economics and Ideology and Other Essays, Studies in the Development of Economic Thought*. Londres, Chapman and Hall, 1967.
- Mitchell, Wesley C. *Types of Economic Theory*. Introducción por Joseph Dorfman. 2 tomos. Nueva York, Kelly, 1967, 1969.
- Rogin, Leo. *The Meaning and Validity of Economic Theory*. Nueva York, Harper, 1956.

Stigler, George J. *Essays in the History of Economics*. Chicago, University of Chicago Press, 1965.

Artículos en revistas

Cesarano, Filippo. "On the Role of the History of Economic Analysis", *History of Political Economy* 15, primavera de 1983, pp. 63-82.

Dillard, Dudley. "Revolutions in Economic Theory", *Southern Economic Journal* 44, abril de 1978, pp. 705-724.

Ekelund, R. B. y R. W. Ault. "The Problems of Unnecessary Originality in Economics", *Southern Economic Journal* 53, enero de 1987, pp. 650-661.

Stigler, George J. "The Influence of Events and Politics on Economic Theory", *American Economic Review* 50, mayo de 1960, pp. 36-45.

APÉNDICE

Historia del pensamiento económico; fuentes de información

El propósito del apéndice es proporcionar un resumen conciso de los tipos de fuentes disponibles para recabar información acerca de la historia del pensamiento económico. Los estudiantes que presentan trabajos para exámenes trimestrales o que desean explorar algunos temas con mayor profundidad, se beneficiarán al examinar la numerosa y creciente literatura en este terreno.

Fuentes principales

Las fuentes principales consisten en los escritos completos del economista discutido en el texto. Esas fuentes se citan en la sección de *Lecturas selectas* al final de cada capítulo.

Libros de lectura

Además de las obras completas, hay varios libros de lectura excelentes que contienen extractos selectos de las fuentes originales. Algunos ejemplos incluyen los siguientes:

Abbott, Leonard Dalton, editor. *Masterworks of Economics*. 3 tomos. Nueva York, McGraw-Hill, 1973.

Needy, Charles W., editor. *Classics of Economics*. Oak Park, IL, Moore, 1980.

Newman, Philip C., Arthur D. Gayer y Milton H. Spencer, editores. *Source Readings in Economic Thought*. Nueva York, W. W. Norton, 1954.

Tratados sobre historia del pensamiento económico

Varios tratados significativos sobre la historia de los métodos y la teoría económica son dignos de mención. Por lo común esas obras no se utilizan como libros de texto a nivel de estudiantes universitarios debido a su gran extensión, sus detalles minuciosos o su contenido riguroso. Sin embargo, son buenas fuentes para ampliar el propio conocimiento. Cuatro ejemplos de libros de este género son:

Blaug, Mark. *Economic Theory in Retrospect*. Quinta edición. Londres, Cambridge University Press, 1997.

Pribram, Karl. *A History of Economic Reasoning*. Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1983.

Schumpeter, Joseph A. *History of Economic Analysis*. Nueva York, Oxford University Press, 1954.

Spiegel, Henry W. *The Growth of Economic Thought*. Tercera edición. Durham, NC, Duke University Press, 1991.

Tesis del cambio científico

Los siguientes textos, al desarrollar amplias teorías de los factores que producen el cambio científico, proporcionan marcos de referencia útiles para estudiar la historia de la economía:

Kuhn, Thomas. *Structure of Scientific Revolutions*. Tercera edición. Chicago, University of Chicago Press, 1996.

Lakatos, Imre. *The Methodology of Scientific Research Programmes*. Londres, Cambridge University Press, 1978.

Popper, Karl. *The Logic of Scientific Discovery*. Segunda edición. Londres, Hutchinson and Co., 1968.

Libros sobre economistas

Numerosas biografías examinan las vidas y épocas de los grandes economistas y varias obras monumentales analizan las contribuciones de economistas específicos. La mayoría de los libros de importancia primordial se mencionan como *Lecturas selectas* al final de los propios capítulos del texto. Dichas listas no son exhaustivas, pues con frecuencia aparecen nuevos volúmenes. El sistema de referencia en una biblioteca académica es el lugar para empezar a buscar esos libros.

Artículos en revistas

Las revistas eruditas sobre economía son el medio que utilizan los economistas para ofrecer nuevos conocimientos acerca de la historia del pensamiento económico. Varios artículos en revistas se citan en las notas al pie de página y al final de cada capítulo, pero esas referencias son sólo una pequeña fracción de los numerosos artículos escritos sobre los diversos aspectos de los temas que se discuten en el capítulo. Las revistas son de dos tipos: (1) revistas generales, que contienen artículos que cubren el amplio espectro de los terrenos secundarios dentro de la economía y (2) revistas especializadas, que son específicas para un área de la economía, como finanzas públicas, economía laboral o la historia del pensamiento económico.

Revistas generales. Los artículos sobre la historia del pensamiento económico aparecen ocasionalmente en las revistas generales de economía, tales como *American Economic Review*, *Oxford Economic Papers*, *Journal of Political Economy*, *Southern Economic Journal*, *Economica* y otras por el estilo. Los siguientes dos índices son importantes en la búsqueda de artículos de interés.

American Economic Association. *Index of Economic Articles*. Homewood, IL, Richard D. Irwin, Inc. Esta serie se actualiza por medio de nuevos tomos periódicos y contiene citas de artículos de más de 250 revistas de economía. Cada tomo cubre un periodo específico. Sin embargo, los tomos no son actuales y, por consiguiente, es necesario encontrar los artículos recién publicados empleando la fuente siguiente:

American Economic Association. *Journal of Economic Literature (JEL)*. Trimestral. Esta publicación menciona los artículos más recientes en revistas, totalmente indexados, y extractos de artículos selectos. Las categorías B1, B2 y B3 (antes 030) en el sistema de clasificación definen los temas en la historia del pen-

samiento económico. Las listas *JEL* también están disponibles vía EconLit (DIALOG Information Retrieval Service: File 139). Este archivo electrónico está disponible en muchas bibliotecas académicas y se puede buscar por autor, por revista, por tema y con el número de índice *JEL*.

También se debe hacer una mención especial del anuario *Scandinavian Journal of Economics*, que contiene biografías intelectuales de los economistas ganadores del Premio Nobel.

Revistas específicas. Cinco revistas dignas de mención están dedicadas exclusivamente a la historia del pensamiento económico: *History of Political Economy*, *Journal of the History of Economic Thought*, *History of Economics Review* (publicada en Australia), *The European Journal of the History of Economic Thought* (publicada en Gran Bretaña) e *History of Economic Ideas* (publicada en Roma).

Colecciones de artículos de revistas

Artículos en revistas están disponibles en varias excelentes colecciones de múltiples tomos. Las siguientes son tres colecciones recientes ordenadas por economistas o escuela de pensamiento económico específicos:

Blaug, Mark, editor. *Schools of Thought in Economics*. 11 tomos. Brookfield, VT, Edward Elgar, 1990.

_____, editor. *Pioneers in Economics*. 46 tomos. Brookfield, VT, Edward Elgar, 1991.

Word, John C. *Contemporary Economists: Critical Assessments*, serie continua. Londres, Routledge, 1990.

Sitios en Internet

Internet proporciona mucha información útil relacionada con la historia del pensamiento económico. Los enlaces con éstos y otros sitios de interés se encuentran en el sitio del texto en la red (<http://brue.swlearning.com>). Tres sitios de importancia particular son:

Sitio web de historia del pensamiento económico

<http://cepa.newschool.edu/het>

Este excelente sitio en Internet contiene información detallada sobre los constructores de la historia del pensamiento económico, listados por orden alfabético y agrupados en amplias escuelas de pensamiento económico. También proporciona enlaces con muchos otros sitios en Internet relacionados con el desarrollo de las ideas económicas.

Archivos de fuentes originales

<http://www.economics.mcmaster.ca/ugcm/3113/>

El archivo de la Universidad McMaster para la Historia del pensamiento económico proporciona lecturas de textos originales de más de 200 eruditos importantes para la evolución de las ideas económicas y con regularidad se añaden nuevos materiales. También ofrece enlaces con sitios espejo en el Reino Unido y Australia.

Revistas de economía en Internet

<http://www.oswego.edu/~economic/journals.htm>

Este sitio contiene un índice de las ubicaciones en Internet de numerosas revistas de economía.

(Cada una de las direcciones de Internet era la actual en el momento de la publicación, pero las direcciones cambian en ocasiones. Si esas direcciones no le dan resultado, trate de enlazarse a través del sitio del texto en la red, o encuéntruelas utilizando auxiliares de búsqueda estándar de Internet, como AltaVista, Excite, Google o Yahoo!)

Capítulo

2

LA ESCUELA MERCANTILISTA

La doctrina económica conocida como *mercantilismo* apareció entre la Edad Media y el periodo del triunfo del *laissez-faire* (dejar hacer). El mercantilismo data aproximadamente de 1500 a 1776. Sin embargo, estas fechas varían en diferentes países y regiones.

En este capítulo primero se utilizan “las cinco preguntas más importantes” para proporcionar un panorama del mercantilismo y después se examina a cuatro individuos que expresaron ideas mercantilistas: Mun, Malynes, Davenant y Colbert. También se habla de sir William Petty, un mercantilista que desarrolló algunos conceptos precursores de la economía clásica.

PERSPECTIVA DEL MERCANTILISMO

¿Cuáles son los antecedentes históricos de la escuela mercantilista?

La autosuficiencia de la comunidad feudal lentamente le cedió el paso al nuevo sistema del capitalismo mercantil. Las ciudades, que tenían un crecimiento gradual durante la Edad Media, aumentaron en importancia. El comercio floreció tanto al interior de cada país como entre los países y se expandió la utilización del dinero. El descubrimiento del oro en el hemisferio occidental facilitó el creciente volumen del comercio y estimuló las teorías acerca de los metales preciosos. Los grandes descubrimientos geográficos, basados en parte en el desarrollo de la navegación, ampliaron la esfera del comercio. La producción era en pequeña escala, pero el comerciante mediaba cada vez más entre el productor y el consumidor. Aun cuando a los ojos de la “aristocracia de terratenientes” seguían siendo “comerciantes despreciables”, los comerciantes capitalistas se convertían en figuras clave en el mundo de los negocios.

Comenzaron a surgir los Estados nacionales y los más poderosos de ellos adquirían colonias y esferas de influencia. Las rivalidades económicas entre las naciones se intensificaron. De manera que no sorprende que evolucionara un conjunto de doctrinas que reemplazaron a los conceptos feudales, promovieron el nacionalismo, le dieron nueva dignidad e importancia al comerciante y justificaron una política de expansión económica y militar. Este conjunto de doctrinas se convirtió en la escuela mercantilista.

¿Cuáles son los principios fundamentales de la escuela mercantilista?

Entre los postulados más importantes de esta escuela están los siguientes:

- *El oro y la plata son la forma más deseable de riqueza.* Los mercantilistas tendían a igualar la riqueza de una nación con la cantidad de lingotes de oro y plata que poseía. Algunos de los primeros mercantilistas creían que esos metales preciosos eran el único tipo de riqueza al que se podía aspirar. Todos valoraban los lingotes como la única forma de alcanzar el poder y la riqueza. Por consiguiente, era necesario un excedente de exportaciones de un país para generar pagos en

moneda dura. Incluso cuando estaban en guerra, las naciones exportaban bienes para el enemigo, siempre y cuando los productos se pagaran en oro.

- **Nacionalismo.** Todos los países no exportaban simultáneamente más de lo que importaban. Por consiguiente, el propio país debía promover las exportaciones y acumular riquezas a costa de sus vecinos. Sólo una nación poderosa podía conquistar y conservar colonias, dominar las rutas del comercio, ganar guerras en contra de sus rivales y competir con éxito en el comercio internacional. Conforme a este concepto estático de la vida económica, había una cantidad fija de recursos económicos en el mundo; un país podía incrementar sus recursos sólo a costa de otro. El ensayista francés Michel de Montaigne escribió en 1580: “La utilidad de un hombre es el daño de otro... No es posible obtener cualquier utilidad si no es a costa de otro.”

El mercantilismo nacionalista condujo de una manera muy natural al militarismo. Los poderosos navíos y las flotas mercantes eran un requerimiento. Debido a que las pesquerías eran “cunas de marinos”, es decir, ya que eran terrenos de capacitación para el personal naval, los mercantilistas le impusieron una “cualesma política” a Inglaterra en 1549. Se prohibía por ley que las personas comieran carne ciertos días de la semana, con el fin de asegurar un mercado doméstico para el pescado y por tanto una demanda de marineros. Ese decreto se mantuvo enérgicamente durante alrededor de un siglo y no desapareció de los libros de estatutos sino hasta el siglo XIX.

- *Importación libre de impuestos de materia prima que no se produce domésticamente, protección de bienes fabricados y materia prima que se podían producir domésticamente y restricción a las exportaciones de materia prima.* Este énfasis en las exportaciones y la renuencia a importar se ha llamado “el temor de los bienes”. Los intereses del comerciante tenían preeminencia sobre los del consumidor doméstico. Los comerciantes recibían flujos de oro a cambio de sus exportaciones, mientras que las restricciones sobre las importaciones reducían la disponibilidad de bienes para el consumo local. En consecuencia, el oro y la plata se acumulaban, supuestamente mejorando la riqueza y el poder del país.

Las prohibiciones contra el movimiento exterior de materia prima ayudaron a mantener bajos los precios de las exportaciones de bienes terminados. Por ejemplo, una ley aprobada en 1565-1566 durante el reinado de la reina Isabel prohibía la exportación de ovejas vivas. Las penalidades por violar esa ley eran la confiscación de la propiedad, un año en prisión y la amputación de la mano izquierda. La pena de muerte se prescribía por una segunda ofensa. La exportación de lana cruda estaba prohibida y se aplicaban las mismas penalidades en una ley promulgada durante el reinado de Carlos II (1660-1685).

- **Colonialismo y monopolio del comercio.** Los comerciantes capitalistas favorecían la colonización y querían mantener a las colonias eternamente dependientes de la madre patria y subordinadas a ella. Cualquiera de los beneficios que se extendían hacia las colonias debido al crecimiento y el poder militar de la madre patria era un subproducto accidental de la política de explotación.

Las Actas de Navegación Inglesas de 1651 y 1660 son buenos ejemplos de esta política. Los bienes importados hacia Gran Bretaña y las colonias se debían transportar en barcos ingleses o coloniales, o en barcos del país en donde se originaban los bienes. Ciertos productos coloniales sólo se debían vender a Inglaterra y otros se debían desembarcar en Inglaterra antes de enviarlos por

barco a países extranjeros. Las importaciones extranjeras hacia las colonias estaban restringidas o prohibidas. Las manufacturas coloniales fueron frenadas o en algunos casos prohibidas, de manera que los territorios dependientes seguían siendo proveedores de materia prima de bajo costo e importadores de bienes fabricados en Inglaterra.

- *Oposición a peajes, impuestos internos y otras restricciones sobre el movimiento de bienes.* Los teóricos y practicantes mercantilistas reconocían que los derechos de transporte y los impuestos podían estrangular a las empresas de negocios e incrementar el precio de las exportaciones de un país. Un ejemplo extremo de esto es la situación en el río Elba en 1685. ¡Un envío de sesenta tablones de Sajonia a Hamburgo requirió el pago de cincuenta y cuatro tablones en las estaciones de peaje a lo largo del camino! En consecuencia, sólo seis tablones llegaron al punto de destino.

Sin embargo, es importante observar que los mercantilistas no favorecían el libre comercio interno en el sentido de permitir que las personas se dedicaran a cualquier comercio que desearan. Por el contrario, los mercantilistas preferían el otorgamiento de monopolios y privilegios comerciales exclusivos, siempre que pudieran adquirirlos.

- *Un poderoso gobierno central.* Era necesario un poderoso gobierno central para promover las metas del mercantilismo. El gobierno les otorgaba privilegios de monopolio a las compañías dedicadas al comercio exterior y restringía el libre ingreso a los negocios en el propio país, con el fin de limitar la competencia. La agricultura, la minería y la industria se promovían con subsidios del gobierno y se protegían de las importaciones por medio de aranceles. Además, el gobierno regulaba estrechamente los métodos de producción y la calidad de los bienes, de manera que un país no se ganara una mala reputación para sus productos en los mercados extranjeros, lo que obstaculizaba las importaciones. En otras palabras, los mercantilistas confiaban muy poco en su propio criterio y honestidad, y creían que el interés común de los comerciantes requería que el gobierno prohibiera un trabajo deficiente y materiales de mala calidad. El resultado fue un desconcertante laberinto de regulaciones que gobernaba la producción de bienes.

Por consiguiente, se requería un poderoso gobierno nacional para asegurar una regulación nacional uniforme. Los gobiernos centrales también eran necesarios para lograr las metas expuestas anteriormente: un nacionalismo, proteccionismo, colonialismo y comercio internacional no obstaculizados por peajes y excesivos impuestos.

- *Importancia de una población grande y que trabajara arduamente.* Una considerable población industrial no sólo proporcionaría una abundancia de soldados y marinos dispuestos a combatir por la gloria y el poder de la nación, sino que también mantendría un nivel elevado de ofertas de trabajo, y salarios por consiguiente bajos. ¿La ventaja? Esos salarios bajos (1) permitirían bajar los precios de las exportaciones e incrementar el flujo de entrada del oro, y (2) reducirían la ociosidad y promoverían una mayor participación en la fuerza laboral.

La ociosidad y la mendicidad entre personas fuertes y sanas era atacada en forma despiadada, y el hurto se castigaba con severidad. Durante el reinado de Enrique VIII en Gran Bretaña (1509-1547), 7 200 ladrones fueron ahorcados. En 1536 se decretó que a los “vagabundos tenaces” les debían cortar

las orejas, y la penalidad por la tercera ofensa de vagabundo era la pena de muerte. En 1547, quienes se negaban a trabajar eran condenados a ser esclavos de quienquiera que los denunciara. Durante el reinado de la reina Isabel, en 1547 se aprobó una ley que autorizaba el azote y marcaje de los mendigos sin licencia de 14 años de edad o mayores, a menos que alguien estuviera dispuesto a emplearlos; por una segunda ofensa se les debía ejecutar, a menos que alguien los aceptara para su servicio; por una tercera ofensa los considerarían felones y los ejecutarían sin misericordia.

Bernard de Mandeville (¿1670?-1733), el filósofo, satírico y médico holandés que se había establecido en Londres, escribió:

En una *nación* libre en donde no están permitidos los esclavos, la *riqueza* más segura consiste en una *multitud de pobres laboriosos* [...] Así como es necesario evitar que mueran de inanición, tampoco deben recibir nada que valga la pena ahorrar [...] En *interés* de todas las naciones ricas, la mayoría de los pobres casi nunca deben permanecer ociosos y sin embargo deben gastar continuamente lo que reciben. Se debe mantener a los *pobres* estrictamente *trabajando* y es *prudente* satisfacer sus necesidades, pero sería una *locura* remediarlas. Para hacer que la *sociedad* sea feliz y las *personas* manejables bajo las circunstancias más miserables, es un requisito que el mayor *número* de ellas sean *ignorantes*, así como *pobres*.¹

William Temple, en su *Essay on Trade and Commerce*, publicado en 1770, consideró a fondo el empleo total para los niños:

Cuando esos niños tengan cuatro años de edad, serán enviados a talleres en el campo y allí les enseñarán a leer dos horas al día y los mantendrán totalmente ocupados el resto de su tiempo en cualquiera de las manufacturas que se ajuste mejor a su edad, fortaleza y capacidad. Si se objeta que a esa edad no es posible hacer de ellos seres útiles, yo replico que a los cuatro años de edad hay empleos en los cuales los niños se pueden ganar la vida; pero además, hay un uso considerable en su ser, de alguna forma u otra, si están empleados por lo menos doce horas al día, no importa si se ganan o no la vida; ya que por estos medios esperamos que la generación actual estará tan habituada al empleo constante que sin duda les resultará ameno y divertido.²

¿A quiénes beneficiaba o trataba de beneficiar la escuela mercantilista?

Esta doctrina beneficiaba a los comerciantes capitalistas, a los reyes y funcionarios del gobierno. En específico, favorecía a quienes eran más poderosos y tenían los monopolios y privilegios mejores. Algunos historiadores del pensamiento económico sugieren que el mercantilismo se puede comprender mejor como un ejemplo extremo de la *conducta de búsqueda de renta*.³ Según aplica aquí, la *renta económica* se define como la utilidad más allá de la necesaria para mantener a los comerciantes capitalistas dedicados a sus actividades actuales, es decir, apenas suficiente para compensarlos por sus costos de oportunidad. Las actividades de búsqueda de renta

¹ Bernard de Mandeville, *Fable of the Bees*, editor F. B. Kay, Londres, Oxford University Press, 1924, pp. 193, 194, 248, 287 y 288.

² Edgar S. Furniss, *The Position of the Laborer in a System of Nationalism*, Houghton Mifflin, 1920, pp. 114 y 115.

³ B. Baysinger, R. B. Ekelund y R. D. Tollison, "Mercantilism as a Rent-Seeking Society", en *Towards a Theory of the Rent-Seeking Society*, editor J. M. Buchanan y otros, College Station, TX, Texas A&M University Press, 1980, pp. 235-268.

2-1 EL PASADO como un PRÓLOGO

El mercantilismo y el suministro de trabajo

Algunos mercantilistas argumentaban que los salarios bajos eran necesarios para reducir la ociosidad y promover la participación de la fuerza laboral. Creían que los incrementos en el índice de salarios, al favorecer que los trabajadores ganaran más ingresos por hora, les permitirían reducir sus horas de trabajo. Algunos trabajadores secundarios, incluyendo los niños, podrían incluso salir de la fuerza laboral si sus padres pudieran ganar más ingresos por hora.

En la terminología moderna, los mercantilistas hacían hincapié en el *efecto del ingreso* de un incremento en el índice de ingresos. Debido a que los índices de salario más elevados incrementan el ingreso por hora, los trabajadores se pueden permitir la “compra” de ratos de ocio adicionales. Si compran más tiempo de ocio reducen el número de horas que trabajan.

Pero los mercantilistas pasaban por alto un *efecto de sustitución* potencialmente compensatorio de un incremento en el índice de salarios. En un artículo clásico de 1930, el economista británico Lionel Robbins (1898-1984) explica que un índice de salarios más elevado reduce el “precio del ingreso”. Se requiere menos tiempo de trabajo para obtener bienes con un valor de \$1. Por ejemplo, el “precio” de \$1 de ingreso es la mitad de una hora de trabajo cuando el índice de salarios es de \$2 por hora. Pero cuando el índice de salarios se incrementa a \$3 por hora, el “precio” de \$1 de ingreso baja a la tercera parte de una hora de trabajo. Debido a que el ingreso es más económico en términos de horas de trabajo, los obreros comprarán más ingreso. Compran ese ingreso al trabajar más tiempo y tomar menos tiempo de ocio.*

El efecto de sustitución de Robbins se puede explicar de una manera diferente. Un incremento en el índice de salarios significa que los trabajadores deben renunciar a más ingresos (bienes) por cada hora de ocio consumida, lo que implica que el precio o costo de oportunidad del tiempo de ocio se incrementa. Cuando aumenta el precio de un bien, las personas compran menos de ese bien. Aquí, los trabajadores comprarán menos tiempo de ocio y trabajarán más horas; sustituyen el trabajo con el nuevo tiempo de ocio más costoso.

Debido a que el ingreso y los efectos de sustitución de un incremento en el índice de salarios operan en direcciones opuestas, no está muy claro en qué forma responderán los trabajadores. Si el efecto del ingreso domina al efecto de sustitución, las horas de trabajo y la participación en la fuerza laboral disminuirán; la curva total de la oferta de trabajo tendrá una pendiente descendente. Si el efecto de sustitución domina al efecto del ingreso, un aumento en los salarios incrementará las horas de trabajo y la participación; la curva del suministro de mano de obra tendrá una pendiente ascendente.

¿Qué evidencia se ha recopilado sobre este aspecto? Los estudios contemporáneos en Estados Unidos indican que el ingreso y el efecto de sustitución se compensan el uno al otro. Sin embargo, históricamente los salarios más elevados *han* resultado en semanas de trabajo más cortas.[†] Desde la época de los mercantilistas, los efectos del ingreso de los incrementos del índice de salarios han excedido a los efectos de sustitución.

¿Las semanas de trabajo más cortas son desfavorables, como creían los mercantilistas? Los economistas contemporáneos estarían en desacuerdo. El propósito de la economía es maximizar el bienestar de los participantes, no maximizar la cantidad de oro y plata en la tesorería del gobierno. Si la sociedad valora una hora de ocio adicional más que el valor de una hora de ingreso adicional (bienes), entonces el hecho de trabajar menos horas mejora el bienestar de la sociedad.

* Lionel Robbins, “On the Elasticity of Demand for Income in Terms of Effort”, *Economica* 10 (junio de 1930), pp. 123-129.

† Desde 1945 la duración de la semana de trabajo en Estados Unidos ha permanecido relativamente estable.

son intentos de los particulares para incrementar sus utilidades mediante la obtención de leyes y regulaciones favorables del gobierno.

En este caso, las leyes asumieron la forma de concesiones de monopolio, prohibiciones contra las importaciones y regulaciones que dificultaban que los nuevos productores y comerciantes compitieran con éxito contra los ya establecidos. Según esta línea de pensamiento, los funcionarios del gobierno que tenían poder estaban dispuestos a promulgar esas leyes y regulaciones, a prescindir de la renta económica, como una forma de asegurar esos beneficios para ellos mismos y para la realeza a la que servían. En Inglaterra, por ejemplo, el interés de la lana se encargó de que se prohibieran los algodones estampados importados, sustitutos de los tejidos de lana llamados *calicós*. En 1721 se prohibió el uso de calicós estampados, pero estaban permitidas la producción y la exportación. A finales del siglo XVII la ley requería que se sepultara a los muertos con mortajas de tejido de lana, aun cuando las tradiciones religiosas exigieran lino.

El mercantilismo en Francia tenía un sabor feudal más fuerte y los intereses monopolistas arraigados tuvieron todavía más éxito para lograr que el gobierno interviniera en su favor. Desde 1686 hasta 1759 estuvo prohibida la producción, importación y utilización de calicós estampados. En los conflictos armados y las ejecuciones originadas por la aplicación de esas leyes, se estima que fallecieron 16 000 personas y muchas más fueron enviadas a trabajar en las galeras de los barcos.

Otro ejemplo más: sólo las reglas publicadas en Francia desde 1666 hasta 1730 sobre textiles requirieron siete grandes tomos. El manual de teñidos, que supuestamente era la mejor serie de instrucciones sobre las técnicas del teñido en esa época, contenía 317 artículos. Esas regulaciones impedían que se utilizaran métodos inferiores, pero también obstruían la experimentación y el desarrollo de nuevas técnicas, quizá de productores que habrían competido con las empresas existentes.

Un sinnúmero de funcionarios de gobierno, inspectores, jueces y personal encargado de aplicar la ley también ganaban con las regulaciones mercantilistas. El gobierno francés (pero no el inglés) recibía un considerable ingreso proveniente de multas, concesiones y privilegios de monopolio vendidos a los negocios. Los funcionarios conservaban un porcentaje de las multas impuestas contra los violadores de muchas regulaciones del gobierno. Además, el flujo de entrada de oro y plata que resultaba de las políticas mercantilistas incrementaba la cobranza de impuestos generales y mejoraba la capacidad de un país para lograr una ganancia económica por medio de las guerras.

¿En qué forma la escuela mercantilista era válida, útil o correcta en su época?

Los argumentos a favor de la acumulación de lingotes de oro y plata, aun cuando exagerados, tenían cierto sentido en un periodo de transición entre la economía autosuficiente de la Edad Media y la economía de dinero y crédito de los tiempos modernos. El rápido crecimiento del comercio requería más dinero en circulación y la banca tenía un desarrollo insuficiente para producirlo. En las guerras el combate era financiado según los gastos iban surgiendo y los lingotes proporcionaban una reserva que se podía utilizar para contratar y mantener soldados, construir barcos, comprar aliados y sobornar a los enemigos.

El comercio británico con la región del Báltico y la Indias Orientales requería liquidez internacional en forma de metales preciosos. Gran Bretaña poco producía para exportar a esas áreas y estas últimas no aceptaban moneda inglesa debido al subdesarrollado mercado internacional de dinero. Por consiguiente, las colonias

británicas estaban obligadas a entregar la plata y el oro que se utilizaban como pago por las mercancías del Báltico y de las Indias Orientales. Antes del desarrollo de las finanzas internacionales y del comercio multilateral, los lingotes tenían una importancia considerable para hacer pagos internacionales.

Los mercantilistas también estaban conscientes de que un flujo de entrada de metales preciosos facilitaba la cobranza de impuestos. Sabían que los precios aumentarían, o que por lo menos no bajarían, si la cantidad de dinero se incrementaba a medida que se expandiera el comercio. El volumen de producción no sólo se expandía, sino que también el hogar autosuficiente se sentía atraído hacia la economía de mercado. Por consiguiente, se necesitaba más dinero para comprar y vender el mismo volumen de producción. Algunos mercantilistas también estaban conscientes de que los incrementos en la cantidad de oro y plata en circulación reducían las tasas de interés y promovían los negocios.

¿Qué principios de la escuela mercantilista se convirtieron en contribuciones perdurables?

Los mercantilistas hicieron una última contribución a la economía al hacer hincapié en la importancia del comercio internacional. En ese contexto, también desarrollaron la noción económica y contable de lo que hoy día se conoce como la *balanza de pagos* entre una nación y el resto del mundo. Pero fuera de esas contribuciones, los mercantilistas (excepto Petty y tal vez Mun) contribuyeron con muy poco a la teoría económica como se conoce hoy en día. La mayoría de ellos no logró captar que un país se volvía más rico no sólo al empobrecer a sus vecinos, sino también al descubrir una mayor cantidad de recursos naturales, producir más bienes de capital y utilizar la mano de obra en una forma más eficiente. Tampoco comprendieron que todas las naciones se enriquecen simultáneamente a partir de la especialización y el comercio y que los salarios más elevados para los trabajadores no conducen al ocio y a una reducción de la participación de la fuerza laboral.

Pero aun cuando los mercantilistas hicieron muy pocas contribuciones *directas* a la teoría económica, sí contribuyeron *indirectamente* a la economía y al desarrollo económico. En primer lugar, influyeron permanentemente en las actitudes hacia el comerciante. La aristocracia medieval había clasificado a las personas dedicadas a los negocios como ciudadanos despreciables de segunda clase, sumergidos en el estiércol del comercio y el intercambio de dinero. Los mercantilistas les dieron respetabilidad e importancia a los comerciantes, con el argumento de que, cuando sus actividades están canalizadas en la forma apropiada por el gobierno, no sólo se enriquecen ellos mismos, sino también el rey y el reino. La aristocracia de terratenientes con el tiempo empezó a participar en empresas de negocios sin perder su posición ni su dignidad. Por último, entregaron a sus hijos en matrimonio a los descendientes de familias de negocios, uniendo así a los linajes aristocráticos con las fortunas comerciales.

En segundo término, el mercantilismo tuvo un impacto indirecto sobre la economía al promover el nacionalismo, una fuerza que hoy día aún existe. Las regulaciones del gobierno central se requieren cuando se necesitan pesos, medidas y acuñación uniformes; cuando la producción y el comercio todavía no se han desarrollado lo suficiente para permitir la confianza en que la competencia les proporcione a los consumidores una amplia elección de bienes; y cuando los riesgos financieros del comercio son tan elevados que son necesarios privilegios de monopolio para inducir una disposición a correr más riesgos de la que ocurriría de otra manera.

En tercer lugar, las privilegiadas compañías comerciales constituidas, ancestros de la corporación moderna, ayudaron a transformar la organización económica de Europa al introducir nuevos productos, abrir mercados para los bienes fabricados y proporcionar incentivos para el crecimiento de la inversión de capital. Por último, el mercantilismo hizo una contribución permanente al desarrollo económico al expandir el mercado interno, promover el libre movimiento de bienes sin las trabas de los peajes, establecer leyes e impuestos uniformes y proteger a las personas y los bienes en tránsito dentro y entre los países.

THOMAS MUN

Thomas Mun (1571-1641), hijo de un comerciante en textiles inglés, adquirió su riqueza y su reputación cuando era comerciante en Italia y el Cercano Oriente. Después de que lo nombraron director de la Compañía de las Indias Orientales, Mun se involucró en una controversia acerca de la política de la compañía de exportar oro y publicó un artículo en su defensa. En 1621 Mun publicó *A Discourse of Trade from England unto the East Indies*, en donde argumentaba que siempre y cuando las exportaciones totales excedieran a las importaciones totales, el drenado de metálico de un país en cualquier área del comercio no importaba.

Alrededor de 1630 Mun escribió su famosa exposición de la doctrina mercantilista en *England's Treasure by Forraign Trade*, publicado de forma póstuma por su hijo en 1664. El título del capítulo 2, “The Means to Enrich the Kingdom, and to Encrease our Treasure”, planteaba un problema clave. ¿Cómo se podía enriquecer el reino? Según Mun, la respuesta no estaba ni en la producción ni en la acumulación de bienes de capital, sino más bien en un excedente de exportaciones. Por supuesto, es necesario producir con el fin de exportar, pero la producción está subordinada a la meta final, la acumulación de oro. La primera de dos páginas del capítulo sobre este tema dice:

Un reino se puede enriquecer con los obsequios recibidos o mediante compras hechas a otras naciones, sin embargo estas dos cosas son inciertas y de poca consideración cuando suceden. De manera que el medio ordinario de incrementar nuestra riqueza y nuestro tesoro es mediante el *Forraign Trade*, en donde siempre debemos observar esta regla: venderles a los extranjeros anualmente más en valor de lo que nosotros consumimos de lo suyo. Ya que si suponemos que este reino está servido en abundancia con telas, plomo, estaño, hierro, pescado y otros bienes nativos, exportamos anualmente el excedente a los países extranjeros con un valor de veintidós mil doscientas libras; mediante eso estamos autorizados allende los mares a comprar y traer mercancías extranjeras para nuestro uso y consumo, por un valor de veintidós mil doscientas libras; mediante este orden debidamente respetado en nuestro comercio, podemos estar seguros de que el reino se enriquecerá anualmente con veintidós mil doscientas libras, que nos deben traer para el tesoro debido a que esa parte de nuestro abasto que no se nos devuelve en mercancías necesariamente se debe llevar a casa al tesoro.⁴

Mun argumentaba que aun cuando Inglaterra era un país rico, podía ser todavía más rico si utilizaba los eriales para cultivar cáñamo, lino, madera, tabaco y otras cosas “que ahora buscamos con los extranjeros para nuestro gran empobrecimiento”. Las exportaciones se deben hacer en barcos ingleses para ganar en el seguro y cargos de flete.

⁴ Thomas Mun, *England's Treasure by Forraign Trade*, Macmillan, Nueva York, 1903, pp. 7 y 8.

2-2 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

El mercantilismo persistente

Algunas de las doctrinas del mercantilismo no han desaparecido por completo; ciertas ideas y políticas presentes en los siglos xx y xxi se asemejan a las ideas de hace 200 o 300 años.

Por ejemplo, durante la Gran Depresión mundial de la década de 1930, las naciones aprobaron aranceles elevados y devaluaron sus monedas para restringir las importaciones y promover las exportaciones. Esos aranceles estaban diseñados para reducir las importaciones, de manera que la mano de obra doméstica ociosa y los recursos de capital se pudieran emplear para satisfacer la demanda de los bienes que previamente se importaban. Desde un punto de vista ideal, expandirían la producción doméstica y el ingreso. También se pensaba que la devaluación de la moneda reduciría las importaciones de una nación al hacer que éstas resultaran más costosas en términos de la moneda nacional. Además, la devaluación de la moneda de un país supuestamente incrementaría sus exportaciones, debido a que los extranjeros necesitarían menos unidades de su propia moneda para comprar bienes producidos en el extranjero.

Por desgracia, esas políticas mercantilistas no funcionan como están diseñadas si los socios comerciales ejercen represalias con incrementos en los aranceles y con la devaluación de su propia moneda. Esas represalias fueron las que se presentaron en la Gran Depresión. Una nación tras otra aprobó aranceles más elevados y devaluó su moneda. El resultado total fue la pérdida de las ganancias de la especialización y del comercio internacional y el colapso del sistema monetario internacional.

A finales de los años 1980 y principios de los años 1990, muchos estadounidenses expresaron una gran preocupación por los considerables déficit en la balanza comercial de Estados Unidos. Este “temor de los bienes” era legítimo hasta el grado de que esos considerables déficit reflejaban condiciones domésticas e internacionales que tarde o temprano necesitarían corregirse. Sin embargo, este temor produjo propuestas para aprobar los aranceles, imponer cuotas de importación, otorgar subsidios a los exportadores, requerir un “contenido doméstico” en algunos productos importados y permitir las exenciones de monopolio para las empresas estadounidenses dedicadas a las exportaciones. Los economistas señalaron que esa serie de políticas, si se aprobaban, constituirían un regreso a los preceptos pasados de moda del mercantilismo.

También se ha acusado a Japón de adherirse a una política de promoción de las exportaciones y restricción de las importaciones. Sus continuos y considerables superávit comerciales a todo lo largo de las décadas de los años 1980 y 1990 reflejaban en parte un “temor de los bienes” en el extranjero. También reflejaban un deseo de “capturar” mercados internacionales rentables. Al tener superávit comerciales tan grandes, se negaban a los consumidores japoneses algunos de los beneficios potenciales del consumo, derivados de la especialización y el comercio internacionales.

Algunas naciones en vías de desarrollo todavía promueven el nacionalismo como una forma de superar el tribalismo y las lealtades locales que obstaculizan el desarrollo económico. Con frecuencia también ofrecen concesiones de monopolio para fomentar las nuevas inversiones y erigir barreras comerciales con el fin de proteger a las industrias domésticas en su inicio.

El mercantilismo persiste hasta muy avanzada la primera década del siglo xxi. En Estados Unidos el *offshoring*, la práctica de trasladar las operaciones de empresas domésticas a naciones con una mano de obra más barata, ha atraído una considerable atención. Ahora, al “temor de los bienes” se suma un “temor de los servicios”. Puesto que los trabajos fabriles se trasladan al extranjero, los trabajadores de las industrias de servicio en Estados Unidos gozan de una razonable seguridad. Sin embargo, debido a los adelantos tecnológicos que reducen significativamente el costo de las comunicaciones globales,

2-2 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO (CONTINUACIÓN)

las operaciones como los centros de llamadas a clientes para servicios financieros y apoyo técnico de computadoras se han reubicado de Estados Unidos a la India. La pérdida de trabajo real y potencial debido al *offshoring* ha incitado llamados en busca de protección.

Los estándares ambientales y laborales como un aspecto del comercio también han llegado a ocupar el primer plano, y las economías avanzadas requieren regulaciones más rigurosas para las naciones en vías de desarrollo. Afirman que los estándares más flexibles en las naciones en vías de desarrollo proporcionan una ventaja comercial injusta al mantener precios más bajos a costa del ambiente y de la explotación de los trabajadores. En las negociaciones más recientes de la Organización Mundial de Comercio (OMC), las naciones en vías de desarrollo se unieron para resistir a los intentos de las economías avanzadas de imponer restricciones más rigurosas.

La estrategia de China para el crecimiento económico en la primera década del siglo XXI incluye el mantenimiento de grandes excedentes comerciales, al hacer que las exportaciones sean económicas y las importaciones costosas, y al mantener en un nivel bajo el valor del yuan chino en los mercados de bolsa internacionales. El enfoque mercantilista de China ha impulsado un poderoso crecimiento económico, pero también ha atraído las críticas internacionales y los llamados para erigir barreras comerciales con el fin de compensar lo que en 2004 John Kerry, el candidato demócrata a la presidencia de Estados Unidos, llamó “una manipulación predatoria de la moneda”.*

En resumen, las ideas mercantilistas aún sobreviven. Sin embargo, es importante comprender que las ideas y las políticas sólo reflejan aspectos de la doctrina total del mercantilismo. Además, hoy en día las naciones aplican esas ideas en circunstancias diferentes, por razones distintas y en el contexto de políticas sociales diversas a las de la época mercantilista.

* John Kerry, “Kerry Statement on the U. S.- China Economic and Security Review Commissions’ Report”, 15 de junio de 2004 (www.johnkerry.com/pressroom/releases/pr_2002.0615b.html).

Al defender la exportación de oro de la Compañía de las Indias Orientales para pagar bienes, Mun argumentaba a favor de un comercio multilateral, más que bilateral:

En algunos países vendemos nuestros bienes y traemos a cambio sus mercancías, o parte en dinero; en otros países vendemos nuestros bienes y aceptamos su dinero, debido a que tienen muy pocas o ningunas mercancías que se ajusten a nuestras necesidades; una vez más, en algunos lugares hemos necesitado sus bienes, pero tienen muy poco uso para los nuestros; de manera que aceptan nuestro dinero, que obtenemos en otros países; y de esta manera, mediante el curso del tráfico (que cambia según las corrientes de la época), los miembros particulares se adaptan unos a otros y todos logran la comunidad total del comercio.⁵

Mun analizó la balanza comercial total de Inglaterra, en vez de su cuenta separada con cada país extranjero. Pensaba que el incremento de las importaciones incrementaría el capital en oro de Inglaterra si las mercancías se exportaban a algún otro país con una utilidad. Por consiguiente, Mun razonaba que se debía permitir la

⁵ Mun, *England's Treasure by Forraign Trade*, op. cit., pp. 46-47.

exportación de oro para pagar por la importación de bienes, lo que a su vez incrementaría el volumen total de los bienes exportados:

Por qué entonces dudar que nuestro dinero enviado en el comercio, no necesariamente regresa de nuevo en tesoro; junto con las grandes ganancias que puede procurar [...] Si sólo miramos las acciones del esposo en la época de la siembra, cuando arroja maíz bueno a la tierra, más bien lo llamarían un hombre loco y no un esposo; pero cuando consideramos su trabajo durante la cosecha, que es el fin de sus esfuerzos, encontramos el valor y un abundante incremento de sus acciones.⁶

Pero el énfasis de Mun era en la compra y venta con una utilidad, más que en la transformación de materia prima importada en bienes fabricados, aun cuando lo último se mencionó en el caso de los textiles.

Este énfasis en la importación del tesoro condujo a la extraña conclusión de que el comercio doméstico no podía enriquecer a un país. Mun escribió: “Podemos intercambiar entre nosotros o con extranjeros; si es con nosotros, por consiguiente la Commonwealth no se puede enriquecer así; ya que la ganancia de un sujeto es la pérdida de otro. Y si intercambiamos con extranjeros, entonces nuestras utilidades son la ganancia de la Commonwealth.”

Al analizar la balanza de pagos total, Mun fue lo bastante astuto para incluir las partidas invisibles. Al escribir hace más de tres siglos y medio, Mun mencionó las partidas invisibles que se deberían incluir en un balance total si se iba a mostrar si “prosperamos o declinamos en este gran e importante negocio”. Incluía en la balanza de pagos los cargos de fletes por el envío de bienes; los barcos perdidos en el mar; los seguros; el dinero pagado para apoyar las guerras extranjeras; el pago internacional de sobornos y fondos para espionaje, “el recibo de los cuales no obstante es una simple traición”; gastos de los viajeros; obsequios a extranjeros y embajadores; intereses sobre el dinero; contrabando para evadir los aranceles; y contribuciones a las órdenes religiosas que en secreto envían el dinero al extranjero. Sobre este último punto Mun añadió: “Si este mal no se puede evitar, sin embargo se debe estimar y anotar como una pérdida obvia para el reino.”

GERARD MALYNES

Gerard Malynes (fallecido en 1641) nació en Amberes, Bélgica, de padres ingleses. Regresó a Inglaterra y se convirtió en mercader en comercio extranjero. Al no tener mucho éxito en su ocupación, cumplió una condena breve en una prisión para deudores. También prestó sus servicios como comisionado de comercio inglés en Bélgica, como asesor del gobierno sobre asuntos comerciales, como experto en aleaciones de la casa de moneda y comisionado de asuntos de la casa de moneda.

En su *Lex Mercatoria: or the Ancient Law-Merchant*, publicado en 1622 y reimpresso en 1686, Malynes expresó varias ideas mercantilistas. Por ejemplo, observó que el comercio antes se consideraba como algo demasiado bajo para la aristocracia, pero Malynes defendió a los comerciantes:

Puesto que el mantenimiento del tráfico y el comercio es tan agradable, amistoso y aceptable para todos los príncipes y potentados, los reyes han sido y hoy día son de la

⁶ Mun, *Ibidem*, pp. 26 y 27.

sociedad de comerciantes. Y muchas veces, no obstante sus diferencias y disputas particulares, sin embargo convienen en este curso de comercio, debido a que la riqueza es la estrella brillante, cuyo elevado tráfico ella misma dirige, mediante la cual los reinos y las comunidades florecen; los comerciantes son los medios y los instrumentos para desempeñar el mismo, para gloria, ilustración y beneficio de sus monarquías y Estados. Es indudable por consiguiente que el estado de comerciante es de gran dignidad y algo que se debe apreciar; ya que por ellos se descubren países, se logra la familiaridad entre las naciones y se obtiene una experiencia política.⁷

Malynes también promovió la idea de que la regulación de bienes por el gobierno era necesaria para asegurar exportaciones de elevada calidad. Declaró:

Las telas que en verdad se hacen, serán más vendibles allende los mares, en donde diariamente se presentan muchas quejas por la falsa hechura de las mismas; por este medio el tráfico se incrementará para el fin general del reino y su majestad la aduana será debidamente pagada, conforme a dicho estatuto y todo tenderá a la gloria de Dios, será en honor del rey y se observará con toda equidad y justicia en todas las comunidades bien gobernadas.⁸

La noción mercantilista de que más dinero en un país aumentaría los precios y estimularía los negocios fue desarrollada por Malynes como sigue:

Una abundancia de dinero por lo general hace que todas las cosas sean apreciadas y la escasez de dinero hace que en general todas las cosas sean baratas. Mientras que los bienes en particular también son apreciados o económicos, según la abundancia o escasez de los bienes mismos y el uso de ellos. De manera que el dinero (como la sangre en el cuerpo) restringe al alma en la que se ha infundido la vida: ya que si el dinero escasea, el tráfico disminuye aun cuando los bienes sean abundantes y económicos: y por el contrario, si el dinero es abundante el comercio se incrementa, aun cuando los bienes sean escasos y el precio de los mismos sea más elevado.⁹

CHARLES DAVENANT

Charles Davenant (1656-1714), el hijo del poeta y dramaturgo sir William Davenant, pasó gran parte de su vida en varios puestos del gobierno que se encargaban de impuestos, importaciones y exportaciones. También fue miembro del Parlamento.

Davenant ha sido llamado un mercantilista esclarecido, un ecléctico que trató de combinar lo antiguo y lo nuevo, un hombre que contribuyó al argumento del *laissez-faire* más que ningún otro mercantilista de influencia. Y eso era. Pero un examen de sus escritos indica que, en ciertos aspectos, Davenant era un mercantilista ortodoxo. Elaboró el siguiente argumento sobre la acumulación de lingotes en *An Essay on the East-India Trade* (1696):

A menudo me he preguntado sobre qué bases procedió el Parlamento en el Acta para sepultar con lana: de hecho ocasiona un consumo de lana, pero un consumo que no

⁷ Gerard Malynes, *Lex Mercatoria: or The Ancient Law-Merchant*, 1622, p. a.

⁸ *Ibidem*, p. 43.

⁹ *Ibidem*, p. 176.

produce ninguna ventaja para el reino. Porque sería obviamente mejor que esa lana se convirtiera en telas, se exportara y la pagaran y la usaran seres vivientes en el extranjero que sepultarla en la tierra aquí en casa. Y no sería mejor que el pueblo común (que constituye las masas y que son los grandes consumidores) fuera sepultado en una vieja sábana, no adecuada para nada más, como antes, que en tanta lana nueva, que así se pierde totalmente. Ya que es en interés de todas las naciones comerciales, cualesquiera que sean, que su consumo doméstico deba ser poco, de un desarrollo económico y extranjero y que sus propias manufacturas se vendan en los mercados de precio más elevado y que gasten en el extranjero; debido a que lo que se consume en casa, uno pierde sólo lo que otro recibe y la nación en general no es de ninguna manera más rica; pero todo el consumo extranjero es una utilidad obvia y segura.¹⁰

En *An Essay on the Probable Means of Making the People Gainers in the Balance of Trade* (1699), Davenant argumentó que un reino puede cosechar el beneficio de todo el valor de un producto exportado si está hecho con materia prima doméstica. Si la materia prima se importa y el producto se exporta, entonces la utilidad neta es la diferencia entre los dos valores.

En su *Discourses on the Publick Revenues, and on the Trade of England* (1698), Davenant expresó una preferencia por las guerras que se combaten dentro del país, más que en el extranjero, y citó a la economía como la razón fundamental:

Una guerra extranjera debe drenar a un reino de su tesoro. *Francia*, desde la época de Carlos IX hasta el reinado de Enrique IV, tuvo una continua guerra civil en sus entrañas, y a menudo fue devastada por los ejércitos de *España* y *Alemania*; pero esa guerra no exportó ningún tesoro, ni empobreció al reino.¹¹

En la misma obra, Davenant demandaba una regulación gubernamental de los negocios, debido a que no se podía confiar en los comerciantes:

Difícilmente hay una sociedad de comerciantes que no haya pensado que la prosperidad total del reino depende tan sólo del tráfico. De manera que en cualquier momento, cuando llegan a consultarlos, sus respuestas son confusas y parciales; y cuando deliberan durante las asambleas, por lo general lo hacen con un prejuicio y una mirada secreta hacia su propia ventaja. Y ahora se debe comprender que aquellos que poseen efectivo a la mano, cuando descubren las necesidades de otras personas, con toda seguridad se sentirán impulsados por su avaricia, para hacer uso de él en una forma muy destructiva para sus semejantes y para los asuntos del rey, si no lo impide el cuidado y la sabiduría del Estado.¹²

Davenant *fue* lo bastante instruido como para decir que la riqueza de un país está en lo que produce, no en su oro o su plata. El comercio gobierna al dinero, en vez de lo contrario. La riqueza invertida en barcos, construcciones, fabricación, mobiliario, prendas de vestir, etcétera, constituye una riqueza tanto como la moneda y los lingotes. Davenant estaba a favor de un superávit de comercio, porque creía que cuando se incrementa la cantidad de dinero, las tasas de interés bajan, el valor de

¹⁰ Charles Davenant, *An Essay on the East-India Trade*, 1696, pp. 26 y 30.

¹¹ Charles Davenant, *Discourses on the Publick Revenues, and on the Trade of England*, 1698, p. 12.

¹² *Ibidem*, pp. 30, 45 y 46.

la tierra sube, y los impuestos aumentan. Pero demasiado oro y plata pueden ser perjudiciales, como sucedió en España, en donde la afluencia causó el descuido de las artes y la manufactura. Davenant defendía tanto las Actas de Navegación como el comercio multilateral. En otras palabras, afirmaba que, siempre que fuera posible, una nación debía imponer el bilateralismo entre ella y sus colonias, excluyendo del comercio a los extranjeros, pero que el comercio multilateral es deseable entre iguales.

JEAN BAPTISTE COLBERT

Jean Baptiste Colbert (1619-1683) representa el cuerpo y alma del mercantilismo, lo que en Francia se llamó *colbertismo*. Fue el ministro de finanzas francés desde 1661 hasta 1683 bajo el reinado de Luis XIV. A pesar de su origen modesto (provenía de una familia de comerciantes de mercería) se elevó a una posición de gran poder, a menudo por medios nada escrupulosos. Igual a su ilimitada ambición, tenía una tremenda capacidad para el trabajo y una atención hacia los más mínimos detalles de su puesto.

Colbert era un defensor de la acumulación de lingotes, creía que la fuerza de un Estado depende de sus finanzas, las cuales se basan en su cobranza de impuestos, y que, a su vez, la recolección de impuestos es mayor si abunda el dinero. Favorecía la expansión de las exportaciones, la reducción de las importaciones y las leyes que impedían la salida de lingotes del país.

Como un archinacionalista y militarista, Colbert afirmaba que hay cuatro profesiones útiles para los grandes propósitos. Citaba esas profesiones como “agricultura, comercio, guerras en tierra y en el mar”. Creía que las colonias eran deseables como mercados para los bienes franceses y como fuente de materia prima, también que eran esenciales una gran armada y una marina mercante. Colbert creía que una nación sólo se podía enriquecer a costa de otra, debido a que el volumen del comercio, el número de barcos dedicados al comercio y la producción de bienes manufacturados eran todos relativamente fijos. Por consiguiente, el comercio significaba una guerra continua y amarga entre las naciones que buscaban una ventaja económica.

Colbert hizo todo lo posible para facilitar el comercio interno. Trató de darle a Francia un sistema uniforme de pesos y medidas, pero fue rechazado por el provincialismo feudal, la tradición y por los intereses creados de la Iglesia y la nobleza. Se opuso sin éxito a los impuestos sobre el movimiento de bienes, a las barreras aduanales internas y a los excesivos impuestos locales. Colbert subsidió la construcción del Canal de Languedoc, que unía al Atlántico y al Mediterráneo. Al imponer el sistema feudal del trabajo obligatorio de los campesinos en las carreteras (llamado *corvée*), se hizo odiar de todos; pero surgieron 13 000 millas de carreteras.

La regulación gubernamental de los negocios, que tuvo un poderoso efecto en Francia, fue una característica importante de las políticas de Colbert. Al reflexionar sobre el prevaleciente desprecio feudal hacia los hombres de negocios, Colbert los consideró como un grupo falto de perspicacia, egoísta y codicioso que sacrificaba los intereses nacionales a su propia utilidad. De manera que hizo una rígida regulación en cuanto a la calidad de los bienes y métodos de producción para lograr una uniformidad, proteger al consumidor y ganar una buena reputación para los bienes franceses en mercados extranjeros. Se ofrecían privilegios de monopolio y subsidios

a las nuevas industrias, en especial a aquellas cuyo establecimiento era difícil y costoso. Pero era posible abusar del sistema y algunos monopolios se otorgaban con el fin de recabar dinero para el Estado o de ayudar a los cortesanos favoritos. Muchos negocios fueron declarados “fabricantes reales”, con lo que se aseguró la venta de sus productos a la realeza.

A pesar de su desprecio hacia los hombres de negocios, Colbert hizo que se aprobaran leyes que permitían a los aristócratas participar en el comercio sin perder su posición ni sus privilegios. Un edicto de 1669 declaró: “Deseamos que un caballero tenga el derecho de participar en una compañía y de comprar acciones en los barcos mercantes, siempre y cuando no venda al menudeo.”

Colbert estaba a favor de una población numerosa, arduamente trabajadora y mal pagada. Pensaba que ningún niño era demasiado pequeño para ingresar a la industria y que el Estado debía imponer la mano de obra infantil. Colbert observó en 1665 que “ciertamente la experiencia ha demostrado que el ocio durante los primeros años de la vida de un niño es la verdadera fuente de todos los desórdenes posteriores en su vida”. En un decreto de 1668, ordenó que todos los habitantes de Auxerre enviaran a sus hijos a la industria del encaje a los seis años de edad, o que pagaran una penalidad de 30 centavos por niño.

Colbert consideraba que los monjes, las religiosas, los abogados y los funcionarios eran holgazanes improductivos y trató de reducir su número. Se hicieron intentos por frenar los sentimientos religiosos y limitar las instituciones eclesiásticas. Canceló diecisiete días feriados religiosos, y dejó sólo veinticuatro (además de los domingos) cuando se interrumpía el trabajo.

En un edicto de 1666, se concedió la exención de impuestos durante varios años a las personas que contrajeran matrimonio a una edad temprana. Cada padre de diez hijos con vida también estaba exento de impuestos. Es interesante observar que los hijos que fallecían en las fuerzas armadas se contaban como vivos, pero no así los sacerdotes, religiosas y monjes. Esta ley se revocó en 1683 debido a un fraude muy difundido.

Le correspondió a la Revolución Francesa de 1789 abolir los derechos feudales, los peajes y aranceles internos, los privilegios especiales y el poder local. La práctica de vender abiertamente los cargos se discontinuó, se igualaron los impuestos y los sistemas de pesos y medidas se estandarizaron sobre la base del sistema métrico. Estas medidas abrieron el camino para grandes adelantos en el comercio, la industria y la agricultura franceses.

SIR WILLIAM PETTY

Sir William Petty (1623-1687) fue un mercantilista que ofreció algunas nuevas ideas precursoras de la economía clásica.

Antes de llegar a los dieciséis años, Petty había dominado el latín, el griego, el francés, las matemáticas, la astronomía y la navegación. Hijo de un pobre pañero, llegó a disfrutar de grandes riquezas, fama y honor. Es un ejemplo de la movilidad ascendente que lentamente se estaba haciendo posible en la Gran Bretaña del siglo XVII. Durante su activa vida, Petty fue marino, físico, profesor de anatomía, inventor, supervisor, miembro del Parlamento, promotor de trabajos en hierro y cobre, constructor naval experimental, autor, estadista y un importante terrateniente.

Primero conviene atender sus puntos de vista mercantilistas y después sus ideas, que se adelantaron a las de Adam Smith.

Los puntos de vista mercantilistas de Petty

Los puntos de vista económicos de Petty se establecieron en varias obras: *A Treatise of Taxes and Contributions* (1662), *Verbum Sapienti* (1664), “The Political Anatomy of Ireland” (escrita en 1672 y publicada en 1691) y *Political Arithmetick* (escrita desde 1672 hasta 1676 y publicada por primera vez en 1690). Petty estaba a favor de un comercio exterior más libre, más que muchos de los mercantilistas, en parte porque creía que eso evitaría el tan difundido contrabando. Quería que los bienes importados causaran impuestos, de manera que “serán un poco más apreciados que las mismas cosas cultivadas o fabricadas en el país, si esos impuestos fueran factibles”. La importación de materia prima se debería “abordar poco a poco”, es decir, gravarla ligeramente. Petty se oponía a las leyes que prohibían la exportación de dinero, pero en *Political Arithmetick* deploraba el dinero pagado a los extranjeros por los embarques, a los holandeses por su comercio pesquero “practicado en nuestros mares”, y el dinero gastado en bienes importados que se podían fabricar en Inglaterra.

Lo mismo que otros mercantilistas, Petty favorecía una población numerosa. Pero Petty basaba su posición en el concepto de crecientes rendimientos para el gobierno, lo que reduciría los costos unitarios de gobernar a una población numerosa. “Menos personas es una pobreza real, mientras que una nación en donde hay ocho millones de habitantes es más que el doble de rica que la misma extensión de tierra en donde sólo hay cuatro; ya que los mismos gobernados que son la carga más grande, pueden servir tan bien tanto al mayor número como al menor.”¹³

En *A Treatise of Taxes and Contributions*, Petty expresó su entusiasmo por la visión mercantilista del “empleo total”. Su argumento a favor de un impuesto de capacitación (por persona) era conciso: “Parece que es un estímulo para todos los hombres establecer a sus hijos en algún empleo rentable según su primera capacidad y del producto de eso, pagarle a cada niño su propio dinero de capacitación.”

Petty también se oponía a que ahorcaran a los ladrones; pero difícilmente por motivos humanitarios:

¿Por qué no castigar a los ladrones insolventes con la esclavitud y no con la muerte? De manera que por ser esclavos se vean obligados a trabajar, con alimentos económicos hasta donde lo soporte la naturaleza y así se conviertan en dos hombres sumados a la Commonwealth y no sean uno eliminado de ella; ya que si *Inglaterra* estuviera menos poblada (supongamos que a la mitad) yo digo que después de traer a tantos más como los que hay ahora, corresponde a los que están desempeñar el doble de trabajo que ahora desempeñan; es decir, hacer algunos esclavos.¹⁴

Petty pensaba que el Estado debería emplear a los desempleados para trabajar en las carreteras, drenar los ríos, plantar árboles, construir puentes, extraer minerales y fabricar diversos bienes. En este sentido fue un predecesor de aquellos economistas contemporáneos que abogan por el empleo en el servicio público para reducir el desempleo estructural y cíclico. Pero como el verdadero mercantilista que era, Petty añadía que

¹³ Sir William Petty, *A Treatise of Taxes and Contributions*, en *Economic Writings*, editor Charles H. Hull, tomo 1, Cambridge, The University Press, 1899, p. 34.

¹⁴ *Ibidem*, tomo 1, p. 69.

ese empleo debería ser “sin perjuicio de los bienes extranjeros, y entonces no importa si los emplean para construir una pirámide inútil en *Salisbury Plain*, llevar las piedras de *Stonehenge* a *Tower-Hill*, o algo parecido”. ¡De manera que Petty fue precursor de la teoría de Keynes de que tanto en los tiempos antiguos como en los modernos, la construcción de pirámides, o su equivalente, era un antídoto para el desempleo!

¿Cómo se financiarían esas obras públicas? Para Keynes la respuesta era imprimir moneda o solicitar préstamos al público, pero para Petty era por medio de impuestos. Debido a que las personas se preocupaban por sus ingresos más que por los de sus vecinos, un impuesto proporcional no importaría, siempre y cuando el dinero se gastara dentro del país.

Dejen que el impuesto nunca sea tan grande, si es proporcional para todos, entonces ningún hombre sufrirá la pérdida de cualesquiera riquezas debido a eso. Ya que los hombres (como antes dijimos), si las propiedades de todos ellos se redujeran a la mitad o se duplicaran, en ambos casos seguirían siendo igualmente ricos. Ya que cada hombre tiene su antigua posición, dignidad y grado; y además, si el dinero recaudado no sale de la nación, la misma también seguiría siendo igualmente rica en comparación con cualquier otra nación.¹⁵

Petty como precursor de la economía clásica

Petty fue un estadista pionero. En el prefacio de *Political Arithmetick* declaró: “En vez de utilizar sólo palabras superlativas y comparativas y argumentos intelectuales, yo he seguido el curso de expresarme en términos de número, peso o medida; de utilizar únicamente argumentos que tengan sentido y de considerar sólo tales causas, que tengan cimientos visibles en la naturaleza”, dejando “aquellos que dependen de las mentes, opiniones, apetitos y pasiones mutantes de los hombres particulares a la consideración de otros”.¹⁶ Muchos de sus cálculos eran imperfectos y algunos se basaban en suposiciones débiles. Por ejemplo, Petty concluyó que, debido a que en 1664 se había exportado de Inglaterra una tercera parte más de bueyes, ovejas, mantequilla y carne de res que en 1641, ¡también había una tercera parte más de personas que en 1664! Pero *lapsus* como éste no desmerecen el hecho de que Petty fue uno de los fundadores de la ciencia de las estadísticas. Hoy día, el análisis estadístico es parte significativa de la disciplina de la economía.

Petty expresó en forma fragmentada varias otras ideas que los economistas clásicos desarrollaron después con más detalle. Esas ideas incluían la noción de la velocidad, la división del trabajo, la renta como el excedente de la tierra, la importancia de los bienes de capital y la teoría del valor del trabajo. Hay que examinar, aunque con brevedad, cada una de ellas.

- **Velocidad.** En *Verbum Sapienti*, Petty reconoció que la velocidad de la circulación, el índice con el que el dinero cambia de manos, puede ser tan importante como la cantidad de dinero. Si los pagos se hacen a la semana en vez de al trimestre, menos dinero hará el mismo trabajo. Incluso sugirió que podría haber demasiado dinero, así como demasiado poco. “Ya que el dinero sólo es la grasa del cuerpo de la política, debido a eso demasiado a menudo obstaculiza su agilidad y demasiado poco lo enferma.” Recomendaba la venta del excedente de oro en el extranjero para impedir que causara daño en el país.

¹⁵ *Ibidem*, p. 32

¹⁶ Petty, *Political Arithmetick*, en *Economic Writings*, tomo 1, p. 244.

- *División del trabajo.* Aun cuando no desarrolló esta idea en detalle, Petty reconocía las economías asociadas con la especialización del trabajo y la división de las tareas. Por ejemplo, declaraba que “la tela debe ser más barata cuando uno carda, otro hila y otro teje, que cuando la misma mano desempeña torpemente todas las operaciones anteriores”. Tiempo después, Adam Smith expuso y desarrolló más esta idea.
- *Teoría de la renta.* Petty llegó a una primitiva teoría de la renta:

Supongamos que un hombre, con sus propias manos y en cierta extensión de tierra, pudiera sembrar maíz, es decir, pudiera cavar, o arar, escarificar, desyerbar, cosechar, llevar a casa, desgranar y seleccionar tanto como lo requiera la economía doméstica de esa tierra; y haya separado semilla con la cual sembrar, yo digo que cuando ese hombre ha restado su semilla del producto de su cosecha y también lo que él mismo ha comido o ha dado a otros a cambio de ropa y otras necesidades naturales; que el resto del maíz es la renta natural y verdadera de la tierra para ese año.¹⁷

Este análisis de la renta como el excedente de la tierra fue un avance en el pensamiento económico. Pero Petty no separó el rendimiento del capital del rendimiento de la tierra, un error que se podía cometer fácilmente en 1600, cuando las inversiones de capital en herramientas y fertilizante eran insignificantes. Y tampoco demostró que la renta fuera un rendimiento diferencial originado del extensivo e intensivo margen de cultivo. Pero Petty sí comprendía que la tierra que está cerca del mercado producía una renta más elevada, debido a que el costo de transportar el producto era más bajo.

- *Importancia del capital.* En “The Political Anatomy of Ireland”, publicada en 1691, Petty escribió:

Debemos hacer una equivalencia y una ecuación entre el arte y el trabajo simple; ya que si con ese trabajo simple yo pudiera excavar y prepararme para sembrar cien acres en mil días; supongamos después que dedico cien días a estudiar una forma más compendiosa de idear herramientas para el mismo propósito; pero en todos esos cien días no excavo nada, pero en los novecientos días restantes excavo doscientos acres de terreno; entonces yo digo que el dicho arte que cuesta sólo cien días de invención vale el trabajo de un hombre para siempre, debido a que el nuevo arte y un solo hombre desempeñan tanto como lo habrían podido hacer dos hombres sin ese invento.¹⁸

Este énfasis en el capital y la producción se volvería cada vez más apropiado con la aparición de la Revolución Industrial en el siglo XVIII. ¡La atención de Petty a estos temas era muy poco mercantilista!

- *Teoría del valor del trabajo.* Según Petty, el trabajo es el padre y la tierra la madre de la riqueza. En *A Treatise of Taxes and Contributions* declaró que el valor de un bushel de maíz será igual al de una onza de plata si el trabajo necesario para producir cada uno es el mismo.

El interés de Petty en la producción y su búsqueda de una teoría del valor que determine el precio inició nuevas líneas de razonamiento. Los economistas que le siguieron ampliarían y mejorarían sus ideas.

¹⁷ Petty, *A Treatise of Taxes and Contributions*, op. cit., p. 43.

¹⁸ Petty, “The Political Anatomy of Ireland”, en *Economic Writings*, tomo 1, p. 182.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y exprese brevemente la importancia de cada uno de los siguientes autores y obras para la historia del pensamiento económico: Thomas Mun, *England's Treasure by Forraign Trade*, Gerard Malynes, Charles Davenant, Jean Baptiste Colbert, sir William Petty y *Political Arithmetick*.
2. Comente acerca de la siguiente declaración: el mercantilismo es tanto una serie de políticas observadas como una doctrina verdaderamente unificada establecida por importantes eruditos.
3. ¿Por qué en ocasiones se hace referencia a los mercantilistas como acumuladores de lingotes? Incluya cada uno de los siguientes términos en su respuesta: exportaciones, importaciones, colonias, guerras, aranceles, monopolios proyectados por el gobierno, colonialismo, grandes poblaciones, libre comercio internacional.
4. ¿Por qué los mercantilistas estaban a favor de las grandes poblaciones y los salarios bajos? ¿En qué forma la posición mercantilista sobre este aspecto se relaciona con el ingreso y los efectos de sustitución de un incremento en el índice de salarios? ¿Qué ventajas les atribuía Petty a las grandes poblaciones?
5. ¿Qué quiere decir el término *temor de los bienes* cuando se relaciona con el comercio internacional? ¿Es consecuente al favorecer el intercambio de bienes dentro de una nación, pero al apoyar las restricciones comerciales sobre los productos importados? ¿Quiénes se benefician con esas restricciones? ¿Quiénes pierden?
6. Compare y contraste los argumentos modernos a favor del proteccionismo (El Pasado como un Prólogo 2.2) con los de la época mercantilista.
7. Los mercantilistas comprendían que (a) un excedente de exportaciones hacía que el oro y la plata fluyeran hacia el país desde otros países y (b) los incrementos en los precios de las existencias de dinero pueden aumentar los precios de una nación. ¿Estos resultados son compatibles uno con el otro a largo plazo?
8. ¿Sobre qué bases defendió el mercantilista Thomas Mun la práctica de enviar algo del oro al extranjero?
9. Haga coincidir a las siguientes personas con sus ideas o contribuciones. Explique cada relación.

_____ Malynes	a. Las guerras que se combaten dentro del país son mejores que las guerras que se combaten en el extranjero.
_____ Davenant	b. Trabajo obligatorio en las carreteras.
_____ Petty	c. Poderosa defensa de los comerciantes.
_____ Colbert	d. <i>Political Arithmetick</i> .
10. ¿En qué aspectos el análisis económico de Petty se extiende más allá de los típicos puntos de vista mercantilistas?

Lecturas selectas

Libros

- Blaug, Mark, editor. *The Early Mercantilists*. Brookfield, VT, Edward Elgar, 1991.
- Cole, Charles W. *Colbert and a Century of French Mercantilism*. 2 tomos. Nueva York, Columbia University Press, 1939.
- Davenant, Charles. *Discourses on Labor on the Publick Revenues, and on the Trade in England*, 1698.

- Furniss, Edgar S. *The Position of Labor in a System of Nationalism*. Boston, Houghton Mifflin, 1920.
- Heckscher, Eli F. *Mercantilism*. Segunda edición. 2 tomos. Londres, Allen and Unwin, 1955.
- Johnson, E. A. J. *Predecessors of Adam Smith*. Nueva York, Prentice-Hall, 1937.
- Magnusson, Lars. *Mercantilism: The Shaping of an Economic Language*. Londres, Routledge, 1994.
- Malynes, Gerard. *Lex Mercatoria: or The Ancient Law-Merchant*, 1686. Escrito en 1622.
- Mun, Thomas. *England's Treasure by Forraign Trade*. Nueva York, Macmillan, 1903. Escrito en 1630.
- Petty, William. *Economic Writings*. Editado por Charles H. Hull. 2 tomos. Cambridge, The University Press, 1899.
- Roncaglia, Alessandro. *Petty: The Origin of Political Economy*. Armonk, NY, M. E. Sharpe, 1985.
- Viner, Jacob. *Studies in the Theory of International Trade*. Nueva York, Harper, 1937.

Artículos en revistas

- Allen, W. R. "Modern Defenders of Mercantilist Theory." *History of Political Economy* 2 (otoño de 1970), pp. 381-397.
- Aspromourgos, Tony. "The Life of William Petty in Relation to His Economics, A Tercentenary Interpretation." *History of Political Economy* 20 (otoño de 1988), pp. 337-356.
- Ekelund, R. B. Jr. y R. D. Tollison. "Economic Regulation in Mercantile England, Heckscher Revisited." *Economic Inquiry* 18 (octubre de 1980), pp. 567-599.
- Officer, Lawrence H. "The Purchasing-Power Parity Theory of Gerard de Malynes". *History of Political Economy* 14 (verano de 1982), pp. 256-259.

Capítulo

3

LA ESCUELA DE LOS FISIÓCRATAS

Los fisiócratas aparecieron en Francia hacia finales de la época mercantilista. El inicio de esta escuela se puede datar en 1756, cuando Quesnay publicó su primer libro sobre economía en la *Grande Encyclopédie*. La escuela terminó en 1776 cuando Turgot perdió su elevada posición en el gobierno francés y Smith publicó su *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. La influencia de los fisiócratas perduró más allá de las dos décadas durante las cuales guiaron al mundo en el pensamiento económico. Después de presentar un panorama de la escuela, examinaremos las contribuciones económicas de los dos fisiócratas más prominentes, Quesnay y Turgot.

PERSPECTIVA DE LOS FISIÓCRATAS

Antecedentes históricos de la escuela de los fisiócratas

La fisiocracia fue una reacción al mercantilismo y a las características feudales del antiguo régimen en Francia y, sin embargo, no logró escapar completamente de los conceptos medievales que permeaban a la sociedad francesa.

La detallada regulación gubernamental de la producción, que incluso especificaba los hilos requeridos por pulgada de tela, alguna vez promovió una calidad elevada, pero aprisionaba a la producción en una camisa de fuerza que no permitía la experimentación, el mejoramiento de los métodos de producción o la idea de cambiar los gustos del consumidor. Un gobierno extravagante y corrupto hacía imposible la aplicación imparcial de la ley, y el desarrollo de las empresas de negocios y la creciente competencia hacían que esas reglas fueran innecesarias.

Al dificultar el movimiento de los bienes, debido a los peajes, impuestos y aranceles internos que imponían las autoridades locales, la industria francesa estaba rezagada en su desarrollo. La agricultura francesa estaba abrumada por las condiciones impuestas por la nobleza propietaria de las tierras. Los campesinos eran sujetos de impuestos sobre la tierra y las utilidades de la agricultura, pero la nobleza y el clero estaban exentos de tales obligaciones. Los impuestos variaban de un año a otro: dependían del capricho de los cobradores y de la riqueza de los campesinos. Incluso se vendía el derecho a recaudar “impuestos agrícolas”; a quienes lo compraban se les permitía cobrar para su beneficio tanto como les podían exigir a los habitantes de un área determinada. Dichos recaudadores le pagaban una cuota fija anual al gobierno a principios de cada año de impuestos y conservaban el resto. De manera que los incentivos para que los individuos acumularan riquezas y expandieran la inversión estaban seriamente deteriorados. Los campesinos le debían pagar derechos al señor cuando heredaban una posesión o la transferían por medio de una venta. Debían hacer negocios con los molineros, panaderos y lagareros del señor y pagarles considerables cargos. Los nobles tenían el derecho de cazar en los terrenos cultivados de sus campesinos y las leyes de cacería prohibían la deshierba y el uso de azadones si eso molestaba a las jóvenes perdices. La odiada *corvée*, revivida por Colbert

y perpetuada después de él, obligaba a los campesinos y a sus animales de tiro a trabajar en las carreteras públicas, en gran parte en beneficio de otros.

Durante siglos el gobierno francés y las autoridades en los poblados habían sujetado el comercio de grano a un confuso laberinto de regulaciones. Incluso se negaba al comercio de grano la poca libertad permitida para otras clases de comercio. Las exportaciones de grano de Francia estaban prohibidas; las autoridades estaban más preocupadas por mantener suministros adecuados que por promover los intereses de la agricultura. Pero se hacían excepciones en los años de abundancia. Se podían expedir permisos especiales a los individuos, indicando la cantidad y la clase de grano que podían exportar y con frecuencia su punto de destino. Dentro del reino, el grano y la harina no se podían mover sin permiso de una provincia a otra. Para obtener una licencia para vender grano entre las provincias, un comerciante debía presentar todos los detalles de la empresa ante un inspector; después de que se había transportado el grano, era necesario presentar un certificado de que la mercancía consignada había llegado realmente al punto de destino prescrito. El grano estaba sujeto a restricciones adicionales dentro de cada provincia. Las leyes especificaban el precio del grano y en dónde se podía vender. En tiempos de escasez, la venta era obligatoria para impedir el acaparamiento. Los peajes y las regulaciones obstaculizaban el comercio de grano, de manera que en un área los excedentes abastecían los almacenes, mientras que a pocas millas de distancia las personas morían de hambre.

Los gremios de comerciantes y artesanos, que surgieron durante el periodo medieval, persistieron más tiempo en Francia que en Inglaterra. Los gremios de comerciantes controlaban el derecho de establecer un comercio en una población; los gremios de artesanos, compuestos de aprendices, oficiales y maestros dentro de un oficio, dictaban los métodos de producción y venta de los talleres. El carácter de esos gremios cambió a medida que la autorización y regulación de los gremios remplazó a la autoridad de la población o de los señores feudales. Pero hasta 1789 los gremios obstaculizaban el libre ingreso de mano de obra a ciertas ocupaciones, restringían y regulaban la producción, fijaban los precios y se oponían a la competencia de otras poblaciones y del extranjero. Las disputas jurisdiccionales y los litigios entre los gremios se prolongaron durante generaciones y siglos a un considerable costo en tiempo y dinero. El costo anual de las luchas legales con los gremios de París a mediados del siglo XVIII fue de 800 000 a un millón de libras (unidad de dinero francesa que fue reemplazada por el franco y más recientemente por el euro). Los asadores de gansos y los polleros pelearon durante medio siglo hasta que los últimos finalmente se vieron restringidos a la venta de animales de caza no cocinados. Entonces los asadores triunfadores se volvieron en contra de los cocineros, que habían obtenido un triunfo sobre los fabricantes de salsas. Un litigio de 300 años entre los comerciantes de ropa de segunda mano y los sastres en París no se había resuelto para 1789, cuando la Revolución destruyó los gremios. Fue en esa sociedad corrupta y degenerada en donde las ideas de los fisiócratas surgieron como una brisa fresca.

Principios fundamentales de la escuela de los fisiócratas

Los conceptos de la escuela de los fisiócratas se pueden resumir como sigue:

- *Orden natural*. Los fisiócratas introdujeron la idea del orden natural en el pensamiento económico. El término *fisiócrata* significa “regla de la naturaleza”. Conforme a esta idea, las leyes de la naturaleza gobiernan a las sociedades humanas, así como las descubiertas por Newton gobiernan al mundo físico.

Por consiguiente, todas las actividades humanas se deben poner en armonía con esas leyes naturales. El objeto de todo estudio científico era descubrir las leyes a las que estaban sujetos todos los fenómenos del universo. En la esfera económica, las leyes de la naturaleza les conferían a los individuos el derecho natural de disfrutar de los frutos de su propio trabajo, siempre y cuando dicho disfrute fuera compatible con los derechos de los demás.

- *Laissez-faire, laissez passer (dejar hacer, dejar pasar)*. Esta frase, atribuida a Vincent de Gournay (1712-1759), significa “dejar que las personas hagan lo que les parezca sin la interferencia del gobierno”. Los gobiernos jamás deben ampliar su interferencia en los asuntos económicos más allá de la mínima esencial para proteger la vida y la propiedad y para mantener la libertad de contrato. De manera que los fisiócratas se oponían a casi todas las restricciones feudales, mercantilistas y gubernamentales, favorecían la libertad de empresa en el país y el libre comercio en el extranjero. Gournay fue uno de los varios altos funcionarios del sistema mercantil cuya experiencia lo llevó a convertirse en un partidario del *laissez-faire*.
- *Énfasis en la agricultura*. Los fisiócratas pensaban que la industria, el comercio y las profesiones eran útiles pero estériles: simplemente reproducían el valor consumido en forma de materia prima y de subsistencia para los trabajadores. Sólo la agricultura (y quizá la minería) eran productivas, debido a que originaban un excedente, un producto neto por encima del valor de los recursos utilizados en la producción.
- *Impuestos de los terratenientes*. Puesto que para los fisiócratas sólo la agricultura producía un excedente, que el terrateniente recibía en forma de renta, sólo éste debería pagar impuestos. Todos los impuestos que se imponían a otros se pasarían en cualquier forma al terrateniente. Un impuesto directo sobre el terrateniente era preferible a los impuestos indirectos, que se incrementaban a medida que se pasaban a otros.
- *Interrelación de la economía*. Quesnay, en particular, y los fisiócratas en general, analizaron el flujo circular de los bienes y el dinero dentro de la economía.

¿A quiénes beneficiaba o trataba de beneficiar la escuela de los fisiócratas?

Al parecer los campesinos saldrían ganando con las ideas de los fisiócratas, debido a que terminarían con sus onerosas obligaciones hacia los terratenientes. Pero si los fisiócratas se hubieran salido con la suya, los campesinos se habrían convertido en trabajadores asalariados en las grandes granjas. Los intereses de negocios esperaban ganar con la prescripción para eliminar todas las restricciones sobre la producción y el movimiento de bienes. Al defender la doctrina del *laissez-faire*, los fisiócratas promovían la industria, aun cuando ésa no era su intención; les interesaba fomentar un comercio internacional de grano más libre y estimular la exportación de productos agrícolas y la importación de bienes fabricados.

Los fisiócratas favorecían las granjas capitalistas que empleaban una mano de obra asalariada y técnicas avanzadas. Esas granjas progresistas se encontraban en el norte de Francia. El énfasis de los fisiócratas en la agricultura y el libre comercio interno de grano ayudaría a los grandes productores que tenían excedentes para su venta. El impuesto sobre el excedente producido en la agricultura habría bajado los valores de la tierra y perjudicado a la nobleza de terratenientes, y no a los empresarios actuales o potenciales que pagaban renta. La nobleza y el clero estaban exentos de la multiplicidad de impuestos

que abrumaban a los terratenientes comunes y un solo impuesto aplicable a toda la tierra en producción habría ayudado a extender la carga impositiva hacia la sociedad.

Los fisiócratas trataron de conciliar a la nobleza defendiendo su genuino derecho de poseer tierras y recibir rentas. A diferencia del estadounidense Henry George que, en 1880 quería eliminar los impuestos de todas las rentas, los fisiócratas pensaban que un gravamen que se lleva la tercera parte del excedente económico era suficiente. Creían que eso no redistribuía las riquezas de los ricos a los pobres, debido a que en cualquier caso los terratenientes pagaban todos los impuestos. Más bien, la conversión de los impuestos de una base indirecta a una directa disminuiría la carga total. Según esta opinión, se ayudaría a la nobleza si se aprobaba el programa fisiócrata. Pero esta creencia era errónea; se basaba en el análisis imperfecto de que todos los excedentes gravables sólo podían provenir de la tierra.

¿En qué forma la escuela de los fisiócratas fue válida, útil o correcta en su época?

Antes de la Revolución Industrial, la industria se caracterizaba por una productividad pobre. Esto era particularmente cierto en la economía de artesanía de Francia durante las últimas décadas del *ancien régime*. Por consiguiente, la producción de artículos de lujo para la nobleza en un país de una pobreza miserable, parecía estéril. Por otra parte, la agricultura en ocasiones producía abundantes cosechas a pesar de los primitivos métodos de cultivo; a menudo proporcionaba los excedentes que se podían guardar y reinvertir para iniciar un estado naciente de crecimiento económico y desarrollo industrial, no sólo en Francia sino también en Estados Unidos, Alemania, Japón, Rusia y otros países.

Al promover el *laissez-faire*, los fisiócratas ponían obstáculos al desarrollo económico capitalista. En su inconciencia promovieron la Revolución Francesa de 1789, que acabó con todos los obstáculos para el progreso. Al hacer hincapié en la productividad de la agricultura se alejaban del antiguo concepto de que sólo el comercio produce y aumenta la riqueza; los fisiócratas insistían en la producción más que en el intercambio como una fuente de riqueza. Su apoyo para los impuestos directos fue una reacción válida a los impuestos indirectos que saturaban y corrompían a la sociedad francesa de su época. Argumentaban a favor de la acumulación de capital mediante un consumo reducido de los ricos.

¿Qué principios de la escuela de los fisiócratas se convirtieron en contribuciones perdurables?

Es obvio que varias de las ideas de los fisiócratas eran incorrectas. La escuela se equivocaba al considerar a la industria y el comercio como estériles; mientras la industria y el comercio más se desarrollaban en Francia, más visible era la inexactitud del análisis fisiócrata. Esta falla condujo a otro error: el de que sólo se debían cobrar impuestos a los terratenientes, debido a la creencia de que sólo la tierra producía un excedente. Los industriales acaudalados sonreían al apoyar la doctrina que no los obligaba a pagar impuestos, ya que no contribuían con nada a la riqueza. Este concepto fisiócrata de los impuestos dejó un largo legado. John Stuart Mill, al escribir a mediados del siglo XIX, propuso que el Estado debía fijar un impuesto para el futuro incremento en la renta, como una forma de tomar todas las ganancias de capital acumuladas de los incrementos en el precio de la tierra. En Estados Unidos Henry George, escritor posterior a los fisiócratas por más de cien años, fundó un movimiento por un “único impuesto”, con el propósito de confiscar toda la tierra.

Los fisiócratas erigieron a los agricultores capitalistas como figuras clave para el desarrollo de la economía francesa, pero se equivocaron en dos aspectos. Primero, los industriales y los trabajadores emergían con preeminencia en el crecimiento económico, mientras que la agricultura declinaba. Segundo, en Francia había más campesinos que grandes empresas agrícolas. Puesto que la tierra permanecía en manos de la nobleza, un impuesto a la propiedad de la tierra hubiera frenado el consumo suntuario. Pero cuando los campesinos regresaron a la tierra después de la Revolución Francesa, llevaban la carga de los impuestos.

Sin embargo, los fisiócratas hicieron varias contribuciones perdurables a la economía. En primer lugar, al examinar a la sociedad como un todo y analizar las leyes que gobernaban la circulación de la riqueza y de los bienes, fundaron la economía como una ciencia social. El *Tablero Económico* de Quesnay es precursor de dos aspectos que se encuentran en los textos de economía modernos: el diagrama del flujo económico y la contabilidad del ingreso nacional. En segundo lugar, la ley de los rendimientos decrecientes, que por lo común se acredita a Malthus y Ricardo, en realidad fue expresada antes por el fisiócrata Turgot. En tercer lugar, los fisiócratas originaron el análisis de los cambios y la incidencia en los impuestos que hoy en día es una parte importante de la microeconomía aplicada. Por último, al defender al *laissez-faire*, los fisiócratas dirigieron la atención de los economistas al problema del papel apropiado del gobierno en la economía.

FRANÇOIS QUESNAY

François Quesnay (1694-1774), hijo de un propietario de tierras, fue el fundador y líder de la escuela fisiócrata. Educado para ser médico, ganó una fortuna por su habilidad en la medicina y la cirugía. Quesnay ascendió hasta llegar a ser el médico de la corte de Luis XV y Madame de Pompadour. En 1750 conoció a Gournay y muy pronto se llegó a interesar más en la economía que en la medicina. Quesnay y sus compañeros esperaban transformar al rey en un “déspota ilustrado”, instrumento de la reforma pacífica. En un artículo para una enciclopedia en 1757, Quesnay observó que las pequeñas granjas eran incapaces de utilizar los métodos más productivos; estaba a favor de las grandes granjas administradas por “empresarios”, anticipando las grandes empresas agrícolas que han surgido en nuestra época.

Para Quesnay la sociedad era similar al organismo físico. La circulación de la riqueza y los bienes en la economía era como la circulación de la sangre en el cuerpo. Ambas se ajustaban al orden natural y ambas se podían comprender mediante un análisis cuidadoso.

Quesnay creía que las leyes hechas por las personas debían estar en armonía con las leyes naturales. El delfín de Francia en una ocasión se lamentó con Quesnay de las dificultades del cargo de rey (que él no estaba destinado a vivir para asumirlo). “No veo”, respondió Quesnay, “qué es lo que resulta tan enfadoso”. “Entonces”, preguntó el delfín, “¿qué haría usted si fuera el rey?” “Nada”, respondió Quesnay. Cuando le preguntó quién gobernaría, Quesnay replicó críticamente, “La Ley”. Era obvio que se refería a la ley natural.

Su famoso *Tablero Económico*, construido para el rey de Francia en 1758 y revisado en 1766, describía el flujo circular de los bienes y el dinero en una economía ideal y libremente competitiva. Era el primer análisis sistemático del flujo de la riqueza en lo que más adelante se llegaría a llamar una base macroeconómica. Los economistas como Smith, Marx y Keynes, quienes también describían a las actividades económicas en términos de grandes conjuntos, le rindieron tributo a Quesnay por originar este enfoque.

En la figura 3-1 se presenta una cuenta simplificada del *Tablero Económico* de Quesnay. Quesnay suponía que la tierra es propiedad de los terratenientes, pero que

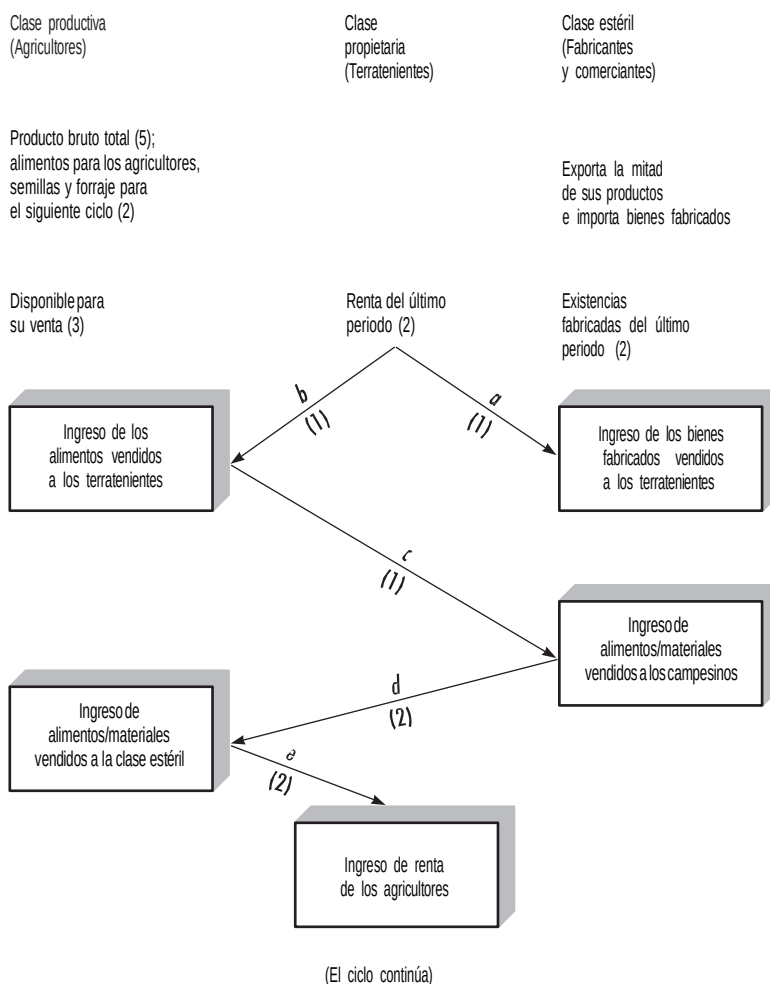


Figura 3-1 El Tablero Económico de Quesnay

El Tablero de Quesnay delinea los gastos y por consiguiente los ingresos recibidos por los agricultores, terratenientes y fabricantes/comerciantes. Los terratenientes utilizan la renta del periodo previo para comprar bienes de los fabricantes/comerciantes (flujo a) y alimentos de los agricultores (flujo b), así crean un ingreso para esas dos clases. El ingreso para los agricultores, a su vez, les permite comprarles bienes fabricados a los fabricantes/comerciantes (flujo c). Los fabricantes/comerciantes utilizan ese ingreso para comprarles alimentos a los agricultores (flujo d), lo que crea un ingreso para los agricultores. Los agricultores pagan la renta de sus ingresos de la granja (flujo e) y el ciclo se repite.

la cultivan los agricultores arrendatarios, quienes por consiguiente son la única clase productiva. El producto que crean los agricultores arrendatarios debe satisfacer no sólo sus propias necesidades, sino también las necesidades de los terratenientes (el rey, la Iglesia, los servidores públicos y otros que dependen del ingreso de los terratenientes, inclusive). Además, la producción de los agricultores provee las necesidades de la clase estéril (fabricantes y comerciantes). *Le Tableau* muestra la forma en la cual circula el producto neto entre las tres clases y cómo se reproduce cada año.

Suponga que los agricultores empiezan con un producto bruto anual de cinco mil millones de libras. De esto, dos mil millones de libras se deducen de inmediato como gastos de producción necesarios para proporcionar alimentos, semilla y forraje para los agricultores mismos. Como se ve en la columna izquierda, esto deja tres mil millones de libras de alimentos para su venta. Los terratenientes (columna de en medio) empiezan con dos mil millones de renta pagada por los agricultores durante el ciclo precedente. Por último, los fabricantes y los comerciantes (columna derecha) empiezan con dos mil millones de libras de bienes fabricados durante el ciclo anterior.

La clase de terratenientes utiliza sus dos mil millones de libras para comprarle mil millones de bienes fabricados a la clase estéril (flecha *a*) y mil millones de alimentos de los agricultores (flecha *b*). Entonces los agricultores utilizan los mil millones de ingreso de su venta de alimentos a los terratenientes para comprar mil millones de libras de bienes fabricados (flecha *c*). Por supuesto, este gasto de los agricultores representa una cantidad igual de ingreso para los fabricantes y los comerciantes. La clase estéril ahora tiene mil millones de libras de ingreso de las ventas a los terratenientes y otros mil millones de las ventas a los agricultores. La clase estéril entonces les compra a los agricultores alimentos y materia prima con un valor de dos mil millones de libras (flecha *d*).

Después de la transacción que muestra la flecha *d*, el ciclo se repite. En esta etapa los agricultores tienen dos mil millones de libras en alimentos, semilla y forraje, que utilizarán para alcanzar una producción agrícola por un valor de otros cinco mil millones de libras durante el próximo año. Los terratenientes tienen alimentos, bienes fabricados y un reclamo de dos mil millones de libras de renta para la siguiente cosecha de los agricultores (flecha 2). La clase estéril tiene alimentos y materia prima por un valor de dos mil millones de libras, que utilizará para producir bienes fabricados con un valor de dos mil millones de libras.

Algunos observadores han comentado que El Tablero de Quesnay implica que la clase fabricante se queda sin ningunos bienes fabricados para su propio consumo. Ronald L. Meek tiene una solución para este problema. Encuentra que los escritos fisiócratas implican que el tamaño de la clase estéril es sólo de la mitad de la clase productiva. Por consiguiente, no necesita todos los dos mil millones de libras de alimentos y materia prima que les compra a los agricultores (flecha *d*). En vez de ello, exporta parte de los alimentos como una forma de pagar los bienes fabricados importados.¹

El *Tablero Económico* de Quesnay presagió el análisis del ingreso nacional y colocó los cimientos del trabajo estadístico para describir la economía. El mismo Quesnay trató de estimar los valores de la producción anual y otros agregados. El Tablero también era explícito en cuanto al concepto del equilibrio dentro de la economía como un todo, debido a que si cambiaba una de las variables interdependientes, otras también cambiarían. Además, El Tablero de Quesnay es un predecesor del análisis de entradas-salidas (capítulo 18) que introdujo Leontief después de 1930 y que los economistas todavía utilizan hoy en día.

Es importante observar que aun cuando Quesnay calificaba como “estéril” a la producción no agrícola, no cuestionaba el derecho de los propietarios de recibir rentas. La naturaleza, no el trabajador, produce el excedente, decía. Por consiguiente el terrateniente tiene el derecho de recibir el producto excedente, que acompaña al título de la tierra. Debido a que su clase es la que hace la inversión de capital original,

¹ Ronald L. Meek, *The Economics of Physiocracy*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1963, pp. 282-283.

requerida para lograr que la tierra sea productiva, tiene el derecho de recibir el producto excedente. De manera que Quesnay creía que era un defensor de los derechos de los terratenientes. Sin embargo, su propuesta de cobrar impuestos sólo a los terratenientes era considerada por ellos como un ataque a sus intereses.

Quesnay argumentaba que “un exceso de lujos en forma de decoración puede arruinar rápidamente con su magnificencia a una nación opulenta”. Prefería gastar en materia prima. Ése era el lenguaje del crecimiento económico en una época en que la aristocracia era pródiga en su consumo y la industria era mucho menos importante que la agricultura y la minería como medio para acumular riquezas para futuras inversiones.

Sin embargo, el pensamiento de Quesnay también tenía un sabor un tanto medieval. Esto es evidente en su glorificación de la agricultura y en su creencia, contraria a otros fisiócratas, de que el gobierno debería fijar la tasa de interés.² Quesnay también favorecía la idea de un “precio justo”, pero creía que un mercado libre, más que las regulaciones de la autoridad, lo lograrían mejor.³

Remítase a
3-1
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

ANNE ROBERT JACQUES TURGOT

Anne Robert Jacques Turgot (1727-1781) nació de una familia noble de Normandía que durante varios años le había proporcionado al Estado funcionarios administrativos capaces. Cuando era joven lo educaron para la Iglesia, pero después de recibir su título teológico, decidió entrar al servicio judicial y administrativo. Turgot progresó en las filas del servicio al gobierno hasta convertirse en ministro de finanzas de Francia en 1774; ése había sido el cargo de Colbert cien años antes. Después de menos de dos años de desempeñar ese cargo, introdujo medidas antifeudales y antimercantistas, de acuerdo con las ideas fisiócratas. Se ordenó la libertad del comercio interior de grano y se abolieron los gremios y las corporaciones comerciales privilegiadas. Le puso fin a la opresiva *corvée*, los doce o quince días de trabajo no pagado que se exigía a los aldeanos cada año para trabajar en el mantenimiento de carreteras, puentes y canales; en su lugar aprobó un impuesto que debían pagar todos los terratenientes. Turgot redujo drásticamente el gasto del gobierno, con lo que el crédito del gobierno mejoró a tal grado que pudo solicitar un préstamo por una suma considerable a los holandeses, a una tasa de interés del cuatro por ciento, en vez del siete o el doce por ciento previos. Los pagos de interés anuales del gobierno se redujeron casi a las dos terceras partes. Turgot abogaba por un impuesto sobre la nobleza, la libertad de que todas las personas eligieran sus ocupaciones, la educación universal y la creación de un banco central, que Napoleón establecería más adelante en 1800.

Los edictos y planes de Turgot despertaron la oposición más determinada de toda clase de personas. La nobleza lo odiaba porque quería gravar la tierra. El clero desconfiaba de él como un escéptico que no sólo muy rara vez asistía a misa, sino que también aconsejaba la libertad religiosa. Los financieros resentían el hecho de que hubiera obtenido préstamos en el extranjero con tasas de interés más bajas de las que ellos cobraban. Los miembros del séquito del rey estaban encolerizados por la oposición de Turgot a sus extravagancias, sus canonjías y sus pensiones. Los recaudadores de impuestos agrícolas que le pagaban considerables sumas al gobierno por el derecho de cobrar tantos

² Para una historia del primer pensamiento sobre los préstamos con interés, vea Barry Gordon, “Lending at Interest: Some Jewish, Greek, and Christian Approaches, 800 B.C.-100 A.D.”, *History of Political Economy* 14, otoño de 1982, pp. 406-426.

³ La noción ética de un “precio justo” fue postulada por Santo Tomás de Aquino en 1200.

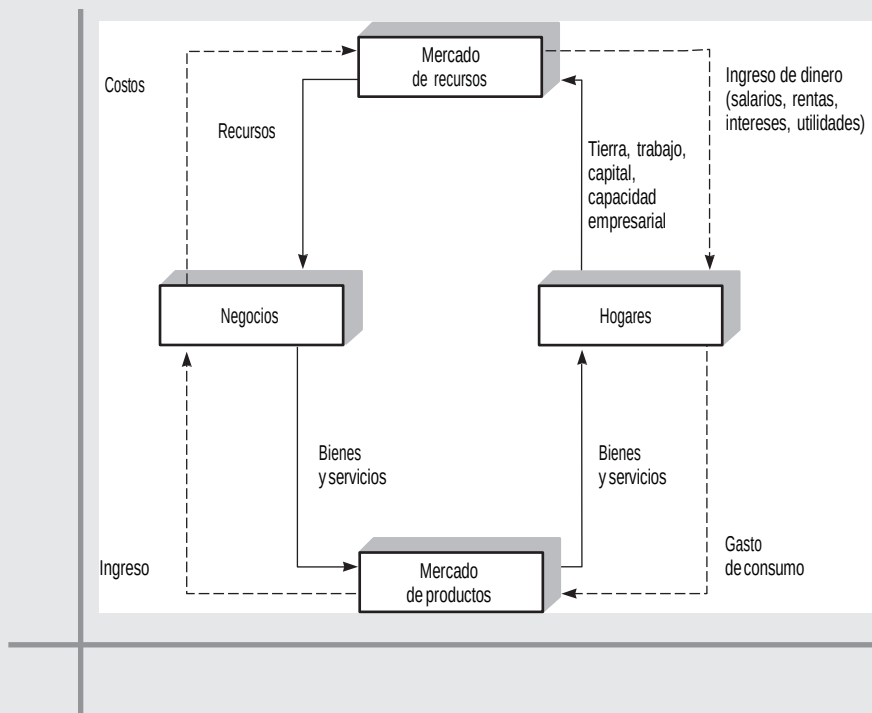
3-1 EL PASADO como un PRÓLOGO

Quesnay y el diagrama de flujo circular

El *Tablero Económico* de Quesnay (figura 3-1) es predecesor del diagrama de flujo circular que a menudo se encuentra en los primeros capítulos de los libros de texto sobre los principios de la economía contemporánea. El Tablero de Quesnay delinea los flujos del gasto o del ingreso entre tres clases: agricultores, terratenientes y fabricantes y comerciantes. Su tabla obviamente implica flujos contrarios de bienes y servicios reales. Por ejemplo, los fabricantes y los comerciantes reciben un ingreso, un flujo monetario, a cambio de bienes, un flujo real que se mueve en dirección opuesta.

Sin embargo, el diagrama de flujo circular moderno le atribuye sus raíces al economista Frank Knight, quien desarrolló su “rueda de la riqueza” cuando enseñaba en la Universidad de Chicago a principios de la década de 1930.* El diagrama actual (vea la figura) delinea tanto los flujos monetarios como los reales. Además, divide la economía en dos sectores (hogares y negocios) en vez de las tres clases (agricultores, terratenientes y fabricantes y comerciantes). Por último, este diagrama muestra dos mercados: el mercado de recursos y el mercado de productos. En el mercado de recursos, los hogares proporcionan recursos y los negocios los demandan. En el mercado de productos los hogares solicitan productos y los negocios los proporcionan.

Lo mismo que El Tablero de Quesnay, el diagrama de flujo circular moderno implica una red interrelacionada entre la toma de decisiones económicas y la actividad económica.



* Para una fascinante exposición de los orígenes del diagrama de Knight, vea Don Patinkin, *Essays On and in the Chicago Tradition*, Durham, NC, Duke University Press, 1981, pp. 53-72.

impuestos como podían, estaban enfurecidos con él porque los quería remplazar con cobradores de impuestos del gobierno. Los ricos y la burguesía arraigada objetaban su interferencia con los monopolios. Luis XVI destituyó a Turgot debido a las protestas de la corte, de María Antonieta y de otras personas poderosas que perdían sus privilegios debido a sus políticas. Sus reformas se cancelaron de inmediato y no se reintrodujeron sino hasta la Revolución Francesa de 1789. De hecho, es posible que la caída de Turgot haya hecho que la Revolución fuera inevitable; su experiencia demostró que el antiguo régimen no se podía reformar a sí mismo.

Turgot, lo mismo que otros fisiócratas, creía en el absolutismo ilustrado y creía que el rey llevaría a cabo todas las reformas. Se oponía a la interferencia del parlamento en la legislación. Un plan que le presentó al rey habría permitido que sólo los propietarios de tierras constituyeran al electorado. El parlamento elegido ya no tendría poderes legislativos, pero administraría los impuestos, la educación y la ayuda a los pobres. Es obvio que Turgot y los otros fisiócratas tenían sus raíces en el antiguo régimen feudal de Francia; eran reformadores, más que revolucionarios. Pero el régimen reaccionario francés no podía tolerar sus reformas.

En *Reflections on the Formation and the Distribution of Riches*, escrito en 1766, Turgot desarrolló una teoría de los salarios en la cual afirmaba que la competencia entre los trabajadores disminuye el salario a un nivel mínimo de subsistencia. Esta fue una declaración temprana de lo que más adelante se llamó la “ley de hierro de los salarios”. Sólo los agricultores producen un excedente, que se utiliza para alimentar a toda la sociedad y proporcionarle materia prima.

Por consiguiente, él [el agricultor] es la única fuente de las riquezas que, por su circulación, animan todos los trabajos de la sociedad; porque él es el único cuyo trabajo produce más y por encima de los salarios del trabajo.⁴

Turgot decía que los ricos agricultores arrendatarios eran los más capaces para una labor agrícola eficiente, porque tenían el capital necesario para invertirlo en la tierra. Recibían utilidades y un rendimiento sobre su inversión, con intereses. Los empresarios reinvertían la mayoría de sus utilidades y ahorros, pero los terratenientes no lo hacían.

Incluso por lo general es cierto que, aun cuando los propietarios tienen una mayor superfluidad, ahorran menos debido a que disfrutan de más tiempo de ocio, tienen más deseos y más pasiones; consideran que están más seguros de su suerte; piensan más en disfrutarla en forma agradable que en incrementarla: su herencia es el lujo.⁵

En una carta escrita a David Hume en 1767, Turgot declaraba que los impuestos gravados a otros grupos se pasaban a los terratenientes. Un impuesto a quienes ganaban un salario se cambiaba sólo si estaba por encima del nivel mínimo de subsistencia, pero eso era una desviación temporal. Los salarios al nivel mínimo de subsistencia no se podían bajar debido a los impuestos, porque los trabajadores debían ganar lo suficiente para sobrevivir. Por consiguiente, un impuesto directo a los terratenientes era preferible a los impuestos indirectos, que se pasaban a ellos. La inevitable incidencia de los impuestos también era mejor para el desarrollo económico, como se implicó previamente, debido a que los terratenientes desperdiciaban su parte del rendimiento.

⁴ Anne Robert Jacques Turgot, *Reflections on the Formation and the Distribution of Riches*, Nueva York, MacMillan, 1898, p. 9

⁵ *Ibidem*, p. 97.

Turgot era un persistente defensor de la economía en el gobierno. En una carta anterior a Hume escribió:

Además, usted sabe tan bien como yo cuál es el principal fin de todos los gobiernos en la Tierra: obediencia y dinero. El objeto es, como dice la máxima, desplumar a la gallina sin hacerla gritar; ahora los propietarios [terratenientes] son los que gritan y el gobierno siempre ha preferido atacarlos indirectamente, debido a que no perciben el daño sino hasta que el asunto se ha convertido en ley.⁶

En un memorando relacionado con sus obligaciones gubernamentales, Turgot presentó un argumento a favor del libre comercio:

El hecho de persistir en oponerse... [al libre comercio] desde un punto de vista político intolerante, que considera posible cultivar todo en el país, sería actuar como los propietarios de Brie que piensan que son frugales porque beben un vino malo de sus propios viñedos, que en realidad les cuesta más al sacrificar tierras que son apropiadas para sembrar un trigo de buena calidad, de lo que habrían pagado por el mejor Borgoña, que habrían podido comprar con las ganancias de su trigo.⁷

La mayor contribución de Turgot al terreno de la teoría económica fue la presentación correcta de la ley de los rendimientos disminuidos. Esto apareció en su *Observation sur un Mémoire de M. de Saint-Péravy*, escrita probablemente en 1767. Jamás se podría imaginar, decía, que una duplicación del gasto en la agricultura duplicaría el producto.

La fertilidad de la tierra se asemeja a un resorte que se oprime por la adición de pesos sucesivos. Si el peso es pequeño y el resorte no es muy flexible, los primeros intentos no tendrán ningún resultado. Pero cuando el peso es suficiente para vencer la primera resistencia, entonces cederá a la presión. Después de producir cierta cantidad, de nuevo se empezará a resistir a la fuerza adicional sobre él y los pesos que antes causaban una depresión de una pulgada ahora escasamente lo mueven ni por el grueso de un cabello. Y es así como el efecto de los pesos adicionales disminuirá gradualmente.⁸

Resulta curioso que Adam Smith, quien viajó a Francia, en donde conoció a Turgot y se familiarizó con su obra, no aplicaba la ley de los rendimientos decrecientes a la agricultura. La teoría se utilizó posteriormente en el análisis de la renta de Ricardo, Malthus y Edward West; pero ninguno de ellos reconoció, como lo hizo Turgot, que cuando las unidades sucesivas de un factor de producción variable se suman a la tierra (el factor fijo), los rendimientos crecientes pueden preceder inicialmente a los rendimientos decrecientes.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y comente la importancia de cada uno de los siguientes conceptos y autores para la historia del pensamiento económico: gremios de comerciantes, gremios de oficios, orden natural, *laissez-faire*, Quesnay, El *Tablero Económico*, Turgot y clase estéril.
2. ¿Cuándo se inició la escuela fisiócrata? ¿Cuándo terminó? ¿Por qué la escuela tuvo una vida tan corta?

⁶ *Ibidem*, p. 103.

⁷ Turgot, "Letter on the Marque des fers", en Peter Groenewegen, "Turgot's Place in the History of Economic Thought, A Bicentenary Estimate", *History of Political Economy* 15, invierno de 1983, p. 591.

⁸ Turgot, *Observation sur un Mémoire de M. de Saint-Péravy* (1767), editor Gustave Schelle, *Oeuvres de Turgot et Documents le Concernant*, tomo 2, París, Librairie Félix Alcan, 1914, p. 644.

3. ¿En qué aspectos la escuela fisiócrata fue una reacción al mercantilismo? ¿Por qué se desarrolló en Francia?
4. Resuma brevemente los elementos clave de El *Tablero Económico* de Quesnay. ¿En qué forma este Tablero fue el precursor del diagrama de flujo circular contemporáneo y de la contabilidad del ingreso nacional? ¿Es posible que un Tablero se haya derivado de otro? Explique.
5. ¿Qué tienen en común Colbert (capítulo 2) y Turgot, además de su reputación de pensadores económicos? Contraste sus perspectivas económicas generales.
6. ¿Qué concepto tenía en mente Turgot en su analogía de los pesos sucesivos que se aplican a un resorte? Utilice lo que ha aprendido de los cursos de economía previos para representar gráficamente este concepto, trace una función de producción con una entrada variable. Titule al eje vertical como “producción agrícola” y al eje horizontal como “entrada variable”. (Verifique su gráfica con la parte superior de la figura 14-3.)
7. ¿En qué sector de la economía hacían hincapié los fisiócratas? ¿Por qué? ¿Cuáles eran las implicaciones de la política de impuestos?
8. Exponga las principales desventajas y contribuciones del pensamiento fisiócrata.
9. Trate de resolver la siguiente paradoja: los fisiócratas hablaban del orden natural y favorecían el *laissez-faire* y, sin embargo, eran fervientes defensores de la autoridad absoluta de la monarquía.

Lecturas selectas

Libros

- Beer, Max. *An Inquiry into Physiocracy*. Londres, Allen and Unwin, 1939.
- Blaug, Mark, editor. *Francois Quesnay*. 2 tomos. Brookfield, VT, Edward Elgar, 1991.
- Groenewegen, Peter D. *The Economics of A. R. J. Turgot*. La Haya, Martinus Nijhoff, 1977.
- Higgs, Henry. *The Physiocrats*. Nueva York, Langland Press, 1952. Publicado originalmente en 1897.
- Meek, Ronald L. *The Economics of Physiocracy*. Cambridge, MA, Harvard University Press, 1963.
- Turgot, Anne Robert Jacques, *Reflections on the Formation and the Distribution of Riches*. Nueva York, MacMillan, 1898. Publicado originalmente en 1766.
- Vaggi, Gianni. *The Economics of Francois Quesnay*. Durham, NC, Duke University Press, 1987.

Artículos en revistas

- Brewer, Anthony A. “Turgot: Founder of Classical Economics”. *Economica* 54 (noviembre de 1987), pp. 417-428.
- Groenewegen, Peter. “Turgot’s Place in the History of Economic Thought”. *History of Political Economy* 15 (invierno de 1983), pp. 585-616.
- Phillips, Almarin. “The Tableau Economique as a Simple Leontief Model”. *Quarterly Journal of Economics* 69 (febrero de 1955), pp. 137-144.
- Pressman, Steven. “Quesnay’s Theory of Taxation”. *Journal of the History of Economic Thought* 16 (primavera de 1994), pp. 86-105.
- Ware, Norman J. “The Physiocrats: A Study on Economic Rationalization”. *American Economic Review* 21 (diciembre de 1931), pp. 607-619.

Capítulo

4

LA ESCUELA CLÁSICA: PRECURSORES

La escuela clásica se inició en 1776, cuando Adam Smith publicó su *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Terminó en 1871 cuando W. Stanley Jevons, Carl Menger y Leon Walras, cada uno por su parte, publicaron obras que expresaban las teorías neoclásicas. En este capítulo, primero se ofrece un panorama de las escuelas clásicas y después se examinan las contribuciones de varios de los precursores de dicha escuela. (Sus nombres aparecen directamente arriba de la escuela clásica en la *Escala de tiempo de las ideas económicas*.) En el capítulo 5 se detallan las ideas de Adam Smith.

PERSPECTIVA DE LA ESCUELA CLÁSICA

Antecedentes históricos de la escuela clásica

Dos “revoluciones”, una de ellas relativamente madura y la otra que apenas se iniciaba, tuvieron una importancia particular para el pensamiento económico clásico.

La revolución científica. En 1687 Isaac Newton (1642-1727) adelantó considerablemente las primeras leyes científicas del movimiento planetario, de Kepler, y las leyes matemáticas del movimiento de los cuerpos sobre la Tierra, de Galileo. En sus *Principios matemáticos de filosofía natural*, Newton expuso la ley de la gravitación universal: la fuerza de atracción entre dos cuerpos cualesquiera en el universo es proporcional al producto de las masas de los dos, e inversa al cuadrado de la distancia entre ellos. Esta ley explica, entre otras cosas, el movimiento de los planetas.

La revolución en las ciencias asociada con Newton y otros tuvo tres aspectos que merecen mención. En primer lugar, estos científicos confiaban en la evidencia experimental. Newton y sus contemporáneos no creían en el conocimiento innato derivado de la razón sola sin depender de la experiencia. En segundo, Newton popularizó la idea ya existente de que el universo está gobernado por leyes naturales. El tercer aspecto del sistema de Newton era un punto de vista estático del Universo: el espacio, la materia y el tiempo son independientes unos de otros. Nada cambia a lo largo del tiempo; el movimiento y las relaciones en el Universo continuaban en una interminable repetición.

El impacto de Newton se puede ver en las ideas de la escuela clásica. Según los clásicos, las persistentes instituciones feudales y los controles restrictivos del mercantilismo ya no eran necesarios. Para ellos, la ciencia newtoniana proporcionaba una naturaleza absolutamente tan efectiva como la voluntad original de Dios. Si la Divina Voluntad había creado un mecanismo que funcionaba armoniosa y automáticamente sin interferencia, entonces el *laissez-faire* era la forma de sabiduría más elevada en los asuntos sociales. Las leyes naturales guiarían al sistema económico y las acciones de las personas.

Esas ideas eran revolucionarias en su época. Las personas ya no aceptarían incondicionalmente las antiguas verdades, tales como que el interés es pecaminoso o que las personas heredaban su posición en la vida. Se serviría mejor a la sociedad si las personas

estuvieran en libertad de seguir la ley natural del interés propio. El pensamiento newtoniano en la economía clásica proporcionó una ideología que justificaba los ingresos de la propiedad. Debido a que es mejor no obstruir la ley natural y a que el ahorro y la prudencia privados contribuyen al bien de la sociedad, entonces la renta, el interés y las utilidades sólo son recompensas por la propiedad y el empleo productivo de la riqueza.

La Revolución Industrial. En 1776 la Revolución Industrial apenas se iniciaba, pero se intensificó a lo largo del periodo en el que escribieron los últimos economistas clásicos. En el siglo xvii, Inglaterra capacitó a Holanda en el comercio y se quedó atrás de Francia en la fabricación. Pero a mediados del siglo xviii, Inglaterra logró la supremacía en el comercio y en la industria. Tanto la Revolución Industrial como la economía política clásica se desarrollaron primero en Inglaterra. Smith y sus contemporáneos, que vivieron durante las primeras etapas de la Revolución Industrial, no pudieron identificar en forma adecuada la importancia de este fenómeno y la dirección que seguiría su desarrollo. Ese conocimiento sólo es posible al ver las cosas en retrospectiva; pero estaban conscientes del considerable crecimiento de la fabricación, el comercio, los inventos y la división del trabajo. Este crecimiento de la industria condujo a un creciente énfasis en el aspecto industrial de la vida económica en el pensamiento actual.

Para 1776 Inglaterra, la nación más industrialmente eficiente y más poderosa del mundo, estaba preparada para beneficiar al libre comercio internacional. A medida que los empresarios ingleses se volvían más fuertes, ya no necesitaban depender de los subsidios del gobierno, de los privilegios del monopolio ni de la protección de los aranceles. Y conforme los empresarios llegaron a tener el número suficiente para dificultar el hacer y aplicar convenios del monopolio, cada vez se podría confiar más en la competencia para asegurar precios moderados y productos de calidad. Muchas prácticas mercantilistas empezaron a desaparecer bajo el rápido ascenso de la actividad de negocios que se extendía en todas direcciones.

También estaba surgiendo una fuerza de trabajo libre, móvil, bien pagada y que trabajaba arduamente. Antes del triunfo final de la economía política clásica, los gobiernos nacionales y locales habían regulado el trabajo y las condiciones laborales. En ocasiones el trabajo estaba protegido, pero con más frecuencia los favorecidos eran los patrones. Los jueces de paz locales habían regulado los salarios en Inglaterra durante siglos, y por lo común imponían techos a los salarios. Sin embargo, esta práctica había desaparecido para 1762, debido a que ahora las condiciones de la oferta y la demanda de trabajo dictaban salarios determinados por el mercado. Las Actas de Cercamiento aprobadas por el Parlamento autorizaban el empleo de vallas, setos y muros para cercar las tierras comunes y los campos abiertos que no tenían vallas, en donde los campesinos antes sembraban y cultivaban, llevaban a pastar al ganado o a los cerdos y recogían combustible. Estas leyes dejaron a la tierra bajo un estricto régimen de propiedad privada y fomentaron la agricultura en una escala mayor y más intensiva de capital. Esto aumentó la productividad del trabajo agrícola y de la tierra, pero también convirtió a los campesinos en trabajadores asalariados que buscaban empleo con los terratenientes. Además, los artesanos tendían a perder la ventaja competitiva a medida que se desarrollaba el sistema de fábricas, que empujaba a un creciente número de ellos al mercado laboral como trabajadores asalariados. Un elevado índice de nacimientos y una disminución en el índice de mortandad incrementaron a la población, y los niños que trabajaban y los campesinos irlandeses en quiebra que llegaban a Inglaterra también aumentaron la oferta de mano de obra. Por consiguiente, las medidas del gobierno para mantener salarios bajos ya no eran necesi-

rias; en consecuencia, a los hombres de negocios les resultó más fácil estar de acuerdo con la nueva doctrina del *laissez-faire*. Ahora le correspondía a los trabajadores tratar, sin éxito, de invocar las regulaciones del gobierno para establecer salarios mínimos.

Principios más importantes de la escuela clásica

Con frecuencia se llama a la doctrina clásica *liberalismo económico*. Sus bases son la libertad personal, la propiedad privada, la iniciativa individual, la empresa privada y la interferencia mínima del gobierno. El término *liberalismo* se debe considerar en su contexto histórico: las ideas clásicas eran liberales en contraste con las restricciones feudales y mercantilistas sobre la elección de ocupaciones, las transferencias de tierras, el comercio, etcétera. Un testamento del cambio histórico es el hecho de que hoy día se califica de “conservadora” a una persona que defienda al liberalismo económico.

Enseguida se resumen las principales características de este conjunto de pensamientos. Un desarrollo más completo de estas nociones aparece a todo lo largo de los capítulos siguientes.

- *Participación mínima del gobierno*. El primer principio de la escuela clásica era que el mejor gobierno tutela al menor. Las fuerzas del mercado competitivo libre guiarían la producción, el intercambio y la distribución. La economía se debía autoajustar y debía tender a un empleo total, sin la intervención del gobierno. La actividad del gobierno se debía limitar a imponer los derechos de propiedad, encargarse de la defensa nacional y proporcionar educación pública.
- *Conducta económica en interés propio*. Los economistas clásicos suponían que la conducta en interés propio es básica para la naturaleza humana. Los productores y comerciantes proporcionaban bienes y servicios por el deseo de obtener utilidades; los trabajadores ofrecían sus servicios de trabajo para obtener salarios y los consumidores compraban productos como una forma de satisfacer sus deseos.
- *Armonía de intereses*. Con la importante excepción de Ricardo, los clásicos hacían hincapié en la armonía natural del interés en una economía de mercado. Al buscar satisfacer los propios intereses individuales, las personas servían a los mejores intereses de la sociedad.
- *Importancia de todos los recursos y actividades económicos*. Los clásicos señalaban que todos los recursos económicos, tierra, trabajo, capital y capacidad empresarial, así como las actividades económicas, agricultura, comercio, producción y el intercambio internacional, contribuyen a la riqueza de una nación. Los mercantilistas habían dicho que la riqueza se derivaba del comercio; los fisiócratas consideraron que la tierra y la agricultura eran la fuente de toda la riqueza.
- *Leyes económicas*. La escuela clásica hizo considerables contribuciones a la economía al enfocar el análisis en teorías o “leyes” económicas explícitas. Algunos ejemplos incluyen la ley de la ventaja comparativa, la ley de los rendimientos decrecientes, la teoría malthusiana de la población, la ley de los mercados (ley de Say), la teoría de la renta de Ricardo, la teoría de la cantidad de dinero y la teoría del valor del trabajo. Los clásicos creían que las leyes de la economía son universales e inmutables.

¿A quiénes beneficiaba o trataba de beneficiar la escuela clásica?

A largo plazo las economías clásicas servían a toda la sociedad, debido a que la aplicación de sus teorías promovía la acumulación de capital y el crecimiento económico. Les daba respetabilidad a las personas de negocios en un mundo que antes habían

dirigido los honores y el ingreso hacia la nobleza y la alta burguesía. Los comerciantes y los industrialistas alcanzaron una nueva posición y dignidad como promotores de la riqueza de la nación y los empresarios tenían la seguridad de que al buscar utilidades, servían a la sociedad. Esas doctrinas finalmente condujeron a más beneficios materiales para los propietarios y administradores de negocios, debido a que la idea clásica ayudaba a promover el entorno político, social y económico que fomentaba la industria, el comercio y las utilidades.

Pero no todas las personas se beneficiaban igualmente con dichos conceptos; había costos, junto con los beneficios de la industrialización. En Gran Bretaña quienes ganaban salarios, en particular, llevaban la parte más pesada de los costos debido a las largas horas de trabajo con una paga baja. Pero al final el progreso económico permitió que los trabajadores mejoraran su propia posición de trabajo y, en este sentido, la economía clásica también los benefició. Hoy día, los sueldos y salarios por lo común constituyen las dos terceras partes del ingreso nacional total en las economías del mercado industrial.

¿En qué forma la escuela clásica era válida, útil o correcta en su época?

Las economías clásicas racionalizaban las prácticas a las que se dedicaban las personas emprendedoras. Eso justificaba la derrota de las restricciones mercantilistas, que habían sobrevivido a su utilidad. La competencia era un fenómeno creciente y la dependencia respecto de ella como la mayor reguladora de la economía era un punto de vista defendible. Los gobiernos eran notoriamente derrochadores y corruptos y, bajo esas circunstancias, mientras menor fuera la intervención del gobierno, tanto mejor. Al ayudar a eliminar los restos del sistema feudal, los economistas clásicos promovieron las empresas de negocios. Por ejemplo, cuando se abolieron las leyes feudales de la tierra y ésta sirvió como una garantía para el crédito, los terratenientes fueron capaces de reunir grandes sumas para invertirlas en la agricultura o la industria.

Cuando se iniciaba la industrialización, la necesidad más grande de la sociedad era concentrar los recursos en la máxima expansión posible de la producción. La elevación del sector privado por encima del sector público servía admirablemente a este fin. Debido a que los consumidores por lo general eran pobres y a que las oportunidades de inversión eran ilimitadas, los capitalistas tenían un poderoso incentivo para reinvertir una porción considerable de sus utilidades. El resultado fue una rápida expansión de la producción. El continuo crecimiento del sector público habría requerido crecientes impuestos, desviando así los recursos de la formación del capital privado.

La economía clásica y quienes la apoyaban agrandaron el mercado, no sólo logrando un comercio internacional más libre, sino también al promover una fuerza de trabajo urbana. Los agricultores que trabajaban para su subsistencia consumirían gran parte de su propio producto, mientras que comprarían muy poco en el mercado: los trabajadores urbanos de finales del siglo XVIII, en contraste, compraban sus productos alimenticios en el mercado. En consecuencia, la agricultura ingresó más directamente al sector monetario de la economía y el comerciante y el procesador encontraron un nicho entre el agricultor y el consumidor.

¿Qué principios de la escuela clásica se convirtieron en contribuciones perdurables?

Los economistas clásicos contribuyeron con el mejor análisis del mundo económico hasta su época, sobrepasaron con mucho a los análisis de los mercantilistas y los fisiócratas.

Colocaron los cimientos de la economía moderna como una ciencia social y las generaciones que siguieron se basaron en sus percepciones y sus logros. Varias de las “leyes” clásicas ahora se enseñan como “principios” de la economía en los libros de texto de economía. Los principios que se convirtieron en contribuciones perdurables incluyen, pero no se limitan, a los siguientes: (1) la ley de los rendimientos decrecientes, (2) la ley de la ventaja comparativa, (3) la noción de la soberanía del consumidor, (4) la importancia de la acumulación de capital para el crecimiento económico y (5) el mercado como un mecanismo para conciliar los intereses de los individuos con los de la sociedad.

Esto no pretende sugerir que la economía clásica no careciera de puntos débiles y de errores. La historia y los teóricos económicos subsiguientes mostrarían que el *laissez-faire*, como una política pública, era inadecuado para enfrentarse, entre otras cosas, a las depresiones económicas, los monopolios (ya fueran naturales o no), al poder del monopsonio, a los efectos externos de las acciones privadas y a las provisiones de bienes cuyos beneficios eran indivisibles (bienes públicos). Algunos defensores de la economía clásica llevaron su llamado por el *laissez-faire* hasta extremos absurdos. Para citar sólo un ejemplo, el *Economist* de Londres criticaba al “movimiento sanitario”, que instaba a que el gobierno requiriera un suministro de agua pura y la eliminación adecuada de las aguas negras. Incluso después de que se construyeron líneas de alcantarillado, al principio no se requería que los propietarios de casas se conectaran a ellas. El *Economist* declaró que las malas condiciones de las viviendas y los elevados índices de fallecimientos urbanos

[...] se originan por dos causas y ambas se agravarán con esas nuevas leyes. La primera es la pobreza de las masas que, si eso es posible, se incrementaría debido a los impuestos inflingidos por las nuevas leyes. La segunda es que nunca se ha permitido a las personas que cuiden de sí mismas. Siempre las han tratado como siervos o como niños y en un alto grado se convierten en imbéciles respecto a aquellos aspectos que el gobierno ha decidido realizar por ellas. Hay un mal peor que el tifo, el cólera o el agua impura y es la imbecilidad mental.¹

Además de su excesivo énfasis en el *laissez-faire*, la economía clásica era ambigua, deficiente o errónea en varias áreas del análisis económico. Por ejemplo, descubrirá que la predicción clásica de que el ingreso de la renta aumentaría y las utilidades disminuirían a medida que avanzara la economía, no consideraron el papel del cambio tecnológico y la relación entre la creciente productividad y los salarios. Como un segundo ejemplo, la teoría del valor del trabajo presentada por algunos de los clásicos no incorporó totalmente el papel de la utilidad y la demanda para establecer el valor del producto. Pero éste no es el lugar para tratar esos puntos. En vez de ello, se aborda a los tres precursores de la escuela clásica.

SIR DUDLEY NORTH

Sir Dudley North (1641-1691), que vivió durante el apogeo del periodo mercantilista, atacó con fuerza el espíritu de la doctrina mercantilista. Era un acaudalado comerciante, dedicado al comercio turco, que más adelante se convirtió en comisionado aduanal y después en funcionario del tesoro. Se ha llamado a North el primer comerciante prominente libre del mundo.

¹ *Economist*, Londres, 13 de julio de 1850.

Su breve opúsculo, *Discourses upon Trade*, fue la única obra publicada de North, que apareció en forma anónima en 1691. Esa cautela era comprensible en un comerciante y alto funcionario del gobierno cuyos puntos de vista no se ajustaban a las ideas prevalecientes. Décadas después su hermano sugirió que la publicación se suprimió deliberadamente. Cuando Ricardo leyó una publicación reimpresa, escribió: “No tenía la menor idea de que cualquiera haya albergado esas opiniones tan correctas como las que se expresan en esta publicación, en un periodo tan anterior.”

North hacía hincapié en que el comercio no es un beneficio unilateral para cualquier país que tenga un excedente de exportaciones, sino que más bien es un acto de mutua ventaja para ambos lados. Su objeto no es acumular especie, sino intercambiar excedentes. Una división del trabajo y el comercio internacional promoverían la riqueza incluso si no existe ni oro ni plata.

El comercio no es nada más que un trueque de superfluidades; por ejemplo, de lo que es mío te doy aquellas cosas de las que puedo prescindir por algo de lo tuyo, que yo quiero y de lo que puedes prescindir [...] Aquel que es más diligente y que cultiva más frutos, o que trabaja más en la fabricación, abundará más en lo que otros hacen, o cultivan: y en consecuencia estar libre de necesidades y disfrutar de más bienes, es ser verdaderamente rico, aun cuando no haya cosas tales como oro, plata o cosas parecidas entre ellos.²

North repudiaba el concepto de que la riqueza se debe medir por las existencias de metales preciosos de un país. Su énfasis era en las empresas de negocios y la acumulación. Aquí atacaba la teoría, más que la práctica de los mercantilistas. Pero, algo comprensible para su época, no incluía a la fabricación en su lista de actividades productivas. Incluso al tomar su significado original de “hacer con la mano”, la manufactura carecía de importancia en el siglo XVII.

Ningún hombre es más rico porque su Estado lo tiene todo en dinero, orfebrería, etcétera, a su lado, por el contrario, por esa razón es más pobre. Es más rico el hombre cuyo Estado se encuentra en condiciones crecientes, ya sea en tierras en la granja, en dinero con interés, o en bienes en el comercio: si cualquier hombre, por un capricho, convirtiera a todo su Estado en dinero y lo conservara muerto, muy pronto sentiría a la pobreza creciendo sobre él, mientras él se está comiendo rápidamente las existencias.

Pero para examinar el asunto más de cerca, ¿qué quieren esas personas que claman por dinero? Empezaré con el mendigo: quiere dinero e importuna pidiéndolo: ¿qué haría con él si lo tuviera? comprar pan, etcétera. Entonces en verdad lo que quiere no es el dinero, sino pan y otras necesidades de la vida.³

Incluso hoy en día, algunas personas no han dominado la profunda verdad del último párrafo; se quiere dinero sólo para deshacerse de él, debido a que lo que en verdad se quiere son bienes y servicios. ¿Cuál es entonces la riqueza de una nación?

North observó que el comercio entre las naciones distribuye el suministro de dinero conforme a las necesidades del comercio. Escribió:

Ya que se ha observado que en donde no hay casas de moneda, el comercio no ha querido un suministro total de dinero, porque si lo quisiera, el *coyn* (impuesto excesivo) de otros príncipes se convertirá en grosella, como en Irlanda y la plantación. Entonces

² Sir Dudley North, *Discourses upon Trade* (1691), editor Jacob H. Hollander, Baltimore, MD, Johns Hopkins Press, 1907, p. 2.

³ *Ibidem*, pp. 11 y 12.

no dejemos que la preocupación por el dinero específico nos atormente tanto; ya que un pueblo que no es rico no puede desearlo y si no tiene nada, se le proporcionará del *coyn* de otras naciones.⁴

North argumentaba a favor del *laissez-faire* como una forma de lograr las máximas ganancias del comercio tanto intra- como internacional. Una teoría osada en una época de agresivo nacionalismo.

Ahora puede parecer extraño oír que se dice, que todo el mundo en lo que concierne al comercio no es sino una nación o un pueblo y en ese respecto las naciones son como las personas. Que la pérdida del comercio con una nación, no se considera sólo separadamente, sino que gran parte del comercio del mundo se anuló y se perdió, ya que todo se combina junto. Que no puede haber un comercio no rentable para el público; porque si alguno resulta así, el hombre lo abandona; y siempre que los comerciantes prosperen, el público del cual son parte, también prospera. Que obligar a los hombres a hacer negocios en cualquier forma prescrita le puede aprovechar a quienes les sirvan; pero el público no gana, debido a que le está quitando a un sujeto para darle a otro. En breve, que todo lo que favorece a un comerciante o interés contra otro, es un abuso y reduce esa misma utilidad del público.⁵

Aun cuando North creía que el libre comercio ayudaría tanto a los comerciantes como al país, no profesaba una doctrina de armonía de intereses como la que más adelante expresó Smith. De hecho, North veía que los muchos intereses especiales se aprovechaban a costa del público, utilizaban el poder del gobierno para adquirir privilegios especiales. Su idea de que, por consiguiente, las autoridades no deberían apoyar intereses privados limitados era muy opuesta a la doctrina mercantilista. Una vez más presenta un punto de vista que es pertinente para los problemas del comercio contemporáneo.

Siempre que los hombres consultan para el bien público acerca de los adelantos del comercio, respecto a lo que a todos concierne, por lo común estiman que su propio interés inmediato es la medida común del bien y del mal. Y hay muchos, que ganan un poco en sus propios comercios, que no se preocupan por lo mucho que otros sufren; y en sus tratos, cada hombre se esfuerza, así como otros se ven obligados a hacerlo, a actuar servilmente por su utilidad, pero bajo el amparo del público.

Así los pañeros tendrían hombres que se verían obligados a comprar su fabricación; y puedo mencionar algo como vender lana; tendrían hombres obligados a comprarles a ellos a un precio más elevado, aun cuando el pañero perdiera. Y en general todos aquellos que son perezosos o no son lo bastante activos y que no tratan de dar salida al producto de su Estado, o de comerciar con él ellos mismos, verán a todos los comerciantes obligados por las leyes a traer a casa con ellos suficientes premios, no importa si ellos [los comerciantes] ganan o pierden con eso.⁶

Por último, North no estaba de acuerdo con el concepto mercantilista de que la guerra y la conquista enriquecen a un país. Escribió: “El dinero exportado en el comercio es un incremento para la riqueza de la nación; pero si se gasta en la guerra y en pagos en el extranjero, significa un empobrecimiento.” Por “pagos en el extranjero”

⁴ *Ibidem*, pp. 16 y 17.

⁵ *Ibid.*, B1, B2.

⁶ *Ibid.*, B.

probablemente se refería a los pagos hechos sin recibir un rendimiento equivalente de importaciones, como en el caso de los subsidios militares a los aliados. Éste es un punto de vista antimercantilista de la clase más poderosa, pero que en sí está abierto a las críticas: una riqueza nacional consiste en el valor de los servicios prestados, además del valor de los bienes domésticos e importados que están disponibles.

RICHARD CANTILLON

Richard Cantillon (1680?-1734) nació en Irlanda. Pasó muchos años en París, en donde se convirtió en un acaudalado banquero y un exitoso especulador en acciones y divisas. En 1734 Cantillon fue robado y asesinado, y su casa fue incendiada, probablemente por un cocinero a quien había despedido diez días antes. Su único libro, *Essai sur la Nature du Commerce en Général*, fue escrito entre 1730 y 1734, y publicado en francés en 1755. Tal vez el mismo Cantillon lo tradujo de su manuscrito en inglés, que nunca se encontró.

Cantillon se anticipó a los fisiócratas en dos formas. En primer lugar, utilizaba el término *empresario* y hacía hincapié en el papel de su figura en la vida económica. Las personas de negocios, decía Cantillon, se comprometen a hacer pagos definitivos con la esperanza de ingresos inciertos, y esta actitud de correr riesgos se ve remunerada con la utilidad, que la competencia tiende a reducir al valor normal de los servicios de los empresarios. En segundo, al escribir una generación antes de que Quesnay construyera su *Tableau Economique*, Cantillon manifestó:

Por consiguiente, el efectivo es necesario no sólo para la renta del terrateniente, sino también para la mercancía de la ciudad, consumida en el país. La circulación de este dinero tiene lugar cuando los terratenientes gastan en detalle en la ciudad las rentas que los agricultores les han pagado en sumas globales y cuando los empresarios de las ciudades, carniceros, panaderos, cerveceros, etcétera, cobran poco a poco ese mismo dinero para comprarles a los agricultores en sumas globales ganado, trigo, cebada, etcétera.⁷

Cantillon desarrolló una teoría del valor y el precio. Su énfasis en el papel de la tierra y del trabajo, sobre la oferta y la demanda y sobre las fluctuaciones del precio alrededor del valor intrínseco lo convierte en un precursor directo de la economía clásica.

Los aldeanos llegan a la ciudad los días de mercado para vender sus productos y comprar las cosas que necesitan. Los precios se fijan por la proporción entre los productos expuestos para su venta y el dinero ofrecido por ellos. Cuando el precio se ha determinado entre unos pocos, los otros siguen sin dificultad y de ese modo se determina el precio de mercado para ese día.

El precio o valor intrínseco de una cosa es la medida de la cantidad de tierra y de trabajo que entran en su producción, considerando la fertilidad o el producto de la tierra y la cantidad de trabajo. Pero a menudo sucede que muchas cosas que actualmente tienen este valor intrínseco no se venden en el mercado conforme a ese valor; eso dependerá del humor y los caprichos de los hombres y de su consumo.

Si los agricultores en un Estado siembran más maíz de lo acostumbrado, mucho más de lo que se necesita para el consumo del año, el valor real e intrínseco del maíz corresponderá a la tierra y el trabajo que entraron en su producción; pero como hay

⁷ Richard Cantillon, *Essai sur la Nature du Commerce en Général*, editor Henry Higgs, Londres, Macmillan, 1931, pp. 125-126. Reimpreso con autorización del editor.

una abundancia demasiado grande de él y hay más vendedores que compradores, el precio de mercado del maíz necesariamente se reducirá a menos del precio intrínseco o valor. Si por el contrario los agricultores siembran menos maíz del que se necesita para el consumo, habrá más compradores que vendedores y el precio de mercado del maíz aumentará por encima de su valor intrínseco.

Nunca hay una variación en el valor intrínseco, pero la imposibilidad de calcular la proporción de la mercancía y los productos en un Estado con su consumo causa una variación diaria y un flujo y reflujo perpetuo en los precios de mercado.⁸

Cantillon se anticipó al pensamiento económico clásico en varias otras formas. Por ejemplo, declaró: “Los hombres se multiplican como ratones en un granero si tienen medios de subsistencia ilimitados.” El economista clásico Thomas Malthus tenía un punto de vista similar. Además, Cantillon analizó el interés como una recompensa por el riesgo corrido en los préstamos, basándose en las utilidades que pueden ganar los empresarios al hacer préstamos e invertir. Señaló que los banqueros crean créditos debido a que si se deposita con ellos 100 000 onzas de oro, pueden prestar tanto como 90 000; por supuesto, esos préstamos no disminuirán la capacidad del depositante para utilizar el depósito a la vista con el fin de comprarle bienes a otros. Además, Cantillon se enfocaba en la productividad de los recursos de una nación. Se lamentaba de que tanto los nobles como los monjes no trabajaran para producir bienes. Pero los nobles son un gran ornamento para el país, señalaba, y en tiempos de guerra por lo menos utilizarán sus séquitos y sus caballos para alcanzar la victoria, “mientras que los monjes, como dice la gente, no son ni útiles ni ornamentales en tiempos de paz o de guerra en este lado del cielo”. Además, decía Cantillon, en los países católicos hay demasiados días santos, “lo que disminuye el trabajo del pueblo en alrededor de una octava parte del año”.

Con un pie en el campo mercantilista, Cantillon optó porque un excedente de exportaciones era bueno para los negocios. Pero no creía que el oro y la plata extraídos en el país servirían al mismo propósito. Su énfasis era en la producción de bienes y en su venta en el extranjero, de manera que los negocios pudieran prosperar. Pero creía que no era posible mantener indefinidamente un excedente de exportaciones; los acontecimientos subsiguientes acabarían con él. El análisis de Cantillon de las fuerzas que impiden un excedente perpetuo de exportaciones y su énfasis en la venta de bienes, más que en la acumulación de oro, se acercaba mucho al pensamiento clásico.

Cantillon afirmaba que el descubrimiento y la explotación de minas ricas de oro y plata incrementarían los precios, las rentas y los salarios domésticos. Ese incremento en los costos promovería a su vez las importaciones, en detrimento de los trabajadores y fabricantes domésticos, debido a que el dinero fluiría hacia el exterior del país. “La gran circulación de dinero, que era general al principio, se interrumpe; a ello siguen la pobreza y la miseria, y el trabajo de las minas sólo parece producirle una ventaja a aquellos empleados en ellas y a los extranjeros, que se benefician con eso.” Eso fue lo que sucedió en España, decía.

Pero si el incremento en dinero viene en forma de un excedente de exportaciones de bienes, enriquece a los comerciantes y empresarios y les da empleo a los trabajadores. Sin embargo, a medida que el dinero fluye hacia el país y los negocios prosperan, aumentan el consumo y los precios, se incrementa el gasto en bienes de lujo

⁸ *Ibidem*, pp. 29-30.

importados y disminuye el excedente de exportaciones. El Estado empieza a perder algunos de sus ramos de comercio lucrativos y los trabajadores salen del país.

Esto empobrecerá gradualmente al Estado y hará que pase de tener un gran poder a una mayor debilidad. Cuando un Estado ha llegado al punto más elevado de la riqueza (siempre supongo que la riqueza comparativa de los estados consiste principalmente en las respectivas cantidades de dinero que poseen) inevitablemente caerá en la pobreza debido al curso ordinario de las cosas. La abundancia demasiado grande de dinero, que siempre y cuando dure constituye el poder de los estados, los lanza imperceptible pero naturalmente de vuelta a la pobreza. De manera que parecería que cuando un Estado se expande debido al comercio y la abundancia de dinero aumenta el precio de la tierra y del trabajo, el príncipe o el legislador deberían retirar dinero de la circulación.⁹

¡Observe que aquí no hay ninguna confianza en la ley natural o en el reestablecimiento automático del equilibrio! Es David Hume quien lleva esta línea de razonamiento un paso más adelante.

DAVID HUME

David Hume (1711-1776) nació en Escocia doce años antes que su compañero y amigo compatriota, Adam Smith. Hume ingresó a la Universidad de Edimburgo a la edad de doce años y salió a los quince sin obtener un título. Más adelante, eminente como filósofo, a Hume le fue negada en dos ocasiones una cátedra en filosofía en Edimburgo, debido a su espíritu escéptico y a su pensamiento poco ortodoxo. De hecho, Adam Smith casi fue expulsado de la Universidad de Oxford debido a que encontraron en su habitación un ejemplar del *Tratado sobre la naturaleza humana*, de Hume.

Hume pasó su vida como tutor de un marqués y como un funcionario inferior del gobierno. A su retiro regresó a la propiedad que había heredado, en donde escribió prolíficamente. Su fama como historiador se derivó de su *History of England*, de múltiples tomos, que fue editada numerosas veces; su reputación como economista quedó establecida por sus ensayos económicos en *Political Discourses*, publicados en 1752. De todos los precursores de la economía clásica, Hume se acercó más a las ideas de Smith. Si hubiera escrito un tratado completo y sistemático sobre economía, habría calificado cerca de la cumbre como uno de los fundadores de la ciencia.

La mayor contribución de Hume como economista fue la presentación de lo que desde entonces se ha llamado el *mecanismo del flujo de precio efectivo (o en metálico)*. Los mercantilistas querían promover el excedente de exportaciones con el fin de acumular especie. Según el sombrío punto de vista de Cantillon, esa táctica era contraproducente, debido a que si había disponible más especie, los precios aumentarían y las importaciones se incrementarían. Pero al pagar por las importaciones, el dinero se enviaría al extranjero, y dejaría pobreza y quiebra; por consiguiente, el gobierno debería impedir un exceso de dinero. A los fisiócratas básicamente no les interesaba el comercio extranjero, excepto que deseaban permitir el libre flujo del grano hacia el extranjero. Pero Hume, que lo mismo que Cantillon aceptaba la teoría de la cantidad de dinero de John Locke (el nivel de precios se determina por la cantidad de dinero disponible, dadas la velocidad y la cantidad de producción), analizó el mecanismo de equilibrio internacional que operaría sin la intervención del gobierno. El *laissez-faire* podía promover resultados afortunados. En su ensayo “Of the Balance of Trade” (1752), Hume escribió:

⁹ *Ibid.*, p. 185.

Supongamos que las cuatro quintas partes de todo el dinero en Gran Bretaña se destruyen en una noche y la nación se ve reducida a la mínima condición, en lo que concierne a la especie, como en los reinos de los Enriques y los Eduardos, ¿cuál sería la consecuencia? ¿El precio del trabajo y de todos los bienes bajaría en proporción y todo se vendería más barato como en esos años? ¿Qué nación podría entonces disputar con nosotros en cualquier mercado extranjero, o pretender que navega o les vende a los fabricantes al mismo precio que a nosotros nos permitiría una utilidad suficiente? Por consiguiente, ¿en qué poco tiempo debemos traer de regreso el dinero que habíamos perdido y elevarnos al nivel de todas las naciones vecinas? En donde, después de haber llegado, perdemos de inmediato la ventaja de lo económico de nuestro trabajo y nuestros bienes; y el flujo de entrada de dinero adicional se ve detenido por nuestra abundancia y plenitud.

Supongamos, una vez más, que todo el dinero de Gran Bretaña se multiplicara cinco veces en una noche, ¿a ello no debe seguir el efecto contrario? ¿Todo el trabajo y los bienes no deben aumentar a una altura tan exorbitante que ninguna de las naciones vecinas se podría permitir comprarnos a nosotros, mientras que sus bienes, por otra parte, comparativamente se vuelven tan económicos que, a pesar de todas las leyes que se pudieran formar, caerían sobre nosotros y nuestro dinero fluiría hacia el exterior; hasta que caigamos a un nivel con los extranjeros y perdamos esa gran superioridad de riquezas, que nos colocó en tales desventajas?¹⁰

Hume no creía que esos ajustes en el nivel de precios (ya sea ascendente o descendente) ocurrirían en forma instantánea. En sus escritos “Of Money” y “Of Interest”, manifestó que los cambios en el nivel de precios inicialmente se quedarían atrás de los cambios en el dinero. Durante un tiempo un incremento en el dinero aumentaría los gastos, la producción y el empleo. Pero a la larga ese flujo de entrada de dinero sería por completo absorbido como un incremento en el nivel de precios. De la misma manera, una disminución en la oferta de dinero primero reduciría los gastos, la producción y el empleo antes de bajar el nivel de precios.¹¹

El mecanismo de flujo de precio efectivo de Hume es un pensamiento de la ley natural; proviene de la suposición de un equilibrio. Una vez que la economía se aleja del equilibrio, en automático ocurren ciertos acontecimientos que lo restauran. El mecanismo de Hume, por supuesto, ya no funciona bien en la economía internacional. Debido a que el estándar total de oro se ha abandonado en todas partes, la cantidad de dinero en una economía particular ya no depende del flujo del oro. Los bancos centrales controlan la oferta de dinero en sus economías en gran parte independientes de la balanza comercial. Ni los precios ni los salarios son tan flexibles al bajar como suponía Hume. Cuando las tasas de cambio entre las monedas de las naciones están en libertad de fluctuar, un desequilibrio del comercio tiende a corregirse solo. En una nota al pie de página de “Of the Balance of Trade”, Hume escribió:

Hay otra causa, aun cuando más limitada en su operación, que corrige el equilibrio erróneo del comercio, con cada nación particular con la que comercia el reino. Cuando importamos más bienes de los que exportamos, el intercambio se vuelve en contra de nosotros y eso se convierte en un nuevo aliciente para exportar.¹²

¹⁰ David Hume, *Writings on Economics*, editor Eugene Rotwein, Surrey, Inglaterra, Thomas Nelson and Sons, 1970, pp. 62-63. Reimpreso con autorización del editor.

¹¹ *Ibidem*, pp. 37-38.

¹² *Ibid.*, p. 64.

Dicho de otra manera, si una nación, por ejemplo Inglaterra, importa más de lo que exporta, a la larga experimentará una disminución en el valor de su moneda en relación con otras. ¿Por qué ocurre eso? La razón de la depreciación de la libra en relación con las monedas de otras naciones es que Inglaterra necesita más divisas para financiar sus importaciones, de lo que está ganando mediante sus ventas al extranjero. Dicha escasez de divisas incrementará sus precios; es decir, aumentará el precio en libras de las divisas. Esto significa que la libra se deprecia mientras que las divisas se aprecian. Por consiguiente, los bienes ingleses son más económicos para otras naciones y, en consecuencia, las exportaciones inglesas aumentan. Y debido a que los bienes extranjeros ahora son más costosos (una libra comprará una cantidad menor de ellos), Inglaterra reduce sus importaciones. El excedente neto inicial de las importaciones en Inglaterra se desvanece.

En “Of the Jealousy of Trade” (1758), Hume debatió el concepto mercantilista de que los estados comerciantes son rivales y que uno sólo gana a costa del otro:

En oposición a esta opinión limitada y nociva, me aventuraré a aseverar que el incremento de riquezas y comercio en cualquier nación, en vez de perjudicar, comúnmente promueve las riquezas y el comercio de todos sus vecinos: y que un Estado difícilmente puede llevar muy lejos su comercio y su industria cuando todos los estados circunvecinos están sepultados en la ignorancia, la indolencia y el barbarismo.¹³

En el lenguaje de la moderna teoría del juego (capítulo 18), Hume dice que el comercio internacional es un juego de suma positiva, en el que las utilidades suman un número positivo. Esto se contrasta con la suma cero de los mercantilistas, en donde la ganancia para una parte se compensa exactamente por una pérdida para la otra.

¿Pero el comercio internacional no perpetuará simplemente las ventajas de las que disfrutaban las naciones ricas en relación con las pobres? Después de todo, las naciones ricas tienen un extenso comercio, un gran capital, industrias desarrolladas, mano de obra capacitada, etcétera. En una carta para lord Kames en 1758, Hume respondió, “No”. Las provisiones y el trabajo se vuelven más costosos en las naciones ricas, argumentó. Los países más pobres entonces pueden competir con éxito en las fabricaciones más toscas y después en las más elaboradas.

Más de doscientos años de ver las cosas en retrospectiva indican que el optimismo de Hume estaba justificado en algunos casos e injustificado en otros. Las naciones ricas atraen capital y talento, algo que los países más pobres no siempre hacen con éxito. La riqueza conduce al mejoramiento en la salud y la educación, a un creciente gasto general de capital, a mercados más grandes y a otros beneficios que, a su vez, resultan en la expansión posterior de la riqueza y el ingreso. La pobreza, en contraste, a menudo conduce a condiciones que perpetúan la pobreza. Por consiguiente, en muchos casos, la brecha entre las naciones ricas y las pobres se ha ensanchado, pero en otros casos la predicción de Hume ha resultado ser exacta. Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Japón son algunos ejemplos de naciones cuya confianza en el comercio internacional les ha permitido mejorar sus estándares de vida en relación con Inglaterra, los Países Bajos y Francia, desde la época de Hume. Pero la idea de equilibrio internacional en el cual con el tiempo todas las naciones sean igualmente ricas, hasta ahora parece demasiado optimista. Es obvio que Hume exageró la armonía internacional del interés, pero eso fue un saludable antídoto para la desconfianza y el conflicto económico entre los países durante el siglo XVIII.

Hume abordó varios otros temas de interés. Por ejemplo, mostró una conciencia del concepto de la elasticidad de la demanda, que no se incorporaría formalmente en el

¹³ *Ibid.*, p. 78.

análisis económico sino hasta mucho tiempo después. Debe recordarse que esta idea concierne a la actitud responsiva de los compradores de un producto en los cambios en el precio. Hume decía que si los impuestos sobre los vinos bajaran, el gobierno cobraría *más* ingresos; suponía que el incremento en el ingreso de un mayor volumen de ventas en el extranjero excedería a la pérdida del ingreso debido al precio más bajo por unidad. Pero no extendió este concepto al equilibrio internacional. Argumentaba que un incremento en las importaciones estimularía las exportaciones. Pero no comprendía que con una demanda inelástica (un cambio en la cantidad del porcentaje más bajo que el cambio en el porcentaje del precio) para los productos de un país en el extranjero, un excedente de importaciones que causara una baja en el precio doméstico no estimularía las exportaciones suficientes para producir un equilibrio.

En una carta a Turgot en 1766, Hume se oponía a la idea fisiócrata de que los impuestos a los trabajadores se pasan al terrateniente en forma de salarios más elevados y una renta reducida. La mano de obra, señalaba, es más costosa en Suiza, en donde no hay impuestos, que en Francia, en donde hay muchos. En las colonias inglesas casi no hay impuestos y sin embargo la mano de obra es tres veces más costosa que en cualquier país europeo. Decía que los salarios del trabajo dependen de la oferta y la demanda de trabajo, no de los impuestos. Cuando se determina un impuesto sobre los productos que consumen los trabajadores, la consecuencia inmediata es que esas personas consumen menos o trabajan más; el impuesto no se pasa simplemente al terrateniente.

Hume y Adam Smith eran buenos amigos. Cuando el último publicó *Teoría de los sentimientos morales*, Hume, utilizando su sardónico sentido del humor, le escribió una carta felicitándolo:

Procedo a darle la melancólica noticia de que su libro ha sido muy desafortunado, ya que el público parece dispuesto a aplaudirlo en extremo. Las personas tontas lo esperaban con cierta impaciencia; y la multitud de literatos ya está empezando a expresar sus alabanzas en voz muy alta. Millar [el editor] se regocija y se jacta de que ya se han vendido las dos terceras partes de la edición y de que ahora está seguro del éxito. Usted puede ver qué hijo de la tierra es, para valorar los libros sólo por la utilidad que le producen. Según esa opinión, creo, puede resultar que es un muy buen libro.¹⁴

Hume dio muestras de perspicacia respecto a la teoría de la renta ricardiana en una carta a Smith. El 10. de abril de 1776, después de leer *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, de Smith, Hume escribió:

Me siento muy complacido con su desempeño. Si estuviera aquí a mi lado junto al fuego, discutiría algunos de sus principios. No puedo pensar que la renta de las granjas constituya cualquier parte del precio del producto, sino que más bien el precio está determinado totalmente por la cantidad de la demanda. Pero ésos y cien otros puntos sólo son apropiados para discutirse durante una conversación; lo que, hasta que usted me diga lo contrario, todavía espero complacerme con eso pronto. Espero que será pronto: ya que me encuentro en muy mal estado de salud y no me puedo permitir una larga demora.¹⁵

Hume falleció menos de cinco meses después, pero Smith lo había visitado durante los últimos días de su enfermedad.

Remítase a
4-1
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

¹⁴ John Rae, *Life of Adam Smith*, Londres, Macmillan, 1895, pp. 143-144.

¹⁵ Hume, *Writings on Economics*, op. cit., pp. 216-217.

4-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Hume y la cooperación

Recientemente el análisis de los “juegos repetidos” de la teoría del juego ha sido de gran interés para los economistas. ¿Qué es la teoría del juego y qué son los juegos repetidos? ¿Y en qué forma tiene cabida David Hume?

En 1944, John von Neumann y Oskar Morgenstern publicaron su *Teoría de los juegos y conducta económica*, una contribución que se discute en el capítulo 18. La teoría del juego es aplicable en situaciones en donde las empresas, al tomar sus propias decisiones de fijación de precios, producción, publicidad, entre otras, evalúan las probables acciones contrarias de sus rivales. La suposición tradicional ha sido que la mejor estrategia en esos “juegos” es aprovechar las oportunidades de obtener utilidades que presentan las “movidas” de los rivales.

Un escenario muy conocido se llama *el juego del dilema del prisionero*, que supone que dos individuos, Adam y Benson, han cometido un crimen y han sido detenidos como sospechosos. Algo que desconocen los sospechosos es que la evidencia externa de su culpabilidad es débil. La policía les asigna a los sospechosos habitaciones separadas y le ofrece un trato a cada uno de ellos: si confiesa el crimen, obtendrá una sentencia reducida. De manera que cada uno de los detenidos se enfrenta a un dilema: Si Adams guarda silencio y Benson confiesa, encontrarán culpable a Adams y recibirá una larga sentencia. La misma situación aplica a Benson. ¿Qué sucede? Ambos prisioneros confiesan, aun cuando estarían en mejor situación si hubieran guardado silencio. ¡Cada una de las partes se preocupa al pensar que la otra parte confesará primero!

El concepto del dilema del prisionero se ha aplicado a la tendencia de las duopolistas (las empresas en una industria de dos empresas) de engañar en un convenio de fijación de precios. A la consumación de dicho convenio, cada empresa teme que la otra empresa se aprovechará del precio elevado haciéndoles en secreto ligeras concesiones de precio a los compradores. Esto permitirá que la empresa que hizo trampa incremente sus utilidades y su participación de mercado a costa de la otra conspiradora. Al temer que la otra empresa cometa un engaño, cada empresa decide engañar y la fijación del precio se erosiona.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y exprese brevemente la importancia de cada uno de los siguientes conceptos para la historia del pensamiento económico: liberalismo económico, leyes de cercamiento, Newton, Revolución Industrial, North, Cantillon, valor intrínseco, Hume y mecanismo de flujo de precio efectivo (o en metálico).
2. ¿Qué relación (si la hay) encuentra entre la revolución científica asociada con Newton y otros y la contribución más significativa de Hume a la economía? Explique.
3. Compare la lista de los principios más importantes de la escuela clásica con los de la escuela fisiocrática (capítulo 3). ¿Cuáles son similares? ¿Cuáles son diferentes? Con base en esta comparación, ¿caracterizaría usted a los fisiócratas como precursores de la escuela clásica? Explique.
4. ¿Por qué, según Newton, las personas desean dinero?

Pero el dilema del prisionero y la conducta duopolista pueden no ser comparables. Es improbable que los prisioneros pretendan trabajar juntos durante el resto de sus vidas. En contraste, las empresas duopolistas pueden competir una con la otra hasta la perpetuidad. Por consiguiente, el dilema del prisionero es un “juego de una vez”: la situación duopolista es un “juego repetido”.

En 1984 el científico político Robert Axelrod demostró que la estrategia óptima para los juegos repetidos es cooperar siempre y cuando la otra parte actúe en forma recíproca.* Si Ajax se aprovecha de Acme el día de hoy, Acme se aprovechará de Ajax en un “juego” futuro en donde exista una serie diferente de circunstancias. Si Ajax coopera con Acme ahora, Ajax puede esperar que Acme coopere más adelante. La contribución de Axelrod a la teoría del juego ha promovido muchas nuevas especulaciones e investigaciones sobre la cooperación como una estrategia óptima. ¿Pero exactamente qué tan nueva es esta idea? Al escribir en 1740 el *Tratado sobre la naturaleza humana*, David Hume declaró:

Nosotros podemos satisfacer mejor nuestros apetitos en una forma oblicua y artificial, que mediante su temeraria e impetuosa noción. Yo aprendo a prestarle un servicio a otro, sin mostrarle ninguna amabilidad real, porque preveo que él me devolverá el servicio, en espera de otro de la misma clase y con el fin de mantener la misma correspondencia de buenos oficios conmigo o con otros. Y de acuerdo con eso, después de que yo le presté el servicio y él se encuentra en posesión de la ventaja originada de mi acción, se siente inducido a desempeñar su parte, como si previera las consecuencias de su negativa.†

En breve, Hume reconocía que una estrategia de cooperación es óptima en situaciones en donde son probables las futuras interacciones entre las partes. La implicación económica de esta idea es que ciertos convenios de fijación de precios pueden ser más duraderos de lo que se podría suponer.

* Robert Axelrod, *The Evolution of Cooperation*, Nueva York, Basic Books, 1984.

† David Hume, como lo cita James W. Friedman en *Game Theory with Applications to Economics*, 2a. ed., Nueva York, Oxford University Press, 1990, 110.

5. Relacione la siguiente declaración de North con los aspectos contemporáneos del comercio internacional: “Siempre que los hombres opinan acerca del bien público, por lo común estiman que su propio interés inmediato es la medida común del bien y del mal.”
6. ¿Qué es, según Cantillon, lo que determina el valor intrínseco de un bien? ¿Por qué el precio de mercado podría diferir de ese precio intrínseco?
7. Trabaje sobre la siguiente declaración: Un aumento en el precio en libras inglesas de dólares estadounidenses necesariamente implica una baja en el precio en dólares de la libra. ¿Qué moneda se ha apreciado? ¿Cuál se ha devaluado? ¿Qué factores del comercio, según Hume, podrían causar este cambio en el valor relativo de las dos monedas? ¿Cómo podría el tipo de cambio corregir a la larga la situación?
8. Utilice la siguiente identidad matemática (la ecuación del intercambio) para explicar el mecanismo de *flujo de precio efectivo* (o en metálico) de Hume: $MV = PT$, en donde M = existencia de dinero, V = velocidad, P = nivel de precio y T = cantidad de bienes en la transacción. Suponga que V y T son constantes.
9. Discuta: los economistas clásicos consideraban que las leyes económicas eran inmutables, que no se debían alterar ni obstruir. Ellos y sus seguidores no

podían comprender que las leyes económicas, que son generalizaciones acerca de tendencias, se pueden frenar, superar o redirigir, que las personas pueden controlar la vida económica.

Lecturas selectas

Libros

- Blaug, Mark, editor. *Richard Cantillon and Jacques Turgot*. Brookfield, VT, Edward Elgar, 1991.
- Brewer, Anthony. *Richard Cantillon: Pioneer of Economic Theory*. Londres, Routledge, 1992.
- Cantillon, Richard. *Essai sur la Nature du Commerce en Général*. Editado por Henry Higgs e impreso en francés e inglés. Londres: Macmillan, 1931. [Publicado originalmente en 1775.]
- Irwin, Douglas A. *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade*. Princeton, NJ, Princeton University Press, 1996. Capítulo 3.
- Murphy, Anthoin E. *Richard Cantillon: Entrepreneur and Economist*. Oxford, Clarendon Press, 1986.
- North, Dudley. *Discourses upon Trade*. Editado por Jacob H. Hollander. Baltimore, Johns Hopkins Press, 1907. [Publicado originalmente en 1691.]
- Rotwein, Eugene. *David Hume: Writings on Economics*. Madison, WI, University of Wisconsin Press, 1970.

Artículos en revistas

- Aspromourgos, Tony. "The Theory of Production and Distribution in Cantillon's *Essai*." *Oxford Economic Papers* 41 (abril de 1989), pp. 356-373.
- Brems, H. "Cantillon versus Marx: The Land Theory and the Labor Theory of Value." *History of Political Economy* 10 (invierno de 1978), pp. 669-678.
- Duke, M. I. "David Hume and Monetary Adjustment." *History of Political Economy* 11 (invierno de 1979), pp. 572-578.
- Hébert, Robert F. "Richard Cantillon's Early Contribution to Spatial Economics." *Economica* 48 (febrero de 1981), pp. 71-77.
- Perlman, Morris. "Of a Controversial Passage in Hume." *Journal of Political Economy* 95 (abril de 1987), pp. 274-289.
- Spengler, J. J. "Richard Cantillon: First of the Moderns." *Journal of Political Economy* 62 (agosto y octubre de 1954), pp. 281-295, 406-424.

Capítulo

5

LA ESCUELA CLÁSICA: ADAM SMITH

En este capítulo se presentan las contribuciones económicas de Adam Smith, quien no sólo fue el fundador de la escuela clásica, sino también su miembro más prominente. En los capítulos siguientes se aborda a otros economistas clásicos importantes.

La exposición sobre Smith inicia con algunos de los detalles de su vida para observar diversas influencias clásicas sobre él. Después se examina el primer libro de Smith, *Teoría de los sentimientos morales*, para explorar la relación entre su pensamiento sobre la filosofía moral y sobre la economía política. Continúa un análisis minucioso de su grandiosa obra, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, poniendo de relieve los puntos de vista de Smith acerca de (1) el *laissez-faire* y la armonía de los intereses, (2) la división del trabajo y (3) las leyes económicas de una economía competitiva.

DETALLES BIOGRÁFICOS

Adam Smith (1723-1790), el afable y brillante fundador de la escuela clásica, nació en la ciudad portuaria y fabril de Kirkcaldy, Escocia. Su padre, contralor de aduanas en la ciudad, falleció antes de que naciera su hijo. Margaret Douglas Smith le proporcionó un hogar a su hijo hasta su muerte en 1784, a los noventa años de edad.

El joven Smith ingresó al Glasgow College a los catorce años de edad; más tarde estudió moral, ciencias políticas e idiomas en Balliol College, Oxford. Al terminar sus estudios regresa al hogar de su madre para continuar con sus estudios independientes durante dos años. Es entonces cuando Smith se muda a Edimburgo, donde da conferencias sobre retórica y literatura. En 1751 lo eligen profesor de lógica en Glasgow College y el siguiente año le otorgaron la cátedra de filosofía moral, que conservó durante casi doce años. En 1759 publicó *Teoría de los sentimientos morales*, después de lo cual sus conferencias se concentraron menos en las doctrinas éticas y más en la jurisprudencia y la economía política.

Smith renunció a su profesorado para convertirse en tutor del hijastro de Charles Townsend, canciller de la tesorería, quien más adelante alcanzó notoriedad en Estados Unidos debido al problema del impuesto colonial del té. Smith pasó más de dos años en su cargo en Francia, en donde incluso estableció estrechas amistades personales con los fisiócratas Quesnay y Turgot. Después de su regreso a Escocia, Smith se jubiló con una pensión anual de 300 libras, que su tutoría le pagó durante el resto de su vida.

En 1776 Smith publicó *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, más conocida por su nombre abreviado de *La riqueza de las naciones*, que había comenzado a escribir en Francia diez años antes. Su fama fue inmediata y estableció para siempre la reputación de Smith.

Después de la publicación de su libro, Smith pasó dos años en Londres, en donde alternó con los principales intelectuales de la época. Después, al ser nombrado comisionado de aduanas en Escocia, se fue a vivir a Edimburgo con su madre. Se cree que gastaba en secreto gran parte de su ingreso en obras caritativas. Siempre se sentía feliz de recibir a sus amigos a la hora de la cena, incluso sin la formalidad de una invitación, y sus cenas de los domingos eran muy famosas en Edimburgo. Entre los honores que le confirieron a Smith estaba su elección como lord rector de Glasgow College. Poco antes de su muerte en 1790 se destruyeron casi todos sus manuscritos no publicados, conforme a su deseo y sin ninguna explicación.

INFLUENCIAS IMPORTANTES

Hay varias influencias clave en el pensamiento de Smith. La primera y tal vez la más importante fue el ambiente intelectual de su época. Fue el periodo conocido como el Siglo de las Luces, movimiento intelectual que se desarrolló sobre dos pilares; la capacidad de razonamiento de las personas y el concepto del orden natural. Como se indicó en el capítulo 4, la revolución científica asociada con Newton establecía que el orden y la armonía caracterizan al universo físico. Mediante un razonamiento sistemático, las personas podían descubrir no sólo estas leyes físicas, sino también aquellas que gobiernan a la sociedad. Por consiguiente, los pensadores del Siglo de las Luces eran optimistas; por lo general creían que el pensamiento y la energía humanos virtualmente podían producir un progreso ilimitado.

La segunda, pero definitivamente relacionada, fue que Smith estuvo bajo la influencia de los fisiócratas, en particular de Quesnay y Turgot. Elogiaba al sistema fisiócrata “con todas sus imperfecciones” como “tal vez la aproximación más cercana a la verdad que hasta ahora se haya publicado sobre el tema de la economía política”. El ataque de los fisiócratas al mercantilismo y sus propuestas de eliminar las barreras comerciales ganó su admiración. De esos pensadores sacó el tema de la riqueza como “los bienes consumibles anualmente reproducidos por el trabajo de la sociedad”, de lo deseable de una interferencia mínima del gobierno en la economía y del concepto del proceso circular de producción y distribución. Había planeado dedicarle su *Riqueza de las naciones* a Quesnay, si este último hubiera vivido hasta que el libro estuviera terminado.

Francis Hutcheson, el instructor de Smith en Glasgow College, fue una tercera influencia significativa sobre Smith. Hutcheson pensaba que las personas mismas podían descubrir lo que es éticamente bueno, la voluntad de Dios, al descubrir las acciones que sirven al bien de la humanidad.

Por último, Smith estuvo bajo la influencia de su amigo David Hume, quien a través de sus cartas y de sus conversaciones personales contribuyó al desarrollo intelectual y las ideas económicas de Smith.

TEORÍA DE LOS SENTIMIENTOS MORALES

La *Teoría de los sentimientos morales* fue publicada diecisiete años antes de *La riqueza de las naciones*. Tuvo seis ediciones durante la vida de Smith, la última en el año postrero de su vida, de manera que no se puede decir que este libro representara sólo sus primeras ideas y *La riqueza de las naciones* sus últimas ideas. Los libros están uno al lado del otro, presentan facetas diferentes pero complementarias de su pensamiento. La *Teoría de los sentimientos morales* hablaba de las fuerzas morales que frenan el egoísmo y unen a las personas en una sociedad viable; *La riqueza de las naciones* suponía la existencia de una sociedad justa y mostraba la forma en la cual el individuo está guiado y limitado por las fuerzas económicas.

La *Teoría de los sentimientos morales* inicia con un capítulo titulado “De la simpatía”. La simpatía, decía Smith, vence incluso al egoísmo. La simpatía (o “empatía”, o “sentimiento de compañerismo”) hace que el individuo se interese por la suerte de otros y hace que su felicidad sea necesaria para todos. Esto es cierto a pesar del hecho de no obtener nada de la felicidad de otros, excepto el placer de verla. El dolor y la alegría en otros despiertan emociones similares en los demás. Si se coloca en la posición de otras personas, sus imaginaciones pueden evocar simpatía hacia una situación de la cual la otra persona no está consciente. Las personas que enloquecen pueden reír y cantar y ser totalmente insensibles a cualquier sufrimiento. De manera que la angustia que usted experimenta al observar a esas personas proviene no de su sufrimiento, sino de su conciencia de la situación de ellos a partir de sus propios poderes de razonar y juzgar. Eso es simpatía. Todos simpatizan incluso con los muertos, porque imaginan a sus propias almas vivientes en esos cuerpos inanimados y después conciben cuáles serían sus emociones en esas circunstancias. El temor a la muerte envenena la felicidad, pero limita la injusticia de la humanidad; ese temor aflige y mortifica al individuo, pero defiende y protege a la sociedad.

Según Smith, hay pasiones no sociales y sociales. Algunos ejemplos de las primeras son el odio y el resentimiento. En lo que concierne a dichas pasiones, dividen la simpatía entre las personas que las experimenta y la persona que es objeto de ellas, debido a que los intereses de esos dos individuos son contradictorios. Las pasiones sociales son generosidad, humanidad, bondad, compasión y mutua amistad y estimación. Ésas complacen a los espectadores indiferentes en casi cualquier ocasión, debido a que su simpatía por la persona que experimenta tales pasiones coincide exactamente con su interés por la persona que es el objeto de ellas. Siempre experimentamos la simpatía más poderosa hacia las pasiones benévolas, debido a que en todos aspectos nos parecen agradables.

Debido a que las personas están dispuestas a identificarse más con sus alegrías que con sus penas, alardean de sus riquezas y ocultan su pobreza. Gran parte del trabajo asiduo y el apresuramiento de este mundo tienen lugar no para proveer a las necesidades propias, sino para satisfacer la vanidad. Todos quieren ser observados, que los cuiden, que los vean con simpatía y aprobación. Los ricos se glorifican en sus riquezas debido a que atraen hacia ellos la atención del mundo; los pobres se avergüenzan de su pobreza, que los deja en la oscuridad. Smith declaró:

Esta disposición a admirar y casi a reverenciar a los ricos y poderosos y a despreciar, o por lo menos a descuidar a las personas de condición pobre y miserable, aun cuando ambas son necesarias para establecer y mantener la distinción de los rangos y el orden de la sociedad son, al mismo tiempo, la causa más grande y más universal de la corrupción de nuestros sentimientos morales.

Con frecuencia vemos las respetuosas atenciones del mundo dirigidas más enérgicamente hacia los ricos y los grandes, que hacia los prudentes y virtuosos. Con frecuencia vemos que los vicios y las extravagancias de los poderosos son menos despreciados que la pobreza y la debilidad del inocente. Merecer, adquirir y disfrutar del respeto y la admiración de la humanidad, son los grandes propósitos de la ambición y la emulación. Dos caminos diferentes se presentan ante nosotros, igualmente conducentes al logro de ese propósito tan deseado; uno, mediante el estudio de la sabiduría y la práctica de la prudencia; el otro, mediante la adquisición de riquezas y grandeza.

Para alcanzar esa envidiada situación, los candidatos a la fortuna con demasiada frecuencia abandonan los senderos de la virtud; ya que desafortunadamente, el camino

que conduce a uno y el que conduce a otro en ocasiones se encuentran en direcciones muy opuestas. Pero el hombre ambicioso se halaga a sí mismo porque, en la espléndida situación hacia la que avanza, tendrá tantos medios de exigir el respeto y la admiración de la humanidad y le estará permitido actuar con tal propiedad y gracia superiores, que el lustre de su futura conducta cubrirá por completo, o borrará, la vileza de las medidas con las que llegó a esa elevación.¹

Las personas, decía Smith, sólo pueden existir en sociedad, están expuestas a agravios mutuos y necesitan la ayuda unas de otras. Cuando la ayuda se ofrece recíprocamente por amor, gratitud, amistad y estima, la sociedad prospera y es feliz. Sin embargo, incluso si están ausentes el amor y el afecto mutuos, la sociedad seguirá existiendo debido a su utilidad, aun cuando será menos feliz y agradable. Pero no puede existir entre aquellos que en todo momento están dispuestos a herirse y lastimarse unos a otros. Por consiguiente, se requiere un sistema de justicia.

Por consiguiente, la beneficencia es menos esencial que la justicia para la existencia de la sociedad. La sociedad puede existir, aun cuando no en el estado más confortable, sin la beneficencia; pero la frecuencia de la injusticia la debe destruir totalmente.²

Después Smith consideraba el inquietante problema del egoísmo y cómo se podría frenar y controlar.

Para las pasiones egoístas y originales de la naturaleza humana, la pérdida o la ganancia de una parte muy pequeña de interés propio parece tener una importancia, excitar una alegría o una pena mucho más apasionadas, un deseo o una aversión mucho más ardientes, que preocupación de otro con quien no tenemos ninguna clase de relación particular. Su interés, siempre y cuando esté vigilado desde su estación, jamás se puede poner en la balanza con el nuestro, jamás nos puede impedir que hagamos cualquier cosa que pueda tender a promover el nuestro, por muy ruinoso que eso pueda ser para él.

Vamos a suponer que el gran imperio de China, con todas sus miríadas de habitantes, de pronto fuera devorado por un terremoto y vamos a considerar en qué forma un hombre caritativo en Europa, que no tiene ninguna clase de conexión con esa parte del mundo, se vería afectado al recibir la noticia de esa terrible calamidad. Me imagino que primero expresaría enfáticamente su pesar por el infortunio de ese desgraciado pueblo, que haría muchas reflexiones melancólicas acerca de lo precario de la vida humana y de la vanidad de todos los esfuerzos del hombre, que así podía quedar aniquilado en un momento. Además, tal vez, si es un hombre de especulación, haría muchos razonamientos concernientes a los efectos que ese desastre podría tener para el comercio de Europa y para el comercio y los negocios del mundo en general. Y cuando hubiera terminado toda esa excelente filosofía, cuando todos esos sentimientos humanistas se hubieran expresado claramente, continuaría con sus negocios o su placer, tomaría su reposo o su distracción con la misma facilidad y tranquilidad como si ese accidente no hubiera sucedido. El desastre más frívolo que pudiera caer sobre él le ocasionaría una alteración más real. Si fuera a perder su dedo meñique el día de mañana, no dormiría esta noche; pero puesto que él jamás los vio, roncará con la más profunda seguridad sobre la ruina de cien millones de sus hermanos y la destrucción de esa inmensa multitud parece simplemente un objeto menos interesante que ese mezquino infortunio suyo. Cuando siempre nos vemos más profundamente afec-

¹ Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, 10a. ed., Londres, Strahan and Preston, 1804, pp. 119-122, 126-127. [Publicada originalmente en 1759.]

² *Ibidem*, p. 175.

tados por cualquier cosa que nos interese que por cualquier cosa que les interese a otros hombres; ¿qué es lo que impulsa a los generosos en todas las ocasiones y a los mezquinos en muchas, a sacrificar su propio interés en bien de los intereses más grandes de otros? No es el poder conciliador de la humanidad, no es esa débil chispa de benevolencia con que la naturaleza ha iluminado el corazón humano, que así es capaz de contrarrestar los impulsos más poderosos de la egolatría. Es un poder más fuerte, un motivo más imperativo que se ejerce en esas ocasiones. Es razón, principio, conciencia, el habitante del pecho, el hombre que hay en nosotros, el gran juez y árbitro de nuestra conducta.

Cuando la felicidad o la desdicha de otros dependen en cualquier aspecto de nuestra conducta, no nos atrevemos, como nos lo podría sugerir la egolatría, a preferir el interés de uno al de muchos. El hombre que hay en nosotros de inmediato nos hace un llamado, de que nosotros nos valoramos demasiado y a otras personas muy poco y que, al hacerlo, nos rendimos y somos el objeto mismo del desprecio y la indignación de nuestros hermanos.³

Smith está diciendo que las facultades morales prescriben reglas de conducta que refrenan las acciones de egoísmo. Esas reglas se pueden considerar como órdenes y leyes de la deidad. Si viola las reglas de Dios, el hombre es castigado con los tormentos de la vergüenza interna y la propia condena. Si obedece los deseos de Dios, será recompensado con la tranquilidad mental, el contento y la propia satisfacción. De manera que Dios promueve la felicidad de los seres humanos.

En un pasaje que se asemeja a uno más famoso en *La riqueza de las naciones*, Smith declara que los ricos tienden a ahorrar e invertir, por consiguiente consumen un poco más que los trabajadores. Los ricos comparten inadvertidamente el producto de todos sus mejoramientos con los trabajadores más pobres, “aun cuando sólo lo hacen por su propia conveniencia, aun cuando el único fin que se proponen para los esfuerzos de todos los miles a quienes emplean sea la satisfacción de sus propios deseos vanos e insaciables”. Continuó esta idea con lo siguiente:

[Los propietarios de negocios] están guiados por una mano invisible para hacer casi la misma distribución de las necesidades de la vida que se habrían hecho si la Tierra estuviera dividida en porciones iguales entre todos sus habitantes; y de esa manera, sin pretenderlo, sin saberlo, promueven el interés de la sociedad y permiten los medios para la multiplicación de las especies.⁴

Tanto *La Teoría de los sentimientos morales* como *La riqueza de las naciones* reconcilian al individuo con el interés social mediante el principio de la mano invisible o armonía natural y el principio de la libertad natural del individuo o el derecho a la justicia. En *La Teoría de los sentimientos morales*, la simpatía y la benevolencia frenan al egoísmo; en *La riqueza de las naciones*, la competencia canaliza al propio interés económico hacia el bien social.

LA RIQUEZA DE LAS NACIONES

El tratado económico de 900 páginas de Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, más conocido por su nombre abreviado de *La riqueza de las naciones*, apareció en 1776, año de la declaración de la Independencia estadounidense.

³ *Ibid.*, pp. 274-280.

⁴ *Ibid.*, p. 386.

Ése fue el libro que lo estableció como uno de los principales pensadores económicos en la historia del pensamiento económico. Por consiguiente, los puntos de vista contenidos en *La riqueza de las naciones* requieren un escrutinio más cuidadoso.

La división del trabajo

El primer capítulo de *La riqueza de las naciones* se titula “De la división del trabajo”, una frase no muy familiar en la época de Smith. La primera oración dice lo siguiente: “El mayor mejoramiento en los poderes productivos del trabajo y la mayor parte de la habilidad, destreza y criterio con los cuales se dirige o se aplica en cualquier parte, parecen haber sido los efectos de la división del trabajo.”⁵

Al reconocer la importancia de este concepto para su tema general, Smith lo aplicó a una detallada descripción de una fábrica de alfileres:

Por consiguiente, veamos el ejemplo de una fabricación insignificante; pero una en la cual a menudo se ha tomado nota de la división del trabajo, el oficio de fabricante de alfileres; un trabajador no educado en este negocio (que la división del trabajo ha convertido en un oficio distinto), no familiarizado con la utilización de la maquinaria empleada en él (a cuya invención probablemente ha dado ocasión la misma división del trabajo) con su máxima laboriosidad tal vez podría fabricar un alfiler al día y ciertamente no podría fabricar veinte. Pero en la forma en la cual se desempeña ahora este trabajo, no sólo todo el trabajo es un oficio peculiar, sino que está dividido en varias ramas, de las cuales la mayor parte son oficios igualmente peculiares. Un hombre estira el alambre, otro lo endereza, un tercero lo corta, un cuarto le saca punta, un quinto lo pule en la parte superior para colocar la cabeza; para hacer la cabeza se requieren dos o tres operaciones distintas; colocarla es una ocupación peculiar, blanquear los alfileres es otra; incluso es un oficio en sí colocarlos en el papel; y la ocupación importante de hacer un alfiler, de esta manera está dividida en alrededor de dieciocho operaciones distintas, que en algunas fábricas todas las desempeñan distintas manos, aun cuando en otras el mismo hombre en ocasiones desempeñará dos o tres de ellas. He visto una pequeña fábrica de esta clase en donde sólo estaban empleados diez hombres y, en consecuencia, algunos de ellos desempeñaban dos o tres operaciones distintas. Pero a pesar de que eran pobres y por consiguiente se adaptaban con indiferencia a la maquinaria necesaria, siempre que se esforzaban podían hacer entre ellos alrededor de doce libras de alfileres en un día. En una libra hay más de cuatro mil alfileres de mediano tamaño. Por consiguiente, esas diez personas podían hacer entre ellas arriba de cuarenta y ocho mil alfileres en un día. Por consiguiente, cada persona que hace una décima parte de cuarenta y ocho mil alfileres al día se podría considerar que hace cuatro mil ochocientos alfileres al día. Pero si todos hubieran trabajado por separado e independientemente y sin que ninguno de ellos estuviera educado para esta ocupación peculiar, ciertamente no habrían podido hacer veinte y tal vez ningún alfiler en un día.⁶

La división del trabajo, decía Smith, incrementa la cantidad producida por tres razones. En primer lugar, cada trabajador desarrolla una creciente destreza en el desempeño de una sola tarea al hacerla repetidas veces. En segundo, se ahorra tiempo si el trabajador no necesita pasar de una clase de trabajo a otra. En tercero, es posible inventar maquinaria para incrementar la productividad una vez que las tareas se han simplificado y se han vuelto rutinarias mediante la división del trabajo. Aquí cabe

⁵ Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Nueva York, G. P. Putnam's Sons, 1877, p. 19. [Publicada originalmente en 1776.]

⁶ *Ibidem*, p. 20.

observar el énfasis en la fabricación de la producción y en la productividad del trabajo. Recuerde que los mercantilistas tenían un interés particular en la forma en la cual el intercambio de bienes, una vez producidos, podía contribuir al bienestar de la nación. Los fisiócratas, por otra parte, se enfocaban en la producción agrícola. Al empezar su libro con una discusión acerca de la forma en la cual el mismo número de trabajadores podía producir considerablemente más al dividir su trabajo, Smith de inmediato puso en claro que *La riqueza de las naciones* se apartaba de las prominentes nociones económicas que entonces existían.⁷

Armonía de los intereses y gobierno limitado

Smith señalaba que los participantes en la economía tienden a buscar sus propios intereses personales. La persona de negocios busca una utilidad: “No es de la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero de donde esperamos nuestra cena, sino de su preocupación por sus propios intereses.”⁸ El consumidor trata de encontrar el precio más bajo de un bien, dada su calidad. El trabajador trata de encontrar la paga más alta, dados los aspectos no salariales del trabajo. Pero oculto dentro del aparente caos de la actividad económica hay un orden natural. Hay una mano invisible que canaliza la conducta egoísta de tal manera que surge el bien social. Escuche a Smith:

Cada individuo necesariamente trabaja para lograr que el ingreso anual de la sociedad sea tan grande como pueda. De hecho, por lo general, ni pretende promover el interés público, ni sabe qué tanto lo está promoviendo. Al preferir el apoyo de la industria doméstica al de la industria extranjera, sólo aspira a su propia seguridad; y al dirigir a esa industria de tal manera que sus productos puedan ser de mayor valor, sólo aspira a su propia ganancia y en esto, como en muchos otros casos, está guiado por una mano invisible para promover un fin que no era parte de su intención. No siempre es lo peor para la sociedad que sea así. Al buscar su propio interés con frecuencia promueve el de la sociedad en una forma más efectiva que cuando realmente pretende promoverlo. Nunca he sabido que hagan mucho bien aquellos que afectaron al comercio por el bien público. De hecho, es una afectación, no muy común entre los comerciantes y es necesario emplear muy pocas palabras para disuadirlos de hacerlo.⁹

La clave para comprender el concepto de la mano invisible de Smith es el concepto de competencia. La acción de cada productor o comerciante que trata de ganar una utilidad está frenada por los otros productores o comerciantes que de la misma manera intentan ganar dinero. La competencia baja los precios de los bienes y, al hacerlo, reduce la utilidad recibida por cada vendedor. En situaciones en las cuales al inicio sólo hay un vendedor, la extraordinaria utilidad atrae a nuevos competidores que incrementan la oferta y borran la utilidad excesiva. En una forma análoga, los patrones compiten unos con otros por los mejores trabajadores, los trabajadores compiten entre ellos por los mejores trabajos y los consumidores compiten unos con otros por el derecho de consumir productos. Dicho en términos económicos contemporáneos, el resultado es que los recursos se asignan a sus usos de valor más alto; prevalece la eficiencia económica.

⁷ Es instructivo observar que la productividad en la fabricación de alfileres se ha expandido grandemente desde la época de Smith, un hecho que no sería ninguna sorpresa para él. En 1880 la producción en Inglaterra era de 800 000 alfileres por trabajador, un incremento de 167 veces más en comparación con los 4 800 por trabajador estimados por Smith para su época. La mayor parte de este incremento se puede atribuir a un equipo de capital mejorado. Véase Clifford F. Pratten, “The Manufacture of Pins”, *Journal of Economic Literature* 18 (marzo de 1980), pp. 93-96.

⁸ Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, op. cit., p. 27.

⁹ *Ibidem*, p. 354.

Además, debido a que las personas de negocios ahorran e invierten, una vez más por su propio interés, el capital se acumula y la economía crece. De esta manera, **la búsqueda del interés propio, frenada por la competencia, tiende a producir el bien social de Smith, máxima producción y crecimiento económico.**

Esta armonía de intereses implica que **la intrusión del gobierno en la economía es innecesaria e indeseable.** Según Smith, los gobiernos son derrochadores, corruptos, ineficientes y otorgadores de privilegios de monopolio, en detrimento de la sociedad como un todo.

Es evidente que [...] cada individuo, en su situación local, puede juzgar [su propio interés económico] mucho mejor que cualquier estadista o legislador lo puede hacer por él. El estadista, que debería tratar de dirigir a las personas privadas acerca de la forma en la cual deberían emplear sus capitales, no sólo se agobiaría con una atención de lo más innecesaria, sino que asumiría una autoridad que se debería confiar con seguridad no únicamente a una sola persona, sino a ningún consejo o senado cualquiera y que en ninguna parte sería tan peligrosa como lo es en manos de un hombre lo bastante insensato y presuntuoso como para imaginarse que él mismo la pudiera ejercer.¹⁰

La desconfianza de Smith hacia el gobierno se refleja además en sus referencias a su propio gobierno, un régimen que la mayoría de los historiadores juzga que era uno de los más honestos y eficientes del mundo en esa época.

Pero aun cuando la prodigalidad del gobierno sin duda debe haber retardado el progreso de Inglaterra hacia la riqueza y el mejoramiento, no ha logrado detenerlo. El producto anual de sus tierras y su trabajo es, sin duda, mucho mayor en el presente de lo que lo fue durante la restauración o la revolución. Por consiguiente el capital, empleado anualmente en el cultivo de la tierra y en el mantenimiento de ese trabajo, de la misma manera deber ser mucho mayor. En medio de todas las excitaciones del gobierno, el capital se ha acumulado silenciosa y gradualmente debido a la frugalidad privada y a la buena conducta de los individuos, a su esfuerzo universal, continuo e ininterrumpido para mejorar su propia condición. Ese esfuerzo, protegido por la ley y permitido por la libertad para emplearse en la forma que resulte más ventajosa, es lo que ha mantenido el progreso de Inglaterra hacia la opulencia y el mejoramiento en casi todas las épocas anteriores y que, es de esperarse, lo seguirá haciendo en todos los tiempos futuros. Sin embargo, Inglaterra jamás se ha visto bendecida con un gobierno muy parsimonioso, de manera que la parsimonia en ningún momento ha sido la virtud característica de sus habitantes. Por consiguiente es la mayor impertinencia y presunción, en reyes y ministros, pretender que supervisan la economía de las personas privadas y que restringen sus gastos, ya sea por medio de leyes suntuarias o prohibiendo la importación de artículos de lujo extranjeros. Ellos mismo son y sin ninguna excepción, los mayores derrochadores en la sociedad. Dejemos que ellos mismos cuiden bien sus propios gastos y les pueden confiar con seguridad a las personas privadas que cuiden los suyos. Si su propia extravagancia no arruina al Estado, la de sus súbditos jamás lo hará.¹¹

Smith extendía esta creencia de la armonía de los intereses y el *laissez-faire* hasta el comercio internacional:

Sin embargo, la riqueza de una nación vecina, aun cuando peligrosa en la guerra y en la política, ciertamente es ventajosa en el comercio. En un estado de hostilidad puede

¹⁰ *Ibid.*, p. 354.

¹¹ *Ibid.*, pp. 277-278.

permitir que nuestros enemigos mantengan flotas y ejércitos superiores a los nuestros, pero en un estado de paz y comercio les debe permitir de la misma manera que intercambien con nosotros un mayor valor y que tengan un mejor mercado, ya sea para los productos inmediatos de nuestra propia industria, o para cualquier cosa que se compre con ese producto. Así como es probable que un hombre rico sea un cliente mejor para las personas industriosas en su vecindario, sucede lo mismo con una nación rica.¹²

En un ataque directo al mercantilismo, Smith argumentó que el gobierno no debe interferir en el comercio internacional. Las naciones, lo mismo que los individuos y las familias privadas, se deben especializar en la producción de bienes para los cuales tienen una ventaja y cambiarlos por bienes para los cuales otras naciones tienen una ventaja.

Darle el monopolio del mercado doméstico al producto de la industria doméstica, en cualquier arte o fabricación particular, en cierta forma es decirles a las personas en qué forma deberían emplear sus capitales y, en casi todos los casos, debe ser una regulación inútil o nociva. Si la producción de la [industria] doméstica se puede lograr aquí en forma tan económica como la de la industria extranjera, la regulación evidentemente es inútil. Si eso no es posible, por lo general debe ser nociva. La máxima de cada cabeza de familia que sea prudente es nunca tratar de hacer en casa lo que le costará más hacer que comprar. El sastre no trata de hacer sus propios zapatos, sino que se los compra al zapatero. El zapatero no trata de hacer su propia ropa, sino que emplea a un sastre. El agricultor no trata de hacer ninguna de esas dos cosas, pero emplea a esos artífices. Todos ellos encuentran que es en su propio interés emplear a toda su industria en una forma en la cual tienen alguna ventaja sobre sus vecinos y comprar con una parte de su producción o, lo que es lo mismo, con el precio de una parte de ella, cualquier cosa en cualquier ocasión que puedan tener.

Lo que es prudencia en la conducta de cada familia privada, difícilmente puede ser una insensatez en la de un gran reino. Si un país extranjero nos puede proporcionar un bien más económico del que nosotros podríamos fabricar, es mejor comprárselo a ese país con parte del producto de nuestra propia industria, empleada en una forma en la cual tenemos alguna ventaja.¹³

En otras partes Smith habla de la forma en la cual el comercio extranjero puede promover una mayor división del trabajo al superar las limitaciones del mercado doméstico. Las exportaciones también eliminan los productos excedentes para los cuales no hay una demanda doméstica y trae productos para los cuales sí hay una demanda doméstica. También condenaba las mercedes (subsidios) sobre las exportaciones:

Cualquier extensión del mercado extranjero que pueda estar ocasionada por el subsidio, en cada año particular, debe ser totalmente a costa del mercado doméstico; cada bushel de maíz que se exporta por medio de un subsidio y que no se habría exportado sin el subsidio se debió quedar en el mercado doméstico para incrementar el consumo y para bajar el precio de ese bien. Debemos observar que el subsidio del maíz, así como cualquier otro subsidio sobre la exportación, les impone dos impuestos diferentes a las personas; en primer lugar, el impuesto con el cual están obligadas a contribuir, con el fin de pagar el subsidio; y en segundo, el impuesto que se origina del precio más alto del bien en el mercado doméstico y que, como todo el grupo de personas son compradoras de maíz, en este

¹² Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, op. cit., p. 386.

¹³ Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, op. cit. pp. 354-355.

bien particular, lo debe pagar todo el grupo de personas. Por consiguiente, en el caso de este bien particular, este segundo impuesto es con mucho el más gravoso de los dos.¹⁴

Resulta tentador calificar a Smith como un defensor del *laissez-faire*; manifiesta su desagrado por la participación del gobierno en la economía. Pero a diferencia de algunos de los defensores más extremos de ese punto de vista, Smith sí veía un papel significativo, aunque limitado, para el Estado. De manera específica veía tres funciones principales del gobierno: (1) proteger a la sociedad de ataques extranjeros, (2) establecer la administración de la justicia y (3) erigir y mantener las obras y las instituciones públicas que para los empresarios no significan empresas rentables.

En puntos dispersos a todo lo largo de su libro, Smith favorece una variedad de intervenciones del Estado que tienen cabida en las tres categorías anteriores, o que agrandan el alcance de una acción aceptable del gobierno. Creía que la ley debía exigir el cumplimiento de contratos. El control de los banqueros en el asunto del papel moneda es necesario, aun cuando se podría considerar como una violación de la libertad natural. El control legal sobre las tasas de interés es aceptable; pero la tasa debe ser un tanto más arriba (aunque no mucho) de la tasa de mercado más baja, con el fin de promover proyectos sólidos y no frívolos, derrochadores ni especulativos, que podrían permitir tasas de interés altas. Las leyes que garantizan la seguridad del arrendatario agrícola son buenas porque promueven mejoramientos e inversiones en la tierra. Smith aprobaba las patentes y los *copyrights* de limitada duración. Incluso estaba a favor de dos clases de aranceles proteccionistas: (1) aquellos que promueven a una industria doméstica esencial para la defensa nacional y (2) aquellos que compensan la carga de los impuestos sobre una industria doméstica particular al imponer un arancel sobre las importaciones de ese bien. De otra manera, debe existir el libre comercio. Pero si el libre comercio se va a introducir después de un largo periodo de proteccionismo, decía Smith, se debe hacer gradualmente, con el fin de evitar que deje a muchas personas sin trabajo y que los empresarios se declaren en quiebra. Entre las obras públicas que el gobierno debe respaldar están aquellas que promueven el comercio y la educación, incluso canales, carreteras, puertos, oficinas postales, acuñación de moneda, escuelas e iglesias. La educación pública gratuita para las personas comunes es esencial, entre otras cosas, como una forma de contrarrestar los efectos embrutecedores de la división del trabajo:

El hombre cuya vida transcurre en el desempeño de unas cuantas operaciones sencillas, de las cuales los efectos tal vez son siempre los mismos, o casi los mismos, no tiene ocasión de ejercer su comprensión, o de ejercitar su inventiva para encontrar recursos con el fin de eliminar las dificultades que jamás ocurren. Por consiguiente, pierde naturalmente el hábito de ese esfuerzo y en general se vuelve tan estúpido e ignorante como es posible que se vuelva una criatura humana. De esta manera, parece que su destreza en su propio oficio particular se adquiere a costa de sus virtudes intelectuales, sociales y maritales. Pero en cada sociedad mejorada y civilizada, ése es el estado en el cual deben tener cabida necesariamente los pobres que trabajan, es decir, el mayor grupo de personas, a menos de que el gobierno se esmere para impedirlo.¹⁵

Para financiar esas actividades del gobierno, Smith recomendaba los impuestos. Sus cuatro máximas para unos impuestos positivos son, en primer lugar, que los impuestos deben ser proporcionales al ingreso del que se disfruta bajo la protección del Estado.

¹⁴ *Ibid.*, p. 396.

¹⁵ *Ibid.*, pp. 616-617.

Esto fue una desviación drástica de los impuestos regresivos prevalecientes en esa época. En segundo, los impuestos deben ser predecibles y uniformes en lo que concierne al momento del pago, la forma del pago y la cantidad que se va a pagar. En tercero, los impuestos se deben recaudar en el momento y en la forma que sean más convenientes para el contribuyente. Por último, los impuestos se deben cobrar a un costo mínimo para el gobierno.

LEYES ECONÓMICAS DE UNA ECONOMÍA COMPETITIVA

Al desarrollar la economía de mercado, Smith desarrolló varias ideas que los economistas posteriores clasifican como *leyes económicas*. Ya se ha hablado de tres de esas ideas, la división del trabajo, la ley de la conducta egoísta y la ley de la ventaja absoluta en el comercio internacional. Otras leyes incluyen aquellas que tratan del valor y el precio; salarios, utilidades y rentas; el papel del dinero y la deuda, y el desarrollo económico.

Valor

En una declaración en la cual plantea la “paradoja del agua y el diamante”, Smith observó que existen dos clases de valor:

Debemos observar que la palabra *valor* tiene dos significados diferentes y que en ocasiones expresa la utilidad de algún objeto particular y en ocasiones el poder de adquirir otros bienes que la posesión de ese objeto transmite. Uno se podría llamar “valor en el uso”; el otro, “valor en el intercambio”. Las cosas que tienen el mayor valor en el uso con frecuencia tienen muy poco o ningún valor en el intercambio; aquellas que tienen el valor mayor en el intercambio con frecuencia tienen muy poco o ningún valor en el uso. Nada es más útil que el agua: pero difícilmente comprará cualquier cosa; difícilmente es posible tener nada a cambio de ella. Un diamante, por el contrario, difícilmente tiene cualquier valor en el uso; pero con frecuencia es posible obtener una gran cantidad de otros bienes a cambio de él.¹⁶

Smith no resolvió la paradoja del valor. Eso tuvo que esperar hasta los economistas posteriores, para quienes fue clara la distinción entre la utilidad total de un bien y su utilidad marginal. Smith dirigió su atención al valor de intercambio, el poder que proporciona la posición de un bien para comprar otros bienes, su precio “natural”. La pregunta sobre qué determina el valor de intercambio, o simplemente su precio relativo, ha dominado el interés de los economistas desde el desarrollo de la economía de mercado, planteada en forma diferente por los economistas posteriores: “¿Las perlas tienen un valor porque las personas se zambullen para buscarlas, o las personas se zambullen para buscar perlas porque las perlas tienen un valor?”

Smith respondió básicamente que las perlas (bienes) tienen un valor porque las personas necesitan zambullirse para obtenerlas; es decir, que los costos de la producción determinan el valor de intercambio o precio relativo de un bien. Smith primero examinó el valor de intercambio en una economía en estado “primitivo y rudo”, que él definió como aquel en el cual el trabajo es el único recurso escaso (el capital y la tierra son inexistentes o son bienes gratuitos). Después desarrolló una teoría del valor

¹⁶ *Ibid.*, p. 37.

para una economía avanzada, en la cual el capital se había acumulado y tanto el capital como la tierra imponían un precio positivo.

La teoría del valor-trabajo en una sociedad primitiva. Smith argumentaba que en una sociedad en donde el trabajo era el único recurso, el valor relativo de un bien se determinaría por la cantidad de trabajo necesaria para producirlo. Esto es una reelaboración de la “teoría del valor del costo del trabajo”, presentada primero por Petty (capítulo 2). Smith escribió:

En ese estado primitivo y rudo de la sociedad que precede tanto a la acumulación de existencias (capital) como a la apropiación de la tierra, la proporción entre las cantidades de trabajo necesarias para adquirir diferentes objetos parece ser la única circunstancia que puede permitir cualquier regla para intercambiar unos por otros. Por ejemplo, si entre una nación de cazadores, por lo común cuesta el doble de trabajo matar un castor del que se necesita para matar un venado, un castor se debería cambiar naturalmente por dos venados o valer dos venados.¹⁷

Esto se puede considerar de otra manera, según Smith. El valor de cualquier bien para una persona que lo posee, *si desea intercambiarlo por otros bienes*, “es igual a la cantidad de trabajo que le permite comprarlo u ordenarlo. Por consiguiente, el trabajo es la medida real del valor de intercambio de todos los bienes”. En ocasiones se hace referencia a esta versión de Smith de la teoría del valor como “teoría del valor trabajo exigido”. Utilizando el ejemplo del venado y el castor de Smith, suponga que se necesitaron dos horas para atrapar un castor y una hora para cazar un venado y dispararle. ¿Cuál es el valor en el intercambio del castor? Respuesta: dos venados o dos horas de trabajo. Es decir, una persona podría intercambiar al castor por dos venados (debido a que cada venado sólo requiere una hora para tenerlo) o podría utilizar al castor para exigir dos horas de servicios de trabajo. En una economía primitiva, según Smith, el trabajo es tanto la fuente (teoría del costo del trabajo) como la medida (teoría del trabajo exigido) del valor de intercambio.

La teoría del valor en una economía avanzada. Smith comprendía que el incremento de capital invalidaría a una simple teoría del valor del costo del trabajo. Para comprender por qué, imagine dos bienes producidos con un trabajo de igual habilidad. Suponga que suma todo el tiempo requerido para producir cada bien, incluso el trabajo necesario para producir la materia prima y el trabajo requerido para producir los bienes de capital que se utilizan en la producción. Admita que cada bien requiere dos horas para su producción. Pero el bien A, papas, cultivadas en donde la buena tierra es abundante, virtualmente no requiere ningún capital para su producción. Por otra parte, el bien B, hilo de algodón, requiere una maquinaria intrincada y costosa en el proceso de producción. Si una libra de hilo de algodón y diez libras de papas contienen cada una dos horas de trabajo, y se pudieran intercambiar en el mercado, ¿qué producirían las personas? Papas, por supuesto, porque se podrían evitar la inversión de grandes cantidades de capital y obtendrían el mismo rendimiento por su trabajo. Este dilema surgirá de nuevo con las teorías del valor-trabajo presentadas por Ricardo y Marx.

En una sociedad en donde las inversiones de capital y los recursos de tierras llegan a ser importantes, decía Smith, los bienes por lo común se intercambiarán por otros

¹⁷ *Ibid.*, p. 51.

bienes, por dinero o por trabajo a una cifra lo bastante alta para cubrir salarios, renta y utilidades. Además, las utilidades dependerán del valor total del capital adelantado por el patrón. El valor real de los bienes ya no se puede medir por el trabajo contenido en ellos. Sin embargo, todavía se puede medir por “la cantidad de trabajo que cada uno de ellos puede comprar o exigir”. La cantidad de trabajo que puede comprar un bien excede a la cantidad de trabajo incluido en su producción por las utilidades y las rentas totales.

La demanda, según Smith, no influye en el valor de los bienes; el costo de producción, salarios, renta y utilidades, a la larga es el único factor determinante del valor. Ésta es una proposición razonable si parte de la suposición implícita de Smith de que la producción aumentará o disminuirá a un costo constante por unidad de producción. La competencia bajará los precios a los costos, incluyendo una utilidad normal. Cualquier incremento en la demanda no incrementará el valor, debido a que los costos de producir cada unidad del bien permanecen inalterados. Sin embargo, si supone un incremento o una disminución en los costos, el principio de Smith se vuelve insostenible. Si la demanda del producto aumenta y si a medida que la industria se expande produce el bien a un costo más alto, entonces aumentará el precio (valor) a largo plazo del artículo. Si la creciente producción resulta en costos más bajos por unidad, entonces un incremento en la demanda hará que baje el precio a largo plazo del bien.

Precio de mercado

Lo mismo que Cantillon, Smith distinguía entre el precio intrínseco o natural de un bien y su precio de mercado a corto plazo. Según Smith, hay índices ordinarios, o promedio, de salarios, renta y utilidades en cada sociedad o vecindario. Los llamaba *los índices naturales de cada uno*. Cuando un bien se vende a su precio natural, habrá exactamente el ingreso suficiente para pagar esos índices naturales de salarios, renta y utilidad. El *precio natural* es el precio a largo plazo más bajo en el cual los empresarios ya no seguirían vendiendo sus bienes. En una situación desesperada, venderían los bienes a un precio más bajo, pero eso no podría continuar. Siempre se podrían salir del negocio o ingresar a otra línea de producción.

El precio real al que se vende cualquier bien se llama su *precio de mercado*. Puede ser superior, inferior o exactamente el mismo que su precio natural. El precio de mercado depende de las aberraciones de la oferta y la demanda a corto plazo y tenderá a fluctuar alrededor del precio natural. Si es superior al precio natural, llegarán más bienes al mercado y bajarán el precio. Si es inferior al precio natural, se retirarán algunos factores productivos, bajará la cantidad suministrada y el precio de mercado subirá hacia el precio natural. Dicho de otra manera, la oferta y la demanda a corto plazo no son factores determinantes fundamentales de los precios (valores de intercambio), sino que más bien simplemente causan fluctuaciones en los precios de mercado alrededor de los precios o valores naturales de los bienes.

Smith también distinguía entre el precio real de un producto y su precio en dinero, o precio nominal. En esto simplemente les estaba haciendo eco a Hume y otros al indicar que los incrementos en las existencias de dinero en la sociedad pueden hacer que aumente el precio en dinero de los productos y recursos. Smith le recordaba al lector que el precio real de un bien es su demanda sobre el trabajo, no su demanda sobre el dinero. Una duplicación de precios no incrementará la demanda de un bien sobre el trabajo si los salarios también se duplican.

Salarios

Smith abordó tres facetas de este concepto: el nivel total de salarios, el crecimiento de los salarios a lo largo del tiempo, el nivel total de salarios y la estructura de los salarios. En lo que concierne a los dos primeros, empleaba la teoría del fondo de salarios:

Muy rara vez sucede que la persona que labra la tierra tiene los medios para mantenerse hasta que recoge la cosecha. Su mantenimiento por lo general se le adelanta de las existencias de un amo, del agricultor que lo emplea y que no tendría ningún interés en emplearlo, a menos que comparta con él el producto de su trabajo, o a menos que le vaya a reemplazar sus existencias con una utilidad.¹⁸

La idea del fondo de salarios implica que hay una existencia de capital circulante de la cual se pagan los salarios actuales. Esa existencia consiste en los ahorros de los capitalistas y depende del ingreso de la producción previa y de las ventas. En consecuencia, ese fondo es fijo a corto plazo, pero se puede incrementar de un año al siguiente. Como se aprecia en la ecuación 5-1, el salario promedio anual depende del volumen del fondo de salarios en relación con el número de trabajadores.

$$\text{Salario promedio anual} = \frac{\text{Fondo de salarios}}{\text{Número de trabajadores}} \quad (5-1)$$

El índice mínimo de los salarios debe ser el que le permitirá a un trabajador con una familia sobrevivir y perpetuar la oferta de trabajo. Pero cuando la demanda de trabajo aumenta, los salarios se incrementarán por encima del mínimo. El índice del incremento de la riqueza nacional determina la demanda de trabajo y el salario al influir en el volumen del fondo de salarios. Si la riqueza de un país fuera grande pero estacionaria, la población y, por consiguiente, la oferta de trabajo a la larga se multiplicarían más allá de las oportunidades de empleo, y los salarios bajarían. Esto explica el énfasis de Smith en la acumulación de capital y el crecimiento económico. Smith aplaudía el incremento en los salarios que acompañaba al crecimiento económico, y se oponía a la doctrina de salarios bajos del mercantilismo.

¿Este mejoramiento en las circunstancias de los rangos más bajos de las personas se debe considerar como un inconveniente para la sociedad? La respuesta a primera vista parece ser absolutamente sencilla. Los sirvientes, trabajadores y obreros de diferentes clases constituyen con mucho la mayor parte de toda sociedad política grande. Pero lo que mejora las circunstancias de la mayor parte jamás se puede considerar como un inconveniente para el todo. Ciertamente ninguna sociedad puede prosperar y ser feliz cuando la mayoría de sus miembros son pobres y miserables. Además, es de justicia que todos aquellos que alimentan, visten y proporcionan alojamiento a todo el conjunto de personas, deban tener una parte del producto de su propio trabajo, de manera que ellos se puedan alimentar, vestir y disfrutar de un alojamiento tolerablemente bien.¹⁹

Además, Smith decía que los salarios altos incrementan la salud y la fortaleza de los trabajadores, por eso los animaba a desempeñar un trabajo mejor debido a que los salarios altos les dan la esperanza de una vida mejorada. En términos contemporáneos, este concepto se conoce como *economías de salarios altos* o *salarios de eficiencia*.

¹⁸ *Ibid.*, p. 65.

¹⁹ *Ibid.*, p. 78.

5-1 EL PASADO como un PRÓLOGO

Adam Smith y los salarios de eficiencia

En *La riqueza de las naciones*, Adam Smith vinculó los salarios pagados a los trabajadores con la productividad del trabajador. Declaró:

La recompensa liberal por el trabajo, así como estimula la propagación, también incrementa la diligencia de las personas comunes. Los salarios del trabajo son el estímulo de la diligencia, que lo mismo que cualquier otra cualidad humana, mejora en proporción con el estímulo que recibe. Una subsistencia abundante incrementa la fortaleza corporal del trabajador y la cómoda esperanza de mejorar su posición y de terminar sus días con tranquilidad y abundancia y lo anima a ejercitar esa fortaleza al máximo. Conforme a eso, cuando los salarios son altos, siempre encontraremos que los trabajadores son más activos, diligentes y expeditos que cuando son bajos.*

Más adelante, Smith señaló que los orfebres y los joyeros reciben una paga alta “debido a los metales preciosos que les confían”.[†] ¡Smith implica que su paga debe ser suficiente para disuadirlos de salir corriendo con el oro y las joyas!

La asociación que hace Smith entre la paga y el desempeño en el trabajo ha encontrado su expresión moderna en un grupo de *teorías del salario de eficiencia* contemporáneas.[‡] Un conjunto de esas teorías sugiere que algunos patrones pagan salarios más altos que los de la bolsa del mercado, *salarios de eficiencia*, con el fin de reducir que los empleados evadan el trabajo y la rotación de trabajos, ya que ambas cosas disminuyen la productividad y la rentabilidad de la empresa. Los empleados evitan descuidar o evadir el trabajo para asegurarse de conservarlo con una paga alta. Esa evasión reducida incrementa la productividad de cada trabajador. Además, es menos probable que quienes reciben una paga de eficiencia renuncien a sus trabajos para aceptar otros nuevos. La rotación reducida del trabajo resultante incrementa la productividad promedio de la fuerza de trabajo de la empresa, debido a la proporción más baja de nuevos capacitados.

Los salarios de eficiencia supuestamente ayudan a explicar el desempleo friccional y cíclico. Los salarios de eficiencia atraen a un mayor número de aspirantes al trabajo de los que quieren contratar los empleadores. Pero en vez de aceptar diferentes trabajos, esos aspirantes prefieren permanecer desempleados hasta que los trabajos con salarios de eficiencia están disponibles mediante un desgaste normal. Por consiguiente, ocurre el *desempleo en espera* y surge el desempleo friccional.

Además, los salarios de eficiencia pueden contribuir a una inflexibilidad descendente de los salarios. Cuando la demanda de su producto baja, las empresas que pagan salarios de eficiencia se muestran reacias a reducir la paga, ya que esos recortes de salarios no sólo fomentan la evasión del trabajo, sino que también podrían incrementar el número de renunciadas. Incluidos en esta rotación están los trabajadores más capacitados, en quienes las empresas han invertidos grandes sumas de dinero para capacitarlos. La creciente evasión y la rotación más alta inducidas por los recortes de salarios deprimen la productividad.

Por consiguiente, los salarios de eficiencia pueden ayudar a canalizar las disminuciones en la demanda agregada hacia las disminuciones en la producción real. Es decir, esos salarios ayudan a explicar por qué el desempleo y la producción, más que los precios, por lo común bajan durante las recesiones. Al enfrentarse a una demanda reducida, las empresas disminuyen la producción y despiden a los trabajadores menos capacitados y con menos antigüedad, en vez de reducir los salarios de eficiencia para sus trabajadores todavía empleados. De manera que las grandes disminuciones en

5-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO (CONTINUACIÓN)

la demanda total pueden producir recesiones y un desempleo muy difundido. Lo irónico es que las ideas fragmentadas sobre los salarios de eficiencia se han extendido en formas que cuestionan la idea más amplia de Smith de la economía autorreguladora y de empleo total.

* Smith, *La riqueza de las naciones*, op. cit., p. 78

† *Ibidem*, p. 96.

‡ George A. Akerlof y Janet L. Yellen, editores, resumen estas teorías en *Efficiency Wage Models of the Labor Market*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.

Smith también reconocía que las negociaciones desempeñan un papel en el proceso mediante el cual se determinan los salarios:

Cuáles son los salarios comunes del trabajo depende en todas partes del contrato que por lo común se hace entre [trabajadores y empleados] cuyos intereses de ninguna manera son los mismos. Los trabajadores desean ganar lo más posible, los patronos desean dar tan poco como sea posible. Los primeros están dispuestos a cooperar con el fin de aumentar, los últimos con el fin de bajar los salarios del trabajo.²⁰

Smith suponía una sociedad con perfecta libertad, una sociedad en la cual todos estuvieran en libertad de elegir y cambiar sus ocupaciones. En consecuencia, argumentaba que las ventajas y desventajas de cada tipo de empleo serían iguales o tenderían hacia la igualdad. Conforme a esta teoría de “igualar las diferencias”, o lo que los economistas contemporáneos llaman *compensación de los diferenciales de salarios*, los índices de salarios reales para diferentes trabajos, es decir, la estructura de salarios, variaría conforme a cinco factores.²¹

- *Amenidad de la ocupación.* Smith argumentaba que mientras más difícil, más sucio, más desagradable y más peligroso fuera el trabajo, más altos eran los salarios pagados, si todo lo demás era igual.
- *Costo de adquisición de las capacidades y conocimientos necesarios.* Smith señalaba que una máquina costosa debe producir un rendimiento que cubra tanto su costo inicial como las utilidades sobre la inversión. De manera similar, decía, el ingreso de las personas debe pagar por el costo de su educación y capacitación y todavía proporcionar una tasa de rendimiento sobre la inversión. Los trabajos que requieren más educación y capacitación pagarán salarios más altos que los trabajos para los que no son necesarias esa educación y esa capacitación. Esta *teoría del capital humano* en embrión es otra más de las contribuciones de Smith al pensamiento económico contemporáneo.²²
- *Regularidad del empleo.* Smith afirmaba que mientras menos regular sea el empleo, más alto es el salario. Debido a que la mayoría de los trabajadores prefieren el trabajo regular al irregular, los patronos deben pagar una prima de

²⁰ *Ibid.*, 66.

²¹ Greg J. Duncan y Bertil Holmlund proporcionan una exposición interesante acerca de igualar las diferencias de salarios en su artículo “Was Adam Smith Right After All? Another Test of the Theory of Compensating Wage Differentials”, *Journal of Labor Economics* 1 (octubre de 1983), pp. 366-379. Véase también R. F. Elliot y R. Sandy, “Adam Smith May Have Been Right After All: A New Approach to the Analysis of Compensating Differentials”, *Economic Letters* 59 (abril de 1998), pp. 127-131.

²² Para una elaboración de este punto, véase Joseph J. Spengler, “Adam Smith on Human Capital”, *American Economic Review* 67 (febrero de 1977), pp. 32-36.

compensación del salario a los trabajadores que se enfrentan a un considerable riesgo de desempleo y empleo.

- *Nivel de confianza y responsabilidad.* Aquellos individuos, como orfebres, joyeros, médicos y abogados, en quienes se deposita una gran confianza, recibirán una paga más alta que las personas con trabajos que implican muy poca responsabilidad ante otros.
- *Probabilidad o improbabilidad de éxito.* Aquellos que tienen éxito en ocupaciones en las que hay un gran riesgo de fracasar recibirán salarios más altos que las personas que están empleadas en ocupaciones caracterizadas por bajos índices de fracaso.

Utilidad

Debido a que cada inversión, decía Smith, está expuesta al riesgo de una pérdida, el índice de utilidad más bajo debe ser lo suficientemente alto para compensar esas pérdidas y todavía dejar un excedente para el empresario; la utilidad bruta incluye la compensación por cualquier pérdida y el excedente. La utilidad neta o utilidad libre es el excedente solo o, en otras palabras, el ingreso neto del negocio.

En los países con un progreso rápido en riqueza, la competencia entre los negocios baja el índice de utilidad.

Cuando las existencias de muchos comerciantes ricos se vuelven hacia el mismo comercio, su mutua competencia naturalmente tiende a disminuir su utilidad; y cuando hay un incremento en las existencias en todos los diferentes comercios que se llevan a cabo en la misma sociedad, la misma competencia debe producir el mismo efecto en todos.²³

El índice de utilidad bajo en las economías con progreso rápido compensa los salarios altos. Por consiguiente, los países prósperos pueden vender bienes a un precio tan bajo como sus vecinos menos afortunados con índices de salarios más bajos.

Los economistas clásicos por lo general no trataban al interés como una parte distributiva separada; se manejaba simplemente como una deducción de la utilidad. La tasa de interés más baja debe ser un poco más alta que las pérdidas que en ocasiones ocurren con los préstamos. El interés que el acreedor puede pagar es proporcional únicamente a la utilidad neta o libre y la tasa por lo general debe ser más baja que el índice de utilidad con el fin de inducir las solicitudes de préstamos. A medida que se incrementan las utilidades, los acreedores buscan más dinero y las tasas de interés aumentan, y cuando disminuyen las utilidades, las tasas de interés bajan junto con ellas.

Renta

Smith presenta varias teorías sobre la renta, ninguna de las cuales es completa o totalmente acertada. Hay que recordar que David Hume había criticado la declaración de Smith de que la renta de la tierra entra en el precio de los bienes producidos en esa tierra. Pero en esa discusión Smith examinaba los componentes del precio de los bienes en general. Cuando se venden los bienes, el ingreso recibido debe cubrir salarios, renta y utilidad. ¿De dónde más podría provenir la renta?

²³ Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, op. cit., p. 83.

Pero en otras partes de su libro, Smith se apegó a la perspectiva de Petty (y de Hume) de que los precios de los productos agrícolas determinan la renta que el terrateniente puede cobrar. La renta, decía Smith, “es el precio pagado por el uso de la tierra”. Es el precio más alto que el arrendatario puede pagar después de deducir los impuestos, el desgaste natural del capital, las utilidades promedio y otros gastos de producción. Por consiguiente, la renta es un excedente o un residual. Los precios altos de los productos generan rentas altas y los precios bajos producen rentas bajas. En estas declaraciones Smith traza la misma trayectoria analítica que Ricardo siguió más adelante para desarrollar su teoría de la renta diferencial. Pero la teoría de Ricardo se basaba en la ley de los rendimientos decrecientes, que Smith no aplicó a la agricultura. Esto es sorprendente, porque Petty y Turgot habían expresado antes el concepto y el mismo Smith evidenció una comprensión rudimentaria de él en una discusión del precio del pescado. En vez de eso, Smith siguió varias otras rutas en un intento para explicar la renta, incluso la consideró como un rendimiento de monopolio y un costo de oportunidad de usar la tierra para un propósito más que para otro. Ninguno de esos intentos produce una completa, segura y unificada teoría de la renta hasta que más tarde Ricardo lo logra.

Tomados juntos, los puntos de vista de Smith sobre los salarios, las utilidades y las rentas constituyen un intento para formular una teoría de la distribución funcional (participación de factores) del ingreso. Aun cuando incompleto, el análisis de Smith ciertamente era muy superior a las teorías de distribución presentadas por los fisiócratas.

Papel del dinero y de la deuda

Smith estableció la tradición clásica de no hacer hincapié en la importancia del dinero. El dinero es vital como un medio de pago, por supuesto, porque sin él los negocios estarían encadenados con un sistema de trueques. Pero el dinero en sí no se suma a la producción o la riqueza de una sociedad. Facilita la circulación de bienes, pero la riqueza consiste en la producción de estos últimos. Aun cuando las monedas de oro y plata que circulan son una parte valiosa del capital del país, son existencias muertas que no producen nada. Este último punto de vista es una contribución perdurable. Los economistas modernos excluyen al dinero de su lista de recursos económicos debido a que, como tal, el dinero no es productivo.

Las opiniones de Smith sobre el dinero obviamente estaban en oposición a las de los mercantilistas. Si la función del dinero es servir como un medio de intercambio, entonces se desempeñaría tan bien como el oro y la plata, y la producción del papel moneda costaría menos. El oro y la plata, decía Smith, son como una carretera que permite que los bienes se lleven al mercado, sin ser productivo en sí. La banca se ahorraría el trabajo de producir oro proporcionando papel moneda, así como una carretera por los aires ahorraría tierras que se podrían utilizar para otras cosas. En tanto que el papel moneda sea redimible en oro, una pequeña reserva de metal sería suficiente.

Los mercantilistas argumentaban que los bienes consumibles se destruyen muy pronto, mientras que el oro y la plata son más durables. Smith preguntaba entonces si se debería considerar que el intercambio de ferretería inglesa por vinos franceses sería desventajoso: se podría aumentar el suministro de ollas y cacerolas hasta un grado increíble, pero sólo es necesario un suministro limitado de utensilios. Lo mismo sucede con la moneda. Sólo se requiere cierta cantidad de bienes en circulación y un exceso es innecesario y se exportará, en vez de dejarlo en el país sin que nadie lo utilice. Sin

embargo, la refutación de Smith del exagerado énfasis mercantilista en el oro ignoraba las cualidades especiales de este metal. Al ser un medio de intercambio universal, a diferencia de las ollas y cacerolas, se puede gastar para cualquier propósito.

Smith deploraba el crecimiento de la deuda pública y los impuestos requeridos para pagar el interés sobre ella. El punto de vista prevaleciente entre muchos economistas contemporáneos de que la deuda que se retiene al interior tiene muy pocas consecuencias económicas debido a que es una deuda propia, fue expresado en tiempos de Smith:

Se ha dicho que el pago del interés de la deuda pública es la mano derecha que le paga a la izquierda. El dinero no sale de este país. Es sólo una parte del ingreso de un conjunto de habitantes que se transfiere a otro; y la nación no es un cuarto de penique más pobre. Esta justificación se basa totalmente en la sofistería del sistema mercantil.²⁴

Smith temía que los gravosos impuestos necesarios para el pago del interés sobre la deuda indujeran a los comerciantes y a los fabricantes a invertir su capital en el extranjero, en detrimento de su propio país. Debido a que escribió antes del desarrollo de los ciclos de negocios recurrentes, no se imaginaba la práctica contemporánea de gastar el déficit como una forma de contrarrestar las recesiones. Si hubiera un empleo total, Smith creía que la deuda del gobierno y los cargos de interés representaban recursos que los individuos privados habrían podido utilizar en forma productiva si el gobierno no los hubiera desviado para su propio propósito. Con los gobiernos militaristas, corruptos y derrochadores tan alejados del pueblo y parciales respecto a intereses especiales, esa desviación de recursos no serviría a la sociedad.

Smith hizo el triste pronóstico de que quizá las crecientes deudas a la larga arruinarían a todas las grandes naciones de Europa. La deuda inglesa que tanto lo preocupaba era de 129 millones de libras británicas; hoy día cada libra tiene un valor aproximado de un dólar y medio estadounidense.

Desarrollo económico

Smith consideraba a la economía como un todo y hacía hincapié en el crecimiento y el desarrollo económicos. La figura 5-1 resume los elementos que constituyen la teoría del crecimiento económico de Smith.

Como lo indican los dos cuadros superiores en el diagrama, Smith consideraba a la división del trabajo y la acumulación de capital como los dos factores principales que promueven la existencia creciente de la riqueza de la nación. A este respecto, cabe observar primero la flecha *a* que une a esos dos cuadros. Smith descubrió la verdad de que la división del trabajo hace que sea posible la introducción de maquinaria para incrementar la productividad de las personas. Cuando un trabajador individual hacía él mismo un par completo de zapatos, no podía haber una sola máquina que hiciera el trabajo necesario, debido a que era demasiado complicado. Pero cuando la fabricación de zapatos se dividió en una serie de sencillas operaciones, fue posible inventar herramientas y máquinas para reemplazar el trabajo manual. La flecha *a* apunta sólo en una dirección debido a que Smith no reconocía que la nueva tecnología a menudo crea nuevas herramientas y equipo que en sí

²⁴ *Ibidem*, p. 742.

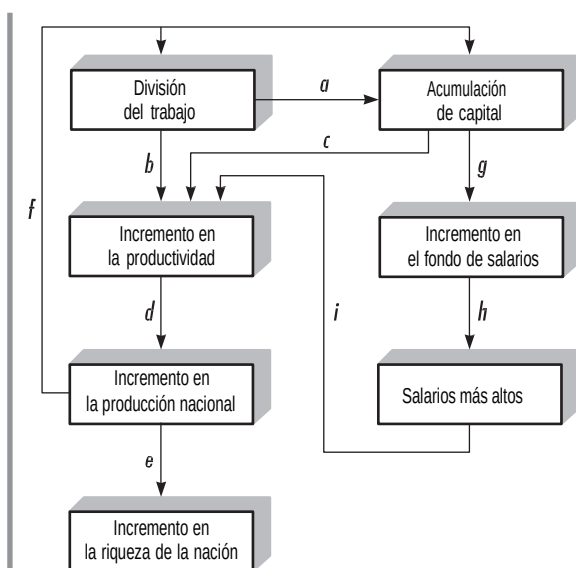


Figura 5-1 Teoría del desarrollo económico de Smith

Smith argumentaba que la división del trabajo estimula la acumulación de capital (flecha *a*) y que ambas trabajan juntas para incrementar la productividad del trabajo (flechas *b* y *c*). El aumento en la productividad del trabajo incrementa la producción nacional (flecha *d*), que amplía el mercado y justifica una división del trabajo y una acumulación de capital adicionales (flecha *f*). Como resultado de la acumulación de capital, el fondo de salarios se incrementa (flecha *g*) y los salarios aumentan (flecha *h*). Los salarios más altos motivan un crecimiento adicional de la productividad (flecha *i*). El incremento en la producción nacional incrementa los bienes disponibles para el consumo, lo que, para Smith, constituye la riqueza de las naciones (flecha *e*).

mismos *causan* la división del trabajo. Smith consideraba que la introducción de capital era principalmente un *resultado* de la división del trabajo.

La creciente especialización del trabajo actúa junto con un agrandamiento de las existencias de capital para incrementar la productividad (flechas *b* y *c*), que a su vez incrementa la producción nacional (flecha *d*). Una mayor producción nacional permite niveles de consumo más altos dentro de la sociedad y esto último, según Smith, constituye un incremento en la verdadera riqueza de la nación (flecha *e*).

Como lo indica la flecha *f*, el aumento en la producción nacional amplía o extiende el mercado, lo que permite una mayor especialización en el trabajo. Por esta razón y no por las razones que daban los mercantilistas, el comercio internacional es importante, decía Smith. El nivel más alto de producción nacional también permite una mayor acumulación de capital, debido a que no toda la producción consiste en bienes de consumo. Debe observarse que el ciclo de acontecimientos que promueven el crecimiento económico después se repite.

¿Y cómo le va a la persona común en este proceso? Las flechas *g* y *h* al extremo derecho en la figura 5-1 proporcionan la respuesta de Smith. Como antes se observó en la ecuación 5-1, la acumulación de capital agranda el fondo de salarios del cual se paga el trabajo. Si este incremento en el fondo de salarios excede al incremento en el número de trabajadores, aumentan los salarios promedio. Además, los salarios más altos pueden mejorar la salud y la vitalidad de los trabajadores, incrementan

su productividad (flecha *i*). Los posteriores economistas clásicos suponían que los trabajadores tienden a recibir la subsistencia mínima y que, por consiguiente, no tenían nada que ganar con el desarrollo económico. ¡Obviamente ésa no era la opinión de Smith!

Smith hablaba de un factor adicional que podría dar origen a un incremento en la productividad y el crecimiento. Ese factor era “una distribución más apropiada del empleo”. Aquí Smith hacía una distinción entre trabajo productivo, que le añade valor a un producto, y trabajo improductivo, que no lo hace. El empleo productivo acumula al trabajo en un bien tangible que tiene un valor de mercado. El trabajo improductivo es el que se invierte en el ofrecimiento de servicios; no resulta en bienes tangibles disponibles en el mercado. Según Smith, los trabajadores improductivos incluyen a reyes, soldados, miembros de la Iglesia, médicos, escritores, actores, bufones, músicos, cantantes de ópera, bailarines, etcétera. Entre los trabajadores productivos están los “artífices, fabricantes y comerciantes”.

A los economistas contemporáneos les parecería extraño que Smith dijera que la persona que ofrece un recital de piano en público es improductiva, pero que quien imprime los boletos es productiva. A Smith le habría parecido extraño que hoy, en la contabilidad del ingreso nacional, los pagos a sirvientes, personal militar, publicistas y médicos aparezcan como adiciones del ingreso nacional. Él habría considerado esos gastos como deducciones. Pero para comprender a Smith, debe ver el problema a través de su enfoque de la acumulación de capital y el crecimiento económico. Para él, los bienes materiales se pueden acumular y, por consiguiente, son un medio potencial de incrementar la riqueza. Incluso los bienes para el consumidor producidos hoy día se pueden utilizar para apoyar a los trabajadores en el futuro, permitiéndoles así trabajar y producir bienes. Pero los servicios sólo son del momento; se desvanecen en los actos simultáneos de producción y consumo y no se pueden acumular. Desde este punto de vista son improductivos, aun cuando de hecho son útiles. Sin embargo, en el significado moderno del término *productivo*, Smith obviamente estaba equivocado. Este error en la manera de pensar todavía es común hoy en día. Por ejemplo, algunos observadores del escenario contemporáneo parecen lamentarse del deterioro secular del empleo en la fabricación, en relación con el empleo dentro de las industrias de servicios. A menudo está implícita en su preocupación la idea de que los trabajadores de servicios no son productivos, mientras que quienes fabrican bienes sí lo son. Los dos grupos de trabajadores son productivos; ambos ayudan a producir algo de valor. El incremento en la proporción de producción doméstica en el servicio simplemente refleja un incremento más grande en la demanda de la sociedad de servicios más que de bienes fabricados.

Sin embargo, la confusión de Smith respecto al trabajo productivo frente al improductivo no deslustra el esplendor de su contribución a una comprensión de los factores que conducen a una mayor riqueza de las naciones. Smith, al escribir en una época en que las inversiones y la producción florecían, mostró un escenario optimista para el crecimiento económico y el progreso humano. Los ciclos de negocios, la excesiva producción, el desempleo y el capital redundante aún yacían en el futuro. La armonía de los intereses prevaleció: con un mercado libre y competitivo se obligaba a cada individuo a servir a la sociedad mientras él se servía a sí mismo. Es obvio que Smith era más optimista acerca del futuro que Thomas Malthus, tema del siguiente capítulo.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y exprese brevemente la importancia de cada uno de los siguientes términos para la historia del pensamiento económico: el Siglo de las Luces, *Teoría de los sentimientos morales*, *La riqueza de las naciones*, la mano invisible, la división del trabajo, la ley de la ventaja absoluta en el comercio internacional, la paradoja del agua y el diamante, la teoría del valor del costo del trabajo, la teoría del valor trabajo exigido, la doctrina del fondo de salarios, la compensación de las diferencias en el salario, la ampliación del mercado y la acumulación de capital.
2. ¿Cuál es el tema general de *Teoría de los sentimientos morales* de Smith? ¿En qué se relaciona con su *Riqueza de las naciones*?
3. ¿En qué se relaciona el tratado de Smith sobre la economía con sus críticas del mercantilismo? ¿Cómo define Smith la riqueza de una nación? ¿Qué factores interactúan para causar incrementos en la riqueza de una nación?
4. Mencione a qué aspecto le daba mucha importancia Smith con su descripción de una fábrica de alfileres. ¿En qué se relaciona su descripción con su llamado a la educación pública?
5. ¿En qué aspectos se podría llamar con toda razón a Smith un defensor del *laissez-faire*? ¿Sobre qué bases se podría impugnar esa calificación?
6. ¿En qué forma, según Smith, el bien social puede resultar de la búsqueda de intereses propios individuales? Relacione esta noción con los modelos gráficos a corto y largo plazos de un mercado de productos perfectamente competitivo. (Si es necesario, repase algún texto de principios de economía.)
7. ¿Qué es, según Smith, lo que determina el valor de intercambio en una economía primitiva? ¿Qué es lo que determina el valor de intercambio en una economía avanzada? ¿Por qué Smith empleó la frase “trabajo ordenado”, en vez de simplemente “dinero ordenado” como una medida del valor de un bien?
8. ¿El precio natural de Smith está determinado por la oferta, la demanda, o por ambas? Explíquelo cuidadosamente.
9. ¿Por qué la división del trabajo, de acuerdo con Smith, da origen a la acumulación de capital (flecha *a* en la figura 5-1)? Los economistas actuales también incluirían una flecha inversa de la acumulación de capital a la división del trabajo. Explique, cite ejemplos actuales.
10. ¿Qué es un salario de eficiencia? ¿Qué papel desempeñan esos salarios en la teoría del desarrollo económico de Smith?
11. Discuta la siguiente declaración: Adam Smith atrae a muchos economistas contemporáneos precisamente porque ellos, lo mismo que Smith, tienen una concepción de la naturaleza humana que es absolutamente del todo limitada.

Lecturas selectas

Libros

- Blaug, Mark, editor. *Adam Smith*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1991.
- Campbell, R. H. y A. S. Skinner. *Adam Smith*. Nueva York: St. Martin's Press, 1982.
- Fry, Michael, editor. *Adam Smith's Legacy*. Londres: Routledge, 1992.

- Hollander, Samuel. *The Economics of Adam Smith*. Toronto: University of Toronto Press, 1973.
- Rae, John. *Life of Adam Smith*. Londres: Macmillan, 1895.
- Raphael, David D. *Adam Smith*. Londres: Oxford University Press, 1985.
- Smith, Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Nueva York: G. P. Putnam's Sons, 1877. [Publicada originalmente en 1776.]
- _____. *The Theory of Moral Sentiments*. Editada por D. D. Raphael y A. L. Macfie. Oxford: Clarendon Press, 1976. [Publicada originalmente en 1759.]

Artículos en revistas

- Anspach, Ralph. "The Implications of the *Theory of Moral Sentiments* for Adam Smith's Economic Thought". *History of Political Economy* 4 (primavera de 1972), pp. 176-206.
- Evensky, Jerry. "The Evolution of Adam Smith's Views on Political Economy". *History of Political Economy* 21 (primavera de 1989), pp. 123-145.
- Gherity, James A. "Adam Smith and the Glasgow Merchants". *History of Political Economy* 24 (septiembre de 1992), pp. 357-368.
- Levy, David. "Adam Smith's Case for Usury Laws". *History of Political Economy* 19 (otoño de 1987), pp. 387-400.
- Recktenwald, H. C. "An Adam Smith's Renaissance anno 1976? The Bicentenary Output—A Reappraisal of His Scholarship". *Journal of Economic Literature* 16 (marzo de 1978), pp. 56-83.
- Stigler, George G. "The Successes and Failures of Profesor Smith". *Journal of Political Economy* 84 (diciembre de 1976), pp. 1199-1214.
- West, E. G. "The Burdens of Monopoly: Classical versus Neo-Classical". *Southern Economic Journal* 44 (abril de 1978), pp. 829-845.
- Willis, Kira. "The Role en Parliament of the Economic Ideas of Adam Smith, 1777-1800". *History of Political Economy* 11 (invierno de 1979), pp. 505-544.

LA ESCUELA CLÁSICA: THOMAS ROBERT MALTHUS

Thomas Malthus (1766-1834) es una figura importante, aunque polémica, en el pensamiento económico clásico. Los temas que abordó fueron el crecimiento de la población, la metodología de la contabilidad del PIB, la teoría del valor, los rendimientos decrecientes, la renta de la tierra y la demanda agregada o total. No obstante que son temas comunes, descubrirá que varias de sus conclusiones discrepaban con las de otros miembros de la escuela clásica.

Malthus fue hijo de Daniel Malthus, un distinguido caballero rural e íntimo amigo de intelectos tan importantes como Jean-Jacques Rousseau y David Hume. El joven Malthus se graduó en el Jesus College, Cambridge, en 1788 y fue ordenado ministro de la Iglesia de Inglaterra. En 1798 apareció su *Ensayo sobre el principio de la población* y en 1803 publicó una versión ampliada. Esa obra le dio su fama perdurable, pasó por seis ediciones durante veintiocho años. Su otro libro más significativo fue *Principios de economía política*, que se publicó en 1820.

El análisis del pastor Malthus principia con una revisión del escenario histórico e intelectual que influyó en su pensamiento. Después se examinan las principales teorías económicas de Malthus, con especial atención en su ley de la población y su teoría de las sobrecargas generales. Por último, se hace una evaluación crítica de sus contribuciones a la economía.

ESCENARIOS HISTÓRICO E INTELECTUAL

Escenario histórico

Durante el periodo en el cual escribió, fueron dos importantes controversias en Inglaterra las que atrajeron la atención de Malthus. La primera fue un incremento en la pobreza y la controversia desatada respecto a qué hacer acerca de ella. En 1798 empezaban a aparecer algunos de los efectos negativos de la Revolución Industrial y de la creciente urbanización. El desempleo y la pobreza eran problemas cada vez más visibles que requerían un tratamiento que les pusiera remedio. La última de una serie de “malas leyes” inglesas, la ley de Speenhamland de 1795, revocó a la ley anterior que preveía un ingreso mínimo para los pobres, sin importar sus ganancias. La ley vinculaba al ingreso familiar con el precio del pan y si las ganancias disminuían abajo del nivel prescrito, se otorgarían asignaciones para compensar la diferencia. Por supuesto que este sistema, prevaleciente en casi todas las parroquias rurales y en algunos distritos fabriles, desató un acalorado debate. Aun cuando el fermento de la Revolución Francesa se extendía hacia las clases más pobres de otros países, la clase acaudalada británica negaba cualquier responsabilidad por la pobreza y se oponía activamente a las leyes que redistribuían el ingreso.

La segunda controversia fue acerca de las llamadas leyes del maíz. Esas leyes imponían aranceles y fijaban un precio mínimo para el grano importado a Inglaterra.

Los terratenientes favorecían esos aranceles pero enfrentaban el ataque de quienes, como lo había expresado Smith, les fascinaba cosechar lo que no habían sembrado. Su poder político se oponía al desafío de la creciente clase de los comerciantes, de los capitalistas industriales y de los seguidores de cada grupo. La creciente población, documentada por el censo de 1801, presionaba por el suministro de alimentos. Desde años antes, en 1790, Inglaterra había descubierto que necesitaba importar alimentos. Pero las guerras napoleónicas habían mantenido esas importaciones en un nivel muy bajo; los resultados fueron precios domésticos del grano y rentas de la tierra excesivamente altos. Cuando Napoleón fue capturado en 1813, los terratenientes ingleses, que dominaban al Parlamento, se preocuparon debido a que una nueva oleada de grano importado deprimiría el precio de los bienes agrícolas y reduciría considerablemente su ingreso por la renta. Por consiguiente, exigieron un alza en los pisos del precio existente sobre el grano importado. Los intereses de las empresas, por otra parte, estaban en contra de los aranceles sobre el grano y favorecían la revocación total de las leyes del maíz.

Escenario intelectual

Daniel, el padre de Malthus, estaba de acuerdo con la creencia optimista de la perfectibilidad de las personas y de la sociedad. Esa fe en el progreso partía de las obras de Godwin y de Condorcet. Esos pensadores fueron influencias clave sobre el joven Malthus, en el sentido de que deliberadamente se dedicó a desafiar sus teorías. Por consiguiente, será útil una exposición detallada de sus ideas.

William Godwin (1756-1836), suegro del poeta Shelley, era un ministro, novelista y filósofo político que se volvió anarquista y ateo y cuyas doctrinas se semejaban a las de los revolucionarios franceses. En 1793 publicó su influyente libro, *Investigación referente a la justicia política y su influencia en la virtud general y la felicidad*. Dicha obra fue de las primeras en formular la filosofía del anarquismo. Godwin era un individualista extremo que se oponía no sólo a toda acción coercitiva del Estado, sino también a la acción colectiva de la ciudadanía. Confiaba totalmente en la voluntaria buena voluntad y en el sentido de justicia del individuo, guiado por la regla fundamental de la razón. Según Godwin, la raza humana es perfectible a partir de un continuo avance hacia una racionalidad más alta y un creciente bienestar. Debido a que el carácter de una persona depende del entorno social, y no es inmutable ni determinada por la herencia, una sociedad perfecta producirá personas perfectas. Los principales obstáculos para el progreso, decía Godwin, son la propiedad privada, la desigualdad económica y política y el Estado coercitivo. Creía que el crecimiento de la población no sería un problema. Cuando se llegara al límite de la población, la humanidad se negaría a seguirse propagando. Más adelante Godwin lamentó que su optimismo hubiera creado la idea de que él era el genio maligno del pesimismo malthusiano acerca de la sobrepoblación y lo desesperado de la condición humana.

El marqués de Condorcet (1743-1794), un eminente matemático francés de familia aristocrática, fue elegido a la Academia de Ciencias a los veintiséis años de edad y a la Academia Francesa a los treinta y nueve. Era un escéptico en la religión, un demócrata en la política, un fisiócrata en la economía y un pacifista. Entre sus amigos se contaban Turgot, Voltaire, Thomas Paine, Thomas Jefferson, Benjamin Franklin y Adam Smith. Después del estallido de la Revolución Francesa, que acogió con entusiasmo, Paine y él fundaron el periódico *Le Républicain*.

Condorcet estaba a favor del sufragio universal para hombres y mujeres y se oponía enérgicamente a las disposiciones de la Constitución francesa de 1791, que establecían calificaciones para votar y para la elección a un cargo. El violento conflicto de partidos de la Revolución lo dejó aislado y en 1793 se ordenó su arresto. Sus amigos lo ocultaron durante nueve meses, después de lo cual él abandonó deliberadamente su refugio con el fin de no poner más en peligro a la mujer que le brindaba un refugio. Tras vagar varios días disfrazado, lo arrestaron como sospechoso y lo encarcelaron; a la mañana siguiente de su arresto lo encontraron muerto, ya sea por haber estado expuesto a los elementos, o a que se suicidó envenenándose.

Mientras estaba oculto, Condorcet escribió su obra más importante, *Bosquejo de un cuadro histórico de los progresos del espíritu humano*. A pesar de haber sido perseguido por la Revolución, que él había acogido tan apasionadamente, su tema era la idea del progreso social basado en tres principios fundamentales: (1) igualdad entre las naciones, (2) igualdad de los individuos dentro de las naciones y (3) la perfectibilidad de la humanidad. Al final la igualdad de las naciones, escribió, aboliría la guerra “como la más grande de las plagas y el mayor de los crímenes”. Una liga de las naciones permanente mantendría la paz y la independencia de cada nación. La igualdad de los individuos se ganaría cuando se eliminaran las diferencias en la riqueza, la herencia y la educación. Condorcet estaba a favor de la amplia distribución de la propiedad, de la seguridad social y de una educación universal y gratuita para mujeres y hombres. Creía que el orden natural tiende hacia la igualdad económica, pero que las leyes y las instituciones existentes fomentan las desigualdades. La igualdad vencería a los males sociales de la época y conduciría a la perfección. Creía que las únicas desigualdades que se deberían permitir eran aquellas que se derivan de las capacidades naturales. La población se incrementaría como resultado de esas reformas benéficas, pero el suministro de alimentos se aumentaría con mayor rapidez todavía. Si el problema de la subsistencia a la larga ya no se podía resolver de esa manera, Condorcet estaba a favor del control de la natalidad para limitar a la población.

Ésas eran las ideas contra las cuales se rebeló el joven Malthus. Los vicios y la miseria que son la plaga de la sociedad se deben, decía, no a las instituciones humanas nocivas, sino más bien a la prolífica fertilidad de la raza humana. La abolición de la guerra con la que soñaba Condorcet eliminaría uno de los remedios esenciales para la sobrepoblación. Los programas de bienestar del pensador francés sólo contrarrestarían a un segundo factor que limitaba a la población, el hambre. La sociedad igualitaria y comunista de Godwin significaría más alimentos para las masas y, por consiguiente, un crecimiento más rápido de la población. Godwin y Condorcet parecían representar todos los excesos de la Revolución Francesa, mientras que la voz de Malthus atraía a los conservadores como una defensa saludable y capaz del *status quo*.

TEORÍA DE MALTHUS DE LA POBLACIÓN

En la primera edición de *Ensayo sobre el principio de la población*, Malthus decidió “explicar gran parte de la pobreza y miseria que se observan entre las clases más bajas de cada nación”. Aquí presentó su ley de la población: la población, cuando no está controlada, tiene un incremento geométrico; la subsistencia, en el mejor de los casos, sólo se incrementa en forma aritmética. Es decir, la población tiende a aumentar a un índice de 1, 2, 4, 8, 16, 32, etcétera, mientras que el índice del incremento de

la subsistencia, en el mejor de los casos, sólo es de 1, 2, 3, 4, 5, 6.¹ Señaló al rápido crecimiento de la población de indios en América (las Indias de su época) como una prueba de sus proposiciones.

Algunos observadores han argumentado que en 1798 Malthus era un joven temerario, muy entusiasta y demasiado extremo en la presentación de su teoría; en sus escritos más maduros parece renunciar a la idea de las razones matemáticas. Por consiguiente, conviene revisar “A Summary View of the Principle of Population”, que apareció en 1830. Esta obra se publicó todavía después de la última edición de *Ensayo sobre el principio de la población*. En “A Summary View”, publicada treinta y dos años después de la primera edición de su *Ensayo* y cuatro años antes de su muerte, Malthus escribió:

Por consiguiente, se puede afirmar sin lugar a dudas que la población, cuando no se controla, se incrementa en una progresión geométrica de tal naturaleza que se duplica cada veinticinco años. Si, partiendo de un país tolerablemente bien poblado como Inglaterra, Francia, Italia o Alemania, suponemos que, mediante una mayor atención a la agricultura, su producción se podría incrementar permanentemente cada veinticinco años por una cantidad igual a la que produce en la actualidad, eso sería admitir un índice de incremento decididamente más allá de cualquier probabilidad de realización. Sin embargo, eso sería una progresión aritmética y se quedaría muy atrás, más allá de toda comparación, de los incrementos naturales de la población en una progresión geométrica.²

Malthus identificó dos tipos de controles para el crecimiento de la población; los “controles preventivos” y los “controles positivos”.

Controles preventivos para la población

Los controles preventivos para el crecimiento de la población reducen el índice de nacimientos. El control preventivo que Malthus aprobaba lo calificaba de *moderación moral*. Las personas que no se podían permitir tener hijos debían posponer el matrimonio o bien nunca casarse; la conducta previa al matrimonio debía ser estrictamente moral. Malthus llamaba *vicio* al control preventivo que desaprobaba. Ese control incluía la prostitución y el control de la natalidad, ya que ambos reducían el índice de nacimientos. Durante la vida de Malthus, el reformador inglés Francis Place y otros popularizaron el control de la natalidad mecánico. En 1817, en el apéndice de la quinta edición de su *Ensayo*, Malthus escribió:

De hecho siempre debería reprobarse cualesquiera modos artificiales y anormales para controlar a la población, tanto debido a su inmoralidad como a su tendencia a eliminar el estímulo necesario para la industria. Si fuera posible que cada pareja casada limitara por su propio deseo el número de sus hijos, habría ciertamente una razón para temer que la indolencia (pereza) de la raza humana se incrementara grandemente; y que ni la población de los países individuales, ni la de toda la Tierra, jamás llegaría a su punto natural y propio.³

¹ Esas progresiones geométricas avanzan con una rapidez notable. El lector interesado debe utilizar una calculadora de bolsillo o una computadora para confirmar que, empezando en el número uno, ¡cuarenta progresiones producen aproximadamente un billón!

² Thomas Malthus, “A Summary View of the Principle of Population”, en *Introduction to Malthus*, editor D. V. Glass, Londres: Watts, 1953, p. 119. “A Summary View” apareció por primera vez como un artículo escrito para la edición de 1830 de la *Enciclopedia Británica*.

³ Thomas Malthus, *An Essay on the Principles of Population*, quinta edición, Londres, 1817, Apéndice.

Esta referencia a la pereza de la raza humana ha hecho que algunos eruditos se pregunten si Malthus estaba más interesado en el mantenimiento de una población numerosa, que trabajara arduamente y mal pagada, en vez de establecer medidas realmente efectivas para limitar la reproducción humana.

Controles positivos para la población

Malthus también reconocía ciertos controles positivos para la población, aquellos que incrementan el índice de *mortandad*. Eran el hambre, la miseria, las plagas y la guerra. Malthus elevaba esos controles a la posición de fenómenos o leyes naturales; eran males desafortunados que se requerían para limitar la población. Esos controles positivos representaban castigos para las personas que no habían practicado la moderación moral. Si los controles positivos se podían vencer de alguna manera, las personas enfrentarían el hambre, debido a que el rápido crecimiento de la población significaría una presión sobre el suministro de alimentos que, en el mejor de los casos, aumentaría lentamente. En la sexta edición de su *Ensayo*, Malthus describió los controles positivos para la población:

Es una verdad evidente que, cualquiera que sea el incremento en los medios de subsistencia, el aumento en la población debe estar limitado por él, por lo menos después de que los alimentos se hayan dividido en las partes más pequeñas que sustentarán la vida. Todos los niños nacidos más allá de lo que se requeriría para mantener a la población en ese nivel deberían morir necesariamente, a menos de que se pueda dejar un espacio para ellos con las muertes de las personas adultas. Por consiguiente, para actuar con firmeza debemos facilitar, en vez de tratar de impedir de modo absurdo y vano, las operaciones de la naturaleza para producir esa mortandad; y si tememos la visita demasiado frecuente de la horrenda forma del hambre, debemos estimular con diligencia las otras formas de destrucción, debemos obligar a la naturaleza a utilizarlas. En vez de recomendarles a los pobres la limpieza, deberíamos fomentar hábitos contrarios. En nuestras ciudades deberíamos hacer que las calles fueran más angostas, atestar a más personas en los hogares y cortejar el regreso de la plaga. En el campo, deberíamos construir nuestras aldeas cerca de pozos estancados y en particular alentar los poblados en todas las situaciones pantanosas e insalubres. Pero por encima de todo, deberíamos reprobarnos los remedios específicos para enfermedades devastadoras; y a aquellos hombres benévolos, pero muy equivocados, quienes han pensado que le hacen un servicio a la humanidad al proyectar programas para la extirpación total de enfermedades particulares. Si con esos medios y otros similares se incrementara la mortandad actual, podría ser probable que todos y cada uno de nosotros contrajéramos matrimonio en la edad de la pubertad y aún así, unos cuantos morirán absolutamente de hambre.⁴

Implicación de la política: las leyes de los pobres

De manera que, según Malthus, la pobreza y la miseria son el castigo natural por la falla de las “clases más bajas” en restringir su reproducción. A este punto de vista siguió una conclusión política altamente significativa: no debe haber ninguna ayuda del gobierno para los pobres. Brindarles ayuda haría que sobreviviera un mayor

⁴ *Ibidem*, sexta edición, pp. 465-466. [Publicado originalmente en 1826.]

número de niños, empeorando así finalmente el problema del hambre. Ésta es la forma en la cual lo expresó en la segunda edición de su *Ensayo* en 1803:

Un hombre que nace en un mundo ya poseído, si no puede obtener su subsistencia de sus padres a quienes se la puede pedir con toda justicia y si la sociedad no quiere su trabajo, no tiene ninguna reclamación por *derecho* a la porción más pequeña de alimento y, de hecho, no tiene nada qué hacer en donde está. En el extraordinario festín de la naturaleza no hay un cubierto dispuesto para él. Ella le dice que se vaya y rápidamente ejecutará sus propias órdenes, si él no logra atraer la compasión de algunos de sus invitados. Si esos invitados se ponen de pie y dejan un lugar para él, otros intrusos aparecen de inmediato, exigiendo el mismo favor. El orden y la armonía del festín se alteran, la abundancia que reinaba antes de eso se convierte en escasez.⁵

Malthus retiró esa cruel declaración de las ediciones posteriores del *Ensayo*, pero ofreció una propuesta específica concerniente a las leyes de los pobres en la sexta edición:

He reflexionado mucho en el tema de las leyes de los pobres y, por consiguiente, espero que me disculpen por aventurarme a sugerir una forma para su abolición gradual. Estamos atados por la justicia y el honor a desconocer el *derecho* de los pobres a recibir ayuda.

Con este fin, yo propondría que se apruebe una regulación en la que se declare que ningún niño nacido de cualquier matrimonio después de la expiración de un año a partir de la fecha de la ley y ningún hijo ilegítimo nacido dos años después de la misma fecha, deberá tener derecho jamás a la ayuda parroquial.

En lo que concierne a los hijos ilegítimos, después de que se haya entregado la notificación apropiada, no se les debe permitir que reclamen la ayuda de la parroquia, sino que deben depender totalmente del apoyo de la caridad privada. Si los padres abandonan a sus hijos, se les debería hacer responsables del crimen. El pequeño es, comparativamente hablando, de muy poco valor para la sociedad, ya que otros ocuparán inmediatamente su lugar.⁶

Algunas de las ideas de Malthus fueron adoptadas en la cruel Enmienda a la Ley de los Pobres de 1834. La ley abolía toda ayuda para las personas fuertes y sanas fuera de las casas de caridad. Un hombre que solicitaba ayuda debía empeñar todas sus posesiones y después entrar a una casa de caridad antes de que le brindaran la ayuda; su esposa y sus hijos entraban a una casa de caridad, o bien eran enviados a trabajar en los talleres de algodón. En cualquier caso, la familia se dividía y era tratada con dureza para desalentarla de que se convirtiera en una carga pública. La casa de caridad estaba investida con un estigma social y el ingreso a ella imponía altos costos psicológicos. La ley orientada a esa ayuda pública era tan intolerable que la mayoría de las personas preferían morir de hambre antes que someterse a sus indignidades. Ese sistema sería la base de la política inglesa de la ley de los pobres hasta principios del siglo xx. Malthus, que falleció cuatro meses después de la Enmienda a la Ley de los Pobres, debió considerarla como una vindicación a su idea de que en el festín de la naturaleza no hay cabida para todos. ¡No es de sorprender que Thomas Carlyle, después de leer a Malthus, llamara a la economía política la “ciencia deprimente”!

Malthus disfrutó de una cordial y estrecha amistad con David Ricardo (capítulo 7) a pesar de que estaban en desacuerdo en casi todos los aspectos de la economía polí-

⁵ *Ibid.*, segunda edición, p. 532.

⁶ *Ibid.*, sexta edición, pp. 485-487.

tica, con excepción del análisis de la población de Malthus.⁷ Incluso sobre este último tema, Ricardo tendía a ser mucho menos dogmático. A este respecto Ricardo escribió en *Principios de economía política y tributación*:

Se ha calculado que, en condiciones favorables, la población se puede duplicar en veinticinco años; pero en las mismas circunstancias favorables, todo el capital de un país posiblemente se podría duplicar en un periodo más corto. En ese caso, los salarios durante todo el periodo tendrían una tendencia a subir, debido a que la demanda de trabajo se incrementaría con mayor rapidez todavía que la oferta.⁸

En una vena más ligera, Ricardo escribió lo siguiente en una carta:

Ahora que soy abuelo me debería sentir desconcertado, incluso con la ayuda del señor Malthus, al calcular la acelerada razón con la cual mi progenie está aumentando. Estoy seguro de que no es aritmética ni geométrica. Tengo alguna intención de consultar al señor Owen (capítulo 9) acerca del mejor plan para establecer una de sus aldeas para mí y mis descendientes, admitiendo sólo en adición a un número suficiente de familiares para evitar la necesidad del celibato.⁹

Malthus, quien contrajo matrimonio a los treinta y ocho años de edad, tuvo tres hijos pero no tuvo nietos. Ricardo, quien contrajo matrimonio a los veintiuno, tuvo ocho hijos y veinticinco nietos. ¡Si esa progresión hubiera continuado, Inglaterra se hubiera visto invadida de Ricardos!

Remítase a
6-1
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

TEORÍA DE LAS SOBRECARGAS DEL MERCADO

En el Libro II de *Principios de economía política*, Malthus desarrolló su teoría de la insuficiencia potencial de una demanda efectiva. Suponía que los trabajadores reciben un salario de subsistencia. Los patronos contratan a esos trabajadores debido a que producen un valor mayor del que reciben como salarios; es decir, el patrono obtiene una utilidad. Debido a que los trabajadores no pueden volver a comprar la producción total, otros lo deben hacer. La utilidad no se puede devolver a los trabajadores en forma de salarios más altos, debido a que la desaparición de las utilidades hace que cesen la producción y el empleo. ¿Quién comprará entonces la producción extra? Los capitalistas comprarán parte de ella en forma de bienes de capital. El gasto en bienes de capital estimula la producción y el empleo, como lo hace el gasto en bienes de consumo. Pero, decía Malthus, el consumo de los trabajadores empleados en un trabajo productivo nunca puede proporcionar sólo un motivo suficiente para la continua acumulación y el empleo del capital. La inversión se hace en última instancia sólo para proporcionar consumo y si los productos finales no se pueden vender, no habrá ninguna inversión. Por supuesto, los capitalistas tienen el poder para consumir su utilidad, pero no acostumbran hacerlo. El objeto fundamental de sus vidas es amasar una fortuna, y están demasiado ocupados en la oficina de contabilidad para consumirlo todo:

⁷ Robert Dorfman, crónicas de esta relación en “Thomas Malthus and David Ricardo”, *Journal of Economic Perspectives* 3 (verano de 1989), pp. 153-164.

⁸ David Ricardo, *The Works and Correspondence of David Ricardo*, editor Piero Sraffa, 10 tomos, Cambridge: University Press, 1962, tomo 1, p. 98. Copyright del editor y reimpresso con su autorización.

⁹ Ricardo, *The Works and Correspondence of David Ricardo*, tomo 7, p. 177.

6-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Malthus, Sen y la hambruna de los tiempos modernos

Entre las décadas de 1980 y 1990 el mundo se conmocionó al ver en la televisión y en los periódicos imágenes de niños enflaquecidos y hambrientos en naciones africanas como Etiopía, Sudán y Somalia. Se estima que un millón de personas murieron de hambre en África a mediados de la década de los años 1980; antes de que la ayuda alimentaria llegara a Somalia en 1992, una severa hambruna había causado alrededor de 2 000 muertes cada día. Se cree que fallecieron trescientos mil niños somalíes menores de cinco años.

El crecimiento de la población de un promedio de alrededor del tres por ciento anualmente, ha contribuido a la hambruna en algunas partes de África. En determinados lugares, el suministro de alimentos en ocasiones simplemente no aumenta con la suficiente rapidez para ajustarse al incremento en la población. Esto fue particularmente cierto en la parte de África al sur del Sahara, cuando el ingreso per cápita bajó 25 por ciento.

El crecimiento de la población también ha causado una degradación ecológica en algunas partes de África. Los bosques que antes servían como barreras para la invasión del desierto se han talado para aumentar la producción de las cosechas. A su vez, los vientos del desierto han hecho desaparecer la frágil capa vegetal superior, lo que reduce la capacidad de la tierra para absorber la precipitación pluvial y retener la humedad. Debido a la escasez final de madera causada por la deforestación, los agricultores se han visto obligados a utilizar estiércol animal como combustible, en vez de usarlo como fertilizante. Todos estos factores han obstaculizado el crecimiento de la productividad agrícola.

Sin embargo, la hambruna en África tiene causas mucho más complejas que simplemente el crecimiento de la población. La sequía y las contiendas armadas son factores que han contribuido todavía más a la hambruna. La precipitación pluvial disminuyó en forma impresionante en las naciones al sur del Sahara en la década de los años 1980 y la producción de las cosechas, históricamente pobre, se volvió todavía más pobre. La sequía es catastrófica en África, debido a la ausencia de instalaciones disponibles para almacenar el grano. El excedente de grano de los años “húmedos” a menudo se pierde a causa de las ratas, los insectos y la podredumbre y, por consiguiente, no está disponible durante los periodos secos.

La guerra también ha causado hambrunas en África. Las rebeliones regionales y las prolongadas guerras civiles han devastado a varias naciones africanas. La causa principal de la hambruna en Somalia en 1992 fue la violenta guerra civil que destruyó las plantas de energía y las principales ciudades de la nación. Más de un millón de somalíes huyeron del país hacia los campos de refugiados en las naciones africanas vecinas, pero igual de empobrecidas. En 1999 las devastadoras batallas entre los rebeldes y las tropas guiadas por los nigerianos desplazaron de sus hogares a miles de habitantes de Sierra Leona, causando un hambre muy difundida. Los conflictos armados en África

Por consiguiente, debe haber una clase considerable de personas que tienen tanto la voluntad como el poder para consumir más riqueza material de la que producen, o las clases mercantiles no podrían seguir produciendo en forma rentable mucho más de lo que consumen. En esta clase, los terratenientes ocupan sin duda un lugar preeminente; pero si no cuentan con la ayuda de la gran masa de individuos dedicados a los servicios personales, a quienes ellos mantienen, su propio consumo sería insuficiente para mante-

han destruido la infraestructura, han desviado los recursos necesarios para utilizarlos en la milicia y han obstaculizado los esfuerzos para proporcionar ayuda. Con frecuencia los gobiernos han negado la ayuda alimentaria a las áreas controladas por fuerzas antigubernamentales. Además, la milicia, en secreto o en forma descarada, ha desviado los alimentos y los medicamentos donados.

De manera que el fantasma de Malthus todavía ronda en algunas partes de África. En años recientes los caprichos de la naturaleza y las realidades de la guerra se han unido al crecimiento de la población para amenazar la supervivencia de muchos de sus habitantes.

Amartya Sen (capítulo 20), aun cuando reconoce esas causas malthusianas de la hambruna, ofrece explicaciones adicionales, incluso la noción de que el mismo Malthus es un cómplice inconsciente de la promoción del hambre y la inanición. Según Sen, la teoría de la población de Malthus simplificó demasiado el problema al poner toda la atención en la producción de alimentos per cápita, un error repetido por los legisladores y analistas modernos. Siempre y cuando la producción de alimentos per cápita se mantenga constante, no se percibe ninguna amenaza de una hambruna (“optimismo malthusiano”) y la acción correctiva puede llegar demasiado tarde. Lo que Malthus no abordó en su *Ensayo** fue a lo que Sen se refiere como el “problema de adquisición”, los procesos con los cuales las personas obtienen alimentos y otros bienes. Los alimentos se pueden adquirir ya sea por la producción directa (los agricultores que cultivan sus propias cosechas), o bien indirectamente a partir de la producción de un ingreso que se convierte en alimentos mediante el intercambio (trabajadores con salarios). Si un segmento de la población carece de un ingreso adecuado para comprar alimentos, el resultado puede ser una hambruna, aun cuando haya alimentos disponibles.

Sen separa las hambrunas en dos amplias categorías: hambrunas del auge y hambrunas del desplome. En una hambruna del auge (la hambruna de Bengala de 1943), un gran segmento de la población no se beneficia con el rápido, pero desigual, crecimiento económico. Sufre una baja en el ingreso real (debido a la baja de los salarios nominales o bien a la inflación) y el empeoramiento de su posición absoluta y relativa le impide competir con éxito por los alimentos disponibles. Las hambrunas del desplome son el resultado de una depresión económica, pero no necesariamente de un descenso en la producción de alimentos.

Según Sen, la prevención de la hambruna y los esfuerzos para ayudar fracasan a menudo debido a la excesiva confianza en la señal de advertencia malthusiana de la producción de alimentos per cápita. Al ignorar los procesos mediante los cuales las personas adquieren alimentos, las hambrunas ocurren en lugares en donde el alimento, si no es abundante, por lo menos es adecuado para alimentar a la población.[†]

* Según Sen, Malthus aborda el problema de la adquisición, pero en una de sus obras menos leídas, *An Investigation of the Cause of the Present High Price of Provisions* (1800).

† Amartya Sen, “Food, Economics, and Entitlements”, *The Political Economy of Hunger*, editores Jean Dreze, Amartya Sen y Athar Hussain. Oxford: Oxford University Press, 1995, pp. 50-68; véase también Amartya Sen, *Poverty and Famines*, Oxford: Oxford University Press, 1981.

ner e incrementar el valor de la producción y para permitir el incremento de su cantidad, más que contrarrestar la baja de su precio. Y en ese caso el capitalista tampoco podría continuar con los mismos hábitos de ahorrar.¹⁰

¹⁰ Thomas Malthus, *Principles of Political Economy*, segunda edición, 1951: reimpreso, Nueva York: A. M. Kelley, 1986, p. 400. [Segunda edición original publicada, 1836; primera edición original publicada, 1820.] Reimpreso con autorización del editor.

Necesidad de un consumo improductivo

El gasto de los terratenientes es esencial para evitar una sobrecarga del mercado que, a su vez, produciría un estancamiento económico.¹¹ La renta, decía Malthus, es un excedente basado en la diferencia entre el precio de la producción agrícola y los costos de producción (salarios, interés y utilidades). Por consiguiente, su gasto se suma a la demanda efectiva sin añadir el costo de la producción. Las otras formas de ingreso, salarios, interés y utilidades incrementan el poder adquisitivo, pero también incrementan los costos de producción y esos costos se deben mantener bajos si una nación quiere mantener su posición competitiva en los mercados mundiales.

Implicaciones de la política

Esta teoría de las sobrecargas del mercado y de la necesidad de un consumo improductivo tuvo varias implicaciones políticas. La más importante, según Malthus, era que se debían conservar las leyes del maíz. Los aranceles sobre el grano importado enriquecen a los terratenientes y, en consecuencia, promueven un consumo improductivo. Este último es necesario para evitar un estancamiento económico.

Aun cuando Malthus estaba a favor del consumo improductivo de los terratenientes, incluso de la contratación de grandes números de sirvientes humildes, se oponía a un excesivo consumo improductivo financiado por el gobierno. Los funcionarios gubernamentales, soldados, marinos y quienes viven del interés sobre la deuda nacional necesitan impuestos más altos, que podrían impedir el incremento de la riqueza. La sociedad debería considerar que la propiedad privada es algo sagrado y no debería permitir la distribución de la riqueza mediante unos impuestos excesivos. Y tampoco es deseable una deuda creciente del gobierno, debido a que la inflación que promueve perjudicaría a quienes tienen un ingreso fijo.

En su *Principios de economía política*, Malthus implicaba que la guerra ofrecía otro estímulo que podía eliminar las sobrecargas:

Inglaterra y Estados Unidos... sufrieron menos con las [guerras napoleónicas], o más bien se enriquecieron con [ellas] y ahora están sufriendo más por la paz. Ciertamente es una circunstancia muy desafortunada que alguna vez haya ocurrido cualquier periodo en el cual la paz parece haber estado relacionada con el infortunio, en una forma tan marcada.¹²

Para los momentos de un agudo infortunio económico, Malthus recomendaba que el gobierno gastara en obras públicas:

También es importante saber que, en nuestros intentos por ayudar a las clases trabajadoras en un periodo como el actual, es deseable emplearlas en aquellas clases de trabajo cuyos resultados no pueden provenir de la venta en el mercado, como carreteras y obras públicas. La objeción a emplear grandes sumas de esta manera, planteada por los impuestos, no sería su tendencia a disminuir el capital empleado en un trabajo productivo, debido a que esto, hasta cierto grado, es exactamente lo que se desea; pero tal vez podría tener el efecto de ocultar gran parte de la falta de demanda de trabajo a nivel nacional, y de impedir que la población se adapte gradualmente a una demanda

¹¹ Aun así, decía Malthus, puede ocurrir una sobrecarga general si los deseos de los consumidores se llegan a saciar. Vea Salim Rashid, "Malthus' Model of General Gluts", *History of Political Economy* 9 (otoño de 1977), pp. 55-79.

¹² Malthus, *Principles of Political Economy*, op. cit., segunda edición, p. 422.

reducida. Sin embargo, en un grado considerable, esto se podría corregir mediante los salarios [bajos] que se pagan.¹³

En el capítulo 7 descubrirá que Ricardo negaba la posibilidad de un desempleo a largo plazo, y respondía a Malthus como sigue:

Un grupo de trabajadores improductivos es tan necesario y útil en vista de una futura producción, como el fuego, que debe consumir en el almacén de los fabricantes los bienes que esos trabajadores improductivos consumirían de otra manera. ¿En qué forma puede consumir cualquier hombre mis productos, sin devolverme un rendimiento cualquiera, que me permita hacer una fortuna? Debo pensar que sería más probable que hiciera mi fortuna si el consumidor de mis productos me devolviera el valor equivalente.¹⁴

EVALUACIÓN DE LAS CONTRIBUCIONES DE MALTHUS

Las teorías de Malthus fueron bien recibidas por los terratenientes acaudalados, un grupo que desde hacía largo tiempo había sido dominante, pero que perdía rápidamente su poder político y su prestigio social. Su teoría de la población absolvía a los ricos de cualquier responsabilidad por la pobreza; los pobres sólo podían culparse a ellos mismos por su posición. Malthus se oponía a las leyes de los pobres que, si se abolían, reducirían efectivamente los impuestos sobre la propiedad en una época en que la posesión de propiedades estaba concentrada entre muy pocas personas. Su defensa de las leyes del maíz y del consumo improductivo servía de la misma manera a los intereses de los terratenientes. Causa cierta sorpresa que haya escrito en sus *Principios de economía política* que: “Es un tanto singular que el señor Ricardo, un receptor de considerables rentas, haya menospreciado tanto su importancia nacional; mientras que a mí, que nunca recibí ni espero recibir nada, es probable que me acusen de sobrestimar su importancia”.¹⁵

Malthus de hecho sí sobrestimó la importancia de las rentas y del gasto de los terratenientes. Su distinción entre consumo productivo e improductivo es inexacta. El gasto de todos los grupos en la economía es productivo en el sentido de que ese gasto crea una demanda de bienes y servicios y, por consiguiente, hace que se produzcan. Sin embargo, la teoría de las sobrecargas del mercado sí mostró una conciencia del problema potencial del desempleo resultante por la ausencia de una demanda total. En este aspecto tuvo una percepción significativa hacia lo que la historia ha mostrado que es un problema ocasional de una economía capitalista. Esa percepción se reconoció y fue ampliada considerablemente por Keynes en la década de los treinta del siglo pasado.

Malthus no sólo sobrestimó la importancia de las rentas, sino que también sobrestimó el índice de crecimiento de la población en relación con el de la subsistencia. La difundida pobreza de su época requería una explicación y Malthus desarrolló lo que parecía ser una teoría plausible. Pero la evidencia subsiguiente no ha respaldado las predicciones de la teoría. Aun cuando la población mundial se ha incrementado en una

¹³ *Ibidem*, segunda edición, pp. 429-430.

¹⁴ Ricardo, *The Works and Correspondence of David Ricardo*, op. cit., tomo 2, pp. 421-422.

¹⁵ Malthus, *Principles of Political Economy*, segunda edición, op. cit., pp. 216-217n.

forma impresionante, de alrededor de mil millones en 1800 a tres mil millones en 2000, lo ha hecho en una progresión geométrica mucho más baja que veinticinco años. Y, lo que es más importante, la producción del mundo se ha incrementado con mayor rapidez. El resultado ha sido un crecimiento de la producción y el ingreso per cápita en el mundo.

Malthus desarrolló una teoría de las utilidades disminuidas en la agricultura, basada en el punto de vista de que los mejoramientos hechos a una cantidad fija de tierra proporcionarían aumentos cada vez más pequeños en la producción. “Cuando se haya añadido un acre a otro acre hasta que toda la tierra fértil está ocupada, el incremento anual de los alimentos debe depender de la mejora [mejoramiento] de la tierra ya poseída. Esto es un fondo que, debido a la naturaleza de todas las tierras, en vez de incrementarse, debe disminuir gradualmente.”¹⁶ Pero Malthus subestimó las posibilidades de expandir la producción agrícola. Hoy en día, como resultado de las innovaciones tecnológicas y de la acumulación de capital, un número menor de trabajadores en la agricultura produce más alimentos que nunca antes. En vez de estar impulsados hacia una subsistencia biológica, los salarios en las economías industriales han aumentado en forma muy marcada desde el periodo en que escribió Malthus.

En cuanto al crecimiento de la población, Malthus tendía a aseverar y a moralizar, más que a analizar, y no reconoció que los puntos de vista sobre la moralidad están sujetos a un cambio. (Por ejemplo, los préstamos con interés antes se consideraban un pecado.) Malthus descartó el control de la natalidad como un vicio y, como resultado, sus predicciones de la población no dejaban cabida a la realidad de la utilización tan difundida de anticonceptivos. De hecho, los incrementos en la producción nacional pueden *reducir* el índice de nacimientos en aquellas sociedades en donde los métodos para el control de la natalidad están ampliamente disponibles. Los costos de oportunidad de tener hijos aumentan cuando los salarios por hora reales se incrementan y muchas personas limitan el tamaño de sus familias.¹⁷

Sin embargo, al reconocer estas críticas, también hay que hacer hincapié en que la teoría de la población de Malthus todavía tiene una importancia considerable en el mundo actual. El setenta y siete por ciento de los habitantes del mundo vive en naciones en vías de desarrollo y nueve de cada diez personas que se sumarán a la población mundial entre 2000 y 2010 vivirán en esos países. El veinte por ciento de la población mundial vive con menos de un dólar al día. Para algunos de los habitantes más pobres del mundo, las predicciones malthusianas de la hambruna, la desnutrición y las enfermedades son demasiado reales. Pero hoy en día esas realidades se consideran como problemas de producción y distribución que exigen soluciones, más que como resultados inevitables y en gran parte ineludibles de la ley natural.

Por último, cabe reconocer que la población y las sobrecargas del mercado sólo eran dos de varios temas de la economía política de interés para Malthus. Su formulación de la teoría del valor es particularmente digna de mención. Aun cuando fragmentada, se basaba tanto en la oferta como en la demanda, en vez de hacerlo simplemente en los costos de producción. En una carta a Ricardo, Malthus escribió:

[...] cuando usted rechaza la consideración de la demanda y la oferta en el precio de los bienes y se refiere solamente a los medios de suministro, a mí me parece que sólo está viendo la mitad de su tema. Ninguna riqueza puede existir a menos que la demanda, o la

¹⁶ Malthus, *An Essay on the Principles of Population*, sexta edición, *op. cit.*, p. 4.

¹⁷ La teoría implícita en esta tendencia se puede encontrar en Gary Becker, *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago: University of Chicago Press, 1976, sexta parte.

estimación en la cual se tiene al bien, excedan del costo de producción; y en lo que concierne a una vasta masa de bienes, ¿no es la demanda lo que realmente determina el precio? ¿Cuál es el precio del maíz y de la calidad de la tierra donde se cultivó determinados por el estado de la población y la demanda? ¿Cómo se determina el precio de los metales?¹⁸

Ricardo replicó que había reconocido totalmente el papel de la demanda en la determinación del valor de los bienes que no son reproducibles (en el lenguaje actual, los bienes para los cuales la oferta es perfectamente inelástica). En el caso de los bienes reproducibles, decía Ricardo, el costo a largo plazo de la producción determinará el valor del bien. Sin embargo, Malthus estaba “en el sendero de una teoría no totalmente expresada sino hasta finales del siglo, la teoría neoclásica del valor”.¹⁹

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y exponga la importancia de cada uno de los siguientes conceptos y autores para la historia del pensamiento económico: Malthus, *Ensayo sobre el principio de la población*, ley de Speenhamland, Godwin, Condorcet, controles preventivos para la población, controles positivos para la población, la ley de los pobres, teoría de las sobrecargas del mercado, consumo improductivo y leyes del maíz.
2. Compare y diferencie la implicación para los salarios de la teoría de la población presentada por Thomas Malthus con la teoría de los salarios de Adam Smith (capítulo 5).
3. Resuma la teoría de la población de Malthus y relaciónela con su posición respecto a las leyes de los pobres. ¿En qué forma se relaciona esta teoría con su noción de los rendimientos decrecientes asociados con las “mejoras” a la tierra?
4. ¿Cómo ayuda la teoría de la población de Malthus a explicar las hambrunas? ¿En qué formas no ayuda, o incluso distorsiona la comprensión de las causas que contribuyen a las hambrunas modernas?
5. Según Malthus, ¿qué son las sobrecargas del mercado? ¿Cómo y por qué ocurren? ¿De qué modo evitarlas? ¿Cuál es la importancia de las leyes del maíz para todo esto?
6. Explique lo siguiente: aun cuando la teoría malthusiana de las sobrecargas fue el primer intento para explicar el desempleo, no era una teoría de los ciclos de negocios.
7. Ilustre, con una gráfica contemporánea de la oferta y la demanda, lo siguiente: la teoría de la población de Malthus implicaba un salario de subsistencia. Los incrementos en la demanda de trabajo se compensarían totalmente con los posibles incrementos en la oferta de trabajos. Explique.
8. Contraste las razones de Malthus para estar a favor de los aranceles sobre el grano importado, con las razones citadas por los mercantilistas.
9. Debata lo siguiente: la forma de mejorar los estándares de vida en los países pobres no es reducir el crecimiento de la población, sino más bien promover el crecimiento de la producción. Una vez que la producción real y los salarios empiecen a aumentar, el índice de crecimiento de la población disminuirá.
10. Relacione la siguiente declaración de Mark Blaug acerca de la teoría de la población de Malthus: “Si nos hacen una predicción que no se puede falsificar dentro de un periodo específico, nunca podremos falsificar la teoría, debido a que en cada momento nos dirán que esperemos y veamos qué ocurre”.

¹⁸ Ricardo, *The Works and Correspondence of David Ricardo*, tomo 8, op. cit., p. 286.

¹⁹ Everett J. Burt Jr., *Social Perspectives in the History of Economic Theory*, Nueva York: St. Martin's, 1972, p. 87.

Lecturas selectas

Libros

- Blaug, Mark, editor. *Robert Malthus and John Stuart Mill*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1991.
- Godwin, William. *An Enquiry Concerning Political Justice and Its Influence on General Virtue and Happiness*. 2 tomos. Nueva York: Knopf, 1926. [Publicado originalmente en 1793.]
- Hollander, Samuel. *Economics of Thomas Robert Malthus*. Toronto: Toronto University Press, 1997.
- Malthus, Thomas R. *An Essay on the Principles of Population*. Londres, 1798.
- _____. *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent*. Editado por Jacob H. Hollander. Baltimore, MD: Johns Hopkins Press, 1902. [Publicado originalmente en 1815.]
- _____. *Principles of Political Economy*. Segunda edición. Nueva York: Kelley, 1951. [La segunda edición se publicó originalmente en 1836; la primera edición se publicó en 1820.]
- Oser, Jacob. *Must Men Starve? The Malthusian Controversy*. Londres: Cape, 1956; Nueva York: Abelard-Schuman, 1957.
- Schapiro, J. Salwyn. *Condorcet and the Rise of Liberalism*. Nueva York: Harcourt, Brace & World, 1934.
- Smith, Kenneth. *The Malthusian Controversy*. Londres: Routledge and Kegan Paul, 1951.
- Winch, Donald. *Malthus*. Nueva York: Oxford University Press, 1987.

Artículos en revistas

- Bonar, James, C. R. Fay y J. M. Keynes. "A Commemoration of Thomas Robert Malthus." *Economic Journal* 45 (junio de 1935), pp. 221-234.
- Dorfman, Robert. "Thomas Malthus and David Ricardo." *Journal of Economic Perspectives* 3 (verano de 1989), pp. 153-164.
- Gilbert, G. N. "Economic Growth and the Poor in Malthus' *Essay on Population*." *History of Political Economy* 12 (primavera de 1980), pp. 83-96.
- Hollander, Samuel. "Malthus's Vision of the Population Problem in the *Essay on Population*," *Journal of History of Economic Thought* 12 (primavera de 1990), 1, p. 26.
- Levy, David. "Some Normative Aspects of the Malthusian Controversy." *History of Political Economy* 10 (verano de 1978), pp. 271-285.
- Minisimposio: Malthus en 200 (documentos y comentarios de Neil de Marchi, A. M. C. Waterman, Samuel Hollander, John Pullen y Donald Winch). *History of Political Economy* 30 (verano de 1998), pp. 289-364.
- Pullen, J. M. "Malthus on Agricultural Protection: An Alternative View". *History of Political Economy* 27 (otoño de 1995), pp. 517-530.
- Rashid, Salim. "Malthus' Model of General Gluts." *History of Political Economy* 9 (otoño de 1977), pp. 366-383.
- _____. "Malthus' Principles y and British Economic Thought, 1820-35." *History of Political Economy* 13 (primavera de 1981), pp. 55-79.

Capítulo

7

LA ESCUELA CLÁSICA: DAVID RICARDO

Aun cuando Smith fue el fundador de la escuela clásica y estableció su tono dominante, David Ricardo (1772-1823), un contemporáneo de Malthus, fue la figura principal en el desarrollo posterior de las ideas de la escuela. Ricardo demostró las posibilidades de utilizar el método de razonamiento abstracto para formular las teorías económicas. También extendió la indagación económica a la distribución del ingreso. Alrededor de Ricardo se reagrupó un ferviente grupo de eruditos, que con entusiasmo difundieron sus ideas. Esos seguidores modificaron y ampliaron sus teorías, y las hicieron avanzar hacia posiciones neoclásicas.

Después de presentar los detalles importantes de la vida de Ricardo, se plantean sus puntos de vista sobre el problema de la moneda en Inglaterra. A continuación se desarrolla su teoría de la renta de la tierra y su teoría relacionada de los rendimientos decrecientes. Otras teorías pertinentes para los dos temas importantes que siguen son: en primer lugar, la teoría del valor de intercambio y, en segundo, la teoría de la distribución del ingreso. El capítulo continúa con secciones sobre la ley de las ventajas comparativas de Ricardo, sus opiniones acerca de la posibilidad del desempleo y una breve evaluación de su contribución total.

DETALLES BIOGRÁFICOS

Ricardo, el tercero de diecisiete hijos, nació en Inglaterra en una familia de inmigrantes judíos proveniente de Holanda. Lo capacitaron para el negocio de corredor de valores de su padre, a donde ingresó a los catorce años de edad. A los veintiuno contrajo matrimonio con una mujer cuáquera y renunció a la fe judía para convertirse en unitario. Como resultado de ese acto, su padre lo repudió, aunque más adelante se reconciliaron. Con los fondos que le adelantaron los banqueros que lo conocían y confiaban en él, el joven Ricardo ingresó por su cuenta al mercado de valores. En unos cuantos años había acumulado más riquezas que su padre y a los cuarenta y tres años se retiró de los negocios. Sin embargo, cuidó de sus intereses durante el resto de su vida. Ricardo falleció a causa de una infección en el oído cuando tenía cincuenta y un años; dejó una gran fortuna, dos terceras partes de ella en propiedades e hipotecas.

Los principios de Ricardo para hacer dinero en el mercado de valores son tan interesantes para muchos como sus abstractas teorías económicas. Decía que había ganado todo su dinero al observar que las personas por lo general exageraban la importancia de los acontecimientos. Si había una razón para un pequeño avance en los valores del mercado, él compraba debido a su certidumbre de que ocurriría un pequeño avance. Cuando las acciones estaban a la baja, vendía con la convicción de que la alarma y el pánico producirían una baja no garantizada por las circunstancias.

Ricardo también le acreditaba su éxito financiero a que se contentaba con pequeñas utilidades: nunca retenía durante mucho tiempo los bienes o los valores si podía ganar rápidamente una pequeña utilidad. Ricardo tenía la mirada puesta en cada

nueva carretera, banco o empresa de fondos en común, y cuando consideraba que la perspectiva de éxito era razonable, compraba acciones. Afirmaba que las acciones de las nuevas empresas muy pronto subían por encima de su precio a largo plazo y las vendía rápidamente, con el fin de invertir en otra parte. Su buena reputación de especulador sensato llevaba a otros a comprar cuando él compraba. Lo citaban cuando él decía: “En este estado de las cosas, debe ser manifiesto que tal vez a menudo he creado esa misma demanda que me permitió deshacerme del artículo comprado, con una pequeña utilidad, apenas muy poco tiempo después.”

Como persona de convicciones firmes y altos principios, con frecuencia Ricardo abogaba por políticas que estaban en conflicto con sus propios intereses. Esgrimía argumentos en contra de las excesivas ganancias del Banco de Inglaterra, aun cuando él mismo era accionista de dicha institución. Defendía la causa de los inversionistas en bonos del gobierno británico cuando él había dejado de ser inversionista. Incluso después de que Ricardo se había convertido en un importante terrateniente, presentó teorías que, según sus críticos, arruinarían a los terratenientes. La reforma parlamentaria, que él apoyaba con entusiasmo, lo privó del escaño que había comprado para representar a un distrito electoral irlandés en donde él jamás había vivido ni había visitado. Abogaba por un impuesto sobre el capital para liquidar la deuda nacional, a pesar de que él era una de las personas más acaudaladas de Inglaterra. Otras reformas que favorecía incluían la votación mediante una papeleta secreta, la legalización del derecho a discutir libremente las opiniones religiosas, la reducción del número de ofensas sujetas a la pena capital, la abolición del flagelo como un castigo de los tribunales y el fin de las leyes de discriminación en contra de los católicos romanos. Sólo después de la muerte de Ricardo se aprobó un acta (en 1829) que otorgaba a los católicos el derecho de ocupar un escaño en el Parlamento y desempeñar algunos cargos públicos.

Ricardo, sin ninguna educación formal después de los catorce años de edad, volvió a su estudio sistemático de la economía política más adelante en su vida. En su juventud, durante su tiempo libre Ricardo trabajaba con mucha diligencia en ciencias físicas y matemáticas. Cuando tenía veintiún años se tropezó con *La riqueza de las naciones* de Smith y fue ese afortunado acontecimiento lo que atrajo su atención hacia la economía. Su primera “obra publicada”, una carta a un periódico sobre los problemas de la moneda, no apareció sino hasta diez años después. Sin embargo, en el transcurso de la década siguiente había terminado sus principales obras, incluyendo sus *Principios de economía política y tributación* (1817). La redacción era difícil y ardua para Ricardo, a pesar de su aguda mente analítica. “¡Oh, si yo fuera capaz de escribir un libro!”, le escribió a su amigo James Mill, quien para alentarle le respondió: “Puesto que usted ya es el mejor *pensador* sobre economía política, estoy decidido a que también sea el mejor escritor.” Mill leía y criticaba sus textos y siempre le incitaba a producir cuando Ricardo sentía que le resultaba imposible escribir.

Ricardo fue un ejemplo sobresaliente del pensador deductivo. Empezaba con sus premisas básicas y después empleaba la lógica para deducir generalizaciones. Ricardo llamaba a sus amplias generalizaciones *leyes económicas* y consideraba que su operación era tan válida en la economía como lo son las leyes de la física en las ciencias naturales. Por ejemplo, había leyes que regulaban la distribución de metales preciosos en todo el mundo, leyes que gobernaban el intercambio internacional de bienes, leyes que regulaban la distribución del ingreso, etcétera. Aun cuando Ricardo estaba muy familiarizado con los negocios y con la vida económica a través de su experiencia personal, no utilizaba el método de razonamiento inductivo. Es decir, no recopilaba datos

históricos o experimentales; y tampoco razonaba desde la parte hasta el todo, desde lo particular hasta lo general, desde los hechos hasta las teorías. En vez de ello formulaba leyes generalizadas y después, en ocasiones, se basaba en hechos para ilustrar su operación. Schumpeter (capítulo 23) se refirió a su tendencia a utilizar suposiciones restrictivas para reforzar sus argumentos como el “vicio ricardiano”. Sin embargo, los aspectos teóricos que le interesaban a Ricardo tuvieron una relación significativa con los problemas prácticos tanto de su época como de épocas posteriores.

EL PROBLEMA DE LA MONEDA

En 1797, a la mitad de más de dos décadas de contienda armada entre Inglaterra y Francia, el pánico y una demanda general e insistente de oro redujeron peligrosamente las reservas del Banco de Inglaterra. Cuando el gobierno suspendió los pagos en efectivo, Inglaterra se encontró con un estándar de papel irredimible. En otras palabras, las personas que tenían papel moneda no lo podían amortizar por oro. En 1813, el precio del oro aumentó gradualmente de su precio de paridad en la casa de moneda, de alrededor de 3.17 libras esterlinas por onza, a un precio de mercado de 5.10, situación acompañada por una inflación general de precios. En vez de que el oro se llevara a la casa de moneda, en donde se recibía a 3.17 libras esterlinas, se vendía en privado en el mercado doméstico o extranjero. Los preocupados ciudadanos se preguntaban por qué aumentaba el precio de mercado del oro y cómo se podía detener esta tendencia.

Debido a que Ricardo hacía operaciones con el Banco de Inglaterra que implicaban grandes sumas de dinero, empezó a reflexionar y a escribir sobre este tema. Su conclusión acerca del llamado *problema de la moneda* reafirmó la teoría de la cantidad de dinero que antes habían comentado Locke, Hume y Smith. El banco, decía Ricardo, emitía un exceso de papel moneda debido a que ya no estaba controlado por el requerimiento de pagar oro a demanda. La impresión y los préstamos de billetes bancarios eran operaciones rentables que ayudaban a financiar los gastos del gobierno, pero que difícilmente conducían a precios estables para el oro o los bienes. Era una situación similar a la práctica feudal de los príncipes de raspar el oro de las monedas que llegaban a través del tesoro, como una forma de financiar sus excesivos gastos. Al incrementar la oferta de dinero, el Banco de Inglaterra hizo que subieran los precios de los bienes, reduciendo así el valor de la moneda.

El problema, según Ricardo, no era el precio alto del oro, sino más bien el bajo valor de la libra esterlina. Dicho de una manera sencilla, ahora eran necesarias más libras para comprar una onza de oro. El remedio que aconsejaba Ricardo era un regreso al estándar del oro. Entonces, si el precio del oro en el mercado aumentaba, la moneda se redimiría por oro en el banco al precio de la casa de moneda. Cada emisión excesiva de billetes bancarios se cancelaría automáticamente debido al flujo de papel moneda hacia el banco. La restauración del estándar del oro frenaría la inflación.

Los directores del Banco de Inglaterra y sus amigos argumentaban que el precio de mercado del oro aumentaba debido a su creciente escasez; el oro, no el papel moneda, había cambiado su valor. Si se restauraba el estándar del oro, cada guinea de oro se retiraría del banco y se vendería en el extranjero.

Ricardo replicó que había evidencia de que el papel moneda, no el oro, era lo que había cambiado de valor. Una onza de oro compraba tantos bienes como antes. Pero el papel que representaba a ese oro al precio de paridad de la casa de moneda, compraría mucho menos, debido a que la inflación de precios era en términos de dinero. En cuanto a que el oro saldría del país, eso sucedía, excepto el que se retenía

en las arcas del banco. El estándar del oro se podía restaurar sin riesgo si el banco primero reducía su circulación de billetes bancarios. Para eliminar el costo de la acuñación y para economizar en el oro que de otra manera circularía como monedas, Ricardo proponía un estándar de lingotes. El banco debería comprar y vender el oro en lingotes, en vez de en moneda a demanda, y la operación mínima sería de 20 onzas por lo menos.

El plan de Ricardo fue adoptado por el Parlamento en 1819: se ordenó al Banco de Inglaterra que reanudara los pagos en oro en lingotes de 60 onzas. Para 1821 se aprobó una ley requiriendo el pago en moneda. El estándar del oro sirvió durante más de un siglo después de eso, excepto durante las grandes guerras y las crisis financieras.

TEORÍA DE LOS RENDIMIENTOS DECRECIENTES Y DE LA RENTA

La ley de los rendimientos decrecientes y la teoría de la renta fueron elaboradas por Ricardo en respuesta al debate sobre las leyes del maíz (capítulo 6). Debe recordar que el concepto de los rendimientos decrecientes en la agricultura data de la época de Turgot, el funcionario gubernamental y fisiócrata francés.¹ Pero en 1815 Ricardo, Malthus, West y Torrens reformularon el principio y lo aplicaron a la renta de la tierra. Con modestia, Ricardo les acreditó el descubrimiento a Malthus y a West. Pero fue Ricardo quien desarrolló la noción con más claridad y en una forma más completa para desarrollar su teoría de la renta. Ricardo se convirtió en el primer economista en formular un principio marginal en el análisis económico. Por consiguiente, su teoría de la renta es original y de gran influencia para la aparición posterior de la escuela marginalista.

“La renta”, decía Ricardo, “es aquella porción del producto de la tierra que se paga al terrateniente por la utilización de los poderes originales e indestructibles de la tierra”. Modificó esta definición para incluir a la renta como el rendimiento sobre las inversiones de capital a largo plazo que se amalgaman con la tierra e incrementan su productividad. Según Ricardo, la renta se origina como los márgenes tanto extensivos como intensivos del cultivo.

La renta en el margen del cultivo extensivo

Nadie paga renta en un país recién colonizado y en donde abunda la tierra fértil. Pero:

Cuando en el progreso de la sociedad, la tierra del segundo grado de fertilidad se dedica al cultivo, la renta comienza inmediatamente sobre la de primera calidad y la cantidad de esa renta dependerá de la diferencia en la calidad de esas dos porciones de tierra.

Cuando la tierra de tercera calidad se dedica al cultivo, la renta comienza de inmediato sobre la de segunda y está regulada como antes, por la diferencia en sus poderes productivos. Al mismo tiempo, la renta de la de primera calidad aumentará, ya que siempre debe estar por encima de la renta de la de segunda, por la diferencia entre el producto que rinde con una determinada cantidad de capital y de trabajo. Con cada paso en el progreso de la población, que obligará a un país a recurrir a la tierra de una calidad peor para permitirle incrementar su suministro de alimentos, aumentará la renta sobre todas las tierras más fértiles.²

¹ La idea fue expresada de nuevo en 1777 por el economista escocés James Anderson.

² David Ricardo, *The Works and Correspondence of David Ricardo*, editor Piero Sraffa, tomo 1, Cambridge, University Press, 1962. Copyright del editor y reimpresso con su autorización.

Tabla 7-1
Renta medida del margen de cultivo extensivo

PRECIO DEL TRIGO POR BUSHEL	RENTA DERIVADA DE CADA GRADO DE TIERRA				
	A	B	C	D	E
	Entrada: \$10	\$10	\$10	\$10	\$10
	Rendimiento: 20	15	10	5	4
	(bushell/acre)				
\$0.50	0*	—	—	—	—
0.66⅔	\$ 3.33	0*	—	—	—
1.00	10.00	\$ 5.00	0*	—	—
2.00	30.00	20.00	\$10.00	0*	—
2.50	40.00	27.50	15.00	\$2.50	0*

*Precio al cual se hace una entrada de \$10.

El producto de la tierra marginal producirá el ingreso suficiente para cubrir todos los gastos de producción más la tasa promedio de utilidad sobre la inversión en trabajo y capital. El valor de la producción de una granja depende del trabajo requerido por unidad de producción sobre la tierra menos productiva en uso. La mejor tierra produce un excedente que el terrateniente toma como renta.

La tabla 7-1 ilustra la teoría de la renta de Ricardo y muestra cómo se mide una renta del margen *extensivo* de cultivo. La tabla muestra cinco grados de tierra (desde el más alto, A, hasta el más bajo, E). La inversión de \$10 por acre da el mayor rendimiento de A, 20 bushels por acre, debido a que es la mejor tierra, mientras que E, la peor tierra, sólo da un rendimiento de cuatro bushels por acre. La columna izquierda muestra varios precios del trigo. Si el precio del trigo es menor de \$0.50 por bushel, no se produciría nada, debido a que el rendimiento, incluso de la tierra del mejor grado, sería insuficiente para justificar los \$10 de entradas. A \$0.50 por bushel conviene invertir los \$10 por acre en la tierra A, debido a que el rendimiento de 20 bushels proporciona \$10 ($20 \times \$0.50$) de rendimiento y eso es suficiente para cubrir los costos de trabajo y de capital, incluso la tasa promedio de utilidad. Pero debe observar que aquí la renta es de cero; los rendimientos sólo son iguales a los costos de las entradas. Si el precio del trigo aumenta a \$0.66⅔, conviene invertir \$10 por acre tanto en la tierra A como en la B. A \$0.66⅔ por bushel, la tierra B produce \$10 ($15 \times \$0.66⅔$) de rendimiento, mientras que la tierra A produce 13.33 ($20 \times \$0.66⅔$).

¿Cuál será entonces la renta sobre la tierra B? ¿Sobre la tierra A? Las respuestas se muestran en las respectivas columnas en la tabla. La tierra B acumula una renta de cero ($\$10 - \$10$), mientras que si se utiliza A, eso permite una renta de \$3.33 ($\$13.33 - \$10$) sobre B. La renta sobre la tierra A ocurre debido a que un rendimiento de \$10 es suficiente para que el arrendatario cubra los gastos de trabajo y de capital con una utilidad promedio. La competencia entre los arrendatarios hace que liciten \$3.33 por acre por el derecho de cultivar la tierra A y el arrendatario recibe esa suma en forma de renta. Si el precio del trigo sube a \$1 por bushel, la tierra C se convierte en la tierra marginal de renta cero, B produce una renta de \$5 por acre y A produce \$10. Si el precio del trigo aumenta a \$2, la tierra D entrará en la producción y la renta sobre A,

Tabla 7-2
Renta medida del margen de cultivo intensivo

TIERRA GRADO A				
Marginal				
Precio del trigo por bushel	Entrada	Producción	Producción	Renta
\$0.50	\$10	20	—	0
0.66⅔	20	35	15	\$ 3.33
1.00	30	45	10	15.00
2.00	40	50	5	60.00
2.50	50	54	4	85.00

TIERRA GRADO B					TIERRA GRADO C			
Marginal					Marginal			
	Entrada	Producción	Producción	Renta	Entrada	Producción	Producción	Renta
0.66⅔	\$10	15	—	0	—	—	—	—
1.00	20	25	10	\$ 5.00	\$10	10	—	0
2.00	30	30	5	30.00	20	15	5	\$10.00
2.50	40	34	4	45.00	30	19	4	17.50

B y *C* aumentará a \$30, \$20 y \$10. Se sugiere al lector que confirme estas cifras con el método antes mencionado para derivarlas.

La renta en el margen intensivo del cultivo

Debido a la ley de los rendimientos decrecientes, la renta también se origina del cultivo *intensivo* de la tierra. Si sucesivas unidades de trabajo y capital se suman a un área de tierra mientras la tecnología se mantiene constante, cada unidad añadida de inversión se sumará menos a la producción que las unidades previas. ¡De no ser así, los alimentos para todo el mundo se podrían cultivar en una maceta para plantas! La última unidad de trabajo y de capital se debe pagar sola y también debe proporcionar una tasa de utilidad promedio. Las unidades anteriores producen un rendimiento excedente, que es la renta.

La tabla 7-2 muestra datos hipotéticos para tres acres separados de tierra en diferente grado de disminución y analiza la renta en el margen intensivo. Aquí, como antes, el rendimiento recibido de la producción marginal se debe comparar con el costo del trabajo y del capital para generar esa producción extra. El principio de las utilidades disminuidas se refleja en la tabla en la columna de la “producción marginal”. La suposición una vez más es que se añaden entradas en incrementos de \$10. Debe observar que conforme se añaden más incrementos de \$10, es decir, a medida que se mueve hacia abajo en las columnas de entrada para cada grado de tierra, la producción aumenta a una tasa disminuida. Por consiguiente, la producción marginal o extra baja.

La tarea siguiente es determinar la renta. En principio enfoque su atención exclusivamente en el grado más alto de tierra. A un precio de \$0.50 por bushel, un gasto de \$10 es razonable y la renta es de cero (producción de $20 \times \$0.50 = \$10$ de ingreso, lo que cubre los costos de trabajo y de capital, incluso una utilidad promedio). ¿Qué sucede si el precio por bushel sube a \$1? Una vez más, si sólo atiende al acre de tierra grado A, verá que la renta ahora es de \$15. Los 45 bushels de producción se venden a \$1 cada uno, lo que produce \$45 de ingreso. Pero los costos de trabajo y de capital (columna de entradas) sólo son de \$30. El terrateniente cobra la diferencia de \$15 como renta. De manera similar, si el precio del trigo aumenta a \$2.50 por bushel, la renta sube a \$85 sobre el acre de tierra A. Observe que los precios más altos justifican la utilización de más entradas, aun cuando las entradas que se añaden no incrementan la producción total tanto como lo hicieron las adiciones previas.

Es relativamente fácil extender el análisis a más de un grado de tierra. A \$2.50 por bushel de trigo, no sólo conviene invertir \$50 en la tierra grado A, sino que también sería rentable emplear \$40 de entradas en la tierra B y \$30 en la C. Los costos totales de trabajo y de capital serían \$120 ($\$50 + \$40 + \$30$), mientras que la producción total sería de 107 bushels ($54 + 34 + 19$). El ingreso total sería de \$267.50 ($107 \times \$2.50$), lo que da una renta total de \$147.50 ($\$267.50 - \$120$) sobre los tres acres de tierra.³

Es obvio que cada incremento en el precio del trigo, no importa si es por medio de aranceles sobre el grano importado o debido al crecimiento de la población, sube la renta. Cada baja en el precio del grano, no importa si es por medio de aranceles más bajos, de mejoramientos tecnológicos o de una reducción en la población, baja las rentas. Observe también que la renta es tanto un rendimiento diferencial como un excedente por encima de los costos de capital y de trabajo. La renta es el precio determinado, pero no el precio determinante. Es decir, las rentas altas se explican por los precios del grano, pero los precios altos no se pueden explicar por las rentas altas. Es necesario tener en mente estos puntos importantes cuando examine las teorías del valor de intercambio y de la distribución de Ricardo.

TEORÍA DEL VALOR DE INTERCAMBIO Y LOS PRECIOS RELATIVOS

Valor de intercambio

A Ricardo le interesaban los valores relativos, no el valor absoluto; quería descubrir la base para la razón de intercambio entre los bienes. Eso le permitiría determinar las causas de los cambios en esos valores relativos a lo largo del tiempo.

En sus *Principios de economía política y tributación*, Ricardo escribió que un bien adquiere un valor de intercambio si tiene un valor de uso. La utilidad (poder que satisface el deseo subjetivo) no es la medida del valor intercambiable, aun cuando es esencial para él. Al tener una utilidad, o un valor de uso, los bienes derivan su valor de intercambio de dos fuentes: (1) su escasez y (2) la cantidad de trabajo requerido para obtenerlo. El valor de bienes *no reproducibles*, como las obras de arte excepcionales, los

³ Ricardo también estaba consciente de que la renta se puede originar debido a las diferencias en la ubicación. Si las tierras de igual fertilidad están situadas a diversas distancias del mercado, la tierra más alejada debe pagar los rendimientos normales de trabajo y capital. La tierra con una ubicación más favorable producirá rendimientos extra debido a los menores costos de transporte, y el terrateniente capturará esos rendimientos como renta de la tierra.

libros clásicos y las monedas antiguas, se determina sólo por su escasez. En el caso de esos artículos, la oferta es fija y, por consiguiente, la demanda será el factor primordial para determinar el valor de intercambio: “Su valor es totalmente independiente de la cantidad de trabajo que originalmente es necesaria para producirlos y varía con la riqueza y las inclinaciones variables de quienes desean poseerlos.” Pero la mayoría de los bienes son *reproducibles* y Ricardo suponía que se producen sin restricciones bajo condiciones de competencia. Fue a esos bienes a los que Ricardo aplicó su teoría del valor trabajo.

Recuerde que Smith expresó una teoría del valor trabajo para una sociedad primitiva en la cual no se utilizaban ni capital ni tierras (o en donde su abundancia relativa era tan grande que se podrían obtener gratuitamente). Después, cuando analizó una economía avanzada, Smith abandonó ese enfoque y en su lugar elaboró una teoría del valor de intercambio del “trabajo ordenado”. A diferencia de Smith, Ricardo aplicó su teoría del valor trabajo a una economía avanzada. De hecho, creía que la distinción de Smith entre los dos tipos de economías era artificial. Al referirse al ejemplo de Smith del venado y el castor, Ricardo señaló que “sin alguna clase de arma, no era posible destruir ni al castor ni al venado y, por consiguiente, su valor estaría regulado no exclusivamente por el tiempo y el trabajo necesarios para su destrucción, sino que además por el tiempo y el trabajo necesarios para proporcionar el capital del cazador, el arma con ayuda de la cual efectuaba su destrucción”.

Según Ricardo, el valor de intercambio de un bien depende del tiempo de trabajo necesario para producirlo. El tiempo de trabajo incluye no sólo el trabajo realizado para producir el bien mismo, sino también el trabajo incluido en la materia prima y los bienes de capital utilizados en el proceso de producción. La ventaja de este enfoque, decía Ricardo, es que se podría utilizar para determinar las causas de los cambios en los valores de intercambio a lo largo del tiempo. Por ejemplo, si la razón de intercambio de un castor por dos venados aumentó a lo largo del tiempo a cinco castores por dos venados, podría determinar si eso ocurrió debido a que se requirió menos tiempo de trabajo para atrapar a un castor, más tiempo de trabajo para cazar un venado, o alguna combinación de los dos.

El problema con esta sencilla teoría del valor es que, entre otras cosas, no parece tomar en cuenta factores tales como las diferencias en las razones de capital-trabajo entre las industrias, las diferencias en las combinaciones de trabajadores capacitados y no capacitados entre varias industrias, y las variaciones en los salarios, las tasas de utilidad y la renta entre los productores. Ricardo reconocía todas esas complicaciones potenciales y trató de abordar cada una de ellas.

Diferentes razones de capital-trabajo. Recuerde que Smith había observado que las diferentes razones de capital-trabajo entre las industrias significaba que si todos los bienes se vendían a su valor medido por el trabajo, las tasas de rendimiento del capital variarían entre las industrias. Por supuesto, eso no podría suceder en una economía competitiva, debido a que el capital sería atraído hacia las industrias de rendimiento más alto y alejado de las de rendimiento más bajo, hasta que las utilidades se igualaran. Como lo evidencia el siguiente ejemplo, parafraseado de la tercera edición de sus *Principios de economía política y tributación*, Ricardo también observó esta complicación.

Suponga que un agricultor emplea a 100 trabajadores durante un año para cultivar grano y que un fabricante de algodón emplea a 100 trabajadores al año para hacer una máquina que produzca hilo. La máquina tendrá el mismo valor que el grano.

Ahora, si durante el segundo año el agricultor emplea de nuevo a 100 trabajadores y el fabricante de algodón emplea a 100 trabajadores para que operen la máquina para producir el hilo, haga caso omiso del desgaste natural de la máquina y vea que los 100 trabajadores que cultivaron el grano durante el segundo año producirán bienes de menor valor que los 100 trabajadores que hilan, debido a que estos últimos utilizan capital y los primeros no. Si los índices de salarios fueran de \$50 al año por trabajador y las utilidades fueran del 10 por ciento, el valor del grano producido cada año y el valor de la máquina sería cada uno de \$5 500 $[(100 \times \$50) + (\$5 000 \times 0.10)]$. El hilo producido durante el segundo año tendría un valor de \$6 050 $[\$5 500 + (\$5 500 \times 0.10)]$ debido a que se tendría que ganar el 10 por ciento sobre la inversión en la máquina. De lo contrario, no se haría esa inversión de capital. De manera que tiene a dos capitalistas que emplean la misma cantidad de trabajo en la producción de sus bienes y, sin embargo, el valor de los bienes que producen difiere debido a las diferentes cantidades de capital fijo utilizadas por cada uno de ellos.

¿Cómo manejó Ricardo este problema? La respuesta es que simplemente manifestó que esta causa de la variación en el valor de los bienes es ligera en su efecto. Un bien se venderá en más de su valor trabajo-tiempo si se invierte un capital superior al promedio en su producción; a la inversa, un bien se venderá en menos de su valor trabajo-tiempo si en su producción se invierte un capital inferior al promedio. Algo mucho más importante en la determinación del valor de un bien es el tiempo de trabajo requerido para producirlo.

Diferencias en la calidad del trabajo. Ricardo reconocía que no todo el trabajo es de igual calidad. Es obvio que los trabajadores altamente capacitados pueden producir más en una hora de trabajo que los menos capacitados. Diferentes bienes se producen con grandes variaciones en las combinaciones de grados de trabajo empleados. ¿Cómo puede ser entonces que el valor relativo de dos bienes esté determinado por el respectivo tiempo de trabajo necesario para producir cada uno? La respuesta de Ricardo era que si el trabajo de tipo A es el doble de productivo que el trabajo tipo B, entonces sólo se puede pensar que una hora de trabajo A es el doble del tiempo de trabajo de B. Por consiguiente, las diferencias en las combinaciones de los grados de trabajo entre las industrias no afectarán los valores de intercambio. Dicho de una manera diferente, la sustitución de un trabajador tipo A por dos trabajadores tipo B no afectará el tiempo total de trabajo requerido para producir el producto. Por lo tanto, el valor de intercambio relativo también seguirá siendo el mismo.

Salarios, utilidades y rentas. El valor de intercambio no depende de los salarios; depende de la cantidad de trabajo. Los trabajadores capacitados naturalmente percibirán salarios más altos que los no capacitados. Pero esto no tiene ninguna consecuencia para el valor de intercambio, decía Ricardo, debido a que el trabajo capacitado en realidad representa más trabajo que el no capacitado. Además, los salarios y las utilidades varían a la inversa (por razones que se exploran más adelante). Un incremento en los salarios pagados por un grado específico de trabajo reducirá las utilidades por una cantidad igual. Por consiguiente, un cambio en el índice de salarios sólo afectará a la razón de utilidades con salarios, no al valor de intercambio de un bien.

Las variaciones en las utilidades tampoco presentan un problema insuperable. Sin importar si las utilidades aumentan o disminuyen, no influyen en los valores relativos de los bienes. Si un par de zapatos que incluye cinco horas de trabajo se intercambia

por un vestido también hecho en cinco horas, un aumento en los salarios y una disminución en la utilidad, o viceversa, no afectará la razón de intercambio uno a uno.⁴ Aquí surge un punto importante: el trabajo no tiene que recibir todo el producto simplemente debido a que la cantidad de trabajo es la medida y la fuente del valor. En el análisis de Ricardo no hay ninguna sugerencia de explotación; de hecho, defendía la institución de la propiedad privada. Fue Marx quien más adelante modificó y formuló implicaciones revolucionarias de la teoría de Ricardo del valor del trabajo.

Por último, Ricardo señaló que la renta no figura en el valor de intercambio de un bien. Debe recordar de la discusión previa que, en el sistema de Ricardo, los pagos de renta no influyen en los precios de los bienes. Por el contrario, los precios de los bienes (que tienden a reflejar su valor) son uno de los elementos que determinan la renta.

Precios relativos

Aun cuando el trabajo es la base del valor de los bienes, los precios de mercado se derivan del valor o del precio natural debido a fluctuaciones accidentales o temporales de la oferta y la demanda. Si el precio de mercado aumenta por encima del precio natural, las utilidades aumentan y se emplea más capital para producir el bien. Si el precio de mercado baja, el capital sale de la industria. Las acciones de los individuos que buscan una ventaja máxima tienden a igualar las tasas de utilidad y a mantener los precios de mercado proporcionales a los valores. Los precios a corto plazo dependen de la oferta y la demanda, pero los valores a largo plazo obedecen a los costos de producción reales, y los costos relativos reales de la producción de dos bienes son casi proporcionales a la cantidad total de trabajo requerido para todo el proceso de producción.

Por muy abundante que sea la demanda, nunca puede subir permanentemente el precio de un bien por encima del gasto de su producción, incluyendo en ese gasto las utilidades de los productores. Por consiguiente, parece natural buscar la causa de la variación del precio permanente en los gastos de producción. Si se disminuyen esos gastos, el bien debe bajar finalmente y si se incrementan, ciertamente debe subir. ¿Qué tiene que ver esto con la demanda?⁵

Esto es un contraste interesante con la teoría del valor introducida más adelante por economistas marginalistas como Jevons y Menger. Pero no hay que adelantarse a esta historia.

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

En una carta a Malthus en 1820, Ricardo declaró:

La economía política que usted piensa que es una indagación acerca de la naturaleza y las causas de la riqueza, yo creo que más bien se debe llamar una indagación acerca de las leyes que determinan la división de la producción de la industria entre las clases que concurren en su formación. No es posible formular ninguna ley respecto a la cantidad, pero sí se puede formular una que sea correcta y respete las proporciones.⁶

⁴ Ricardo sí reconocía que las tasas de utilidad representan una proporción mayor del precio del producto en las industrias intensivas de capital que en las intensivas de trabajo, pero concluyó que la influencia de esas diferencias era cuantitativamente insignificante.

⁵ Ricardo, *Works and Correspondence*, tomo 7, *op. cit.*, pp. 250 y 251.

⁶ *Ibidem.*, tomo 8, p. 278.

7-1 EL PASADO como un PRÓLOGO

Teorema ricardiano de la equivalencia

La teoría macroeconómica convencional sugiere que un incremento en los gastos del gobierno tendrá un mayor efecto de expansión sobre el PIB cuando se financia solicitando préstamos, en vez de hacerlo con un incremento en los impuestos. A diferencia de los préstamos, un incremento en los impuestos reducirá el gasto de consumo, compensando en parte el incremento en los gastos del gobierno.

Varios economistas contemporáneos prominentes han desafiado este punto de vista. Afirman que el financiamiento de deuda tiene el mismo efecto limitado sobre el PIB que el financiamiento de un déficit con un incremento en los impuestos.* Debido a que David Ricardo fue el primero en plantear la posibilidad de la equivalencia del financiamiento de deuda y el financiamiento de impuestos, esta idea se conoce como *teorema ricardiano de la equivalencia*.

En 1820 Ricardo exponía:

Supongamos que un país quiere estar libre de deudas y tiene lugar una guerra, que debe implicar un gasto anual adicional de veinte millones. Hay [dos] modos mediante los cuales se puede cubrir ese gasto; en primer lugar, se pueden aumentar los impuestos a la cantidad de veinte millones anuales, con lo cual el país estaría totalmente libre de deudas cuando volviera la paz; o en segundo, el dinero se podría solicitar en préstamo; en cuyo caso, si el interés convenido era del cinco por ciento, se incurriría en un cargo perpetuo de un millón de impuestos anuales por el gasto del primer año, de lo cual no habría una liberación durante la paz, o en cualquier guerra futura; de un millón adicional para el gasto del segundo año y así sucesivamente por cada año que podría durar la guerra. Al final de los veinte años, si la guerra duró tanto tiempo, el país estaría perpetuamente gravado con impuestos de veinte millones anuales.

En lo que concierne a la economía, no hay ninguna diferencia real en cualquiera de los dos modos; ya que veinte millones en un pago [y] un millón al año para siempre tienen exactamente el mismo valor.[†]

La versión moderna del teorema ricardiano de la equivalencia ofrece la hipótesis de que el financiamiento de deuda del nuevo gasto del gobierno se iguala con un incremento igual en los ahorros privados. Conforme a este punto de vista, las personas concluyen que el gasto del déficit actual requerirá impuestos futuros más altos para pagar el gasto de interés adicional. Para anticiparse a esos impuestos, las personas incrementarán sus ahorros actuales reduciendo su consumo actual. Por consiguiente, un incremento financiado por una deuda en los gastos del gobierno no incrementará los gastos totales y el PIB por las cantidades predichas por la teoría macroeconómica estándar. Supuestamente la política fiscal es totalmente ineficaz, o bien está severamente debilitada.

El mismo Ricardo se preguntaba si las personas realmente considerarían que el financiamiento de deuda y de impuestos es equivalente.[‡] La mayoría de los economistas contemporáneos también se muestran escépticos respecto a esta afirmación. Indican la imposibilidad de que hoy en día las personas incrementen sus ahorros como una forma de ayudar a sus hijos, nietos y bisnietos a pagar intereses sobre una deuda pública creciente. Además, los críticos observan que según la mayoría de las medidas, el índice de ahorros nacional en Estados Unidos

7-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO (CONTINUACIÓN)

disminuyó en la década de los ochenta del siglo pasado, un periodo durante el cual el gobierno federal incurrió en récord de déficit altos.

* Robert Barro, “Are Government Bonds Net Wealth?”, *Journal of Political Economy* 82 (diciembre de 1974), pp. 1095-1117.

† David Ricardo, “Funding System”, *Works and Correspondence*, tomo 4, pp. 185-186.

‡ Gerald O’Driscoll, “The Ricardian Nonequivalence Theorem”, *Journal of Political Economy* 85 (febrero de 1977), pp. 207-210.

La referencia de Ricardo es a los factores de contribución, o lo que hoy en día se conoce como *distribución funcional del ingreso*. Su preocupación era comprender las fuerzas que determinan las distribuciones del ingreso nacional que se acumulan como salarios, utilidades y rentas (el interés se combinó con las utilidades). A continuación, primero se examina su pensamiento sobre cada contribución, después se resume su análisis mediante una simple representación gráfica y por último se discuten las implicaciones de la política que extrajo de su análisis.

Salarios

El trabajo, decía Ricardo, lo mismo que todas las demás cosas que se compran y se venden, tiene su precio natural y su precio de mercado. El precio *natural* del trabajo es el precio que, dados los hábitos y costumbres de las personas, permite que los trabajadores subsistan y se perpetúen sin un cambio en su número. El precio natural del trabajo depende del precio de los artículos de primera necesidad que requieren los trabajadores y sus familias. Si el costo de los artículos de primera necesidad sube, los salarios nominales aumentarán de manera que los trabajadores puedan mantener sus salarios reales y seguir comprando lo suficiente para perpetuar la fuerza de trabajo. Si el precio de los bienes baja, los salarios nominales bajan. El precio de *mercado* del trabajo depende de la oferta y la demanda, pero lo mismo que con los bienes, fluctúa alrededor del precio natural.

A la larga, tanto el precio natural del trabajo como los salarios nominales tienden a aumentar, decía Ricardo, debido a la dificultad y el costo crecientes de producir alimentos para un creciente número de personas. Los mejoramientos en la agricultura y las importaciones de alimentos contrarrestan esta tendencia al bajar el costo de la vida, pero las fuerzas que incrementan el costo siguen predominando. Por consiguiente, al final los salarios nominales deben aumentar para satisfacer los crecientes costos de los alimentos.

La idea de Ricardo de que a la larga el trabajador sólo recibe un salario mínimo se llegó a conocer como “la ley de hierro de los salarios”. Cuando el precio de mercado sube por encima del precio natural, un trabajador puede educar a una familia numerosa y saludable. A medida que aumenta la población, los salarios bajan a su precio natural, o incluso más abajo. Cuando el precio de mercado del trabajo está por debajo del precio natural, la miseria reduce a la población trabajadora y los salarios suben. Por consiguiente, la tendencia a largo plazo es que los trabajadores reciban el salario mínimo para subsistir. Este análisis pesimista fue modificado en dos formas. En

primer lugar, en una sociedad industrializada con un capital en expansión, el fondo de salarios (capítulo 5) puede aumentar con mayor rapidez que la población y, por tanto, los salarios pueden seguir por encima del salario de subsistencia durante un periodo indefinido. En segundo, Ricardo no consideraba a este salario natural como si necesariamente fuera de subsistencia *biológica* en el mismo sentido en que lo hacía Malthus. Más bien, ese salario dependía de los hábitos y las costumbres de las personas y de lo que consideran que es un nivel de subsistencia mínimo aceptable.

Utilidades

Ya ha visto que Ricardo creía que las tasas de utilidad en diferentes terrenos de empresas dentro de un país tienden a igualarse. Los empresarios buscan la tasa de utilidad máxima, después de tomar en cuenta las ventajas o desventajas que ofrece un negocio en comparación con otro. Los movimientos en los precios influyen en las tasas de utilidad, que a su vez dirigen el flujo de capital. La clase adinerada en particular puede cambiar rápidamente sus fondos al negocio más rentable. El mercado libre y competitivo y las acciones de los individuos tienden a producir tasas de utilidad que son iguales o igualmente ventajosas, en general, para todos los tipos de negocios. De hecho, sugería Ricardo, la tasa de utilidad sobre la tierra marginal (en donde la renta es cero) gobierna a la tasa de utilidad en toda la economía. Si la tasa de utilidad es más alta en la industria que en la agricultura en una tierra marginal, el capital fluirá de la agricultura a la industria, y una tierra de un grado mejor se convertirá en la nueva tierra marginal. Si la agricultura es más rentable que la industria, el capital fluirá hacia la agricultura y el siguiente grado peor de tierra se convertirá en tierra marginal cultivada.

Debe recordar que Ricardo hacía hincapié en que las utilidades y los salarios varían inversamente; uno se incrementa a costa del otro. ¿Por qué los salarios más altos deben salir de las utilidades, en vez de pasarse a precios más altos? La respuesta se encuentra en la ecuación del intercambio y en la balanza de pagos internacional. Si los precios aumentan, se requerirá más dinero para vender una cantidad determinada de bienes. ¿De dónde provendrá el dinero? En vez de que haya un flujo de entrada de oro desde el extranjero, el oro saldrá del país debido a que los precios en el extranjero serán más bajos que los domésticos. Con un suministro de dinero disminuido, los precios no pueden aumentar. Por consiguiente, los patronos mismos deben soportar los costos de producción más altos; los incrementos en el salario simplemente reducen las utilidades. A la inversa, si los salarios bajan, los precios no bajarán. Si lo hacen, el oro fluirá hacia el país y los precios volverán a aumentar. Por consiguiente, una baja en los salarios resultará en un incremento en las utilidades.

¿Y cuál será la tendencia a largo plazo para la tasa de utilidades y la participación de las utilidades en el ingreso nacional? Recuerde que Adam Smith creía que la tasa de utilidad bajaría debido a la creciente competencia entre los empresarios y estaba de acuerdo con ese desarrollo. Ricardo creía que la tasa de utilidad bajaría debido a la creciente dificultad de cultivar alimentos para una población en expansión y eso le preocupaba. Creía que la baja en la tasa de utilidad frenaría la acumulación y la inversión de capital y al final produciría un estado estacionario. Se llegaría a ese estado cuando cesaran las nuevas inversiones, cuando la población ya no se pudiera expandir debido a que se habría llegado a los límites de la producción de alimentos y cuando cada excedente disponible se hubiera apropiado como renta. Sin

embargo, para Ricardo ese estado estacionario se consideraba como un resultado conceptual de su teoría y no como una realidad a corto plazo.

Rentas

Como se mencionó en la sección anterior, Ricardo veía un conflicto entre los intereses de los trabajadores y los de los capitalistas. Existe un conflicto todavía más básico, decía, entre los terratenientes y el resto de la sociedad. A medida que se incrementa la población, la creciente demanda de alimentos aumentará su precio. Por las discusiones anteriores sabe usted que eso hará que la tierra más pobre se dedique al cultivo y hará que la mejor tierra sea trabajada en forma más intensiva. Por consiguiente, las rentas aumentarán. Ya ha visto que los salarios nominales también aumentarán con el fin de mantener el salario natural, o de subsistencia. De manera que las tasas de utilidad y la participación de utilidades del ingreso nacional bajarán.

Representación contemporánea

Los economistas contemporáneos resumen las características más sencillas de la teoría de la distribución de Ricardo por medio de una representación gráfica.⁷ En la figura 7-1 se mide horizontalmente el tamaño de la fuerza de trabajo, y en la vertical el nivel de producción total, renta, utilidad y salarios. A medida que se incrementan la población y la fuerza de trabajo, los rendimientos marginales decrecientes dentro de la agricultura significan que el producto total se incrementa a una tasa en descenso. La curva “producto total menos renta” se aplana todavía con más rapidez que la curva de “producto total”, generando una creciente distancia vertical entre las dos curvas. Por consiguiente, la renta total recibida por los terratenientes aumenta con la población. La línea recta *OS* mide los salarios totales (medidos sobre el eje vertical). Su pendiente constante refleja una tasa de salarios constante real que se mantiene a nivel de subsistencia a medida que la fuerza de trabajo se incrementa. Es decir, aun cuando los salarios totales *sí* aumentan, los salarios de subsistencia se mantienen constantes.

Suponga que inicialmente el tamaño de la fuerza de trabajo es *A*. Allí, los salarios totales, las utilidades totales y las rentas totales se muestran como distancias verticales *W*, *P* y *R*, respectivamente. Las utilidades relativamente altas incrementan el tamaño del fondo de salarios, permitiendo un aumento temporal (que no se muestra) del salario real. Este salario real más alto permite que la población crezca e incrementa la fuerza de trabajo a *B*, que impulsa el salario real de vuelta a su nivel de subsistencia. Pero con una fuerza de trabajo del tamaño *B*, la participación de utilidades es más baja que en *A*, mientras que la participación de la renta es más alta.

El proceso se repite debido a que, aun cuando son menores, las utilidades todavía son positivas en la fuerza laboral tamaño *B*. La población y el tamaño de la fuerza de trabajo se expanden una vez más. A la larga la economía llega a la fuerza de trabajo de tamaño *C*, en donde las utilidades son eliminadas y ningún capital adicional es invertido de nuevo. La población y la fuerza de trabajo dejan de crecer y la economía alcanza un estado estacionario. En específico, el estado estacionario sucede cuando el tamaño de la fuerza de trabajo es *C*, donde los salarios totales son *W'*, las utilidades son

⁷ William J. Baumol, *Economic Dynamics*, tercera edición, Nueva York, Macmillan, 1970, capítulo 2. Thomas M. Humphrey ha demostrado muy bien este análisis utilizando curvas del producto promedio y del producto marginal. Vea su “Algebraic Production Functions and Their Uses before Cobb-Douglas”, *Economic Quarterly* 83, Federal Reserve Bank of Richmond (invierno de 1997), p. 60.

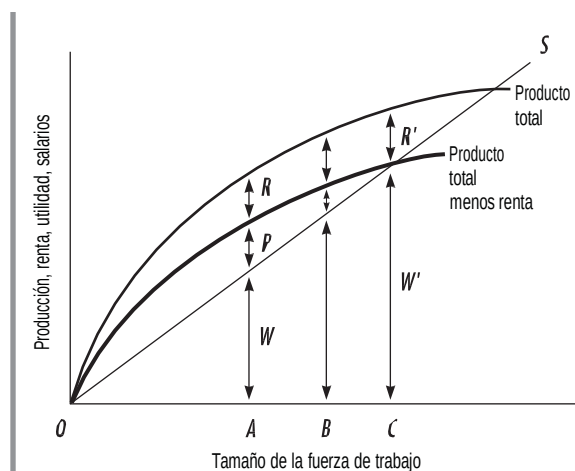


Figura 7-1 Representación moderna de la teoría de la distribución del ingreso de Ricardo

Según Ricardo, los incrementos en el tamaño de la fuerza de trabajo interactúan con la tierra fija y los rendimientos decrecientes en la agricultura para hacer que el producto total se incremente a una tasa descendente. Un incremento en el tamaño de la fuerza de trabajo de A a C aumenta los salarios totales de W a W', reduce las utilidades de P a cero, e incrementa las rentas de R a R'. En el tamaño C de la fuerza de trabajo, la economía llega a un estado estacionario, en el cual no ocurre ninguna acumulación adicional de capital. Debido a que los salarios reales, medidos por el declive de S, se mantienen a un nivel de subsistencia y a que se eliminan las utilidades, los terratenientes son los únicos beneficiarios del proceso de crecimiento a largo plazo.

cero y la renta es R' . Debido a que los salarios se mantienen en el nivel de subsistencia mientras que las utilidades se comprimen, los terratenientes son los únicos beneficiarios del proceso de expansión a largo plazo. Sus números se mantienen constantes y sus rentas aumentan. Las rentas altas continúan incluso cuando la economía llega al estado estacionario.

IMPLICACIONES PARA LA POLÍTICA

Ricardo obtuvo varias conclusiones importantes de su análisis de los componentes del ingreso nacional. En primer lugar, creía que los salarios no deben estar regulados y que tampoco se debe proporcionar ayuda al indigente:

Lo mismo que todos los demás contratos, los salarios se deben dejar a la competencia justa y libre del mercado y nunca deben estar controlados por la interferencia de la legislatura.

La tendencia obvia y directa de las leyes del pobre está en oposición directa a esos principios obvios: no es, como lo pretendía la benévola legislatura, enmendar la condición del pobre, sino deteriorar la condición tanto de los pobres como de los ricos; en vez de hacer ricos a los pobres, están calculadas para empobrecer a los ricos.⁸

En segundo lugar, Ricardo concluía (como los fisiócratas) que un impuesto sobre la renta afectaría sólo a la renta. Dicho impuesto recaería totalmente en los terratenientes

⁸ Ricardo, *Works and Correspondence*, tomo 1, *op. cit.*, pp. 105 y 106.

y no se podría trasladar a nadie más. Los terratenientes no aumentarían la renta para pagar el impuesto, debido a que la tierra marginal no pagaría renta y, por consiguiente, tampoco impuestos. El impuesto sobre la renta dejaría inalterada la diferencia en la productividad entre la tierra marginal y la mejor tierra. El impuesto no incrementaría el precio de los productos agrícolas y tampoco desalentaría el cultivo de la tierra. En Estados Unidos, ése fue el análisis que condujo a la idea de Henry George de un solo impuesto, un impuesto que abarcara toda la renta de la tierra. Ésa no era la idea que tenía Ricardo de la justicia.

Por último, en desacuerdo con Malthus, Ricardo se oponía enérgicamente a las leyes del maíz. Con la revocación de los aranceles y de otras restricciones sobre la importación de grano, se promovería el interés de la sociedad a costa de los terratenientes. ¿Por qué? La respuesta, por supuesto, se sigue de su teoría de la distribución. Los precios más bajos del grano reducirían la renta e incrementarían las utilidades, incrementando así la acumulación de capital, reforzando el fondo de salarios y demostrando la llegada de un estado estacionario.

Ricardo se oponía a las leyes del maíz por una segunda razón: reducían las ganancias del comercio internacional. Ahora se aborda este tema.

Teoría de los costos comparativos

Ricardo ofrecía un poderoso argumento a favor del libre comercio con base en las ganancias de eficiencia que confiere:

Bajo un sistema de comercio perfectamente libre, cada país dedica naturalmente su capital y su trabajo a aquellos empleos que sean más benéficos para cada uno. Esta búsqueda de la ventaja individual está admirablemente relacionada con el bien universal del todo. Al estimular a la industria, al recompensar el ingenio y al utilizar en una forma más eficiente los poderes peculiares conferidos por la naturaleza, distribuye el trabajo en una forma más efectiva y más económica; al mismo tiempo que, al incrementar la masa general de producciones, difunde el beneficio general y une, mediante un lazo común de interés e intercambio, a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado. Este principio es lo que determina que el vino se hará en Francia y Portugal, que el maíz se cultivará en América y Polonia y que los artículos de ferretería y otros bienes se fabricarán en Inglaterra.⁹

Smith abogaba por el comercio extranjero sin impedimentos, con el fin de ampliar los mercados y eliminar los excedentes; el comercio se basaba en las diferencias en los costos absolutos. Ricardo hizo una contribución brillante y perdurable al pensamiento económico al mostrar que, incluso si un país es más eficiente que otro en la producción de todos los bienes, el comercio entre los dos puede ofrecer un beneficio mutuo. Su teoría de los costos comparativos en la actualidad se conoce como la *ley de la ventaja comparativa*.

Ricardo suponía *explícitamente* en su prueba teórica de las ganancias del comercio que el capital y el trabajo no fluían entre los países. Suponía *implícitamente* que el costo se mantenía constante a medida que se incrementaba la producción. De lo contrario, la especialización no se llevaría a cabo hasta su grado máximo. Todos los costos se medían en términos de horas de trabajo, un enfoque congruente con la teoría del valor trabajo.

⁹ *Ibidem*, pp. 133 y 134.

Tabla 7-3
Ilustración de la ventaja comparativa
(Producción hipotética por unidad de trabajo empleada)

	VINO	TELAS
Portugal	3	6
Inglaterra	<u>1</u>	<u>5</u>
Total	4	11

Ricardo basaba su explicación de la ley de los costos comparativos en el número de unidades de trabajo necesarias para producir una cantidad específica de telas y vino en dos países: Inglaterra y Portugal. Decir que se requiere cierta cantidad de trabajo para producir cada unidad de tela o de vino es también decir que cierta cantidad de vino o de tela se puede producir con cada unidad de trabajo. Es decir, si se requieren, por ejemplo, dos unidades de trabajo para producir cada unidad de producción, entonces es obvio que cada unidad de trabajo puede producir media unidad de producción. A partir de esta última tecnología se ilustra la ley de Ricardo de la ventaja comparativa.

La tabla 7-3 muestra que Portugal tiene una ventaja de costo absoluta sobre Inglaterra en la producción tanto de vinos como de telas. Portugal puede producir tres unidades de vino con cada unidad de trabajo; Inglaterra sólo produce una unidad de vino. De manera similar, Portugal puede producir más unidades de tela (6) con una unidad de trabajo de las que puede producir Inglaterra (5). ¿Estaría en mejor posición Portugal si renunciara al comercio con Inglaterra? Ricardo respondía con un enfático “No”. Cada nación produciría la mercancía para la cual tiene una ventaja relativa; es decir, el producto para el cual tiene el costo de oportunidad doméstico más bajo. El costo de oportunidad de Portugal de producir una unidad de vino es dos unidades de tela ($\frac{2}{3}$). El costo de oportunidad de Inglaterra de reproducir una unidad de vino es cinco unidades de tela ($\frac{5}{1}$). Para Portugal es relativamente menos costoso especializarse en la producción de vino. En forma alterna, el costo de oportunidad de Portugal de producir una unidad de tela es media unidad de vino ($\frac{1}{2}$); el de Inglaterra es una quinta parte de una unidad de vino. Por consiguiente, Inglaterra se debería especializar en la tela, debido a que tiene un costo de oportunidad más bajo que el de Portugal.

Ahora suponga que Portugal transfiere una unidad de trabajo de la fabricación de telas a la producción de vino. Como se resume en la tabla 7-4, la producción de vino en Portugal aumenta tres unidades (1×3) y la producción de tela baja seis unidades

Tabla 7-4
Ganancias de la especialización y el comercio
(Producción hipotética por unidad de trabajo empleada)

	VINO	TELAS
Portugal	+3	-6
Inglaterra	<u>-2</u>	<u>+10</u>
Ganancia total	+1	+4

(1 × 6). Mientras tanto, suponga que Inglaterra transfiere dos unidades de trabajo (una no es suficiente para mostrar la ganancia) de la producción de vino a la fabricación de telas. ¿El resultado? La producción de telas se incrementa 10 unidades (2 × 5) y la producción de vino baja dos unidades (2 × 1). La especialización ha incrementado la producción tanto de vino como de telas. Ricardo insistía en que las leyes del maíz reducían las ganancias de eficiencia como éstas.

Ricardo también indagó acerca del impacto que podría tener una mejorada elaboración inglesa de vino sobre el equilibrio del comercio entre Inglaterra y Portugal. Suponga, decía, que este mejoramiento hace que para Portugal ya no sea rentable importar vino a Inglaterra pero que aún le es rentable importar telas de Inglaterra. El importador portugués ya no recibirá libras esterlinas como pago por el vino y deberá utilizar algo de oro y plata para adquirir las telas. Eso incrementaría el precio de la libra esterlina e incluso podría reducir totalmente las importaciones de telas. Pero si la prima sobre la moneda inglesa fuera menor que la utilidad de las importaciones de tela, el oro o la plata fluirían a Inglaterra en pago de la moneda inglesa requerida para comprar telas. El suministro disminuido de dinero en Portugal haría que los precios bajaran allí, y el incremento del suministro de dinero en Inglaterra haría que los precios se incrementaran ahí. Eso produciría un nuevo equilibrio en el comercio extranjero. Aquí aparece una vez más el mecanismo del flujo de precios-especies de Hume.

Ricardo no especificó con claridad la forma en la cual las ganancias mostradas en la tabla 7-4 se dividirían entre Inglaterra y Portugal. Aun cuando su teoría define los límites entre los que fluctúan las razones del intercambio entre bienes vendidos internacionalmente, no trata de explicar qué determina esas razones. John Stuart Mill (capítulo 8) presentó más adelante una teoría de la demanda recíproca que aborda este aspecto.

RICARDO ACERCA DEL DESEMPLEO

Debe recordar que Malthus argumentaba que los capitalistas sacian sus deseos y, por consiguiente, ahorran considerables sumas. A menos que esté contrarrestada por el gasto de los terratenientes, la demanda efectiva será insuficiente para comprar toda la producción. La sobrecarga resultante de bienes obligará a los productores a reducir su producción y a despedir a los trabajadores. Ricardo convenía en que podía ocurrir una sobrecarga temporal, pero argumentaba que normalmente prevalecerían la producción y el empleo totales. Invocaba lo que hoy en día se conoce como la *ley de los mercados de Say* para defender su posición.¹⁰ Esta ley dice que “la oferta crea su propia demanda”. De acuerdo con esta perspectiva, el proceso de producir bienes genera suficientes salarios, utilidades e ingresos de la renta para pagar los bienes. Además, la *voluntad* de comprar ya sea bienes de consumo o bienes de capital iguala a la *capacidad* de hacerlo. El exceso de producción de un bien particular podría ocurrir debido a una previsión deficiente, pero esa circunstancia se corregiría automáticamente. El producto se vendería con pérdida y los recursos se cambiarían a la producción de otros bienes para los cuales evidentemente ahora debe haber una mayor demanda. Además, los ahorros de los capitalistas dan origen a gastos de inversión que crean una demanda de factores de producción y, por consiguiente, un ingreso para los proveedores de esos recursos. En consecuencia, la demanda efectiva siempre estaría presente en un nivel suficiente para comprar la producción.

¹⁰ En el capítulo 8 verá que esta ley en realidad tuvo sus orígenes en Smith y fue desarrollada por el amigo de Ricardo James Mill. J. M. Keynes se la acreditó a J. B. Say, que también expresó la idea y, en consecuencia, se llegó a conocer como *ley de Say*.

En la tercera edición de sus *Principios de economía política y tributación*, Ricardo insertó un nuevo capítulo titulado “Sobre la maquinaria”, en el cual planteaba la posibilidad del desempleo tecnológico. Ricardo afirmaba que había errado al apoyar el punto de vista de que la introducción de la maquinaria ayudaría a las tres clases más importantes de receptores de ingresos. Sus ingresos en dinero, pensó alguna vez, seguirían siendo los mismos, mientras que sus ingresos reales aumentarían, debido a que los bienes se podrían producir en una forma más económica utilizando la maquinaria. Incluso los trabajadores ganarían, debido a que se exigiría el mismo trabajo que antes de la mecanización y, por consiguiente, los salarios nominales no bajarían. Incluso si el número de trabajadores en una industria llegaba a ser excesivo, el capital cambiaría a alguna otra industria e incrementaría el empleo allí. El único inconveniente sería la inadaptación temporal que ocurre cuando el capital y el trabajo se mueven de un empleo a otro.

El argumento revisado de Ricardo era que la introducción de la maquinaria beneficiaría al terrateniente y al capitalista, como lo había creído en el pasado, pero con frecuencia sería muy perjudicial para el trabajo. Si se invertía más capital en maquinaria (capital fijo), habría disponible menos capital circulante para el fondo de salarios del cual se pagan los salarios. En otras palabras, el capital es escaso y la porción que se desvía para la maquinaria representa una deducción del asignado a los salarios: “La opinión de la clase trabajadora de que el empleo de maquinaria con frecuencia es en detrimento de sus intereses, no se basa en prejuicios y errores, sino que se ajusta a los principios correctos de la economía política.”¹¹

Ricardo pensaba que el efecto a largo plazo de la introducción de maquinaria podría ser más favorable que el efecto a corto plazo. Incluso si la utilidad en dinero del capitalista sigue siendo la misma después de una creciente inversión en maquinaria, es posible ahorrar más, debido a que el costo de producir bienes para el consumidor baja. De manera que el capitalista puede invertir más, reemplazo finalmente a la población redundante. Por consiguiente, es probable que el desempleo tecnológico sólo sea un problema a corto plazo para los trabajadores, pero sin embargo es uno muy real.

En cualquier caso, decía Ricardo, el gobierno jamás debe desalentar el empleo de maquinaria. El capitalista a quien no se le permite recibir la mayor utilidad posible del empleo de maquinaria en su país invertirá su capital en el extranjero. La demanda de trabajo se reducirá si la maquinaria se introduce en el propio país, pero desaparecerá totalmente si el capital se invierte en el extranjero. Además, debido a que la nueva maquinaria baja el costo de producir bienes, permite que un país siga siendo competitivo con los países extranjeros en donde se permite utilizar maquinaria nueva y mejor.

EVALUACIÓN

Ricardo hizo varias contribuciones perdurables al análisis económico. De una importancia particular fueron sus contribuciones a la utilización del razonamiento abstracto, su teoría de la ventaja comparativa, su empleo del análisis marginal, su presentación de la ley de los rendimientos decrecientes y su ampliación de la esfera de acción del análisis económico para incluir la distribución del ingreso.

¹¹ Ricardo, *Works and Correspondence*, tomo 1, op. cit., p. 392.

Por otra parte, su análisis era débil o inexacto en varios aspectos. Lo mismo que Malthus, tendía a hacer demasiado hincapié en la ley de los rendimientos decrecientes en la agricultura. De acuerdo con el devenir histórico, los adelantos tecnológicos y la acumulación de capital han incrementado la producción por unidad de trabajo en los países avanzados. En la figura 7-1, esto se puede mostrar por los movimientos ascendentes de las curvas del “producto total” y del “producto total menos renta”. Ricardo tampoco estaba en lo cierto al hacer hincapié en que los terratenientes como un todo no tenían ningún interés en una creciente productividad en la agricultura. La tierra que no puede sostener a las personas para que la trabajen no se debe cultivar. Los mejoramientos hechos por el terrateniente permiten que se trabaje la tierra más pobre, así incrementa el excedente disponible para la renta en tierras más productivas. La renta bajará únicamente si los mejoramientos en la agricultura no van acompañados de una creciente demanda de productos agrícolas.

Ricardo también supuso en forma irreal que la tierra tiene una sola utilización. Esto le permitió concluir que la renta no es un costo de producción. En realidad, hay usos diversos en competencia para la mayoría de las parcelas de tierra, así como hay utilidades en competencia para el trabajo y el capital. Una parcela de tierra se utilizará en donde es más productiva y por consiguiente demandará un pago para cubrir su costo de oportunidad (la renuncia a la producción en bien de la mejor utilización). En este aspecto, la renta es un costo de producción y no simplemente un residual disponible después de restar del ingreso los salarios y las utilidades.

El pensamiento de Ricardo respecto al impacto de las adiciones de maquinaria nueva sobre el empleo también era engañoso. La introducción de nuevo capital puede tanto incrementar la demanda de trabajo como disminuirla; el capital y el trabajo a menudo son recursos complementarios.

Por último, la mayoría de los eruditos estudiosos de Ricardo afirman que su teoría del valor no le concedía suficiente importancia al papel de la demanda, y arguyen que su teoría del valor del trabajo representaba una desviación de la línea de razonamiento que a la larga produjo una teoría contemporánea del valor. Pero en 1980, uno o dos eruditos prominentes retaron esa erudición convencional: por su reinterpretación del análisis del valor del intercambio de Ricardo lo ubicaron decididamente dentro de la tradición de la teoría del valor asociada con Alfred Marshall y otros economistas neoclásicos.¹² Aun cuando el debate resultante del “lugar” apropiado de Ricardo en la historia del pensamiento económico ha sido muy intenso, todos los eruditos convienen en que Ricardo es una figura en extremo importante en el desarrollo del análisis económico.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y exponga brevemente la importancia de cada uno de los siguientes conceptos para la historia del pensamiento económico: problema de la moneda, ley de los rendimientos decrecientes, margen de cultivo extensivo, margen de

¹² Samuel Hollander presenta este último caso en su *The Economics of David Ricardo*, Toronto, University of Toronto Press, 1979. Este libro ha generado controversias. Por ejemplo, vea D. O'Brien, “Ricardian Economics and the Economics of David Ricardo”, *Oxford Economic Papers* 33 (noviembre de 1981), pp. 352-386; S. Hollander, “The Economics of David Ricardo: a Response to Professor O'Brien”, *Oxford Economic Papers* 34 (marzo de 1982), pp. 224-246; y A. Roncaglia, “Hollander's Economics”, *Journal of Post-Keynesian Economics* 4 (primavera de 1982), pp. 339-359.

cultivo intensivo, bienes no reproducibles, bienes reproducibles, distribución funcional del ingreso, estado estacionario y teoría de los costos comparativos.

2. Relacione la posición de Ricardo sobre las leyes del maíz con (a) su teoría de la distribución y (b) su teoría de los costos comparativos.
3. Compare y diferencie los puntos de vista de Ricardo y de Malthus sobre cada uno de los siguientes temas: (a) leyes del maíz, (b) salario de subsistencia y (c) sobrecargas del mercado.
4. Utilice los siguientes datos para determinar cuál nación se debería especializar en la producción de zapatos y cuál en la producción de trigo. Suponga que la nación A transfiere cinco unidades de trabajo hacia el bien para el que tiene una ventaja comparativa, mientras que la nación B transfiere una unidad de trabajo hacia el bien para el que tiene una ventaja comparativa. ¿En cuántas unidades se incrementará la producción total de trigo? ¿En cuántas unidades se incrementará la producción total de zapatos? Explique sus conclusiones.

	TRIGO	ZAPATOS
	(por unidad de entrada de trabajo)	
Nación A	1	1
Nación B	4	8

5. Suponga que los precios en la columna titulada “Precio del trigo por bushel” en la tabla 7-2 (tierra grado A) fueran el doble de los que se muestran. Derive los nuevos valores para la renta. ¿Cuál es la implicación de esos incrementos del precio de la renta medidos en el margen de cultivo *extensivo*?
6. ¿En qué difería la teoría del trabajo de Ricardo para una economía avanzada de la de Smith? Utilice una gráfica contemporánea de la oferta y la demanda para demostrar la noción de Ricardo de que un incremento en la demanda del producto no incrementará el valor (precio) de los bienes reproducibles que se generan a un costo promedio constante. Sugerencia: recuerde de los cursos previos que una curva de oferta del producto es una curva del costo marginal.
7. Discuta la exposición: Adam Smith examinaba la economía y veía un gran concierto; Ricardo la examinaba y veía algo muy diferente.
8. ¿Qué impacto tendría un mejoramiento en la tecnología agrícola sobre las curvas del “producto total” y del “producto total menos renta” que se muestran en la figura 7-1? Muestre esto en el diagrama y exponga la implicación respecto a la llegada del estado estacionario.
9. Utilice el mecanismo del flujo de precio-efectivo o en metálico de Hume para explicar por qué Ricardo pensaba que los incrementos en los salarios nominales pagados a los trabajadores reducirían las utilidades de la empresa.

Lecturas selectas

Libros

Blaug, Mark. *Ricardian Economics*. New Haven, CT: Yale University Press, 1958.
 ———, editor. *David Ricardo*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1991.

- Dobb, Maurice. "Ricardo and Adam Smith." *Essays on Adam Smith*. Editado por A. S. Skinner y Thomas Wilson. Londres: Clarendon Press, 1975.
- Hollander, Samuel. *The Economics of David Ricardo*. Toronto: University of Toronto Press, 1979.
- Peach, Terry. *Interpreting Ricardo*. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.
- Ricardo, David. *Works and Correspondence*. Editado por Piero Sraffa. 10 tomos. Cambridge: The University Press, 1951-1955.

Artículos en revistas

- Barkai. "Ricardo's Volte-Face on Machinery", *Journal of Political Economy* 94 (junio de 1986), pp. 595-613.
- Fetter, Frank W. "The Rise and Decline of Ricardian Economics", *History of Political Economy* 1 (primavera de 1969), pp. 370-387.
- Hollander, Samuel. "The Reception of Ricardian Economics", *Oxford Economic Papers* 29 (julio de 1977), pp. 221-257.
- Peach, Terry. "Samuel Hollander's 'Ricardian Growth Theory': A Critique", *Oxford Economic Papers* 42 (octubre de 1990), pp. 751-764.
- Roncaglia, Alessandro. "Hollander's Ricardo", *Journal of Post-Keynesian Economics* 4 (primavera de 1982), pp. 339-359.
- Stigler, George J. "Ricardo and the 93% Labor Theory of Value", *American Economic Review* 48 (junio de 1958), pp. 357-367.
- _____. "Ricardo or Hollander?". *Oxford Economic Papers* 42 (octubre de 1990), pp. 765-769.

Capítulo

8

LA ESCUELA CLÁSICA:

BENTHAM, SAY, SENIOR Y MILL

Además de Smith, Malthus y Ricardo, varios pensadores importantes contribuyeron al análisis económico clásico. En este capítulo se examina a cuatro de ellos. En general, de este grupo, los economistas coinciden en que John Stuart Mill hizo las contribuciones más significativas a la economía.

JEREMY BENTHAM

El lapso de vida de Jeremy Bentham (1748-1832) coincide con la publicación de los ensayos económicos de David Hume, de *La Riqueza de las Naciones* de Adam Smith, de las obras de David Ricardo y Thomas Malthus, y de los primeros escritos de John Stuart Mill. Bentham no sólo fue un entusiasta partidario de la escuela clásica, sino que también hizo algunas contribuciones originales a su filosofía y su economía. Bentham se jactaba de que fue “el padre espiritual de [James] Mill y Mill fue el padre espiritual de Ricardo: de manera que Ricardo era mi nieto espiritual”.

Bentham, un niño precoz, leía historia y estudiaba latín a los cuatro años de edad. Se matriculó en el Queen's College a los doce y obtuvo su título a los quince. Después estudió leyes, como deseaba su padre. Pronto abandonó la profesión legal para dedicarse a una vida erudita, gracias al apoyo de su indulgente padre, quien lo admiraba. Bentham reunió a su alrededor a un círculo de amigos compatibles y de entusiastas discípulos que promovían sus ideas, pero la mayoría de sus prolíficos escritos no se publicaron sino hasta más de un siglo después de su muerte.

Conforme a sus deseos, el cuerpo de Bentham se disecó en beneficio de la ciencia. Dejó todos sus bienes al University College en Londres, con la estipulación de que sus restos estuvieran presentes en todas las juntas del consejo. Su esqueleto, relleno y vestido, se exhibe al público en una caja de vidrio. El esqueleto está sentado en una silla, con un bastón en la mano enguantada. La cabeza del cuerpo es de cera, la cabeza real de Bentham, preservada al estilo de los cazadores de cabezas sudamericanos, descansa sobre una placa entre sus pies.

Utilitarismo

El tema central del pensamiento de Bentham se ha llamado *utilitarismo*, o el *principio de la mayor felicidad*. Su filosofía fundamental, el hedonismo, data de los griegos de la antigüedad.¹ Esta noción es que las personas buscan las cosas que proporcionan placer y evitan las cosas que producen dolor; todos los individuos tratan de maximizar su placer total. El utilitarismo superponía al hedonismo la doctrina ética de que la conducta debe estar dirigida hacia la promoción de la mayor felicidad

¹ Por ejemplo, S. Todd Lowry muestra que la teoría del valor cuantitativo subjetivo se detalló en el *Protágoras*, de Platón. Vea Lowry, “The Roots of Hedonism: An Ancient Analysis of Quantity and Time”, *History of Political Economy* 13 (invierno de 1981), pp. 812-823.

del mayor número de personas. Por consiguiente, al reconocer un papel positivo para la sociedad, el utilitarismo moderaba la perspectiva en extremo individualista del hedonismo. Si un individuo sólo busca el placer personal, ¿esa acción promoverá la felicidad general? No necesariamente, pensaba Bentham. Sin embargo, la sociedad tiene sus propios métodos para obligar a los individuos a promover la felicidad general. La regla de la ley establece sanciones para castigar a los individuos que en su propia búsqueda del placer causan un daño excesivo a otros. También existen sanciones morales o sociales, de las cuales un ejemplo es el ostracismo. Incluso las sanciones teológicas, como el temor al castigo en el más allá, ayudarían a conciliar el egoísmo individualista del hedonismo con el principio utilitario de la mayor felicidad para el mayor número de personas.

A partir del hedonismo, Bentham elaboró una serie sistemática de doctrinas filosóficas y económicas que apuntaban hacia la reforma. Conozca lo que Bentham dice acerca del principio de la utilidad en el primer capítulo de *Una introducción a los principios de la moral y la legislación*, impreso por primera vez en 1780:

La naturaleza ha colocado a la humanidad bajo el dominio de dos amos soberanos, el dolor y el placer. A ellos les corresponde indicar lo que deberíamos hacer, así como determinar lo que haremos. Por una parte, el estándar de lo que es correcto e incorrecto, por la otra, la cadena de causas y efectos, están sujetos a su trono. Nos gobiernan en todo lo que hacemos, en todo lo que decimos, en todo lo que pensamos: cada esfuerzo que hacemos para deshacernos de nuestro vasallaje, sólo servirá para demostrarlo y confirmarlo. Con las palabras un hombre puede pretender que abjura de su imperio: pero en realidad seguirá sujeto a él todo el tiempo. El principio de la utilidad reconoce esta sujeción y la asume como la base de su sistema, el objeto del cual se erigirá la trama de la felicidad mediante las manos de la razón y la ley...

Por el *principio de la utilidad* nos referimos a ese principio que aprueba o desaprueba toda acción, cualquiera que sea, conforme a la tendencia que parece aumentar o disminuir la felicidad de la parte cuyo interés está en cuestión; o, lo que es lo mismo en otras palabras, promover esa felicidad u oponerse a ella. Lo digo de cada acción cualquiera que sea; y por consiguiente, no sólo de cada acción de un individuo particular, sino de cada medida del gobierno.

Por utilidad nos referimos a la propiedad en cualquier objeto, mediante la cual se tiende a producir beneficios, ventajas, placer, bien o felicidad, o a impedir que ocurra un agravio, dolor, maldad para la parte cuyo interés se está considerando: si esa parte es la comunidad en general, entonces es la felicidad de la comunidad; si es un individuo particular, entonces es la felicidad de ese individuo.

La comunidad es un organismo ficticio, compuesto de las personas individuales de quienes se considera que la constituyen como si fueran sus *miembros*. ¿Cuál es entonces el interés de la comunidad?, la suma de los intereses de los varios miembros que la componen.

Es inútil hablar del interés de la comunidad sin comprender qué es el interés del individuo. Se dice una cosa para promover el interés... de un individuo, cuando tiende a agregarse a la suma total de sus placeres; o, lo que resulta lo mismo, a disminuir la suma total de sus dolores.

De manera que se podría decir que una acción es acorde con el principio de utilidad cuando la tendencia que muestra para aumentar la felicidad de la comunidad es mayor que cualquiera que muestre para disminuirla.

Se podría decir que una medida del gobierno es acorde al principio de la utilidad o que está dictada por él cuando en la misma forma la tendencia que muestra para aumentar la felicidad de la comunidad es mayor que cualquiera que muestre para disminuirla.²

Utilidad marginal decreciente

En *The Philosophy of Economic Science*, Bentham argumentaba que la riqueza es una medida de la felicidad, pero que la riqueza tiene una utilidad marginal decreciente a medida que se incrementa:

De dos personas que tienen fortunas desiguales, la que tiene más riqueza debe ser considerada por el legislador como la que tiene más felicidad. Pero la cantidad de felicidad no se incrementa en la misma proporción que la cantidad de la riqueza: diez mil veces más la cantidad de riqueza no traerá consigo diez mil veces más de la cantidad de felicidad. Incluso puede ser una cuestión a dudar, si diez mil veces la cantidad de riqueza traerá consigo el doble de felicidad. El efecto de la riqueza en la producción de la felicidad disminuye, a medida que la cantidad por la cual la riqueza de un hombre excede a la de otro se incrementa; en otras palabras, la cantidad de felicidad producida por una partícula de riqueza (si cada partícula es de la misma magnitud), será menor en cada partícula; la segunda producirá menos que la primera, la tercera menos que la segunda y así sucesivamente.³

Aquí Bentham introdujo la idea de la utilidad marginal del dinero, así como Ricardo introdujo la idea de la productividad marginal en su teoría de la renta.

Implicaciones de las ideas de Bentham

En su época, las ideas de Bentham promovieron el progreso, la reforma, una democracia más amplia y el abatimiento de las condiciones sociales indeseables. Bentham vivió y escribió durante un periodo en el cual las personas comunes, los “pobres que trabajan”, tenían muy poca voz y ningún voto en la administración de los asuntos sociales políticos. Se esperaba que fueran serviles, dóciles y que trabajaran arduamente. Sus afanes y sacrificios aumentaban el poder de la nación, la gloria de sus gobernantes, la riqueza de los industriales y comerciantes y la comodidad indolente de los aristócratas. Sin embargo, se trataba de un filósofo que afirmaba la personalidad de los individuos sin importar cuál fuera su posición social. Por lo tanto, si algo se suma al placer del hombre común más de lo que disminuye el placer de un aristócrata, es loable; si la intervención del gobierno aumenta la felicidad de una comunidad más de lo que la disminuye, la intervención está justificada.

Bentham hacía hincapié en que los legisladores deberían aumentar activamente la felicidad total de la comunidad. En vez de que las personas sirvieran al Estado, el Estado debería servir a las personas. Los individuos mismos, no el gobierno, por lo general son el mejor juez acerca de lo que promueve de una manera más efectiva su propio bienestar. Concluía que la mayoría de los controles y regulaciones estatales existentes eran nocivos y su lema para el gobierno era “No intervengas.” Pero no le

² Jerome Bentham, *An Introduction to the Principles of Morals and Legislations*, tomo 1, Nueva York, Hafner, 1948, p. 3. [Publicada originalmente en 1780.]

³ W. Stark, *Jeremy Bentham's Economic Writings*, tomo 1, Nueva York, Franklin, 1952, p. 113.

rendía culto al *laissez-faire* como un principio que se debe aceptar a ciegas. Bentham defendía la filosofía de que si existieran razones especiales, el gobierno debería intervenir. Por ejemplo, pensaba que el Estado debería monopolizar la emisión de papel moneda para ahorrarse así los intereses de los préstamos que solicitaba. También debería operar seguros de vida y de anualidad, e impuestos sobre herencias, monopolios, etcétera. Cuando los intereses de las personas están naturalmente en armonía, el Estado debe establecer una armonía de intereses que promueva la mayor felicidad del mayor número de personas.

Los filósofos utilitaristas esperaban hacer de la moral una ciencia exacta. En su opinión, si sólo el placer y el dolor se podían medir cuantitativamente y compararse entre diferentes individuos, cada ley y acto se debería juzgar equilibrando el placer total contra el dolor total. Bentham concluía que el dinero es el instrumento que mide la cantidad de placer o de dolor. “Aquellos que no están satisfechos con la exactitud de este instrumento deben encontrar algún otro que sea más exacto, o decirle adiós a la política y a la moral.”⁴

La idea de Bentham de la utilidad marginal decreciente respaldaba un argumento para la redistribución del ingreso. Si el gobierno toma el ingreso de alguien, que es de \$10 000 al año, y se lo entrega a quien sólo gana \$1 000, la persona pobre obtendrá más felicidad de la que pierde la rica. Pero Bentham no sugería que se pusiera en práctica esa teoría. Al introducir argumentos contrarios a la redistribución del ingreso, repudió las conclusiones de su propia teoría. Pensaba que si se igualaba el ingreso, se destruiría la felicidad, alarmaría a los ricos y les privaría de un sentimiento de seguridad, al despojarlos del gozo de los frutos de su trabajo, lo que destruiría el incentivo para trabajar. Cuando la seguridad y la igualdad están en oposición, decía Bentham, la igualdad debe ceder.

La devoción de Bentham hacia el mayor bien para el mayor número de personas le llevó a estudiar y defender muchas reformas democráticas. Apoyaba al sufragio universal (masculino), la igualdad de los distritos electorales, los parlamentos anuales y el voto secreto. Se oponía a la monarquía y a la Cámara de los Lores, con el argumento de que sólo en una democracia los intereses de los gobernantes y los gobernados llegan a ser idénticos. En una época en que había muy poco entusiasmo por la educación, Bentham recomendaba un sistema de educación nacional, incluso para los hijos de los pobres. Sugería que se deberían organizar bancos de frugalidad para estimular a los pobres a que ahorraran. Las obras públicas deberían proporcionar trabajo a los desempleados durante las épocas de inactividad. Apoyaba los préstamos con interés, el libre comercio, la competencia y las reformas legales. Diseñó un elaborado plan para una prisión modelo que reformaría a los criminales, en vez de castigarlos. No es de sorprender que llamaran a Bentham y a su círculo de intelectuales (James Mill, John Stuart Mill y Ricardo inclusive) los “filósofos radicales”.

Críticas

Sin embargo, a pesar de sus aspectos positivos, la economía y la filosofía de Bentham han sido ampliamente criticadas, sobre bases tanto filosóficas como éticas.

⁴ *Ibíd.*, p. 117.

8-1 EL PASADO como un PRÓLOGO

Aquino, Bentham y Fisher sobre la usura

Aun cuando ahora son muy comunes los préstamos con interés, eso antes se conocía como “usura” y se pensaba que era algo pecaminoso.* El teólogo medieval Santo Tomás de Aquino (1225-1274) llegó a esa conclusión tras leer la Biblia. Citaba a Lucas 6:35, donde Jesús dice: “Presta libremente, sin esperar nada por ello.” Para los cristianos, decía Aquino, el préstamo debe ser caritativo, no de explotación. El cobro de intereses sobre los préstamos es pecaminoso debido a que refleja avaricia: codicia por las cosas terrenales. Además, según Aquino, la usura incrementa la desigualdad del ingreso. Aquellos que piden prestado son pobres y quienes prestan son ricos, de manera que el interés se transfiere del pobre al rico.

La estricta prohibición legal contra los préstamos con interés se hizo muy común en Europa durante la Edad Media (500-1500 aproximadamente). Sin embargo, gradualmente la prohibición directa fue reemplazada por las leyes contra la usura, que establecían tasas de interés máximo sobre los préstamos. Esas leyes tuvieron un amplio apoyo, e incluso Adam Smith aprobaba la ley de usura inglesa existente, que limitaba las tasas de interés al cinco por ciento.

Jeremy Bentham, en contraste, se oponía enérgicamente a cualquiera de esas restricciones gubernamentales sobre las tasas de interés. En su *Defense of Usury* (1778), apoyaba la “libertad de establecer los propios términos en los tratos de dinero”.

En una palabra, la propuesta que me he acostumbrado a prescribir para mí mismo sobre este tema es la siguiente, *que no se debería impedir que ningún hombre en sus años maduros y con una mente sólida, que actúa libremente y con los ojos muy abiertos, pensando en su ventaja, haga esos tratos con el propósito de hacer dinero, según lo crea apropiado; ni que* (lo que es una consecuencia necesaria) *se impida a cualquier organismo que se lo proporcione, conforme a cualesquiera términos que él crea que es apropiado consentir.*

Verán ustedes, esta propuesta, si se aceptara, nivelaría de un solo golpe todas las barreras que la ley, ya sea estatutaria o común, en su limitada sabiduría ha establecido en contra del lamentable pecado de la usura.[†]

Bentham argumentaba que ningún legislador podía juzgar el valor del dinero para un individuo tan bien como lo podría hacer ese individuo. Además, señalaba que “las leyes contra la usura causan un daño” al impedir que muchos obtengan préstamos, exponen a los prestamistas a una innecesaria desgracia y fomentan la ingratitud entre los prestatarios.

Aun cuando Bentham defendía la usura, le correspondió a los economistas siguientes analizar la verdadera naturaleza del interés. Uno de esos economistas fue Irving Fisher (1867-1947), cuya teoría del interés se discute en el capítulo 16. La siguiente historia narrada por Fisher es un preludio de esa discusión.

Durante un masaje, el masajista le dijo a Fisher que él era socialista y que creía que “el interés es la base del capitalismo y es un robo”. Después del masaje, Fisher le preguntó: “¿Cuánto le debo?”

“Treinta dólares”, replicó el masajista.

“Muy bien”, dijo Fisher. “Le daré un pagaré a cien años. Supongo que no tendrá ninguna objeción para recibir este pagaré sin interés. Al final de ese tiempo, usted o tal vez sus nietos lo podrán cobrar.”

8-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO (CONTINUACIÓN)

“Pero no puedo esperar tanto tiempo”, declaró el masajista.

“Pensé que usted decía que el interés es un robo. Si el interés es un robo, usted debería estar dispuesto a esperar indefinidamente para tener ese dinero. Si está dispuesto a esperar diez años, ¿cuánto pediría?”

“Pues bien, debería recibir más de treinta dólares.”

Con un destello en la mirada, Fisher replicó: “Eso es el interés.”[‡]

* Hoy en día, usura implica prestar dinero con un interés excesivo, pero como se empleaba antes, simplemente significaba prestar dinero a cualquier tasa de interés.

† Stark, *Jeremy Bentham's Economic Writings*, tomo 1, *op. cit.*, p. 129.

‡ Irving Fisher, según se cita en Irving Norton Fisher, *My Father Irving Fisher*, Nueva York, Comet, 1956, p. 77.

Críticas económicas. Bentham reconocía que las evaluaciones del placer y el dolor son subjetivas; varían de una persona a otra. Pero su meta de promover la mayor felicidad para el mayor número de personas requería hacer comparaciones interpersonales de la utilidad. Esas comparaciones necesitan la medición precisa de la utilidad en términos cardinales. Es decir, la utilidad se debe medir en unidades que se puedan sumar, restar, multiplicar y dividir, lo mismo que los números cardinales del uno al 10.

Bentham eligió al dinero como su unidad de medición cardinal. ¿Pero cómo se determina el valor monetario de las cosas placenteras? Por supuesto, muchas cosas se intercambian en el mercado y los precios pagados por ellas proporcionan información acerca del valor subjetivo. Cuando un comprador paga \$10 por un artículo es de suponer razonablemente que la persona espera que le proporcione por lo menos un placer con un valor de \$10. Pero, como Dupuit y Marshall mostraron más adelante, muchas compras al precio de mercado las hacen personas que están dispuestas a pagar algo más que esas cantidades, antes que prescindir de los productos. Reciben lo que llaman los economistas un *excedente del consumidor*, una utilidad en exceso del precio. ¿Cómo se mide ese excedente? De manera similar, ¿qué procedimientos se deben utilizar para medir el valor monetario de la utilidad derivada de bienes públicos (por ejemplo, la defensa nacional), cuyos beneficios se reciben independientemente de que se pague por ellos? Conclusión: las personas tienen diferentes valoraciones subjetivas del valor de las cosas; la medición y comparación de esas valoraciones en una forma significativa son en extremo difíciles, si no es que imposibles.

Críticas filosóficas y éticas. Muchos críticos del utilitarismo afirman que es deficiente como filosofía. Bentham, al abjurar de todos los criterios del valor sobre la calidad del placer, manifestaba que “si la cantidad de placer es igual, las tachuelas son tan buenas como la poesía”. Describía en broma la diferencia entre la prosa y la poesía: “Prosa es cuando todos los renglones menos el último llegan hasta el margen, poesía es cuando algunos de ellos no llegan hasta el margen.” Si, en una década reciente, un *quarterback* de un equipo de fútbol americano profesional le proporciona más alegría a un mayor número de personas que los dramas de Shakespeare, Bentham diría que la contribución del jugador a la humanidad durante ese tiempo fue mayor. Sin embargo, los críticos señalan que los aspectos cualitativos y a largo plazo de la felicidad pueden ser más significativos que los cuantitativos. La percepción de Shakespeare de la condi-

ción humana y su capacidad para inspirar a una generación tras otra, argumentan esas personas, con toda seguridad cuenta más en el plan humano de las cosas que el placer colectivo que resulta de los pases para anotación enviados por el *quarterback*.

Conforme a esta perspectiva, los criterios de valor en la estética y la filosofía de la buena vida están orientados a algo más que una definición limitada de la felicidad. Como decía John Stuart Mill: “Es mejor ser un ser humano insatisfecho que un cerdo satisfecho; es mejor ser Sócrates insatisfecho que un tonto satisfecho.” O como decía George Bernard Shaw: “La felicidad no es el propósito de la vida, la vida no tiene ningún propósito; es un fin en sí misma: y el valor consiste en la buena disposición para sacrificar la felicidad a cambio de una calidad de vida más intensa.”

Los detractores del utilitarismo también ofrecen explicaciones alternativas que disputan el punto de vista hedonista de que las personas están motivadas exclusivamente por el deseo de maximizar el placer y minimizar el dolor. Por ejemplo, los partidarios del conductismo en psicología hablan de reflejos condicionados. La psiquiatría freudiana afirma que la fuerza impulsora fundamental que gobierna a la conducta humana es el conflicto entre fuerzas en oposición en lo más profundo de la personalidad. Los estudiantes de antropología cultural señalan que, en una forma o en otra, la sociedad impone sobre el individuo su sistema de ideas, patrones de conducta y una forma de vida. Todas esas ideas desafían al principio del placer y el dolor como la fuerza que guía a la conducta humana.

Por último, varios sistemas éticos también han desafiado al utilitarismo de Bentham. Muchas personas niegan la idea de que cada sociedad y cada gobierno deben promover la mayor felicidad para el mayor número de personas. Platón enseñaba que el valor del placer está subordinado al del conocimiento y que debe ser un producto secundario del logro efectivo. Los estoicos estaban a favor de disciplinar los apetitos sensuales del cuerpo, debido a que consideraban que la pasión y el deseo eran condiciones mórbidas del alma. Varias religiones predicaban la resignación al ineludible sufrimiento de este mundo como la clave para una vida buena y digna, la mortificación y el renunciamiento como el medio de vencer los impulsos para pecar, o el cumplimiento del deber como el camino hacia la salvación. Thomas Hobbes (1588-1679) afirmaba que los humanos tienen una naturaleza fundamentalmente depravada que los impulsa a la guerra, el conflicto y la apropiación egoísta de todo aquello en lo que pueden poner las manos; por consiguiente, se requiere un gobierno poderoso y absoluto que los controle. John Locke (1632-1704), quien no creía que todo bien es un bien moral, encontraba en las personas una inclinación social y un sentido de la obligación que los unía cuando no existía ninguna restricción de la ley. Los fascistas modernos glorifican al Estado poderoso como el bien supremo y los comunistas ponen el progreso de los intereses de las clases por encima de la búsqueda individual de la felicidad. Todos esos sistemas de pensamiento o de creencias afirman que ellos, también, buscan la mayor felicidad del mayor número de personas. La diferencia, por supuesto, es que esos otros sistemas abordan esta meta indirectamente, ya sea en este mundo o en el siguiente, ya sea en el presente o en algún futuro vago e indefinido.

El legado de Bentham a la economía

El concepto de Bentham de la naturaleza humana, aun cuando no su utilitarismo, se convirtió en la base de los sistemas económicos de Ricardo, John Stuart Mill y los primeros marginalistas, en especial William Stanley Jevons. Los conceptos de maximización de la utilidad, por el que cada persona compara la intensidad de las satisfacciones recibidas

de una gran variedad de bienes, y la utilidad marginal decreciente, están en el fondo de la teoría marginalista de la demanda. Se supone que las personas son perfectamente racionales y cuidadosamente calculadoras. Entonces, si el trabajo es “arduo”, por consiguiente requiere una “compensación”. Para alcanzar la máxima felicidad, las personas trabajan el número de horas en que la utilidad marginal de sus ganancias apenas iguala a la desutilidad de su trabajo. Los empresarios, al determinar el volumen de producción, tratan de maximizar sus ganancias (utilidad) al comparar los ingresos y los costos.

A medida que avance a lo largo de la historia del pensamiento económico, descubrirá que el análisis económico contemporáneo no depende del limitado “cálculo de la felicidad” de Bentham (el cálculo del dolor y el placer) como una base filosófica. Hoy en día, la teoría económica toma en cuenta otros motivos y otros patrones de conducta. Además, la mayoría de los economistas modernos rechazan las comparaciones de la utilidad interpersonal. Sin embargo, sólo pocos observadores negarían que una gran parte del pensamiento económico contemporáneo, con su énfasis en la elección racional hecha al comparar los costos y los beneficios, tiene sus raíces firmemente arraigadas en el concepto de la conducta humana desarrollado por Jeremy Bentham. Para bien o para mal, la mayoría de los economistas modernos consideran a la conducta humana como una actividad con un propósito determinado. De hecho, una tendencia reciente en la disciplina ha sido investigar y analizar la racionalidad en áreas tan inusuales como la discriminación, el matrimonio, el crimen y la adicción. Bentham estaba en lo cierto cuando declaró: “Pero yo he plantado el árbol de la utilidad. Lo he plantado muy hondo y lo he expandido mucho.”

JEAN-BAPTISTE SAY

Jean-Baptiste Say (1767-1832) era un francés que popularizó las ideas de Adam Smith en el continente europeo. Su obra principal, *Tratado de economía política*, se publicó en 1803. La carrera de Say se vio temporalmente bloqueada debido a que Napoleón estaba descontento con sus opiniones extremas del *laissez-faire*. Algún tiempo después de la derrota de Napoleón en Waterloo, Say se convirtió en profesor de economía política, después de haber pasado numerosos años dedicado a los negocios.

Teoría del valor, costos del monopolio y disposición empresarial

Say se oponía a la teoría del valor del trabajo de la escuela clásica, y la reemplazó con la oferta y la demanda, que a su vez están reguladas por los costos de producción y la utilidad. De manera que, en algunos aspectos, su análisis era más avanzado que el de Ricardo. Sin embargo, el análisis de Say sobre la oferta y la demanda no incluía el desarrollo de programas que mostraran las relaciones de precio y cantidad, como lo hizo Marshall. Utilizaba los términos de *oferta* y *demanda* en una forma bastante vaga e imprecisa.

Say contribuyó a la teoría moderna de los costos del monopolio al señalar que los monopolistas no sólo crean lo que hoy día se conoce como *pérdidas de eficiencia* (o *pérdidas de peso muerto*), sino que también utilizan recursos escasos en su competencia para obtener sus posiciones de monopolio y protegerlas.

Por último, Say contribuyó al pensamiento económico al hacer hincapié en la disposición empresarial como un cuarto factor de la producción, junto con los más tradicionales de tierra, trabajo y capital. Debe recordar que Cantillon fue el primero en emplear el término *empresario*.

8-2 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Say y la búsqueda de rentas*

Ricardo definió a la renta como “aquella porción del producto de la tierra, que se paga al terrateniente por la utilización de los poderes originales e indestructibles de la tierra”. Debido a que la cantidad total de tierra es fija (su curva de la oferta es perfectamente inelástica), los incrementos en la demanda de alimentos aumentarán los precios de los alimentos e incrementarán la demanda para la utilización de la tierra. Por consiguiente, las rentas aumentarán. Aun cuando sirven para racionar la utilización de la tierra, esas rentas más altas no tienen ninguna función de incentivo; no producen más tierras. De manera que las rentas son pagos que no son necesarios para asegurar la disponibilidad de la tierra para la economía como un todo.

Desde la época de Ricardo, los economistas han ampliado la definición de renta económica para incluir los pagos por encima de aquellos fondos necesarios para mantener *cualquier* recurso en su empleo actual. Por ejemplo, las empresas que ganan utilidades económicas (superiores a una utilidad normal) están recibiendo rentas económicas.

James Buchanan (capítulo 20), Gordon Tullock y otros economistas contemporáneos han señalado que el gobierno a menudo es un importante dispensador de la renta económica. Con el fin de reelegirse, los políticos buscan favores de una manera servil y proporcionan algo de valor a sus electores. Los bienes y servicios públicos son una de esa serie de partidas. Otra serie son las leyes, reglas y regulaciones que permiten que las personas o las empresas obtengan o mantengan una renta económica. La conducta de esos productores (o consumidores o trabajadores) que compiten por esos favores del gobierno se conoce como “búsqueda de renta”. Esta conducta puede recompensar en lo privado, pero es socialmente improductiva.

La formalización de la idea de la búsqueda de rentas es relativamente nueva, pero por las siguientes cuatro citas, es obvio que J.-B. Say comprendía esta idea.[†] Al escribir en 1803, manifestó:

[Los participantes en la actividad de solicitar y conceder privilegios de monopolio estatales son] aquellos dedicados a cualquier ramo particular del comercio, que están tan ansiosos por convertirse en sujetos de la regulación; y, por su parte, las autoridades públicas están muy dispuestas a complacerlos en lo que ofrece una oportunidad tan justa de incrementar un ingreso.[‡]

Si un individuo, o una clase, puede recurrir a la ayuda de la autoridad para detener los efectos de la competencia, adquiere un privilegio en perjuicio y a costa de toda la comunidad; después se puede asegurar de que las utilidades no se deban totalmente a los servicios productivos prestados, sino que se compongan en parte de un impuesto real sobre los consumidores por su utilidad privada; y dicho impuesto se comparte comúnmente con la autoridad que presta su apoyo de una manera tan injusta.

Cuando los percales estampados [importados del extranjero] se pusieron de moda, todas las cámaras de gobierno se levantaron en armas; por todas partes tenían lugar juntas y discusiones; los memoriales y las diputaciones llegaban de todas partes y se gastaron considerables sumas de dinero en la oposición.^{||}

¿Quiénes son entonces las clases de la comunidad tan importunas para las prohibiciones de gravosos impuestos de importación? Los productores del bien particular que solicitan protección contra la competencia extranjera, no los consumidores de ese bien. Cualquier utilidad que se adquiera de esta manera se toma tanto de los bolsillos de un vecino como de los conciudadanos, y si el exceso del cargo

8-2 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO (CONTINUACIÓN)

que se impone a los consumidores se pudiera calcular correctamente, se encontraría que la pérdida del consumidor excede a la ganancia del monopolista.[#]

Es obvio que Say consideraba que el costo de monopolio otorgado o protegido por el gobierno tenía dos componentes: la pérdida de eficiencia tradicional, *más* el costo de oportunidad de la sociedad de la actividad de búsqueda de renta.

* Con base en Patricia J. Euzent y Thomas L. Martin, "Classical Roots in the Emerging Theory of Rent Seeking: The Contribution of Jean-Baptiste Say", *History of Political Economy* (verano de 1984), pp. 255-262.

† Adam Smith también abordó esa idea. Veá E. G. West, "The Burdens of Monopoly: Classical Versus Neoclassical", *Southern Economy Journal* (abril de 1978), pp. 829-845.

‡ J.-B. Say, *A Treatise on Political Economy*, Filadelfia, Claxton, Remsen & Haffelfinger, 1880, pp. 176-177. [Publicado originalmente en 1803.]

§ *Ibidem*, pp. 161-162.

|| *Ibid.*, p. 147.

Ibid., pp. 161-162.

La ley de los mercados de Say

Lo que ha hecho perdurable la obra de Say es su teoría de que la sobreproducción general es imposible. Como se indica en el capítulo anterior, esto se llegó a conocer como la *ley de mercados de Say*.

La primera declaración de esta idea se puede encontrar en los escritos de Francis Hutcheson, el instructor de Smith. El mismo Smith implicó esta ley y manifestó que: "Un comerciante particular, con una abundancia de bienes en su almacén, en ocasiones se puede arruinar al no poder venderlos a tiempo, [pero] no es probable que un país sufra el mismo accidente." La idea fue expresada en forma más sucinta por James Mill en 1808: "Si el poder adquisitivo de una nación se mide exactamente por su producción anual..., mientras más incrementa usted la producción anual, por ese acto mismo más extenderá el mercado nacional, el poder adquisitivo y las compras reales de la nación." Pero Say también expresó esta idea y más adelante Keynes se la atribuyó a él. Como resultado, se convirtió en la ley de Say, en oposición a la ley Smith-Mill.⁵ Escuche a Say:

En caso de que un comerciante diga: "No quiero otros productos a cambio de mis tejidos de lana, quiero dinero", se le puede decir: "Usted dice que sólo quiere dinero; yo digo, usted quiere otros bienes, no dinero. En realidad, ¿para qué quiere usted el dinero? ¿No es para comprar materia prima o capital comercial para su comercio, o víveres para su subsistencia? Por consiguiente, usted quiere productos, no dinero."⁶

Además, Say añadió una jovial nota al pie de página:

Incluso cuando se obtiene dinero con la idea de acumularlo o enterrarlo, el objeto final siempre es emplearlo en una compra de alguna clase. El heredero del afortunado

⁵ William O. Thweatt, "Early Formulators of Say's Law", *Quarterly Review of Economics and Business* 19 (invierno de 1987), pp. 79-96.

⁶ J.-B. Say, *A Treatise on Political Economy*, Filadelfia, Claxton, Remsen & Haffelfinger, 1880, pp. 176-177. (Publicado originalmente en 1803.)

que lo encontró lo utiliza de esa manera, si el avaro no lo hace, ya que el dinero, como dinero, no tiene otro empleo que no sea comprar algo con él.⁷

Algo más a propósito:

Vale la pena observar que, tan pronto como se crea un producto, desde ese momento permite un mercado para otros productos hasta el grado total de su propio valor. Cuando el productor le ha dado el toque final a su producto, está muy ansioso por venderlo de inmediato, por miedo de que su valor se desvanezca en sus manos. Y no está menos ansioso por disponer del dinero que pueda obtener por él, ya que el valor del dinero también es perecedero. Pero la única forma de deshacerse del dinero es dedicarlo a la compra de un producto u otro. Por lo tanto, la sola circunstancia de la creación de un producto abre inmediatamente una salida para otros productos.⁸

Aun cuando Malthus, Sismondi y Marx la desafiaron, la ley de Say siguió dominando el pensamiento económico hasta que Keynes, en 1936, puso de relieve sus puntos débiles. La aceptación incondicional de esta ley de los mercados parece haber demorado el estudio de los ciclos de negocios durante muchas décadas. Pero aun cuando Smith, James Mill y Say estaban equivocados al suponer que la economía siempre tiende hacia el empleo total, a largo plazo esta doctrina conserva cierta validez. Las economías subdesarrolladas se caracterizan por una producción baja que corresponde con los ingresos bajos de las personas. A medida que crece la economía, genera una simultánea y creciente oferta de bienes e incrementos en los pagos a los factores de producción, que a su vez generan una creciente demanda de bienes. Del mismo modo, en el comercio internacional, conforme un país produce más, exporta más y se permite más importaciones. Tanto en el comercio doméstico como en el extranjero, a la larga “la oferta crea su propia demanda”. Sin embargo, este principio no es válido a corto plazo en las economías basadas en el mercado. Aun cuando los pagos a los factores de producción serían suficientes para comprar todos los bienes producidos, no hay ninguna garantía de que los receptores de esos ingresos los gastarán en la producción existente.

NASSAU WILLIAM SENIOR

Nassau William Senior (1790-1864) fue el hijo mayor de un clérigo rural que tuvo diez hijos. En 1825 Senior se convirtió en el primer profesor de economía política en Oxford. El gobierno lo nombró miembro de varias comisiones reales que investigaban problemas sociales importantes. En su pensamiento económico se apartó significativamente de la economía clásica y se movió hacia la posición neoclásica que triunfó después de 1870.

Economía positiva

Senior concebía a la economía política como una ciencia, por lo que deseaba separarla de todos los criterios de valor, de todas las declaraciones políticas y de todos los esfuerzos para promover el bienestar. Hoy en día se hace referencia a este tipo de análisis como *economía positiva*, en contraste con la *economía normativa*, que se interesa

⁷ *Ibidem*, p. 133.

⁸ *Ibid.*, pp. 134-135.

en lo que “debería ser” y utiliza a la economía para defender las políticas públicas. Según Senior, los economistas se deben interesar en el análisis de la producción y distribución de la riqueza, no en la promoción de la felicidad. Senior manifestó:

Pero sus conclusiones [del economista], cualesquiera que sean su generalidad y su verdad, no lo autorizan a añadir una sola sílaba de consejo. Este privilegio le corresponde al escritor y estadista que ha considerado todas las causas que pueden promover o impedir el bienestar general de aquellos a quienes se dirige, no al teórico que sólo ha considerado una de esas causas, aun entre las más importantes. La función de un economista político no es recomendar ni disuadir, sino declarar un principio general.⁹

Cuatro proposiciones de Senior

Senior formuló cuatro principios de la economía que creía verificables empíricamente y de los cuales se podía deducir una teoría integrada de la economía:

- (1) Que el hombre desea obtener una riqueza adicional con tan poco sacrificio como sea posible. [*Principio del ingreso o de la maximización de la utilidad.*]
- (2) Que la población del mundo, en otras palabras, el número de personas que lo habitan, está limitada sólo por la moral o el mal físico, o por el temor de una deficiencia de aquellos artículos de riqueza que los hábitos de cada clase de sus habitantes la conducen a requerir. [*Principio de la población.*]
- (3) Que los poderes del trabajo y de los otros instrumentos que producen riqueza se pueden incrementar indefinidamente utilizando sus productos como medios de mejorar la producción. [*Principio de la acumulación de capital.*]
- (4) Que si la capacidad agrícola sigue siendo igual, el trabajo adicional empleado en la tierra dentro de un distrito determinado produce un rendimiento menos proporcionado o, en otras palabras, que aun cuando con cada incremento del trabajo empleado el rendimiento total se incrementa, el incremento del rendimiento no está en proporción con el incremento del trabajo. [*Principio de los rendimientos decrecientes.*]¹⁰

Abstinencia

El valor de intercambio de los bienes, según Senior, depende de la demanda y la oferta. La demanda implícita es el concepto de la utilidad marginal en disminución de los bienes a medida que se adquieren más unidades. Esta fue una percepción importante que más adelante aplicaron los marginalistas. La oferta depende de los costos de producción. Pero el costo, decía Senior, es *subjetivo*: es la suma de los sacrificios requeridos con el fin de utilizar a los agentes de la naturaleza para producir bienes útiles. Los costos de producción son el trabajo de los trabajadores y la abstinencia de los capitalistas. *Abstinencia* era un nuevo término con el que Senior contribuyó al vocabulario de la economía política como sigue:

Pero aun cuando el trabajo humano y la acción de la naturaleza, independientemente de la del hombre, son los principales poderes productivos, requieren la cooperación de

⁹ Nassau William Senior, *An Outline of the Science of Political Economy*, Nueva York, Kelley, 1951, p. 3. [Publicado originalmente en 1836.]

¹⁰ *Ibidem*, p. 26.

un tercer principio productivo para darles una eficiencia completa. Al tercer principio, o instrumento de producción, sin el cual los otros dos son ineficientes, le daremos el nombre de *abstinencia*: un término mediante el cual expresamos la conducta de una persona que se abstiene de la utilización improductiva de lo que puede disponer, o bien que intencionalmente prefiere la producción de los resultados remotos a los inmediatos. *Con la palabra abstinencia queremos expresar aquel agente, distinto del trabajo y de la acción de la naturaleza, cuya concurrencia es necesaria para la existencia del capital, y que se encuentra en la misma relación con la utilidad como el trabajo lo hace con los salarios.*¹¹

El empleo de Senior del término *abstinencia* implicaba un criterio de valor acerca de los sacrificios realizados por el capitalista al posponer el consumo de la riqueza (o prescindir de él para siempre). Marx y Ferdinand Lassalle, el socialista del Estado alemán, se burlaron a lo grande de este concepto. Este último escribió en forma despectiva acerca de la abstinencia de un barón Rothschild y de la despilfarradora prodigalidad del trabajador inglés que malgastaba en el consumo todo su ingreso de unos cuantos chelines a la semana. Alfred Marshall rediseñó más adelante la función de los ahorros como *espera*, es decir, posponer el consumo. Este término era tanto menos colorido como menos controversial que el de *abstinencia*; no implicaba ningún sufrimiento o sacrificio de parte de los ricos mientras acumulaban riquezas.

Los críticos socialistas que ridiculizaban el concepto de lo tedioso de ahorrar pasaron por alto un punto decisivo: el sacrificio no es la cantidad *total* del ahorro, sino más bien el sacrificio *en el margen*, el punto de cambio en el cual se toman las decisiones. Es probable que un millonario pudiera ahorrar \$10 000 y sufrir mucha menos agonía por dólar de la que sufriría un pobre al ahorrar \$100. Sin embargo, considere aquella porción del ahorro que se hace en el límite de la incertidumbre, el punto en el cual uno decide ahorrar una cantidad extra o gastarla en el consumo. En esos márgenes, el de \$10 000 dólares y el de \$100 dólares, los sacrificios de posponer el consumo muy bien pueden ser iguales. También pueden ser suficientemente grandes para requerir una remuneración en forma de intereses.

Una implicación interesante asociada desde hace largo tiempo con la economía clásica se deriva de esta definición del ahorro. El ahorro es la actividad que produce nuevos gastos de inversión. Cuando aumenta la recompensa, la tasa de interés (i) pagada por abstenerse del consumo, entonces ocurre más ahorro (S). Expresado matemáticamente $S = f(i)$. Por otra parte, el gasto de inversión (I) —la compra de bienes de capital— varía positivamente con el costo de oportunidad de la inversión, la tasa de interés (i). Es decir, $I = g(i)$. Por consiguiente, surge una extensión de la ley de Say: debido a que el ahorro es una función positiva de la tasa de interés y la inversión es una función negativa de la tasa de interés, la tasa se ajustará a un nivel en el cual todos los ahorros se invertirán. Si por alguna razón el fondo de los ahorros aumenta (el consumo disminuye), el equilibrio de la tasa de interés disminuirá, lo que a su vez incrementará las solicitudes de préstamos y las compras de bienes de capital. La disminución en el gasto en bienes para el consumidor se compensará exactamente por el incremento en el gasto en bienes de capital. De manera que, según esta perspectiva clásica, no ocurrirá ninguna deficiencia de la demanda total; la ley de Say no se invalida por el acto de ahorrar.

¹¹ *Ibíd.*, pp. 58-59.

Trabajo productivo

Senior estaba en desacuerdo con Smith, quien creía que todos los productores de servicios son improductivos. Los abogados, doctores y maestros, decía Say, son productivos debido a que promueven el incremento de la riqueza. Cuando un soldado debe proteger a un agricultor, ambos son productivos. Suponga que mil personas están empleadas forjando barras y tornillos para mantener alejados a los ladrones; si cien de ellos logran el mismo propósito al convertirse en trabajadores de seguridad, ¿la riqueza disminuye con esta conversión de trabajadores “productivos” a “improductivos”? Para Senior, la distinción apropiada no era entre trabajo productivo e improductivo, sino más bien entre consumo productivo e improductivo. Esta última categoría incluye el consumo de encajes, bordados, joyería, tabaco, ginebra y cerveza, todo lo cual disminuye la masa de bienes sin contribuir a la capacidad de los trabajadores para producir.

Posiciones políticas

Senior no le prestaba atención a su propia prescripción de que los economistas nunca deben ofrecer una sola palabra de consejo. En su larga carrera en la vida pública, hizo numerosas declaraciones sobre aspectos políticos, sin explicar nunca si sus recomendaciones se ofrecían o no respaldadas por todo el peso de sus teorías económicas.

Leyes de los pobres. Senior prestó sus servicios en la Comisión de la Ley de los Pobres nombrada en 1832. Escribió la mayor parte del reporte que resultó en la severa Enmienda de la Ley de los Pobres de 1834, que buscaba desalentar las solicitudes de ayuda por parte de personas físicamente capaces de trabajar. El acta estableció el principio de que las condiciones de vida de quienes recibían ayuda deberían ser peores que las de los trabajadores más mal pagados. Esas leyes de los pobres estuvieron vigentes durante setenta años.

Sindicatos. Como un apasionado defensor del gobierno limitado, la libertad económica (según él la consideraba) y la movilidad del trabajo, Senior se oponía inequívocamente al movimiento sindical. Entre sus propuestas estaban la prohibición de todas las conspiraciones y restricciones al comercio por parte de los trabajadores, un severo castigo para todas las solicitudes de formar sindicatos, la confiscación de fondos propiedad de los sindicatos y una compensación proveniente de los fondos públicos para las personas que resultaban lesionadas cuando oponían resistencia a los sindicatos.

Actas de las fábricas. En 1837 Senior publicó un panfleto en el que se oponía a las Actas Inglesas de las Fábricas, que en esa época limitaban a 12 horas el día de trabajo en las fábricas en donde empleaban a niños. Aun cuando respaldaba el principio de regular el trabajo de los niños, se oponía a las leyes que limitaban las horas para los adultos. Al calcular el efecto económico de un día de trabajo más corto, no tomaba en consideración la reducción en los desembolsos para la materia prima, la calefacción, la iluminación, la depreciación, etcétera. También ignoraba la probabilidad de una creciente producción por hora que podría resultar de un día de trabajo más corto. Su razonamiento confuso y erróneo le llevó a la conclusión de que toda la utilidad se deriva de la última hora de trabajo. Si el día de trabajo se acortara por más de una hora, los capitalistas no ganarían utilidades e Inglaterra quedaría arruinada en la competencia con los productores extranjeros. Su principal preocupación era atacar la creciente agitación debida a la lucha por un día de trabajo de 10 horas.

JOHN STUART MILL

Vida e influencias

John Stuart Mill (1806-1873) fue el economista más grande de la escuela clásica, sin duda el más relevante desde la muerte de Ricardo en 1823. Mill hizo algunas contribuciones significativas y sistematizó y popularizó todo el conjunto del pensamiento económico de sus predecesores. La escuela clásica ya estaba en decadencia durante los años maduros de Mill y se apartó de algunos de los conceptos clave incorporados en la estructura clásica por Smith y Ricardo. Antes de su muerte la economía neoclásica ya había aparecido en escena para desplazar finalmente a sus antepasados clásicos. La obra más importante de Mills, *Principios de economía política*, publicada por primera vez en 1848 y reimpresa en Estados Unidos hasta 1920, fue el principal libro de texto en este terreno, por lo menos hasta la publicación de *Principios de economía* de Alfred Marshall, en 1890.

Mill informó de su sorprendente educación en su *Autobiografía*, publicada poco tiempo después de su muerte. Su padre, James Mill, fue el hombre que instó a Ricardo a escribir, publicar y a ser miembro del Parlamento; James popularizó las ideas de Bentham y ayudó a fundar el grupo conocido como *los filósofos radicales*, que presionó por las reformas políticas en Gran Bretaña. James Mill también expresó la primera declaración clara acerca de la ley de los mercados de Say. Al ser un estricto disciplinario, él mismo supervisó la educación de John, el mayor de sus nueve hijos. Mill padre estaba decididamente comprometido con la idea de que todas las personas nacen iguales, con muy poca o ninguna variación significativa en su potencial genético innato para el aprendizaje. Se podía modelar a cualquier niño en lo que erróneamente parecía ser un genio. Por consiguiente, educaría a John para continuar con el noble trabajo de sus predecesores en la economía utilitaria y la política. El niño empezó a aprender griego a los tres años de edad, pero escribió a manera de disculpa: “No aprendí nada de latín sino hasta los ocho años.” Para entonces ya leía los originales de los filósofos griegos, aunque no siempre los entendía. A los once años leyó los borradores de *Historia de la India*, de su padre, y quedó muy impresionado. Dominaba el álgebra y la geometría elemental y empezó a estudiar cálculo diferencial cuando tenía doce años; para entonces ya había escrito una historia del gobierno romano, que no se publicó. Después John empezó a estudiar lógica y a los trece años inició el estudio de la economía política. Entre los quince y los dieciocho años, Mill había editado y publicado quince tomos de los manuscritos de Bentham. A los diecinueve publicaba artículos eruditos originales y a los veinte sufrió un bien ganado colapso nervioso.

John Stuart Mill escribió en su *Autobiografía* que su padre lo hacía leer y hacer relatos verbales de libros en los que él no tenía ningún interés. Le permitían tener muy pocos juguetes o libros infantiles, no le estaba permitido tomar vacaciones ni asociarse mucho con otros niños, con el fin de que no perdiera sus hábitos de trabajo y adquiriera un gusto por el ocio. “Pero mi padre, con todas sus enseñanzas, me exigía no sólo lo máximo que yo podía hacer, sino mucho más, que de ninguna manera era posible que yo pudiera hacer.” No es de sorprender que Mill escribiera de su padre que “el elemento del que carecía sobre todo en su relación moral con sus hijos era la ternura”.

Aun cuando fue educado en la tradición benthamita, Mill rechazó el utilitarismo limitado y dogmático de este último, debido a que Mill consideraba que el punto de

Remítase a
8-3
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

8-3 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Mill, Taylor y los derechos de las mujeres

John Stuart Mill conoció a Harriet Taylor (1807-1858) cuando tenía veinticuatro años de edad. A eso siguió una cálida amistad y asociación entre ellos; incluso se iban juntos de vacaciones al continente y a la campiña inglesa. Veinte años después, cuando falleció el esposo de ella, John y Harriet contrajeron matrimonio. Mill le atribuía a su esposa su humanitarismo, su esperanza y fe en el progreso humano, su amor a la libertad y su apasionada defensa de los derechos de las mujeres.

Los puntos de vista de Harriet y John Stuart Mill acerca de los derechos económicos de las mujeres son muy interesantes, en particular por el intenso interés en este tema hoy en día. En el ensayo “Enfranchisement of Women”, publicado por primera vez en 1851, los Mill deploraban la exclusión de las mujeres de ciertos terrenos que se consideraba que eran “poco femeninos”; repudiaban la idea de que la “esfera apropiada” de las mujeres no es la política ni la publicidad, sino la vida privada y doméstica. Negaban los derechos que se atribuyera cualquiera para decidir por otros qué es y qué no es su “esfera apropiada”.

Dejemos que cada ocupación esté abierta para todos, sin favorecer o desalentar a cualquiera, y el empleo caerá en manos de aquellos hombres y mujeres de quienes se sabe que por su experiencia son los más capaces de desempeñarlo en una forma que valga la pena. No es necesario que exista ningún temor de que las mujeres les quitarán de las manos a los hombres cualquier ocupación que los hombres desempeñen mejor que ellas. Cada individuo demostrará sus capacidades, en la única forma en la que se pueden demostrar las capacidades, experimentando; y el mundo tendrá el beneficio de las mejores facultades de todos sus habitantes. Pero si se interfiere de antemano mediante un límite arbitrario y se declara que cualesquiera que sean el genio, el talento, la energía o la fuerza mental de un individuo de determinado sexo o clase, esas facultades no se ejercerán, o sólo se ejercerán en unos cuantos de los muchos modos en los cuales se permite que otros utilicen los suyos, eso no sólo es una injusticia para el individuo y en

vista de Bentham de que los seres humanos están motivados en su conducta por nada más que la egolatría y el deseo de satisfacer los propios deseos, era demasiado limitado. Acusaba a Bentham de ignorar la búsqueda humana de la perfección, el honor y otros fines totalmente por su propio bien. Mill no abandonó las ideas utilitarias, sino que más bien las modificó. Le interesaba, por ejemplo, la calidad del disfrute, así como la cantidad.

La obra de Mill, *Principios de economía política*, se divide en cinco libros: “Producción”, “Distribución”, “Intercambio”, “Influencia del progreso de la sociedad en la producción y distribución” y “Sobre la influencia del gobierno”. Estos temas proporcionan la estructura para el resto del capítulo.

Producción

En el primer libro, Mill analizó tres factores productivos: tierra, trabajo y capital. La riqueza se define como algo que incluye todas las cosas útiles que poseen un valor de intercambio; sólo se incluyen objetos materiales, debido a que son los únicos que se pueden acumular. El trabajo productivo incluye sólo aquellas clases de esfuerzos que producen utilidades incluidas en los objetos materiales. Pero también se dice que el trabajo que rinde un producto material sólo indirectamente es productivo. Por

detrimento de la sociedad, que pierde algo de lo que difícilmente puede prescindir, sino que también es el modo más eficaz de estipular que, en el sexo o la clase así inmovilizados, las cualidades que no se permite que se ejerzan no existirán.*

En “The Subjection of Women” (publicado en 1869), Mill siguió con la idea de que los derechos iguales para las mujeres también beneficiarían a los hombres. Piensen en lo que es para un niño, decía, crecer creyendo que sin cualquier mérito o esfuerzo propios, aun cuando pueda ser frívolo e ignorante, pero que por el solo hecho de ser hombre es superior a cualquier mujer sobre la faz de la Tierra. Su sentimiento es similar al de un rey por herencia. La relación entre el esposo y la esposa es comparable a la que existe entre un señor y un vasallo. “Por mucho que el carácter del vasallo haya podido resultar afectado, para bien o para mal, debido a su subordinación, ¿quién no puede menos que ver que el del señor se vio afectado grandemente para mal?”†

Aun cuando los derechos de las mujeres y su papel en la fuerza de trabajo han aumentado de forma considerable desde mediados del siglo XIX, los estudios contemporáneos aún encuentran una discriminación de sexos en los salarios.‡ Además, las mujeres están excesivamente representadas en los terrenos de salarios relativamente bajos de la enseñanza, la enfermería, el cuidado de los niños y el trabajo de oficina y secretarial. ¿Este patrón refleja la libre elección o sexismo y discriminación? Cuando las empresas tienen a mujeres como gerentes, ¿también tienen “techos de cristal” que impiden que éstas lleguen a las suites ejecutivas? ¿Los requerimientos del gobierno de que las compañías emprendan una acción afirmativa para contratar a más mujeres son eficientes y equitativos? Estos problemas contemporáneos seguramente tendrían un gran interés para los Mill.

* John Stuart Mill, “Enfranchisement of Women”, *Dissertations and Discussions*, tomo 2, Londres, 1859, p. 423.

† John Stuart Mill y Harriet Taylor Mill, *Essays on Sex Equality*, editora Alice S. Rossi, Chicago, University of Chicago Press, 1970, p. 219.

‡ Para un resumen de esta literatura, vea Francine D. Blau y Marianne A. Ferber, “Discrimination: Empirical Evidence from the United States”. *American Economic Review* 77 (mayo de 1987), pp. 316-320; y Glen G. Cain, “The Economics of Discrimination: A Survey”, en *Handbook of Labor Economics*, editores Orley Ashenfelter y Richard Layard (Ámsterdam, North Holland Press, 1986), pp. 693-785.

consiguiente, los educadores y los funcionarios del gobierno son productivos porque sus servicios crean las condiciones requeridas para la producción de bienes materiales. El trabajo improductivo es aquel que no termina en la creación de una riqueza material. Por ejemplo, el trabajo que termina en el disfrute inmediato sin ningún incremento del capital comercial acumulado o en los medios de disfrute permanentes es improductivo; salvar la vida de un amigo es improductivo, a menos que el amigo sea un trabajador productivo de mayor producción que consumo; y los misioneros o sacerdotes son improductivos, a menos que enseñen las artes de la civilización además de las doctrinas religiosas. Sin embargo, el trabajo improductivo puede ser útil.

El capital, el resultado del ahorro, es el capital social acumulado del producto del trabajo, y su cantidad total limita el alcance de la industria. Cada incremento del capital es capaz de proporcionarle un empleo adicional sin límite a la fuerza de trabajo. Esta tendencia elimina la necesidad de un gasto improductivo de los ricos para proporcionarle empleo a los pobres. Mill suponía que todo lo ahorrado mediante la abstinencia del capitalista se invertiría. Si los capitalistas gastaran menos en el consumo de lujo y más en inversiones, el fondo de salarios y la demanda de trabajo se incrementarían. Si la población aumentara, la demanda creciente de artículos de primera necesidad de quienes ganan un salario compensaría la disminución en la

demanda de artículos de lujo de los capitalistas. Si la población no se incrementa en proporción con el crecimiento del capital, los salarios se elevan y el consumo de lujo que hagan los trabajadores sustituiría el consumo de lujo de los empleadores. Éste es el mundo optimista del pleno empleo. “De manera que el límite de la riqueza nunca es la deficiencia de los consumidores, sino de los productores y del poder productivo. Cada adición al capital le da a la fuerza de trabajo un empleo adicional o una remuneración adicional; enriquece ya sea al país o bien a la clase trabajadora.”¹²

¿Cuáles son los obstáculos para un incremento en la producción? La falta de trabajo no es uno de ellos, decía Mill, porque la población se podría incrementar geométricamente. Eso tampoco se debe a impulsos superiores a los simples instintos animales. Las personas no se propagan como los cerdos, sino que están restringidos por la prudencia a multiplicarse más allá de los medios de subsistencia. La población está limitada por el *temor a la necesidad*, más que por la necesidad misma.

El incremento del capital depende de dos cosas: (1) el producto excedente después de proporcionar los artículos de primera necesidad a todos los dedicados a la producción; y (2) la disposición de ahorrar. Mientras mayor es la utilidad que se puede obtener del capital, más poderoso es el motivo para su acumulación. La inclinación al ahorro también varía de una persona a otra y de un país a otro.

El alcance limitado de la tierra y su productividad limitada son las barreras reales para los incrementos de la producción. Mill reconocía los rendimientos *crecientes* a escala en la fabricación; es decir, dentro de ciertos límites, mientras más grande es la empresa, más eficiente se vuelve. Creía que la agricultura muestra rendimientos a escala *decrecientes*; el tamaño más grande de la granja no se iguala con los incrementos acordes con la producción de la granja. Aplicaba esta ley a corto plazo de los rendimientos decrecientes sólo a la agricultura. Es decir, si la oferta de tierra es constante, el trabajo adicional no se sumará al producto en la misma proporción. A Mill no le interesaba si la misma proporción era válida en la industria si el capital se mantenía constante. Su razón para diferenciar entre las dos era su suposición de que la oferta de capital se puede incrementar fácilmente, mientras que no se puede hacer lo mismo con la oferta de tierra. La distinción implícita de Mill entre la ley a corto plazo de los rendimientos decrecientes y el concepto a largo plazo de los rendimientos a escala fue una percepción importante con base en la cual los teóricos neoclásicos posteriores desarrollaron la teoría de la empresa.

Distribución

En el segundo libro, “Distribución”, Mill empezó con su famosa declaración trascendental:

Las leyes y condiciones de la producción de la riqueza comparten el carácter de las verdades físicas. No hay nada opcional ni arbitrario en ellas. No sucede lo mismo con la *distribución de la riqueza*. Eso es exclusivamente un asunto de las instituciones humanas. Una vez que las cosas están allí, la humanidad, individual o colectivamente, puede hacer con ellas lo que más le agrade.¹³

Mill no reconocía que la producción y la distribución están interrelacionadas y que la interferencia con una implica la obstrucción con la otra. Las “cosas” no están allí como

¹² John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, séptima edición, Londres, Longman, Green, 1896, p. 43. [Publicado originalmente en 1848.]

¹³ *Ibídem*, p. 123.

una masa de bienes ya producidos. Aparecen como un flujo continuo que se produce mediante los incentivos proporcionados por los pagos a los factores de producción. El flujo se puede reducir o interrumpir completamente si la distribución del ingreso es desfavorable para el mantenimiento de la producción. Aun cuando sus dos proporciones en la cita son exageraciones, permitieron que Mill planteara la perspectiva de un papel mayor para el proceso político en la determinación de la distribución apropiada del ingreso. Es posible decir, a favor de Mill, que abandonó la idea de Ricardo de las “leyes de distribución” inexorables, conforme a las cuales la humanidad es impotente. Mill desafió la creencia de la escuela clásica en la universalidad y la permanencia de la ley natural. Esto racionalizó su defensa de las limitaciones sobre la herencia para familiares lejanos y su apoyo para otras medidas que promoverían una difusión más amplia de la propiedad de la riqueza. Aun cuando básicamente estaba comprometido con una empresa privada y una economía orientada a las utilidades, aceptaba la “participación de utilidades” y las “cooperativas de productores” como métodos mediante los cuales los trabajadores podrían mejorar su riqueza.

Mill sobre el fondo de salarios

Mill, lo mismo que Senior, Ricardo, James Mill y Smith antes que él, aceptaba la noción del fondo de salarios. Los salarios, decía, dependen sobre todo de la demanda o la oferta de trabajo. La demanda de trabajo depende de aquella parte del capital apartada para el pago de salarios. La oferta de trabajo depende del número de personas que buscan trabajo. Conforme a la regla de la competencia, los salarios no pueden resultar afectados por nada que no sea las relativas cantidades de capital y de población. Los índices de salarios no pueden aumentar excepto mediante un incremento de los fondos totales empleados en la contratación de trabajadores o una disminución en el número de trabajadores empleados. Y los índices de salarios tampoco pueden disminuir, excepto por una disminución de los fondos dedicados a pagar el trabajo o por un incremento en el número de trabajadores a quienes se debe pagar. Esta teoría presupone una elasticidad unitaria de la demanda de trabajo; no importa cuál sea el índice de salarios, se gasta la misma suma para el trabajo.

De manera que, según Mill, de ello se sigue que el gobierno no puede incrementar los pagos totales de salarios determinando un salario mínimo por encima del nivel de equilibrio. Dado un fondo de salarios de un volumen fijo, el ingreso de salario más alto que recibirían algunos trabajadores se compensaría totalmente por el ingreso de salario perdido de quienes se quedaron desempleados. Para remediar esta condición, el gobierno puede incrementar el volumen del fondo de salarios con el ahorro forzado mediante el pago de impuestos; el producto lo utilizará para superar el desempleo creado por las leyes del salario mínimo. Mill reconocía que eso tendría el efecto secundario de eliminar la influencia restrictiva sobre la procreación de los pobres. “Pero nadie tiene el derecho de darles vida a las criaturas para que las sostengan otras personas.”

La doctrina del fondo de salarios proporcionó una base para oponerse al sindicalismo, aun cuando Mill no la utilizó para ese propósito. Los trabajadores no pueden aumentar sus ingresos mediante una acción colectiva. Si un grupo aumenta su índice de salarios, los salarios deben disminuir en otras partes. Mill, apasionadamente dedicado a la libertad, argumentaba que los trabajadores deberían tener el derecho de asociarse para aumentar los salarios, aun cuando consideraba que los sindicatos muy rara vez eran efectivos y, cuando lo eran, muy rara vez eran deseables.

El concepto del fondo de salarios era erróneo porque no hay una proporción predeterminada del capital que se deba asignar al trabajo. La idea de un fondo surgió debido a que la cosecha de una estación se utilizaba para proporcionarle subsistencia a la mano de obra para el siguiente año. Pero una vez que un negocio se establece, los salarios se pagan, no de un fondo anticipado del llamado *capital circulante*, sino más bien de un flujo de ingreso actual derivado de la venta de la producción. Los economistas posteriores señalaron que la decisión de contratar a un trabajador se basa, no en la disponibilidad del ingreso *pasado*, sino más bien en el ingreso *futuro* que recibirá la empresa de la venta de la producción que el trabajador ayuda a producir.

Mill supuestamente repudió la noción del fondo de salarios en 1869 en una revisión de un libro que publicó en *Fortnightly Review*. Se dijo “supuestamente” porque hay una disputa acerca de ese punto. Algunos historiadores del pensamiento económico afirman que, de hecho, él trató de repudiar la idea, pero que en realidad no hizo lo que creía haber logrado.¹⁴ Otros argumentan que lo que pretendía repudiar no era el concepto del fondo, sino más bien la noción de que, debido al fondo, los sindicatos son incapaces de aumentar los salarios.¹⁵ Los sindicatos *podían* aumentar el nivel general de salarios, decía Mill. Sus propios salarios más altos podrían reforzar las filas de los trabajadores moralmente más aptos que tienen menos hijos, y el desempleo resultante podría incrementar la mortalidad de la clase de trabajadores que tienen familias más numerosas. Si ése era el caso, la población disminuiría en relación con el fondo de salarios y el nivel total de salarios aumentaría. En cualquier caso, Mill concluyó que el límite real para los incrementos salariales llega al punto en el cual el patrono se podría arruinar financieramente, o verse impulsado a abandonar el negocio si los salarios se incrementan más.

Dos ideas adicionales presentadas por Mill son dignas de mención antes de concluir el análisis sobre la distribución. La utilidad, decía, se descompone en tres partes: interés, seguro y los salarios de la superintendencia. Ésas son las recompensas por la abstinencia, el riesgo y el esfuerzo implícitos en el empleo de capital. Si se tienen en cuenta las diferencias en el atractivo de diferentes empleos y los monopolios naturales o artificiales, el índice de utilidad en todas las esferas del empleo de capital tiende hacia la igualdad.

Es segundo lugar, Mill observó, lo mismo que Smith antes que él, que los gastos en educación y capacitación representan en parte las inversiones justificadas por los rendimientos de los salarios posteriores. Hoy día se hace referencia a esos gastos como inversiones en capital humano. Mill declaró:

Si un artesano debe trabajar varios años aprendiendo su oficio antes de que pueda ganar algo y varios años más antes de llegar a estar lo suficientemente capacitado para las operaciones más delicadas, debe tener una perspectiva para ganar por lo menos lo suficiente para pagar los salarios de todo su trabajo pasado, con una compensación por la demora del pago y una indemnización por los gastos de su educación. En consecuencia, sus salarios deben redituar, por encima de la cantidad ordinaria, una anualidad suficiente para repagar esas sumas, con el índice de utilidad común, dentro del número de años que puede esperar que vivirá y estará en condiciones de trabajar.¹⁶

¹⁴ R. B. Ekelund Jr., “A Short-Run Classical Model of Capital and Wages: Mill’s Recantation of the Wages Fund”, *Oxford Economic Papers* 28 (marzo de 1976), pp. 22-37.

¹⁵ E. G. West y R. W. Hafer, “J. S. Mill, Unions and the Wages Fund Recantation: A Reinterpretation”, *The Quarterly Journal of Economics* 92 (noviembre de 1978), pp. 603-619. Esta opinión se objeta en R. B. Ekelund Jr. y William F. Kordsmeier, “J. S. Mill, Unions and the Wages Fund Recantation: A Reinterpretation-Comment”, *The Quarterly Journal of Economics* 96 (agosto de 1981), pp. 532-541.

¹⁶ Mill, *Principles of Political Economy*, op. cit., pp. 236-237.

Intercambio

En la parte de sus *Principios* titulada “Intercambio”, Mill declaró con fiadamente lo siguiente:

Por fortuna no hay nada en las leyes del valor que quede para que lo aclare el escritor presente o futuro; la teoría del tema está completa: la única dificultad que se debe superar es la de expresarla con el fin de resolver con anticipación las principales perplejidades que ocurren en su aplicación.¹⁷

El precio expresa el valor de algo en relación con el dinero; el valor de un bien se mide por su poder general para comprar otros bienes. Puede haber un aumento de precios, pero no un aumento general de valores, debido a que en términos relativos el valor de todas las cosas no puede aumentar simultáneamente.

El valor de un bien no puede aumentar a un nivel más alto que su valor de utilización estimado para el cliente. La demanda válida, el deseo más la capacidad de comprar, es por consiguiente el único factor determinante del valor. Pero hay una demanda de diferentes cantidades a distintos valores. Si la demanda depende en parte del valor y el valor depende de la demanda, ¿no es esto una contradicción?, preguntaba Mill. La resolvió introduciendo el concepto de un *programa* de demanda (una relación entre el precio y la cantidad demandada) y al hacerlo hizo un adelanto considerable a la teoría del valor. La cantidad de la demanda es lo que varía según el valor (o precio). El valor de mercado se determina mediante la interacción de la oferta y la demanda y, una vez que se establece este valor, se determina la cantidad de la demanda.

Mill tenía una comprensión definitiva de los programas de oferta y demanda, de la elasticidad de la oferta y la demanda y de su influencia sobre los precios. Éstos eran conceptos significativos que Alfred Marshall desarrolló todavía más en su elaboración de los principios marginalistas. Respecto a la elasticidad de la oferta, Mill clasificó los bienes en tres categorías. La primera es la de “las cosas absolutamente limitadas en cantidad, como las esculturas o pinturas antiguas”. Actualmente las llaman *una oferta perfectamente inelástica*; los cambios en el precio no resultan en cambios en la cantidad proporcionada. La demanda y la oferta, decía Mill, regulan el valor de esos bienes y la demanda es la de mayor consecuencia. La segunda categoría de bienes comprende a aquellos para los cuales la oferta es perfectamente elástica, y Mill decía que la mayoría de todas las cosas que se compran y se venden tienen cabida en esta categoría. La producción se puede aumentar sin límite a un costo constante por unidad de producción, y los valores de esos bienes dependen de la oferta, o de los costos de producción. La tercera categoría de bienes son los que tienen una oferta elástica relativa, que tienen cabida entre los dos extremos. Como lo expresó Mill: “Sólo se puede producir una cantidad limitada a un costo determinado; si se desea más, se produce más a un costo mayor.” Esto es especialmente cierto en los productos agrícolas y minerales, que tienen costos de producción crecientes. Su valor depende de “los costos necesarios para producir y llevar al mercado la porción más costosa de la oferta requerida” o, como se dice en la actualidad, de los costos marginales.

Por supuesto, el análisis precedente aplica a todos los bienes a largo plazo. A corto plazo, los precios fluctúan alrededor de los valores conforme a la relación de la oferta y la demanda; los precios aumentan a medida que aumenta la demanda y los precios disminuyen a medida que se incrementa la oferta.

¹⁷ *Ibidem*, p. 265.

Mill expresó su concepto del precio de equilibrio y de la elasticidad como sigue:

Vamos a suponer que en algún momento particular la demanda excede a la oferta, es decir, que hay personas dispuestas a comprar, al valor de mercado, una cantidad mayor de la que se ofrece para su venta. La competencia tiene lugar del lado de los compradores y el valor aumenta, ¿pero cuánto? En la razón de la deficiencia (podrían suponer algunos): si la demanda excede a la oferta en una tercera parte, el valor aumenta una tercera parte. De ninguna manera, ya que cuando el valor ha aumentado una tercera parte, la demanda todavía puede exceder a la oferta; incluso a ese valor más alto, puede haber una mayor cantidad deseada de la que se puede tener; y la competencia de los compradores todavía puede continuar. Si el artículo es algo necesario para la vida y, antes de renunciar a él, las personas están dispuestas a pagar cualquier precio por él, una deficiencia de una tercera parte puede aumentar el precio al doble, triple o cuádruple. O, por el contrario, la competencia puede cesar antes de que el valor haya aumentado incluso en la proporción de la deficiencia. Un aumento inferior a una tercera parte puede colocar al artículo fuera de los medios, o más allá de las inclinaciones de los compradores para pagar la cantidad total. ¿En qué punto, entonces, se debe detener el aumento? En aquel punto, cualquiera que sea, en donde se igualen la demanda y la oferta.¹⁸

La ley del valor internacional

Mill apoyaba la defensa de Ricardo del libre comercio internacional basado en la ley de los costos comparativos. Pero a esta ley Mill añadió otra ley de valores internacionales, una de sus contribuciones originales e importantes para el análisis económico. Una vez más, aquí la elasticidad de la demanda de bienes formó parte de su teoría.

El lector debe recordar que la teoría del comercio internacional de Ricardo era incompleta; no mostraba la forma en la cual la ganancia del comercio se divide entre los países que participan en el sector. Mill mostró que los términos de trueque reales dependen no sólo de los costos domésticos, sino también del patrón de la demanda. De manera más específica, los términos del intercambio internacional dependen de la fuerza y la elasticidad de la demanda para cada producto en el país extranjero.

Aun cuando los detalles intrincados de la teoría de Mill son complejos, la noción general es relativamente sencilla.¹⁹ Empezó por señalar que el valor de un bien importado es el valor del bien exportado para pagarlo. Las cosas que una nación tiene disponibles para venderlas en el extranjero constituyen los medios para comprar bienes de otras naciones. De manera que se podría pensar que la oferta de bienes disponibles para su exportación es el de la demanda de importaciones. Mill se refería a esta idea como la “demanda recíproca”.

Mill suponía explícitamente que bajo cualesquiera condiciones tecnológicas determinadas, la producción de ropa fabricada en Inglaterra se podía cambiar sin alterar los costos unitarios de producción. Suponga que 10 yardas de tela fabricada en Inglaterra cuestan tanto como 15 yardas de lino, pero tanto como 20 yardas de lino fabricado en Alemania. Si no hubiera costos de transporte, los límites de los términos del comercio entre los dos países serían 10 yardas de tela por entre 15 y 20 yardas de lino.

¹⁸ *Ibid.*, p. 277.

¹⁹ Más adelante, Edgeworth y Marshall describieron gráficamente la teoría de la demanda recíproca de Mill. Una presentación concisa de su exposición se encuentra en Robert B. Ekelund y Robert F. Hébert, *A History of Economic Theory and Method*, cuarta edición, Nueva York, McGraw-Hill, 1997, pp. 178-182.

Ahora suponga que Alemania incrementa cincuenta por ciento la eficiencia de la producción de lino, de manera que produce 30 yardas con el mismo esfuerzo con que antes producía 20. ¿Cómo se dividirán esas ganancias entre los dos países? Si 10 yardas de tela antes se intercambiaban por 17 yardas de lino, ¿ahora se intercambiarán por 25.5 yardas (también un cambio de 50 por ciento)? Esto sería válido sólo si la elasticidad de la demanda de lino en Inglaterra fuera unitaria, de manera que gastaría la misma porción de su ingreso en el lino, como antes. Pero si la demanda de lino en Inglaterra fuera *elástica* (un coeficiente mayor de uno), el incremento de Inglaterra en sus compras agotaría la producción más alta de lino antes de que su precio disminuyera para reflejar la cantidad total de su costo de producción reducido. La razón del intercambio se podría fijar en 10 yardas de tela por 21 de lino y Alemania obtendría la mayor parte de los beneficios de su eficiencia incrementada en la producción de lino. Sin embargo, si la demanda inglesa de lino fuera *inelástica*, el precio tendría que disminuir de forma considerable para inducir a Inglaterra a comprar la producción incrementada que Alemania podría producir en el mismo esfuerzo. Alemania tendría que ofrecer más de 25.5 yardas de lino a cambio de 10 yardas de tela, y la mayor parte de las ganancias sería para Inglaterra.

Dinámica de la economía

Los tres primeros libros de sus *Principios*, decía Mill, cubrían las leyes económicas de una sociedad estacionaria e inmutable en equilibrio, lo que él llamaba *estática*. En los dos últimos libros añadió una teoría del movimiento, de los cambios progresivos y las tendencias últimas, que él llamaba *dinámica*. En el cuarto libro, “Influencia del progreso de la sociedad sobre la producción y distribución”, Mill pronosticó un aumento en la producción y la población, un continuo crecimiento del dominio de la sociedad sobre la naturaleza, un aumento en la seguridad de la persona y la propiedad y un creciente papel para las corporaciones. Los mejoramientos en la producción industrial se compensarían con los rendimientos disminuidos en la agricultura y la minería a medida que la población continuara su crecimiento.

Mill, lo mismo que Smith y Ricardo, creía que el índice de utilidad seguiría en descenso. Convenía con Ricardo en que un índice de utilidad en disminución era inevitable, debido al creciente costo de producir alimentos para una población en aumento.

El progreso económico de una sociedad constituida por terratenientes, capitalistas y trabajadores, tiende hacia el enriquecimiento progresivo de la clase de terratenientes; mientras que el costo de la subsistencia de los trabajadores tiende en general a incrementarse y las utilidades a disminuir. Los mejoramientos agrícolas son una fuerza contrarrestante para los dos últimos efectos; pero el primero, cuando es concebible un caso en el cual se controlaría temporalmente, en última instancia está promovido en un alto grado por esos mejoramientos; y el incremento de la población tiende a transferir todos los beneficios derivados de los mejoramientos agrícolas únicamente a los terratenientes.²⁰

Pero Mill era más optimista que Ricardo al mostrar por qué un índice de utilidad en disminución sería aceptable, apuntando así hacia un futuro más prometedor:

En cada momento y lugar hay algún índice de utilidad particular, que es el más bajo que inducirá a las personas de ese país y momento a acumular ahorros y a emplear esos ahorros en forma productiva. Este índice de utilidad mínimo varía según las circunstancias.

²⁰ Mill, *Principles of Political Economy*, op. cit., p. 439.

Depende de dos elementos. Uno es la fuerza del deseo efectivo de acumulación; el estimado comparativo hecho por las personas de ese lugar y época, de los intereses futuros cuando se sopesan contra el presente. Este elemento afecta sobre todo a la inclinación a ahorrar. El otro elemento, que afecta no tanto a la disposición a ahorrar como a la disposición a emplear los ahorros en forma productiva, es el grado de seguridad del capital dedicado a operaciones industriales.²¹

El progreso de la sociedad, escribió Mill, tendería a disminuir el índice de utilidad mínimo aceptable. Una mayor seguridad, menos destrucción por la guerra, una violencia privada y pública reducida y los mejoramientos en la educación y la justicia, todo ello reduciría el riesgo de invertir y, por consiguiente, disminuiría el índice de utilidad mínimo necesario. Además, las personas tenderían a mostrar más previsión y control de sí mismas al sacrificar las indulgencias presentes a cambio de las metas futuras. Esto incrementaría el fondo de ahorros, disminuiría las tasas de interés y promovería la acumulación de capital, aun cuando el índice de utilidad fuera bajo.

El crecimiento del capital no causaría una sobrecarga en el mercado, debido a que la ley de Say mantendría a la economía en operación al nivel de un pleno empleo; pero el índice de utilidad disminuiría. Sin embargo, esta tendencia se contrapesaría con el desperdicio y la destrucción de valores de capital durante las crisis, los mejoramientos en la producción, el flujo de entrada de bienes económicos del extranjero y el flujo de salida de capital hacia las colonias y los países extranjeros.

Mill pensaba que el resultado final del progreso sería un estado estacionario. Pero se preguntaba: ¿por qué tener un índice rápido de progreso? ¿Por qué no conformarse con una producción grande y una distribución más equitativa de la riqueza?

Por consiguiente, no puedo considerar al estado estacionario del capital y la riqueza con la aversión inalterada que de manera tan general manifiestan hacia eso los economistas políticos de la vieja escuela. Me siento inclinado a creer que, en general, sería un mejoramiento muy considerable sobre nuestra condición actual. Confieso que no me siento fascinado con la idea de la vida expresada por quienes piensan que el estado normal de los seres humanos es el de luchar para seguir adelante; que los pisotones, los estrujamientos, los codazos y el hecho de pisar los talones de los demás, que constituyen el tipo existente de la vida social, son la parte más deseable del progreso industrial... No es sólo en los países atrasados del mundo en donde la producción creciente todavía es un objetivo importante; en aquellos más avanzados, lo que es económicamente necesario es una mejor distribución, para lo cual un medio indispensable es una restricción más estricta sobre la población.²²

A medida que las clases trabajadoras incrementan su inteligencia, su educación y su amor a la independencia, su sentido común aumentará en correspondencia. En consecuencia, sus hábitos de conducta conducirán después a una población que disminuiría en relación con el capital y el empleo. Los negocios de participación de utilidades y las empresas cooperativas, que operan dentro de un medio competitivo, mejorarían todavía más las condiciones. Mill argumentaba que esto es preferible al socialismo maduro, que al menospreciar a la competencia, promovería el monopolio.

²¹ *Ibid.*, p. 441.

²² *Ibid.*, p. 453.

Sobre el gobierno

En el último libro, “Sobre la influencia del gobierno”, Mill defendió el concepto del gobierno mínimo:

En todas las comunidades más avanzadas, la inmensa mayoría de las cosas se hacen peor con la intervención del gobierno de lo que harían los individuos más interesados en el asunto, o de lo que se verían obligados a hacer si las dejaran en sus manos. Las bases de esta verdad se expresan con una exactitud tolerable en las máximas populares: que las personas comprenden sus propios negocios y sus propios intereses mejor y cuidan más de ellos, de lo que lo hace el gobierno, o de lo que se puede esperar que lo haga.²³

Sin embargo, Mill introdujo las suficientes excepciones para pulir la idea. Señaló que los individuos que operan en una economía de mercado no necesariamente son los mejores jueces de qué tanta educación debe proporcionar la sociedad. El trabajo para los niños se debería regular. Las autoridades municipales deberían operar monopolios naturales tales como compañías de gas y agua, o el Estado debería regular sus tarifas. Cuando los individuos son buenos jueces de sus propios intereses, el gobierno puede actuar para poner en ejecución ese criterio; por ejemplo, si los trabajadores ganaran con la reducción del día laboral, de 10 horas a nueve, se podría requerir una acción del gobierno para lograr esa concesión. Si las personas van a recibir ayuda de beneficencia, es deseable que dicha ayuda provenga de las autoridades públicas, más que de obras caritativas privadas inciertas. Los legisladores deberían supervisar y regular los programas de colonización.²⁴ El gobierno también debería hacer aquellas cosas que sirvan a los intereses generales de todas las personas, pero que no son rentables para los individuos, tales como emprender exploraciones geográficas o científicas. Por último,

[...] en las circunstancias particulares de una época o nación determinadas, es difícil que haya cualquier cosa en realidad importante para el interés general, que pueda no ser deseable, o incluso necesaria, de la cual el gobierno se debería hacer cargo, no porque los individuos privados no la puedan hacer en forma eficaz, sino porque no la harán. En ciertos momentos y lugares no habrá carreteras, muelles, puertos, canales, obras de irrigación, hospitales, escuelas, colegios, imprentas, a menos que el gobierno los establezca.²⁵

Comentarios finales sobre Mill

John Stuart Mill debe aparecer en forma prominente en cualquier historia intelectual. Su importancia no se limita a que fue el economista más importante de la escuela clásica, el más grande de los economistas ortodoxos durante las dos generaciones entre Ricardo y Marshall. Su primer libro importante, *System of Logic* (1843), lo estableció como un lógico sobresaliente. Los ensayos que publicó, incluyendo “On Liberty” (1859), “Considerations on Representative Government” (1861) y “The Subjection of Women” (1869), demostraron que fue un científico político y filósofo

²³ *Ibid.*, p. 571.

²⁴ Algo un tanto irónico, Mill estuvo empleado durante toda su vida de trabajo por la East Indies Company, que controló el comercio y la colonización en la India desde 1600 hasta 1858.

²⁵ Mill, *Principles of Political Economy*, op. cit., p. 590.

social sobresaliente y un defensor de la forma de vida democrática. Mill cobra mucha importancia como un hombre valeroso y honesto en sus incisivas críticas del *status quo*, en su apoyo de las reformas que eran radicales en su época y en sus contribuciones concretas a la disciplina de la economía. Los cínicos pueden desdeñar su creencia en el progreso a partir del desarrollo de las facultades intelectuales y morales, pero no se puede negar que tenía una noble visión de la perfectibilidad de la humanidad. El entusiasmo de Mill, su humanitarismo y su empatía por los pobres y los humildes eran inusuales para uno de los principales teóricos en una ciencia que se ha llegado a conocer por su fría racionalidad y sus predicciones en ocasiones deprimentes.

Así concluye el análisis sobre John Stuart Mill. Ahora hay que abordar a los socialistas, quienes eran menos transigentes en sus ideas.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y formule brevemente la importancia de cada uno de los siguientes conceptos y autores para la historia del pensamiento económico: Bentham, hedonismo, utilitarismo, Say, ley de los mercados, Senior, economía positiva, abstinencia, James Mill, John Stuart Mill, demanda y oferta como programas, fondo de salarios, ley de valores internacionales, demanda recíproca y estado estacionario de Mill.
2. Emplee el principio de la utilidad de Bentham (cálculo del placer-dolor) para explicar: (a) las filas en un restaurante de comida rápida tienden a ser de un largo igual; (b) si todo lo demás es igual, las ocupaciones caracterizadas por un alto riesgo de lesiones o muerte en el trabajo ofrecen un pago anual más alto que otros trabajos con menos riesgos; (c) algunos estudiantes universitarios “acortan” uno de sus cursos más que otros cursos, y (d) cuando dos productos son de la misma calidad, los consumidores tienden a optar por el de precio más bajo.
3. ¿Está usted de acuerdo con Bentham en que el interés de la comunidad es la simple suma de los intereses de los varios miembros que la componen? De ser así, ¿es correcto decir que siempre que alguien le añade algo a su propio placer neto, el interés de la comunidad se incrementa por esa cantidad?
4. ¿Qué es la ley de los mercados? Identifique quiénes de los siguientes autores apoyaron la noción y quiénes la rechazaron: Smith, James Mill, Say, Malthus, Ricardo, Senior y John Stuart Mill.
5. Desarrolle la siguiente declaración: los nombres de Colbert, Turgot y Say reflejan el patrón cambiante del pensamiento económico en Francia entre 1650 y 1825.
6. Trace una gráfica contemporánea de la oferta y la demanda que incluya la siguiente información: el eje vertical mide la tasa de interés (i); el eje horizontal mide la cantidad de ahorros (S) y de inversión (I); el ahorro es una función positiva de la tasa de interés y la inversión es una función negativa de la tasa de interés. Utilice la gráfica para explicar (a) por qué el ahorro igualará a la inversión y (b) por qué un incremento en el ahorro (desplazamiento en dirección ascendente de la curva) no reducirá el gasto total en la economía. Relacione esto con la ley de Say.
7. ¿Cómo modificaron Senior y John Stuart Mill la teoría de la población de Malthus?

8. Remítase a la tabla 7-3 del capítulo anterior y determine los límites de los términos del comercio de vinos a cambio de telas. Según Mill, ¿qué determinará los términos reales del comercio dentro de esos límites?
9. Contraste a Mill y Smith; a Mill y Malthus; a Mill y Ricardo.

Lecturas selectas

Libros

- Blaug, Mark, editor. *Ramsey McCulloch, Nassau Senior and Robert Torrens*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- _____, editor. *Jean-Baptiste Say*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1991.
- _____, editor. *Robert Malthus and John Stuart Mill*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1991.
- Bentham, Jeremy. *The Collective Works of Jeremy Bentham*. Editado por J. H. Burns. Tomos 1 y 2. *The Correspondence of Jeremy Bentham*. Londres: Universidad de Londres, The Athlone Press, 1896.
- _____. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Nueva York: Hafner, 1948. (Publicado originalmente en 1780.)
- Bowley, Marion. *Nassau Senior and Classical Political Economy*. Nueva York. Kelley, 1949.
- Hollander, Samuel, *The Economics of John Stuart Mill*. Dos tomos. Toronto; University of Toronto Press, 1985.
- Mill, John Stuart. *Autobiography*. Nueva York: Columbia University Press, 1924. (Publicado originalmente en 1873.)
- _____. *Dissertations and Discussions*. Dos tomos. Londres: 1871. (Publicado originalmente en 1848.)
- _____. *Essay on Some Unsettled Questions of Political Economy*. Londres: The London School of Economics and Political Science, 1948. (Publicado originalmente en 1844.)
- _____. *Principles of Political Economy*. Séptima edición. Londres. Longmans, Green, and Co., 1896. (Publicado originalmente en 1848.)
- _____. *Utilitarianism*. Londres, 1861.
- Say, Jean-Baptiste. *A Treatise on Political Economy*. Traducido por C. R. Prinsep. Filadelfia, PA: Claxton, Remsen & Haffelfinger, 1880. (Publicado originalmente en 1803.)
- Senior, Nassau W. *Industrial Efficiency and Social Economy*. Editado por S. Leon Levy. Dos tomos. Nueva York: Holt, 1928. (Escrito en 1847-1852.)
- _____. *An Outline of the Science of Political Economy*. Nueva York: Kelley, 1951. (Publicado originalmente en 1836.)
- Stark, W. *Jeremy Bentham's Economic Writings*. Tres tomos. Nueva York: Franklin, 1952-1954.

Artículos en revistas

- Baumol, W. J. "Say's (at Least) Eight Laws, or What Say and James Mill May Really Have Meant", *Economica* 44 (mayo de 1977), pp. 145-162.
- Bradley, Michael E. "John Stuart Mill's Demand Curves", *History of Political Economy* 21 (primavera de 1989), pp. 43-56.

- De Marchi, Neil. "The Success of Mill's Principles", *History of Political Economy* 6 (verano de 1974), pp. 119-157.
- Hollander, Samuel. "The Wage Path in Classical Growth Models: Ricardo, Malthus, and Mill", *Oxford Economic Papers* 36 (junio de 1984), pp. 200-212.
- Thweatt, William O. "Early Formulators of Say's Law", *Quarterly Review of Economics and Business* 19 (invierno de 1979), pp. 79-96.
- West, E. G. y R. W. Hafer. "J. S. Mill, Unions and the Wages Fund Recantation: A Reinterpretation", *The Quarterly Journal of Economics* 92 (agosto de 1981), pp. 603-619.

Capítulo

9

APARICIÓN DEL PENSAMIENTO SOCIALISTA

Los principios y declaraciones políticas de la economía política clásica atrajeron las críticas de diversos grupos de pensadores. De los capítulos 9 al 11 se abordan las ideas de esos grupos. Este capítulo proporciona una perspectiva del socialismo y examina los puntos de vista de varios de los primeros críticos socialistas del capitalismo. En el capítulo 10 se analiza la “ley del movimiento” de la sociedad capitalista de Marx. En el capítulo 11 se estudia la reacción de la escuela histórica alemana a las ideas de la escuela clásica.

PERSPECTIVA DEL SOCIALISMO

Antecedentes históricos del socialismo

Con el advenimiento de las grandes fábricas, la Revolución Industrial acabó con la seguridad de la antigua economía de agricultura, aldeas y artesanías. Alrededor de esas fábricas surgieron barrios pobres atestadas, en donde el vicio, el crimen, la enfermedad, el hambre y la miseria eran una forma de vida. Los accidentes industriales les ofrecían muy poca o ninguna compensación a las familias de los lisiados o muertos. Los derechos de quienes ganaban un salario eran inexistentes y los sindicatos, ilegales. Cada mala racha que reducía la producción y el empleo agravaba la miseria de los trabajadores y cada nuevo triunfo de la industrialización, aun cuando a la larga creaba más nuevos trabajos de los que destruía, lanzaba a los cientos de miles de trabajadores artesanos al mercado laboral. La pobreza de las masas parecía cada vez más opresiva a medida que se multiplicaban las grandes fortunas. Como escribió George Crabbe en *The Village* en 1783:

Cuando la abundancia sonrío, ¡ay!, les sonrío a muy pocos.

Y aquellos que no la saborean, pero que contemplan su acumulación.

Son como los esclavos que excavan el mineral de oro.

La riqueza a su alrededor los hace doblemente pobres.

No es de sorprender que un siglo después del inicio de la Revolución Industrial en Inglaterra, John Stuart Mill creyera que “hasta ahora es discutible que todas las invenciones mecánicas que han tenido lugar hayan aligerado el diario y pesado trabajo de cualquier ser humano. Por el contrario, han permitido que una población más numerosa viva la misma vida de trabajo fatigoso y encarcelamiento y que un creciente número de fabricantes y otros hagan una fortuna”.

Con este telón de fondo surgieron los llamados para una reforma económica. Pero la mayoría de los propietarios de capital, a menudo citando las declaraciones de Smith y de los otros clásicos, se aferraban obstinados al concepto de que el mejor gobierno es el que interfiere menos en la economía. Algunos historiadores concluyen que la aparición del socialismo marxista cobró más fuerza con el fracaso de los

primeros socialistas, más moderados, en persuadir a los industriales de que se unieran a los movimientos humanitarios.

Tipos de socialismo

Quienes defendían al socialismo a menudo estaban en vehemente desacuerdo acerca del tipo de socialismo que se debería buscar. Por consiguiente, es imperativo delinear los varios tipos de socialismo antes de abordar la tarea más difícil de clasificar las ideas comunes. Los principales tipos de socialismo incluyen los siguientes:

Socialismo utópico. Data de alrededor de 1800, con Henri Comte de Saint-Simon, Charles Fourier y Robert Owen como las figuras clave. Ellos desarrollaron sus ideas en una época en que los trabajadores industriales todavía eran débiles y estaban desorganizados, desmoralizados por los rápidos cambios de la Revolución Industrial, privados de la inmunidad y todavía no conscientes de su poder latente. Los socialistas utópicos consideraban a la competitiva economía de mercado como injusta e irracional. En respuesta a ello desarrollaban arreglos sociales perfectos y después recurrían a todo el mundo para que los adoptaran. Predicaban la solidaridad universal más que la lucha de clases y buscaban a los capitalistas para que cooperaran con sus proyectos e incluso los financiaran. Proyectaban comunidades cooperativas modelo y realmente intentaron llevar a la práctica algunas, por lo común sin ningún éxito.

Socialismo de Estado. Aquí el gobierno tiene la propiedad y operación de todos o algunos sectores específicos de la economía, con el propósito de lograr objetivos sociales generales más allá de una utilidad. La antigua Unión Soviética es un ejemplo de una nación en donde, hasta una época muy reciente, todos los sectores más importantes eran propiedad del Estado y estaban operados por él. Pero el socialismo estatal también puede ocurrir dentro de un sistema capitalista. Algunos ejemplos dentro de Estados Unidos son el sistema federal de seguridad social, la Tennessee Valley Authority y el servicio postal. Históricamente, el Estado socialista se consideraba como un poder imparcial sobre el cual se podía influir para favorecer a la clase trabajadora si el voto se extendiera y se educara y organizara a los trabajadores. Entonces el Estado se hacía cargo de las empresas y se convertía en el patrono; o podía fomentar y subsidiar cooperativas (en donde los trabajadores o los consumidores son los propietarios). Louis Blanc fue el principal defensor del Estado socialista.

Socialismo cristiano. Esta versión del socialismo se desarrolló en Inglaterra y Alemania después de 1848, y Charles Kingsley fue su principal defensor en Inglaterra. Surgió después de la derrota de los movimientos radicales en ambos países. Esta versión del socialismo ofrecía a los trabajadores el consuelo de la religión para mitigar su dolor y proporcionarles una esperanza. La Biblia constituiría el manual del líder del gobierno, del patrono y del trabajador; el orden de Dios era el amor y el compañerismo mutuos. La propiedad en manos de los ricos se retendría en fideicomiso para beneficio de todos. Este movimiento, que repudiaba la violencia y la lucha de clases, abogaba por la reforma sanitaria, la educación, la legislación en las fábricas y las cooperativas.

Anarquismo. Con Pierre-Joseph Proudhon (1809-1865) como uno de sus primeros defensores, el anarquismo afirmaba que todas las formas de gobierno son coercitivas y se deben abolir. Según Proudhon:

De hecho la experiencia muestra que el gobierno en todas partes y siempre, por mucho que haya podido ser para el pueblo en sus orígenes, se ha puesto del lado de la clase más rica y educada en contra de la clase más numerosa y más pobre; poco a poco se ha vuelto más intolerante y exclusivo; y, en vez de mantener la libertad y la igualdad entre todos, trabaja en forma persistente para destruirlas, en virtud de su inclinación natural hacia el privilegio... Podemos concluir sin temor que la fórmula revolucionaria no puede ser un *gobierno directo*, ni un *gobierno simplificado* [sino que más bien] es *ningún gobierno*. Gobernar a las personas siempre será engañar a las personas. Siempre es el hombre dándole órdenes al hombre, la ficción que convierte en un fin a la libertad.¹

Los anarquistas no apoyaban la idea de que la sociedad tiene un orden, sino más bien que el orden de la sociedad se origina de grupos autónomos mediante un esfuerzo voluntario o asociado. Argumentaban que la naturaleza humana es esencialmente buena si no la han corrompido el Estado y sus instituciones. La propiedad privada se debería reemplazar por la propiedad colectiva del capital en manos de grupos de cooperación. Los anarquistas se imaginaban comunidades dedicadas a la producción y a comerciar con otras comunidades, con asociaciones de productores que controlaban la producción agrícola, industrial e incluso intelectual y artística. Se esperaba que las asociaciones de consumidores coordinaran la vivienda, la iluminación, la salud, los alimentos y la higiene pública. La comprensión y la cooperación mutuas y la absoluta libertad caracterizarían a la sociedad anarquista. Se fomentaría la iniciativa individual y se controlaría de forma efectiva cada tendencia a la uniformidad y a la autoridad centralizada. Aun cuando los métodos para lograr sus metas diferían, la comunidad ideal de los anarquistas se parecía a la de los socialistas utópicos.

Socialismo marxista. Como descubrirá en el capítulo 10, el socialismo marxista o “socialismo científico” se basa en una teoría del valor trabajo y una teoría de la explotación de parte de los capitalistas hacia quienes ganan un salario. Aun cuando Marx y Engels despreciaban con pasión al capitalismo, le rendían tributo al mayor incremento en la productividad y a la producción que desataban. Pero el capitalismo se enfrentaba a las luchas de clases y a las contradicciones que conducirían a su inevitable derrocamiento y a que lo remplazara el socialismo. El Estado capitalista oprime a los trabajadores. La clase trabajadora, al derrocar al Estado burgués, establecerá su propia dictadura del proletariado para destruir a la clase burguesa. En el socialismo resultante, está permitida la propiedad privada en bienes para el consumidor, pero el capital y la tierra son propiedad pública en manos del gobierno central. La producción, lo mismo que el índice de inversión, se planifican y la utilidad y el libre mercado dejan de ser las fuerzas que guían a la economía.

Comunismo. Según Marx, el comunismo es la etapa de la sociedad que con el tiempo sustituye al socialismo. En el socialismo el lema es: “De cada uno conforme a su capacidad, a cada uno conforme a su trabajo.” En el comunismo el lema se convierte en: “De cada uno conforme a su capacidad, a cada uno conforme a su necesidad.” Esto presupone una superabundancia de bienes en relación con los deseos, la eliminación del pago en dinero por el trabajo desempeñado y una devoción a la sociedad, tan desinteresada como la lealtad de una persona hacia su familia. El Estado languidecerá

¹ Pierre-Joseph Proudhon, *General Idea of the Revolution of the Nineteenth Century*, traducción de John B. Robinson, Londres, Freedom Press, 1923, pp. 108 y 126. [Publicado originalmente en 1851.]

cuando desaparezcan las clases antagonistas y el gobierno sobre las personas será reemplazado por la administración sobre las cosas, como los grandes sistemas de ferrocarriles y los complejos de carbón, hierro y maquinaria.

Hoy en día los países comunistas en realidad han establecido un socialismo de Estado, o están en proceso de establecerlo. En la época actual, el comunismo no existe en ninguna parte, excepto en las pequeñas comunidades cooperativas, por lo común motivado por un fervor religioso u otras causas comunes. Allí las personas trabajan juntas, reúnen sus ganancias y retiran del fondo común las cosas que necesitan.

Revisionismo. En Alemania, Eduard Bernstein defendió al revisionismo (1850-1932). En Inglaterra, los socialistas fabianos, guiados por Sydney y Beatrice Webb (1859-1947; 1858-1943) eran revisionistas, pero a diferencia del movimiento alemán de ala izquierda, nunca se adhirieron al marxismo en un grado significativo. Los revisionistas repudiaban a la lucha de clases; negaban que el Estado necesariamente sea un instrumento de la clase acaudalada; y apuntalaban sus esperanzas en la educación, las campañas electorales y en lograr el control del gobierno mediante el voto. El gobierno regularía los monopolios, controlaría las condiciones de trabajo en las fábricas, se haría cargo de algunos servicios públicos y gradualmente extendería su propiedad de capital. Debido a que los revisionistas, en especial la rama fabiana, estaban a favor de la propiedad municipal de los servicios públicos, en ocasiones a esta corriente se le ha llamado “socialismo de gas y agua”.

Sindicalismo. Georges Sorel (1847-1922) promovió y popularizó esta forma de socialismo en los círculos laborales de los países latinos de Europa. Los sindicalistas estaban en contra del parlamento y del militarismo. Creían que el socialismo se descompone en creencias burguesas cuando se dedica a una actividad política y parlamentaria. Si estuviera representado en el parlamento, el movimiento degeneraría en un oportunismo para adquirir influencia política. Lo que requieren los trabajadores es un gran sindicato que no participe del juego burgués de buscar la reforma social y el mejoramiento de las condiciones. El sindicato no se debe ocupar de huelgas y fondos de seguro, contratos sindicales, tesorerías sindicales o reformas graduales. Las huelgas se deben fomentar para despertar la conciencia revolucionaria y la militancia de los trabajadores; el sabotaje se debe utilizar con frecuencia como un arma en la lucha de clases. A la larga, la huelga general del único gran sindicato derrocará al capitalismo; entonces cada industria estará organizada como una unidad autónoma administrada por los trabajadores y esas unidades estarán combinadas en una federación que se convertirá en el centro administrativo. Los sindicalistas esperaban que desapareciera el gobierno coercitivo.

El sindicalismo difería del anarquismo en que el primero confiaba exclusivamente en el sindicalismo revolucionario y en la huelga general para derrocar al gobierno. Pero ambos estaban a favor de la abolición de la propiedad privada y la extinción del gobierno político. El Industrial Workers of the World (Sindicato de los Trabajadores Industriales del Mundo, apodados “los *Wobblies*”), establecido en Estados Unidos en 1905, fue un sindicato que abanderó este programa.

Socialismo de gremios. G. D. H. Cole (1889-1959), un profesor de economía en la Universidad de Oxford, fue el principal defensor de este tipo de socialismo. Fue un movimiento británico de gradualismo y reforma y llegó a su cenit alrededor de la época de la Primera Guerra Mundial. Los socialistas de gremios aceptaban al Estado como una institución necesaria para la expresión de los intereses generales de los ciudadanos como consumidores. La administración real de las industrias se confiaría

a los empleados (los productores), organizados en sus gremios industriales y no al gobierno. Pero el gobierno debería desarrollar una política económica general para toda la comunidad, no sólo para los trabajadores. Cada trabajador sería un socio en la empresa para la cual laboraba; ésa era la esencia de la “democracia industrial” que favorecerían los socialistas de gremios. La nación ya no estaría dividida en campos opuestos de capital y trabajo; en vez de ello, estaría dividida en productores y consumidores, cada grupo con su asociación nacional, el gremio y el gobierno. Por consiguiente, los productores y los consumidores formarían una sociedad de iguales.

Características comunes del socialismo

Las diferentes ramas del socialismo tenían varias características en común. En primer lugar, todas repudiaban la noción clásica de la armonía de intereses. Consideraban que en vez de eso la sociedad se componía de distintas clases cuyos intereses a menudo se oponían unos a otros. En segundo, y derivado del primero, todos los socialistas se oponían al concepto del *laissez-faire*. Con excepción de los anarquistas, los socialistas consideraban que el gobierno era un representante potencial y progresivo de los intereses de la clase trabajadora. En tercero, rechazaban la ley de los mercados de Say y afirmaban que en vez de ello el capitalismo es propenso ya sea a crisis periódicas, o bien a un estancamiento general. En cuarto, los socialistas negaban el concepto de humanidad sobre el cual se erigió el pensamiento clásico; en vez de eso creían en la perfectibilidad de las personas. El capitalismo producía una conducta egoísta con su énfasis en la obtención de utilidades y acumulación de riquezas; con el entorno apropiado, surgirían las virtudes humanas más nobles, tales como compartir con otros. En quinto lugar, cada una de las varias ideologías socialistas abogaba por la acción pública y la propiedad colectiva de la empresa, con el fin de mejorar las condiciones de las masas. El gobierno central, los gobiernos locales, o las empresas cooperativas podían tomar a su cargo esa propiedad.

¿A quiénes beneficiaba o trataba de beneficiar el socialismo?

Los grupos más moderados (socialistas utópicos, cristianos y de gremios) se afirmaban como los representantes de los intereses de todos, en especial de las necesidades y los intereses de los trabajadores. Estaban para servir a los trabajadores, despertar la conciencia de la sociedad e inspirar a los reformadores de la clase media para promover la reforma de la legislación, pero llegaban al grado de que, al apartar a los trabajadores de la organización de sindicatos y partidos políticos para que pudieran promover sus propios intereses, también servían a los patronos y terratenientes. El socialismo cristiano surgió en una época en la cual las doctrinas socialistas ganaban terreno entre los trabajadores. Sus partidarios pensaban que el movimiento radical se debería cristianizar, o de lo contrario la cristiandad perdería su atractivo.

Los grupos socialistas más extremos (marxistas, anarquistas y sindicalistas) proclamaban la guerra de clases contra los ricos. Su única meta era promover los intereses de la clase trabajadora. Por medio de una actividad de varios sindicatos de obreros, de presiones parlamentarias o de la amenaza de revueltas, su actividad de agitar y organizar ayudó a obtener concesiones de los capitalistas.

¿En qué formas el socialismo era válido, útil o correcto en su época?

Los trabajadores tenían legítimos motivos de queja en contra del capitalismo del *laissez-faire* a medida que se desarrollaba durante sus primeras décadas. A principios de 1800, el socialismo utópico expresó la conciencia perturbada de la humanidad. El socialismo

marxista por su parte, ofrecía una compleja disección teórica de la sociedad contemporánea, que exponía y exageraba sus supuestos males. Pero lo mismo que otras críticas socialistas, tuvo cierta validez en su época. Quienes hablaban a favor del *status quo* no se habían enfrentado cara a cara a los dos problemas de la pobreza y las depresiones recurrentes de la economía, y los socialistas prestaban un servicio al concentrar su enfoque en esos problemas sin resolver. El papel histórico que desempeñó el socialismo fue útil al promover las actas de fábricas, la reforma sanitaria, las asociaciones cooperativas, las leyes de compensación de los trabajadores, los sindicatos, las pensiones, etcétera.

¿Qué principios del socialismo se convirtieron en contribuciones perdurables?

Muchos de los principios del socialismo no han resistido la prueba del tiempo. Por ejemplo, en la evaluación de Marx (capítulo 10) descubrirá que su principal pronóstico, el empobrecimiento de la clase trabajadora, no ha ocurrido. Y la reorganización de la sociedad conforme a lineamientos socialistas, tampoco ha producido el nuevo florecimiento de la libertad, la creciente actividad colectiva para el bien común, mejores estándares de moralidad y justicia, una mayor seguridad para el individuo y el subsiguiente renacimiento cultural.

Los principios socialistas han mostrado formidables problemas para su implementación. ¿Cómo crea una sociedad una distribución más igual del ingreso sin menoscabar los incentivos que conducen a la producción (y por consiguiente al ingreso mismo)? Si el pago de los ingresos se vuelve arbitrario, ¿qué le impide al gobierno utilizarlos para recompensar a sus partidarios y castigar a las personas que tienen ideas diferentes? ¿Cómo es posible planear y coordinar la asignación de recursos productivos en una economía industrializada importante? ¿Cuánto se debe dedicar a los bienes de consumo; cuánto a los bienes de capital? ¿Qué bienes de consumo se deben producir y cuántos de cada uno? ¿Cuáles son las alternativas si el único proveedor de cierto bien ofrece artículos de mala calidad? ¿De qué modo los consumidores les pueden hacer saber sus deseos a los planificadores del nivel superior del gobierno, quienes toman decisiones que afectan vitalmente al individuo más humilde en el rincón más remoto de la Tierra? ¿Puede existir la libertad política en ausencia de la libertad económica?; por ejemplo, ¿puede existir una prensa libre cuando el gobierno es el propietario de las imprentas? Si los objetivos de la producción en el plan se expresan en términos de *cantidad*, ¿cómo se puede asegurar la *calidad* del producto? ¿Qué fuerzas estimularán la búsqueda de una nueva tecnología y de nuevos productos en ausencia de empresarios?

La validez y la utilidad de las teorías económicas se deben juzgar, en última instancia, no por el grado de pasión que generan, sino a partir de un cuidadoso escrutinio intelectual de una evidencia acumulada. Ni el escrutinio intelectual ni la evidencia acumulada han sido benévolos, en particular con el marxismo totalitario. A principios de la década de los años 1990, esta forma de socialismo se colapsó en forma impresionante en Europa oriental y en la antigua Unión Soviética. Los regímenes marxistas restantes están acosados por tremendos problemas que amenazan la continuación de su existencia.

Lo dicho no pretende sugerir que los primeros socialistas no hicieron aportaciones perdurables al desarrollo del pensamiento económico. De hecho, contribuyeron en varias formas importantes. En primer lugar, esos pensadores desarrollaron las bases del pensamiento económico socialista contemporáneo, que hace hincapié en la propiedad del Estado de los medios de producción, junto con la planeación y coordinación

nacional. Muchas naciones, como la India y Suecia, todavía se guían por aspiraciones socialistas democráticas. Además, los grandes bloques de votos socialistas aún existen en algunos medios no socialistas, incluso Japón, Italia y Francia. Desde esta perspectiva, es obvio que las ideas socialistas han tenido una influencia perdurable.

En segundo término, varias de las recomendaciones de políticas hechas por los socialistas se han institucionalizado en la actualidad dentro de naciones capitalistas. Muchos de los programas sociales actuales, por ejemplo las leyes de seguridad social, compensación de los trabajadores, compensación por desempleo, salario mínimo y pago por tiempo extra, y las leyes de la salud y la seguridad ocupacionales fueron defendidas en alguna forma por los socialistas, mientras que la mayoría de quienes apoyaban a la economía clásica se oponían con vehemencia a estas reformas. Por una variedad de razones, la sociedad ha incorporado propuestas políticas de los socialistas y, al hacerlo, limó algunos bordes ásperos del capitalismo. A medida que los trabajadores se fortalecían como grupo, muchos propietarios de capital decidieron que era mejor darles un poco, en vez de que ellos se apropiaran de mucho. Además, el crecimiento económico, con gran sorpresa para la mayoría de los socialistas, dio un incremento significativo a los salarios recibidos por los trabajadores. En esencia, los trabajadores se han permitido el lujo de cambiar parte de su pago directo de salario por servicios sin salario en el trabajo (horas más cortas, pensiones, seguro de salud) proporcionados por sus patronos. También es el caso del pago de impuestos con los que el gobierno financia parcialmente la seguridad social, programas de nueva capacitación en el trabajo, etcétera. Además, los reformadores de la clase media, que estaban más del lado de John Stuart Mill que de Smith y Say, defendieron con éxito el mejoramiento de las condiciones injustas, aunque al mismo tiempo rechazaban las demandas de los socialistas de eliminar la propiedad privada.

Una tercera contribución importante de los socialistas fue su énfasis en el análisis del crecimiento del poder del monopolio, del problema de la distribución del ingreso y de la realidad de los ciclos de negocios. Este énfasis y análisis obligaron a una reevaluación de las suposiciones básicas y de las teorías aceptadas dentro de la profesión de la economía.

Con estos puntos en mente, se examina la obra de cinco de los primeros socialistas importantes: Saint-Simon, Fourier, Owen, Blanc y Kingsley. Estos individuos, lo mismo que sus contrafiguras ortodoxas, trataron de responder a las tres preguntas fundamentales de la economía: ¿Qué se debe producir? ¿Cómo se debe producir? ¿Para quién? ¡Las respuestas que ofrecieron son decididamente diferentes de las clásicas! Allí está el valor de sondear un poco más de cerca en su pensamiento.

HENRI COMTE DE SAINT-SIMON

Henri Comte de Saint-Simon (1760-1825) provenía de una familia empobrecida de la nobleza francesa. En la revolución estadounidense luchó del lado colonial como un oficial regular y se distinguió en la batalla de Yorktown. Durante las primeras etapas de la Revolución Francesa renunció a su título. En el apogeo de la Revolución se convirtió en un importante especulador con la nacionalización de las tierras de la Iglesia y de los *emigrados*, compró a crédito y después pagó en *assignats*, que se depreciaban rápidamente. Saint-Simon cumplió una condena en la cárcel, pero más adelante fue liberado después de la caída de Robespierre.

Más adelante, abandonó el papel de financiero para convertirse en filósofo y profeta. Con una temeraria extravagancia, agasajaba y subsidiaba a jóvenes científicos, artistas

y eruditos prometedores, pero su prodigalidad muy pronto lo dejó sin un centavo y vivió durante varios años en el hogar de un antiguo sirviente. A la muerte de su madre, Saint-Simon renunció a sus derechos de herencia a cambio de una pequeña pensión de su familia. En 1823, debido a una desesperada posición financiera, se disparó siete balas de pistola en la cabeza, pero milagrosamente sobrevivió y sólo perdió un ojo.

Saint-Simon, un socialista utopista, elaboró sus ideas antes de que en Francia hubiera cobrado forma el movimiento político de la clase trabajadora. Por consiguiente, no hizo ningún llamado a los trabajadores para que lucharan en contra de sus patronos. Dado que consideraba al ocio como un pecado, hizo una religión del trabajo y la industria. Saint-Simon alarmaba a los ricos, porque hacía de la producción, no de la propiedad, la base de su sociedad propuesta. La línea que trazó separaba a los productores de los no productores.

Un parlamento industrial, escribió, se debe componer de tres cámaras: invención, revisión y ejecución. La primera cámara, compuesta de artistas e ingenieros, diseñaría las obras públicas. La segunda, dirigida por científicos, examinaría los proyectos y controlaría la educación. La tercera cámara, compuesta de los líderes de la industria, llevaría a cabo los proyectos y controlaría el presupuesto. Ésta fue una de las primeras propuestas para la planeación central a cargo de una élite educada.

Saint-Simon rechazaba la suposición fundamental de los economistas clásicos de que los intereses de la industria coinciden con el interés general. Insistía en que se requería una nueva ética para refrenar el egoísmo antisocial de los ricos e impedir un levantamiento anárquico de los pobres. La preocupación humanitaria por la clase trabajadora fue un tema dominante en sus últimos escritos.

El ataque de Saint-Simon contra los holgazanes llevó a sus seguidores a oponerse a las leyes de la herencia y a instar por la posesión colectiva de la propiedad. Después de su muerte, sus discípulos organizaron una escuela que se convirtió casi en una religión. El entusiasmo de Saint-Simon por la industria en gran escala ayudó a inspirar los grandes bancos, los ferrocarriles, las carreteras, el Canal de Suez y grandes empresas industriales.

Algunos fragmentos de las obras de Saint-Simon ilustrarán sus ideas:

La única meta de nuestros pensamientos y de nuestros esfuerzos debe ser la clase de organización más favorable para la industria, una industria entendida en su sentido más amplio, que incluya toda clase de actividad útil; teórica así como práctica, intelectual así como manual. Nuestro deseo es que los hombres en lo sucesivo hagan conscientemente y con una mejor dirección y un esfuerzo más útil lo que hasta ahora han hecho en una forma inconsciente, lenta, indecisa y demasiado inefectiva.

Supongamos que Francia perdiera de pronto a cincuenta de sus mejores médicos, físicos, químicos, fisiólogos, matemáticos, poetas, pintores,... ingenieros,... banqueros,... hombres de negocios,... agricultores,... mineros, metalúrgicos...; que constituyen en total a los tres mil científicos, artistas y artesanos principales en Francia.

Esos hombres son los franceses, quienes son los productores más esenciales, aquellos que hacen los productos más importantes, aquellos que dirigen las empresas más útiles para la nación, aquellos que contribuyen a sus logros en las ciencias, las bellas artes y las profesiones. Son, en el sentido más real, la flor de la sociedad francesa; por encima de todo, son franceses, los más útiles para su país, los que contribuyen más a su gloria, incrementan su civilización y su prosperidad. La nación se convertiría en un cuerpo sin vida tan pronto como los perdiera. Se requeriría por lo menos una generación para que Francia reparara este infortunio.

Vamos a pasar a otra suposición. Supongamos que Francia preserva a todos los hombres de genio que posee en las ciencias, las bellas artes y las profesiones, pero que tiene la desgracia de perder el mismo día a monseñor, el hermano del rey [y a otros miembros de la familia real]. Supongamos que Francia pierde al mismo tiempo a todos los grandes funcionarios del Estado, a todos los ministros (con o sin cartera), a todos los consejeros del Estado, a todos los principales magistrados, mariscales, cardenales, arzobispos, obispos, vicarios generales y canónigos, a todos los prefectos y subprefectos, a todos los servidores civiles y jueces y, además, a diez mil de los propietarios más ricos que viven al estilo de los nobles.

Este infortunio ciertamente angustiaría a los franceses, debido a que tienen buen corazón y no podrían ver con indiferencia la repentina desaparición de un número tan grande de sus compatriotas. Pero esta pérdida de treinta mil individuos, considerada como la más importante en el Estado, sólo los apesadumbraría por razones puramente sentimentales y no resultaría en ningún mal político para el Estado.

En primer lugar, sería fácil llenar las vacantes que estarían disponibles. Hay muchos franceses que podrían desempeñar las funciones del hermano del rey tan bien como monseñor. Las antecámaras del palacio están llenas de cortesanos dispuestos a ocupar el lugar de los grandes funcionarios de la casa real. En cuanto a los diez mil terratenientes aristócratas, sus herederos no necesitarían ningún aprendizaje para hacer los honores de su salón tan bien como ellos.

La prosperidad de Francia sólo puede existir mediante los efectos del progreso de las ciencias, las bellas artes y las profesiones. Los príncipes, los grandes funcionarios de la casa real, los obispos, los mariscales de Francia, los prefectos y los ociosos terratenientes no contribuyen directamente con nada al progreso de las ciencias, las bellas artes y las profesiones. Por el contrario, sólo lo obstaculizan, puesto que se esfuerzan en prolongar la supremacía existente hasta este día de las ideas conjeturales sobre la ciencia positiva. Inevitablemente dañan la prosperidad de la nación al privar, como lo hacen, a los científicos, artistas y artesanos del alto grado de estimación al que tienen derecho. Son nocivos porque gastan su riqueza en una forma que no tiene ninguna uso directo para las ciencias, las bellas artes y las profesiones; son nocivos porque son una carga para el sistema tributario de la nación, hasta por una suma de trescientos o cuatrocientos millones, bajo el encabezado de nombramientos, pensiones, obsequios, compensaciones para el mantenimiento de sus actividades que son inútiles para la nación... La sociedad es un mundo que está de cabeza. La nación tiene como un principio fundamental que el pobre debe ser generoso con el rico y que, por consiguiente, las clases más pobres se deben privar diariamente de los artículos de primera necesidad con el fin de incrementar el lujo superfluo de los ricos.²

En 1819, Saint-Simon fue arrestado y juzgado por herejía a partir de la expresión de estas ideas polémicas, pero lo absolvieron. De hecho, las ideas de Saint-Simon tenían implicaciones revolucionarias. Manifestó:

Los hombres más ricos y más poderosos tienen un interés en el crecimiento de la igualdad, debido a que los medios de satisfacer sus deseos se incrementan en la misma proporción que la igualación de los individuos que componen a la comunidad... Los científicos, artesanos y los dirigentes de las empresas industriales son los hombres que poseen la capacidad eminente, variada y más positivamente útil para guiar las mentes de los hombres en la época actual. Son los hombres a quienes se debe confiar el poder administrativo.

² F. M. H. Markham, editor, *Henri Comte de Saint-Simon, Selected Writings*, Oxford, Basil Blackwell, 1952, pp. 70-74. Reimpreso con autorización del editor.

A menudo se ha comparado a la comunidad con una pirámide. Reconozco que la nación debe estar compuesta como una pirámide; estoy profundamente convencido de que la pirámide nacional debe estar coronada por la monarquía, pero afirmo que desde la base de la pirámide hasta su cima, las capas se deben componer de materiales cada vez más preciosos. Si consideramos la pirámide actual, parece que su base está hecha de granito, que hasta cierta altura las capas se componen de materiales valiosos, pero que la parte superior, que sostiene a un magnífico diamante, sólo se compone de yeso y oropel.

La base de la pirámide nacional actual se compone de trabajadores en sus ocupaciones rutinarias; las primeras capas arriba de esta base son los líderes de las empresas industriales, los científicos que mejoran los métodos de fabricación y amplían su aplicación, los artistas que le dan el sello del buen gusto a todos sus productos. Las capas superiores, que yo afirmo que sólo se componen de yeso, que es fácilmente reconocible a pesar del oropel, son los cortesanos, la masa de nobles de creación ya sea antigua o reciente, los ricos ociosos, la clase gobernante desde el primer ministro hasta el empleado más humilde. La monarquía es el magnífico diamante que corona la pirámide.³

A pesar de estas declaraciones extremas, Saint-Simon no extendió su socialismo a un aspecto: no defendía la apropiación de la propiedad privada, aun cuando algunos de sus discípulos sí lo hicieron.

CHARLES FOURIER

Charles Fourier (1772-1837) fue un excéntrico socialista utópico que poco a poco formó un numeroso grupo de devotos seguidores durante los últimos años de su vida y aun póstumamente. De ninguna manera era un revolucionario, y sus llamados por lo común se dirigían a los ricos o al rey. Hijo de una familia de comerciantes de la clase media que perdió la mayoría de sus posesiones durante la Revolución Francesa, fue empleado en varias tiendas de telas y otros negocios. Pobre trabajador durante toda su vida, se vio obligado a adquirir su educación en los momentos libres en las salas de lectura de las bibliotecas. Los títulos de sus libros transmiten la naturaleza inusual de su pensamiento: *Theory of the Four Movements and the General Destinies* (1808), *The Theory of Universal Unity* (1829) y *The New Industrial and Social World* (1829).

Fourier fue un crítico del capitalismo. A diferencia de Saint-Simon, le desagradaban la producción en gran escala, la mecanización y la centralización. La competencia, pensaba, multiplica el desperdicio en la venta y los hombres de negocios deben retener o destruir los bienes que aumentan los precios. Para él, el comercio era pernicioso y corrupto, y puso al desnudo la pobreza moral del mundo burgués. Denunció a una sociedad que “le otorga su mayor protección a los agentes del hambre y la peste”. Y criticaba el “progreso del financiamiento, los sistemas de extorsión, la quiebra indirecta, las expectativas de ingresos [y] el arte de devorar el futuro”, todo lo cual él veía dentro del capitalismo. En su terminología, el “progreso del espíritu mercantil” incluía “la consideración según el saqueo y el fraude comerciales. La especulación en la bolsa elevada a un poder que se burla de la ley, invade a todos los frutos de la industria, participa en la autoridad de los gobiernos y se propaga por todas partes con el frenesí de las apuestas en los fondos públicos”.⁴

La solución de Fourier para los problemas sociales era eliminar las barreras artificiales para la interacción armoniosa de las doce pasiones (cinco sentidos, cuatro grupos de

³ *Ibidem*, pp. 77-80.

⁴ Julia Franklin, traductora, *Selections from the Works of Fourier*, Londres, Swan Sonnenschein, 1901, pp. 93-94.

pasiones [amistad, amor, sentimiento familiar y ambición] y tres pasiones distributivas [planeación, cambio y unidad]). Esto se podía lograr con la organización de comunidades cooperativas, llamadas *falansterios*, o *falanges*. Su amor por el orden, la simetría y la precisión lo llevó a trazar elaborados planes para esas comunidades, hasta los detalles más insignificantes. Cada asociación combinaría a 300 familias, o 1800 personas, en nueve millas cuadradas de tierra. Todos vivirían en una vivienda semejante a un palacio, de tres pisos de altura, que él describía detalladamente. Predominarían la agricultura y la producción de artesanías, y la producción de la riqueza se incrementaría diez veces más por encima de la caótica industria privada. Sería más económico construir, y más fácil de proteger contra el fuego, un granero grande que 300 pequeños. Las personas que vivían juntas con honor y comodidad eliminarían el robo y el gasto de protegerse contra él. El trabajo colectivo mejoraría las condiciones climáticas y se requeriría menos ropa. Las economías de una cocina común y de apartamentos en vez de viviendas separadas estaban cuidadosamente calculadas. La *falange* resolvería el problema principal, que no era la desigualdad de la riqueza, sino más bien su insuficiencia.

¿Quién se encargaría del “trabajo sucio” en esa colonia utópica? ¡Los niños! Ellos aman la suciedad y les fascina organizarse en pandillas. En vez de frustrar esas tendencias naturales, se deberían dirigir a funciones sociales útiles, tales como desempeñar el trabajo más desagradable. Mientras tanto, los niños aprenderían una variedad de oficios, de manera que como adultos no se especializaran en exceso y se limitaran a una sola tarea.

Fourier abogaba por la completa igualdad entre los sexos. Afirmaba que el hecho de confinar a las mujeres a las labores del hogar interfiere con el desarrollo apropiado de los talentos naturales.

Después de proporcionarle a cada miembro de la *falange* lo mínimo para su subsistencia, sin importar cuál fuera su contribución a la empresa, el excedente se dividiría como sigue: $\frac{5}{12}$ al trabajo, $\frac{4}{12}$ al capital y $\frac{3}{12}$ al talento y la capacidad. Por consiguiente, se podía hacer un llamado a los capitalistas para que financiaran dicho proyecto, sobre la base de ganar un rendimiento satisfactorio sobre su inversión. De hecho, Fourier le anunció al mundo que estaría en casa todos los días a mediodía para esperar al capitalista que se suscribiera a una asociación. Durante el resto de su vida esperó en vano, aun cuando sus seguidores iniciaron muchas *falanges* en todo el mundo.

En Estados Unidos, Albert Brisbane, Horace Greeley, George Ripley y otros popularizaron el movimiento antes de la Guerra Civil. De las cuarenta falanges fourieristas organizadas en Estados Unidos, todas las cuales fracasaron, las más conocidas eran la North American Phalanx, ubicada cerca de Red Bank, Nueva Jersey, y Brook Farm, que se organizó en 1841 cerca de Boston. Entre los miembros y los visitantes interesados en Brook Farm estaban Charles A. Dana, Nathaniel Hawthorne, Ralph Waldo Emerson, Amos Bronson Alcott, Margaret Fuller, Theodore Parker, Orestes Bronson y William Henry Channing. En 1846, un desastroso incendio acabó con el experimento.

Fourier dio muestras de una gran originalidad y sus ideas aún tiene influencia, pese a que rara vez se le acredita el hecho de haber explorado un terreno nuevo e inexplorado. La vida cooperativa fue algo decisivo en su pensamiento: era la forma de cambiar el entorno con el fin de generar un tipo de persona nuevo y totalmente noble. Las falanges proporcionarían seguridad social desde la cuna hasta la tumba, o desde el vientre hasta la tumba. Para las primeras etapas de su sociedad ideal, Fourier apoyaba el “ofrecimiento de garantías”, es decir, la seguridad de que a cada persona se le daría un mínimo de subsistencia, seguridad y comodidad. Por otra

parte, Fourier objetaba a la excesiva especialización, y advertía que el trabajo rutinario en la línea de ensamble desvía y frustra al individuo, aun cuando incrementa considerablemente la producción. Las *falanges* fourieristas, aun cuando finalmente fracasaron, influyeron en el movimiento laboral de la época e inspiraron muchos pensamientos sobre la forma de eliminar los desperdicios de la empresa privada y promover un mejor sistema económico. El movimiento cooperativo es en parte un monumento viviente a Fourier.

SIMONDE DE SISMONDI

Simonde de Sismondi (1773-1842) fue un economista e historiador suizo de ascendencia francesa. Él y su familia se refugiaron en Inglaterra durante los disturbios revolucionarios de 1793-1794. A su regreso a Suiza, vendieron la mayor parte de sus propiedades y compraron una pequeña granja en Italia, que trabajaban ellos mismos. Más adelante Sismondi regresó a Ginebra, en donde escribió muchas obras eruditas, entre ellas *History of the Italian Republic of the Middle Ages*, de dieciséis tomos, e *History of the French*, de veintinueve tomos.

Sismondi se encontraba entre los primeros en lanzarle un ataque directo a la economía clásica, aun cuando había sido un fervoroso seguidor de Adam Smith durante sus primeros años. Nunca fue un socialista en el sentido moderno, pero ayudó a pavimentar el camino para el pensamiento socialista. En 1819, luego de ver las terribles condiciones en Inglaterra después de su ausencia de veinte años, publicó *Nuevos principios de la economía política*. En su libro manifestó que la empresa capitalista sin restricciones, lejos de producir los resultados que esperaban de ella Smith y Say, estaba destinada a conducir a una miseria y un desempleo muy difundidos. La crítica de la ley de mercados de Say y su negación de que una economía de empresas libres tiende hacia un empleo total, se expuso en forma objetiva a principios de la aparición de la moderna sociedad industrial: “Debemos estar en guardia contra esta peligrosa teoría del equilibrio, que se supone que se establece automáticamente. Es verdad, cierta clase de equilibrio se reestablece a largo plazo, pero sólo después de una terrible cantidad de sufrimiento.”⁵ Cabe recordar que John Stuart Mill, medio siglo después, seguía proclamando la imposibilidad de las sobrecargas generales.

Sismondi, al plantear la posibilidad de la sobreproducción y las crisis, fue uno de los primeros que contribuyó a la teoría del ciclo de negocios. Creía que cuando los salarios están en el nivel de subsistencia, hay disponibles fondos de capital para invertirlos en máquinas. Los banqueros, al extender créditos, contribuyen al auge de las inversiones. Por consiguiente, se incrementa la producción de bienes fabricados, mientras que la demanda para el consumo es limitada. Las consecuencias son la sobreproducción y las crisis periódicas, estas últimas necesarias para liquidar la excesiva inversión de capital en las industrias en gran escala. Por supuesto, la difusión del desempleo acompaña a estas crisis. Además, la creciente acumulación de riqueza ocasionada por las quiebras reduce cada vez más el mercado doméstico. Por tanto, la industria se ve cada vez más obligada a abrir mercados extranjeros, lo que necesariamente resulta en guerras nacionalistas. De manera que Sismondi fue una de las primeras personas en formular explícitamente la ahora familiar acusación marxista de que el imperialismo económico es inherente al capitalismo.

⁵ Simonde de Sismondi, *New Principles of Political Economy*, tomo 1, 1819, pp. 20-21.

Sólo la intervención del Estado le aseguraría al trabajador un salario suficiente para vivir y una seguridad social mínima. Sismondi negaba que la producción total más grande que sea posible coincida necesariamente con la mayor felicidad de las personas. Una pequeña producción, bien distribuida, sería preferible para el interés general. Por consiguiente, en bien del interés general, el Estado debería promulgar leyes que regularan la distribución. Las granjas familiares en pequeña escala, en oposición a la producción agrícola en manos de arrendatarios, promovería una distribución más equitativa del ingreso. También aconsejaba la producción en pequeña escala en las poblaciones, para evitar que se produjera más de lo que se podía vender. La agricultura se debería promover a costa de la urbanización. Estaba a favor de los impuestos sobre herencias; de frenar los nuevos inventos descontinuoando los derechos de patente, de manera que “se enfriara el fervor por los descubrimientos”; de instar a los patronos a proporcionarle seguridad a los trabajadores en su vejez y durante las enfermedades y el desempleo; de la cooperación y solidaridad entre trabajadores y patronos; y de compartir las utilidades.

Sismondi declaró que cada fuerza individual no tiene una fortaleza igual y que el propio interés del individuo no necesariamente coincide con el interés social. Creía que los campesinos trataban de incrementar su producto bruto, mientras que los grandes terratenientes sólo se interesaban en el ingreso neto. “Supongamos, decía, que un pedazo de tierra bien cultivada da una producción total de 1000 chelines, de los cuales 100 van al propietario en forma de renta. Si la tierra se dejara como terreno de pastura, digamos que produciría 110 chelines de renta. Por consiguiente, el propietario despediría a los arrendatarios con el fin de ganar 10 chelines más, mientras que la nación perdería una producción con un valor de 890 chelines (1000 – 110)”. Por supuesto, el economista contemporáneo rechazaría este razonamiento. Si la tierra gana más renta como terreno de pastura, su contribución al bienestar de la sociedad es mayor en esta utilización que en las otras.⁶

Sismondi fue el primero en aplicar el término *proletario* para referirse al trabajador asalariado. En sus orígenes en la República romana, el término se había referido a los hombres que no tenían nada, que no pagaban impuestos y que sólo podían contribuir al país con su progenie, la prole.

Sismondi ofreció una prescripción relativamente moderna para curar una sobrecarga en una industria particular:

De hecho, el gobierno debería acudir en ayuda de los hombres y no de la industria; debería salvar a sus ciudadanos y no sus negocios. Lejos de hacerle anticipos al fabricante experto, de alentarle a fabricar con una pérdida, debería contribuir en gran parte con fondos para retirar a los operarios de un empleo que incrementa la vergüenza de todos sus conciudadanos. Los debería emplear en aquellas obras públicas cuyos productos no están relacionados con los mercados y no incrementan la sobrecarga general. Los edificios públicos, los ayuntamientos, los mercados, las alamedas públicas son una riqueza nativa, aun cuando no de la clase que se pueda comprar y vender.

Pero al ayudar a los trabajadores en cualquier empresa industrial en depresión por medio de obras públicas, el gobierno se debe apegar sobre todo a las siguientes reglas: no competir con un negocio existente y de esa manera llevar nuevos disturbios al mercado; no hacer aquellas obras que ordena y por las cuales paga, una ocupación permanente, y a las cuales se unirá una nueva clase de trabajadores diurnos, los *proletarios*,

⁶ Esto supone que hay mercados competitivos y que no hay externalidades.

sin enterarlos de cuánto tiempo durará y cuándo terminará, de manera que no puedan contraer matrimonio en ese precario estado.

Por cualquier lado por donde lo veamos, la misma lección nos recibe en todas partes: *proteger a los pobres* [la clase trabajadora], y eso debería ser el estudio más importante de los legisladores y del gobierno... Proteger a los pobres, de manera que puedan... tener aquella parte del ingreso de la comunidad que su trabajo les debería procurar; proteger a los pobres, ya que necesitan apoyo, de manera que puedan tener algunos ratos de ocio y cierto desarrollo intelectual, con el fin de que progresen en la virtud; proteger a los pobres, ya que el mayor peligro para la ley, para la paz y la estabilidad públicas, es la creencia de los pobres de que están oprimidos y su odio hacia el gobierno; proteger a los pobres, si ustedes quieren que la industria florezca, ya que los pobres son los consumidores más importantes.⁷

ROBERT OWEN

Robert Owen (1771-1858) fue el más espectacular y más famoso de los socialistas utópicos. Hijo de un quincallero y talabartero galés, sólo asistió a la escuela durante unos cuantos años. A los nueve años de edad empezó a trabajar en una tienda del vecindario como ayudante; más adelante estuvo empleado en tiendas de mercancías generales en Londres. A los dieciocho años pidió prestadas 100 libras y se asoció con un mecánico que podía construir la recién inventada maquinaria textil. Cuando su socio lo abandonó, el mismo Owen se dedicó al negocio, utilizando las máquinas que tenía a la mano. Aun cuando tuvo éxito, surgió en su camino una nueva oportunidad. Cuando todavía no cumplía veintiún años, Owen se convirtió en administrador de una de las fábricas de hilados más grandes y mejor equipadas de Lancashire. Esa fábrica empleaba a 500 trabajadores. Owen fue el primer hilandero en Gran Bretaña en utilizar el algodón de las Islas del Mar Americano. Su empleador le ofreció que se asociara con él, pero en vez de ello inició una nueva compañía para fabricar hilo. Después de tener un gran éxito una vez más, a los veintiocho años le compró la New Lanark Mills en Escocia a Dave Dale, con cuya hija contrajo matrimonio poco tiempo después. Las fábricas de hilados de Owen se convirtieron en las más grandes y mejor equipadas de Escocia.

Al examinar la idea de Owen, es posible ver qué lo llevó a convertirse en reformador de fábricas, socialista pionero, defensor de las cooperativas, líder sindical, fundador de comunidades utópicas y teórico en el terreno de la educación. Su tesis fundamental era que el entorno moldea a la naturaleza humana para bien o para mal. Los seres humanos no pueden formar sus propios caracteres; sus caracteres, sin excepción, los forman a ellos. Debido a que el carácter está hecho por las circunstancias, las personas no son verdaderamente responsables de sus acciones y es necesario moldearlas hacia el bien, en vez de castigarlas por ser malas. Todas las teorías, los sueños y programas de Owen, lo mismo que los de Fourier, se basaban en la creencia de que proporcionar mejores condiciones de trabajo produciría mejores personas. Todos deberían de tratar de servir a la comunidad y de esa manera lograr la propia felicidad más grande. Este concepto era contrario a la economía clásica y al pensamiento benthamita, que afirmaban que el interés propio serviría a la sociedad.

En un ensayo publicado en 1813, Owen escribió:

Es posible darle a cualquier comunidad, incluso al mundo en general, cualquier carácter general, desde el mejor hasta el peor, desde el más ignorante hasta el más esclarecido,

⁷ Simonde de Sismondi, *Political Economy and the Philosophy of Government*, Londres: Chapman, 1847, pp. 220, 221, 223. [Publicado originalmente en 1826-1837.]

mediante la aplicación de los medios apropiados; esos medios están en un alto grado al alcance y bajo el control de aquellos que tienen influencia en los asuntos de los hombres.

La felicidad propia, claramente comprendida y practicada de manera uniforme, sólo se puede lograr mediante una conducta que promueva la felicidad de la comunidad.

Esos planes se deben idear para capacitar a los niños desde su primera infancia en los buenos hábitos de cada descripción (que por supuesto les impedirán adquirir aquellos de la falsedad y el engaño). Después es necesario educarlos racionalmente y dirigir su trabajo en forma útil. Esos hábitos y la educación imprimirán en ellos un deseo ardiente y activo de promover la felicidad de cada individuo y eso sin la sombra de la excepción debida a sectas, partidos, país o clima. También asegurarán, con las mínimas excepciones posibles, la salud, la fortaleza y el vigor del cuerpo, ya que la felicidad del hombre sólo se puede erigir sobre los cimientos de la salud del cuerpo y de la paz mental.⁸

Owen procedió a convertir a la New Lanark Mills en una comunidad modelo, en una atracción que inspeccionaban distinguidos visitantes procedentes de todo el mundo. A su llegada allí, Owen encontró a 500 niños pobres, de entre siete y nueve años, que vivían en la pensión de una fábrica y servían en trabajos de aprendizaje. Habían empezado a trabajar a la edad de seis años y su día de trabajo, durante el verano y el invierno, era de doce horas seis días a la semana. También había una aldea en la fábrica para albergar a las familias de los trabajadores, que vivían en medio de la pobreza, el crimen, la deuda, la enfermedad y la miseria. Sin embargo David Dale, el antiguo propietario, era mucho más humanitario que la mayoría de los patronos.

Owen introdujo sus reformas en New Lanark para demostrar que era posible remodelar el carácter para el bien. Dejó de emplear niños pobres. Pero permitía que los jovencitos trabajaran a los diez años de edad, aunque los alentaba para que iniciaran hasta los doce años. Ofrecía educación escolar gratuita para todas las edades. Para los niños en edad preescolar, fundó el Institute for the Formation of Character, la primera escuela o guardería para infantes británica. Quería que los niños crecieran felices, en un entorno saludable. Se construyeron casas cómodas para las familias que trabajaban en New Lanark. Los alimentos, el combustible y la ropa se vendían al costo a los trabajadores. El día de trabajo se redujo a 10½ horas y los salarios eran relativamente altos. Pagaba a sus empleados durante las épocas de inactividad y durante las enfermedades, les ofrecía seguro para la vejez y les proporcionaba instalaciones recreativas. Abolió las multas y los castigos, tan característicos de la época, aun cuando sí despedía a los trabajadores por un trabajo deficiente.

Los empleados trabajaban arduamente y Owen obtenía buenas utilidades. En retrospectiva, New Lanark Mills fue un primer experimento con salarios de eficiencia: una paga por encima del mercado, cuyo propósito era mejorar la productividad y reducir la rotación del personal. Aun cuando Smith desarrolló la idea seminal, Owen fue el primero en ponerla en práctica. A pesar de que New Lanark Mills era un negocio rentable, sus socios objetaron la extravagancia de Owen. En dos ocasiones se vio obligado a comprarles su parte a los socios y a encontrar otros nuevos. Su tercera y última sociedad, constituida en 1814, incluía a Jeremy Bentham. Los socios convinieron en limitar sus dividendos al cinco por ciento sobre el capital invertido y en utilizar todo el ingreso excedente en intereses de los empleados. Owen se retiró de su negocio en 1829 debido a las fricciones con algunos de sus socios.

⁸ Robert Owen, *A New View of Society and Other Writings*, Londres, Dent, 1927, pp. 16, 17, 20. [Escrito en 1813-1821.] Reimpreso con autorización de Dent and Everyman's Library.

Este gran fabricante textil escandalizó al mundo cuando denunció a todas las religiones establecidas porque enseñaban que las personas eran responsables de sus malos hábitos, en vez de atribuirle el mal a un entorno pobre. Predicaba la reforma social, más que la moral. Incluso él mismo se consideraba un simple producto de fuerzas sobre las cuales no tenía ningún control:

Ciertas causas, sobre las cuales no tengo ningún control, me quitaron en mis primeros días la venda que cubría mi discernimiento mental. Si se me ha permitido descubrir esta ceguera que aflige a mis semejantes, seguir sus vagabundeos desde la senda que estaban más ansiosos por encontrar y al mismo tiempo percibir que no era posible proporcionarles alivio mediante cualquier divulgación prematura de su estado de infelicidad, no es por ningún mérito de mi parte; y tampoco puedo exigir ninguna consideración personal de esos objetos tan lamentables a mi alrededor ni al presenciar el dolor que experimentan a cada hora por caer en los peligros y males que, en esas sendas, los rodean por todos lados. ¿Podía yo seguir siendo un espectador inactivo?

¡No! Las causas que me moldearon en el vientre, las circunstancias por las cuales me vi rodeado desde mi nacimiento y sobre las cuales no tuve ninguna influencia cualquiera, me formaron con otras facultades, hábitos y sentimientos. Ellos me dieron una mente que no se podía quedar satisfecha sin intentar todo medio posible para aliviar a mis semejantes de su miserable situación, y la formaron de tal textura que los obstáculos de la naturaleza más formidables sólo sirvieron para incrementar mi pasión y fijar en mi interior una firme determinación de vencerlos, o bien morir en el intento.⁹

Owen hacía las cosas por las personas, más que alentar a las personas a utilizar su propia iniciativa para lograr que se hicieran las cosas. Les suplicaba a sus camaradas fabricantes que siguieran su ejemplo. Preguntaba: ¿Por qué no cuidar de sus máquinas vivientes tan bien como cuidan de las inanimadas? Si ustedes ayudan a los trabajadores, decía, incrementarán su propia felicidad y su disfrute intelectual. Le suplicaba al gobierno que promulgara una legislación fabril, y fue el principal responsable del Acta de Fábricas de 1819, aun cuando denunció que era mucho más débil de lo que él deseaba. Durante el desplome repentino que siguió a las guerras napoleónicas, Owen instó al gobierno a que empleara a los pobres en “aldeas de cooperación”, modeladas conforme a su propio establecimiento en New Lanark. Al no lograr persuadir ni a los capitalistas ni al gobierno para que siguieran su ejemplo, él mismo promovió una comunidad cooperativa modelo para mostrar el camino. En 1825 estableció en 30 000 acres la colonia New Harmony en Indiana. Le compró la propiedad a los Rappites, una secta que no tenía mucho futuro, debido a que sus seguidores practicaban el celibato. Owen pensaba que su tipo de organización acabaría con el capitalismo y con el sistema competitivo. Mientras que Fourier había permitido la utilidad sobre el capital invertido en las colonias utopistas, Owen sólo estaba a favor de una tasa de interés fija, hasta que los propietarios de capital renunciaran a ella voluntariamente, como creía que lo harían. Tres años después la colonia fracasó y Owen había perdido las cuatro quintas partes de su fortuna de \$250 000. Otras aldeas de cooperación, establecidas posteriormente en Gran Bretaña, también fracasaron.

Después Owen se encontró al frente de un creciente ejército de discípulos de la clase trabajadora. La modificación de las leyes antisindicales inglesas en 1825 fue seguida por un considerable crecimiento del sindicalismo. Los trabajadores también

⁹ *Ibíd.*, p. 108.

promovieron cooperativas como las precursoras “aldeas de cooperación” de Owen. El mismo Owen se puso a la cabeza de ambos movimientos. En 1832 fundó la National Equitable Labour Exchange como un mercado en donde los productos se pudieran intercambiar sobre la base de pagarés que representaban el tiempo de trabajo. Su esperanza era eliminar los males sociales del dinero y la utilidad, poner a productores y consumidores en contacto directo unos con otros. Aun cuando su experimento fracasó en dos años, sus seguidores fundaron la Rochdale Pioneers’ Cooperative Society en 1844. Ése fue el inicio del movimiento cooperativista de los consumidores (empresas propiedad del consumidor), altamente exitoso en Gran Bretaña e inspirado por Owen, pero algo muy diferente de las cooperativas de productores (empresas propiedad del trabajador) que él esperaba que reemplazaran al capitalismo.

La decepción con la Ley de Reforma de 1832, que dejó a los trabajadores sin voto, condujo a un ascenso rápido del sindicalismo y más adelante al movimiento cartista. Owen se sumergió en la actividad sindical en 1833 y promovió el Grand National Consolidated Trades Union, que muy pronto había reclutado a 500 000 miembros. A ello siguieron las huelgas precipitadas y los amargos cierres forzosos. Había una disensión interna y Owen se oponía a la acción militante, el conflicto y las huelgas. De pronto ordenó que el sindicato se disolviera en 1843, después de que dieciséis trabajadores agrícolas fueron sentenciados a la deportación a Australia durante siete años, porque habían hecho juramentos secretos al organizar a los trabajadores agrícolas en su distrito. Pero muchos de los otros constituyentes del Grand National se reorganizaron como sociedades separadas, que continuaron hasta convertirse en el núcleo del movimiento sindical inglés moderno.

Owen produjo un impacto significativo en el socialismo, así como sobre las cooperativas y el sindicalismo. La palabra *socialismo*, en el sentido moderno, se empleó por primera vez en la oweniana *Co-operative-Magazine* en 1827, para designar a los seguidores de las doctrinas cooperativistas de Owen. Se formó de la palabra *social* en oposición a *individual*, aplicada a la propiedad del capital. Su aguda crítica del capitalismo y su sueño de la acción colectiva para organizar comunidades cooperativas basadas en una industria en gran escala inspiró a toda una generación de socialistas. Conservó su devoción a la reforma social hasta el final de su vida, en cuya época también se volvió hacia el espiritualismo, que utilizaba como un arma adicional para impulsar a sus muchas causas.

LOUIS BLANC

Louis Blanc (1811-1882), considerado un fundador del socialismo de Estado, fue un reformador, periodista e historiador francés que provenía de una familia monárquica. Su abuelo, un próspero comerciante, fue guillotinado durante la Revolución Francesa y la familia empobreció después de la caída de Napoleón. La publicación de su *Organisation du Travail* en 1839 le proporcionó fama y una posición de liderazgo en el movimiento socialista. En la revolución de 1848 se le eligió para el gobierno provisional que había derrocado a la monarquía, y fue el primer socialista reconocido en ser elegido para un cargo público en cualquier parte. Respecto del problema del derecho al empleo, el gobierno, bajo la presión de Blanc y sus seguidores, organizó talleres nacionales para dar trabajo a los desempleados. Este programa de crear trabajo, que se componía sobre todo del empleo en obras públicas, fue deliberadamente mal administrado por los enemigos políticos de Blanc. Para dispersar los talleres

nacionales, el gobierno ofreció a los empleados en ellos la alternativa de ingresar al ejército o de salir de París para irse a las provincias. Los trabajadores de París erigieron barricadas en señal de rebelión, pero el ejército las demolió con su artillería. En cuatro días de lucha a finales de junio de 1848, había 16 000 personas muertas en ambos lados. Blanc se vio obligado a huir a Inglaterra, pero regresó a Francia en 1870. Fue elegido miembro de la Asamblea Nacional, en donde terminó sus días como un apacible reformador social.

Según la opinión de Blanc, el sufragio universal transformaría al Estado en un instrumento de progreso y bienestar. Intransigente en sus ataques al capitalismo y la competencia, que para él arruinarían tanto a la clase trabajadora como a la burguesía, se oponía sin embargo a la doctrina de la guerra de clases. Condenaba incluso al sindicalismo, debido a que veía en las huelgas lo vano de una acción aislada no preparada. La solidaridad de toda la comunidad promovería la planeación económica del Estado para el pleno empleo, el desarrollo de servicios de bienestar, el capital del gobierno para iniciar talleres nacionales y las cooperativas de trabajadores financiadas y promovidas por el gobierno. El Estado se debería convertir en el “banquero de los pobres” y convenía establecer un banco de propiedad pública para distribuir el crédito entre las cooperativas. Los capitalistas se podrían unir a las asociaciones y recibirían una tasa de interés fija sobre su capital, garantizada por el Estado. Creía que las asociaciones de productores ayudadas por el Estado atraerían a los mejores trabajadores y sacarían del negocio a los capitalistas por medio de una eficiencia competitiva superior. El capitalismo simplemente se desvanecería.

Blanc expresó brevemente su actitud hacia el Estado como sigue:

P. ¿Cómo vamos a pasar del orden presente de las cosas a lo que usted contempla?

R. Mediante la intervención del gobierno.

P. ¿Qué es el gobierno o el Estado?

R. Es un organismo de hombres rectos y distinguidos, elegidos por sus iguales para guiarnos a todos en nuestro camino hacia la libertad.

P. ¿La palabra gobierno o Estado no implica una idea de tiranía?

R. Sí; dondequiera el poder es algo distinto de las personas.¹⁰

En su *Organization of Work*, Blanc escribió:

¿Quién estaría lo bastante ciego para no ver que bajo el reinado de la libre competencia la continua disminución de los salarios necesariamente se convierte en una ley general, sin ninguna excepción? La población se incrementa firmemente; les ordena a las madres de los pobres que sean estériles y blasfemen de Dios, que las hizo fecundas, ya que si usted no lo ordena, el espacio será demasiado pequeño para todos los luchadores. Una máquina se inventa; ¡exíjale que se descomponga y que lance un anatema contra toda la ciencia! Porque si usted no lo hace, mil trabajadores a quienes desplaza la nueva máquina llamarán a la puerta siguiente y obligarán a reducir los salarios de sus compañeros de trabajo. Una baja sistemática de los salarios resultante en la eliminación de cierto número de trabajadores es el efecto inevitable de la libre competencia.

Se debería considerar al gobierno como el supremo regulador de la producción y dotarlo para esta obligación con un gran poder. Esta tarea consistiría en combatir la competencia y finalmente vencerla. El gobierno debería poner en circulación un préstamo del cual debería erigir talleres sociales en las ramas más importantes de la industria nacional.

¹⁰ Louis Blanc, *A Catechism of Socialism* (1849).

Utilizaría la competencia como un arma, no para destruir a la industria privada sin consideraciones, lo que en su propio interés debería evitar, sino para guiarla imperceptiblemente hacia el nuevo sistema. Muy pronto, de hecho, los trabajadores y los capitalistas atestarían cada esfera industrial en donde se abran talleres, a cuenta de los privilegios que les ofrecen a sus miembros. Todos, sin importar su posición, rango o fortuna, están interesados en la creación del nuevo orden social.¹¹

CHARLES KINGSLEY

Charles Kingsley (1819-1875) fue un clérigo, poeta, novelista y reformador. Fue capellán en Queen Victoria, profesor de historia moderna en Cambridge y canónigo de Westminster. A principios de su carrera, él y otros socialistas cristianos trataron de “socializar a los cristianos y de cristianizar a los socialistas”. Kingsley se dejó llevar por el movimiento cartista cuando fue a Londres durante los tiempos turbulentos de 1848. Escandalizó y encolerizó a los aristócratas cuando anunció en una reunión pública “¡Soy cartista!” mientras los trabajadores aplaudían.

¿Por qué esa vehemente declaración fue tan ofensiva para los respetables y los poderosos? Los cartistas tenían seis peticiones: distritos electorales iguales, sufragio universal tanto para hombres como para mujeres, voto secreto, parlamentos elegidos anualmente, no calificaciones de propiedad para servir en la Cámara de los Comunes y pago a los miembros del parlamento. Para 1829, esas peticiones, excepto la de los parlamentos anuales, se habían aprobado y promulgado como leyes. Entonces, ¿por qué toda la excitación en 1848?

En primer lugar, las reformas son peligrosas cuando se obtienen por medio de la agitación y la acción de las masas; son mucho más seguras cuando se aprueban desde arriba. Es improbable que los movimientos revolucionarios se detengan con la aplicación de las reformas que solicitan en principio, además de que las pequeñas victorias los estimulan. En segundo, numerosos cartistas se declaraban en huelga y organizaban disturbios, participaban en una capacitación militar preparándose para una posible insurrección. En tercero, los cartistas amenazaban con elegir un parlamento del pueblo, que se reuniría en Birmingham, con medio millón de trabajadores para protegerlo. En este ambiente no es de sorprender que la declaración de Kingsley fuera ofensiva para muchos.

En 1848, los socialistas cristianos publicaron un diario semanal llamado *Politics for the People*. Kingsley escribió una serie de “Correspondencia a los cartistas” bajo la firma del “Párroco Lot”. Su segunda carta incluía una apasionada defensa de los pobres:

Amigos míos, si fui severo con algunos de ustedes en mi última carta, créanme, no es porque no sienta nada por ustedes. Hay grandes concesiones que es necesario hacer para la mayoría de ustedes. Si han seguido una “guía del reformador” muy diferente de la mía, la culpa es sobre todo de nosotros los párrocos: nunca les hemos dicho que la verdadera *guía del reformador*, el verdadero libro del hombre pobre, la verdadera “voz de Dios contra los tiranos, los holgazanes y los impostores” es la Biblia. Ah, tal vez ustedes se burlen, pero así es; es nuestra culpa, nuestra gran culpa, que ustedes se burlen. Que se burlen de las nuevas, mismas que deberían ser su gloria y su fortaleza. Es culpa nuestra. Hemos utilizado a la Biblia como si fuera el simple manual especial de un alguacil, una

¹¹ Louis Blanc, *Organization of Work*, traducción María P. Dickoré, Cincinnati, OH, University of Cincinnati Press, 1911, pp. 16, 51-53, 59. [Publicado originalmente en 1839.]

dosis de opio para mantener pacientes a las bestias de carga mientras las sobrecargan, un simple libro para mantener el orden entre los pobres. Les hemos dicho que los poderes fueron prescritos por Dios, sin decirles quién prescribió las impotencias y las imbecilidades que ¡ay de mí! existen a veces. Les hemos dicho que la Biblia predica la paciencia, mientras que no les hemos dicho que les prometió la libertad. Les hemos dicho que la Biblia predicaba los derechos de propiedad y las obligaciones del trabajo, cuando (¡Dios lo sabe!) por una vez que lo hace, predica diez veces más las *obligaciones de la propiedad* y los *derechos del trabajo*. Hemos encontrado muchos textos para censurar los pecados de los ricos. Ustedes dicen que no les hemos predicado a ustedes; en realidad yo pienso que les hemos predicado mucho más de lo que les correspondía. Ya que por una calificación favorable que les hemos dados a los ricos, les hemos dado mil a ustedes. He sido tan malo como cualquiera, pero estoy harto de eso.¹²

En su tercera carta Kingsley se moderó como un socialista cristiano más típico. Escribió:

Amigos míos, y cuando digo *amigos* hablo con honestidad y desde el fondo de mi corazón, ya que creo que ustedes y yo, después de todo, estamos anhelando lo mismo, *ver que en Inglaterra se arrasa con todas las imposturas, la holgazanería y la injusticia*; sólo creo que ustedes están siguiendo, si no el camino equivocado, ciertamente no el camino más corto, el más seguro o el más prudente para llegar al buen fin.

Amigos míos, debo decirles que en la Biblia encontrarán lo que anhelan, prometido con más justicia de lo que cualquier hombre en estos tiempos se los haya prometido; que en ese libro encontrarán lo que quieren, que digan por ustedes; encontrarán mucho de lo que ustedes quieren que se haga. Permítanme intentarlo, si no puedo demostrar mis palabras de alguna manera.

¿Cuáles son las cosas que ustedes piden con más ahínco? ¿No es una de ellas que ningún hombre disfrute de un salario sin desempeñar su trabajo?

La Biblia dice, al instante, que “*aquel que no trabaje, tampoco comerá*”; y como la Biblia les habla tanto a los ricos como a los pobres, es así como esas palabras son tanto para los ricos ociosos como para los pobres ociosos.

Les suplico, les imploro, que confíen en la Biblia, que confíen en mis muestras de ello y que *lean con honestidad para sí mismos* y que vean si no es la verdadera *guía radical del reformador*, el testimonio perdurable de Dios contra la opresión y la crueldad y el ocio.¹³

En otras partes, Kingsley escribió: “Dios sólo reformará a la sociedad a condición de que nos reformemos a nosotros mismos, mientras que el demonio está muy dispuesto a ayudarnos a enmendar las leyes y el parlamento, la tierra y el cielo, sin iniciar nunca esa petición tan impertinente y ‘personal’.”

Kingsley repudiaba las juntas de masas, la violencia física, las huelgas sindicales y el odio de los pobres hacia los ricos. Los ricos son ignorantes, no hostiles. Las doctrinas de Kingsley incluían el amor, la religión, las asociaciones cooperativas, las reformas sanitarias y la educación. Después de algunos años, abandonó sus intensas actividades en pro del socialismo cristiano, con excepción de su continuo interés en el movimiento sanitario.

¹² Charles Kingsley, citado en Charles W. Stubbs, *Charles Kingsley and the Christian Social Movement*, Chicago, Stone, 1899, pp. 118-120.

¹³ *Ibidem*, pp. 121-123.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y exprese brevemente la importancia de cada uno de los siguientes conceptos y autores para la historia del pensamiento económico: socialismo utópico, socialismo de Estado, socialismo cristiano, anarquía, Proudhon, revisionismo, sindicalismo, socialismo de gremios, Saint-Simon, Fourier, *falanges*, cooperativas de productores, cooperativas de consumidores, Sismondi, proletario, Owen, New Lanark Mills, Blanc, Kingsley y el movimiento cartista.
2. Discuta si las contribuciones de los primeros socialistas al análisis económico son cuando mucho mínimas y es cuestionable que esos autores tengan la suficiente importancia como para merecer una mención en un libro de texto sobre la historia del pensamiento económico.
3. Saint-Simon resumió su nueva filosofía como sigue: “Todo por la industria; todo para la industria.” ¿A qué cree usted que se refería?
4. ¿Cuáles son los contrastes entre sindicalismo y anarquismo? ¿Entre socialismo cristiano y socialismo marxista?
5. ¿Por qué, según Sismondi, las crisis económicas y el imperialismo son inherentes al capitalismo? ¿Qué papel desempeñan los banqueros?
6. Suponga una competencia perfecta en el mercado de productos de hilo y en el mercado de recursos del cual se contrata a los trabajadores textiles productivos, igualmente homogéneos (no hay salarios de eficiencia). Después proyecte una compañía del tipo que sería dirigida por Robert Owen y explique por qué dicha empresa no sobreviviría a largo plazo. Explique en qué forma los salarios de eficiencia podrían alterar el resultado. ¿Por qué tendría éxito el gobierno al lograr lo que Owen deseaba, aun cuando Owen no lo pudo lograr?
7. Contraste el punto de vista de Blanc acerca del papel apropiado del Estado, con el punto de vista de Adam Smith. ¿Con cuál de los dos puntos de vista coincidiría Proudhon, si es que lo hiciera?

Lecturas selectas

Libros

- Beer, Max A. *A History of British Socialism*. Segunda edición. Londres: Allen and Unwin, 1940.
- Blanc, Louis. *Organization of Work*. Traducido por Maria P. Dickoré. Cincinnati, OH: University of Cincinnati Press, 1991. (Publicado originalmente en 1839.)
- Blaug, Mark, editor. *Dissenters: Charles Fourier, Henri de Simon, Pierre-Joseph Proudhon, John A. Hobson*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- Cole, G. D. H. *The Case for Industrial Partnership*. Londres: Macmillan, 1957.
- Fourier, Charles. *Selections from the Works of Charles Fourier*. Traducido por Julia Franklin. Londres: Swan Sonnenschein, 1901.
- Hardach, Gerd y Dieter Karras. *A Short History of Socialist Economic Thought*. Traducido por James Wickham. Nueva York: St. Martin's, 1978.
- Johnson, Oakley C. *Robert Owen in the United States*. Nueva York: Humanities Press, 1970.
- Kingsley, Charles. *Works*. Editado por la esposa de Charles Kingsley. Tomo 7. *Letters and Memories*. Filadelfia: Morris, 1899.
- Lichtheim, George. *The Origins of Socialism*. Nueva York: Praeger, 1969.

Owen, Robert. *A New View of Society and Other Writings*. Londres: Dent, 1927. (Escrito en 1813-1821.)

Proudhon, Pierre-Joseph. *General Idea of the Revolution in the Nineteenth Century*. Traducido por John B. Robinson. Londres: Freedom Press, 1928. (Publicado originalmente en 1851.)

_____. *What Is Property?* Traducido por Benjamin R. Tucker. Londres: Reeves, sin fecha. (Publicado originalmente en 1840.)

Raven, Charles E. *Christian Socialism, 1848-1854*. Londres: Macmillan, 1920.

Riasanovsky, Nicholas V. *The Teachings of Charles Fourier*. Berkeley, CA: University of California Press, 1969.

Saint-Simon, Henri. *Selected Writings*. Editado por F. M. H. Markham. Oxford: Blackwell, 1952.

Sismondi, Simonde de. *Political Economy and Philosophy of Government*. Londres: Chapman, 1847. (Publicado originalmente en 1826-1837.)

Artículos en revistas

Hansen, Niles. "Saint Simon's Industrial Society in Modern Perspective." *Southwestern Social Science Quarterly* 47 (diciembre de 1966), pp. 253-262.

Sowell, Thomas. "Sismondi: A Neglected Pioneer." *History of Political Economy* 4 (primavera de 1972), pp. 62-88.

Capítulo

10

SOCIALISMO MARXISTA

Los críticos socialistas de la economía clásica predicaban una reforma dramática; su objeción al capitalismo y a sus supuestos males era moral. Karl Heinrich Marx (1818-1883), el principal teórico del “socialismo científico”, desechó ese enfoque. Él trataba de mostrar que el capitalismo tenía contradicciones internas que asegurarían su desaparición final. Marx creía que la revolución social era inevitable dentro de los países capitalistas avanzados, y él y su compatriota, Friedrich Engels (1820-1895) aconsejaban que los trabajadores del mundo se unieran para apresurar ese acontecimiento.

El objetivo en este capítulo es desarrollar las ideas de Marx en una forma sistemática. Después de examinar los detalles biográficos y estudiar las influencias intelectuales, se presenta la teoría de la historia de Marx. Posteriormente, con detalle, se analizan los componentes de su “ley del movimiento” del capitalismo, para concluir con una evaluación crítica de su pensamiento.

DETALLES BIOGRÁFICOS E INFLUENCIAS INTELECTUALES

Detalles biográficos

Marx nació en Prusia, en el seno de una familia judía que se convirtió al protestantismo durante su infancia. Estudió leyes, historia y filosofía en las universidades de Bonn, Berlín y Jena, y obtuvo el título de doctor en filosofía a los veintitrés años de edad. Dos años después contrajo matrimonio con Jenny von Westphalen, la hija de un barón que ocupaba un alto puesto en el gobierno. Ella fue la devota compañera de Marx a lo largo de todas las vicisitudes de su carrera.

Su acceso a las posiciones universitarias estaba cerrado para Marx debido a su radicalismo. Por consiguiente, se dedicó al periodismo, razón por la cual lo exiliaron de Alemania y se fue a París, en donde estudió el socialismo francés y la economía política inglesa. Mientras estuvo allí conoció a Engels, quien se encontraba en ese lugar en una visita breve. Engels se convirtió en el amigo más cercano de Marx y en su colaborador; además, le brindó su apoyo financiero y juntos escribieron el *Manifiesto del Partido Comunista* en 1848.

En 1849 Marx fue exiliado a Londres. Con excepción de sus breves visitas al continente, vivió el resto de su vida en Inglaterra, en donde pasó días y años en la sala de lectura del Museo Británico, explorando “las embrolladas ramificaciones de la economía política”. Atormentado por su enfermedad, por la extrema pobreza y por la muerte de tres de sus hijos infantiles, Marx siguió estudiando, escribiendo y organizando. Escribió muchos artículos para el *New York Tribune*, cuyos pagos lo ayudaban a subsistir. Organizó y se puso al frente de la Asociación Internacional de Hombres Trabajadores, la “Primera Internacional”, que duró de 1864 a 1876.

En 1867 publicó el primer tomo de su obra maestra, *El capital*. Después de la muerte de Marx, Engels editó sus manuscritos y publicó el tomo dos y el tres de su obra. Después de la muerte de Engels, los manuscritos restantes quedaron en manos del principal marxista de la época, Karl Kautsky, quien publicó otros tres tomos de los escritos de Marx bajo el título de *Teorías de la plusvalía*.

Influencias intelectuales

Además de Engels, varios otros intelectuales influyeron en Marx. Los principales entre ellos fueron Ricardo, los primeros socialistas, Darwin, Hegel y Feuerbach.

La influencia ricardiana. Marx estudió tanto las obras de Smith como de Ricardo y se sentía intrigado en particular por la teoría del valor trabajo de Ricardo. Creía que la teoría de Ricardo tenía varias fallas y procedió a bosquejar su propia teoría del trabajo, que tenía implicaciones revolucionarias.

El papel de los socialistas. Marx estaba muy consciente de las declaraciones de varios de los socialistas, que se estudiaron en el capítulo anterior. Compartía su indignación moral contra el capitalismo contemporáneo, su incisiva crítica de la economía política clásica y su visión socialista de la sociedad futura. Sin embargo, Marx creía que el socialismo no estaba próximo y que no aparecería sino hasta que las condiciones de la clase trabajadora se deterioraran hasta el punto de llevarla a una franca rebelión. Trató de mostrar por qué ese deterioro era inevitable bajo el capitalismo.

La conexión darwiniana. Charles Robert Darwin (1809-1882) estaba inspirado por Malthus y su obra monumental impresionó a Marx. Darwin declaraba que mientras leía las observaciones de Malthus sobre la población, de pronto se le ocurrió que en la lucha por la existencia que él había observado en todas partes, las condiciones favorables tendían a preservarse y las desfavorables a destruirse. El resultado de esa “selección natural” fue la evolución de las especies. Darwin formalizó su teoría en 1859 en su famosa obra *El origen de las especies por la evolución natural*.

Marx leyó el libro de Darwin en 1860 y vio en él un paralelo con su propio pensamiento sobre la economía política. En una carta enviada a Engels, Marx le afirmó: “Durante las cuatro últimas semanas he estado leyendo toda clase de cosas. Entre otras, el libro de Darwin sobre la *selección natural*. Aun cuando está desarrollado con el torpe estilo inglés, es el libro que contiene las bases histórico-naturales para nuestros puntos de vista”.¹ Un mes después, en una carta a Lasalle, Marx escribió: “El libro de Darwin es muy significativo y me agrada como una base científica natural para la lucha histórica de las clases”.² Para Marx, la organización social actual, lo mismo que los organismos biológicos actuales, era consecuencia del cambio pasado y antecedente de los cambios por venir. De manera que Darwin influyó en Marx al *reforzar* su perspectiva de que el análisis dinámico, en oposición al estático, es la ruta para una verdadera comprensión.

La influencia hegeliana. De una importancia mucho mayor para el pensamiento de Marx fue el método dialéctico desarrollado por Georg Hegel (1770-1831). Según este eminente filósofo alemán, el conocimiento histórico y el progreso ocurren a través de un proceso de ideas en conflicto. Una idea existente, o *tesis*, se enfrenta a una idea opuesta, o *antítesis*. La lucha resultante entre las ideas se transforma en una nueva

¹ Enrique M. Ureña, “Marx and Darwin”, *History of Political Economy* 9 (invierno de 1977), p. 548.

² *Ibidem*, p. 549.

idea, o *síntesis*, que después se convierte en la nueva tesis. Entonces el proceso se inicia de nuevo. Marx modificó la noción del proceso dialéctico de Hegel, y la utilizó para formular su propia teoría del materialismo histórico.

El materialismo de Feuerbach. En su empleo común, el término *materialismo* se refiere a la tendencia de una persona o de una sociedad a darle un énfasis exagerado a la búsqueda de bienes para el consumidor. Pero ésa no es la definición del término cuando se emplea en el contexto del análisis de Marx. Más bien, el “materialismo” filosófico se refiere a un énfasis en “la materia”, “las cosas reales”, o “el mundo de la realidad”, en contraste con “el reino de las ideas” (idealismo). Aun cuando Marx aceptaba la noción de Hegel de un proceso dialéctico dentro de la historia, reemplazó su idealismo con una versión modificada del concepto de Ludwig Feuerbach del materialismo filosófico.

En su obra *La esencia del cristianismo*, Feuerbach distinguía entre lo idealizado frente a lo real. Las personas proyectaban atributos humanos idealizados a las deidades “irreales”, tales como el amor a los demás, el conocimiento y la comprensión perfectos, el poder de efectuar un cambio para el bien de todos, etcétera. Entonces los individuos adoran a esas deidades como si fueran sobrenaturales o divinas, aun cuando esos dioses, en realidad, son el producto de la imaginación humana. Para Feuerbach, la historia consiste en el proceso mediante el cual las personas llegan a conocer y a aceptar la realidad mediante la utilización de sus percepciones sensoriales.

Marx tenía un punto de vista un tanto similar de la religión. En 1844 escribió: “La religión es el *opio* del pueblo. Se requiere la abolición de la religión como la felicidad *ilusoria* de las personas para [su] *verdadera* felicidad.” Lo que es más importante, lo mismo que Feuerbach, Marx hacía hincapié en el materialismo, es decir, la importancia de las realidades materiales, en oposición al idealismo de Hegel.

TEORÍA DE LA HISTORIA DE MARX

Marx combinó la dialéctica de Hegel con el materialismo para desarrollar su teoría de la historia. En cada época industrial, los métodos prevalecientes o *fuerzas de producción* engendran una serie de *relaciones de producción* que los respaldan. Pero las fuerzas materiales de la producción (tecnología, tipos de capital, nivel de capacidad del trabajo) son dinámicas; cambian continuamente. Estas fuerzas se deben contrastar con las relaciones materiales de la producción (reglas, relaciones sociales entre las personas, relaciones de propiedad), que son estáticas y están reforzadas por la superestructura. A dicha superestructura la componen el arte, la filosofía, la religión, la literatura, la música, el pensamiento político y otras cosas por el estilo. Todos los elementos de la superestructura mantienen el *status quo*. Para Marx, la historia es un proceso por el cual las *relaciones* estáticas de la producción (la tesis) a la larga llegan a estar en conflicto con las *fuerzas* estáticas de la producción (la antítesis). ¿El resultado? El conflicto revoluciona al sistema de modo que las nuevas relaciones de producción (síntesis y nueva tesis) permiten el desarrollo más alto de las fuerzas de producción. El mecanismo para derrocar a las antiguas sociedades es la lucha de clases. Marx expresa esta teoría materialista de la historia como sigue:

La conclusión general a la que he arribado y que, una vez que llegué a ella, sirve como el hilo principal en mis estudios, se puede resumir brevemente como sigue: en la producción social que los hombres llevan a cabo, participan en relaciones definitivas que son

indispensables e independientes de su voluntad; esas relaciones de producción corresponden a una etapa determinada de desarrollo de sus poderes materiales de producción. La suma total de esas relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad, los verdaderos cimientos, sobre los cuales se erigen las superestructuras políticas y a las cuales corresponden formas determinadas de conciencia social. El modo de producción en la vida material determina el carácter general de los procesos sociales, políticos y espirituales de la vida. No es la conciencia de los hombres lo que determina su existencia sino, por el contrario, su existencia social determina su conciencia. En cierta etapa de su desarrollo, las fuerzas materiales de la producción en la sociedad llegan a estar en conflicto con las relaciones existentes de la producción, o bien, lo que sólo es una expresión legal para la misma cosa, con las relaciones de propiedad que han estado operando. De ser las formas de desarrollo de las fuerzas de producción, esas relaciones se convierten en sus grilletes [cadenas o restricciones]. Entonces llega el periodo de la revolución social. Con el cambio de los cimientos económicos, toda la inmensa estructura se transforma más o menos rápidamente.³

Marx veía que la sociedad evolucionaba a lo largo de seis etapas. En la primera etapa, que él llamaba *comunismo primitivo*, no había clases antagonistas, ni explotación, ni lucha de clases. Las personas poseían las tierras en propiedad común y cooperaban conjuntamente para arrancarle un exiguo medio de vida a la naturaleza. La eficiencia de la producción era muy baja y, por consiguiente, los trabajadores no podían producir consistentemente un excedente más allá del nivel necesario para ellos mismos y sus dependientes. Por tanto, la esclavitud y la explotación eran imposibles, debido a que requerían a los trabajadores para producir más de lo que debían consumir con el fin de sobrevivir. La sociedad de los indios americanos antes de la llegada de los europeos sería un ejemplo del comunismo primitivo.

La eficiencia gradual de la producción aumentó hasta el punto en que los trabajadores podían producir más de lo necesario para su propia subsistencia. Entonces la esclavitud se volvió rentable y surgieron la explotación y los conflictos de clases. Aquí Marx se refería a la esclavitud de la antigüedad, como ocurrió entre los hebreos, egipcios, griegos y romanos; no se refería a la esclavitud que ocurrió en Estados Unidos, que él creía que era un anacronismo existente en el seno de una sociedad capitalista. La esclavitud permitía un desarrollo más alto de las fuerzas productivas de la sociedad, pero a la larga se convirtió en una barrera para el futuro progreso. Los esclavos no eran los trabajadores más altamente motivados y las rebeliones de los esclavos sacudieron a la sociedad y la dividieron. Con el tiempo, el sistema fue derrocado y reemplazado por el feudalismo, una nueva serie de relaciones de producción que le daba cabida a las nuevas fuerzas de producción.

El feudalismo es único, decía Marx, debido a que la explotación del siervo es más claramente visible. Bajo la esclavitud, los esclavos no parecen obtener nada a cambio de su trabajo, aun cuando sí reciben lo necesario para su subsistencia. Bajo el capitalismo, parece que a los trabajadores les pagan todas las horas que trabajan, aun cuando en realidad el capitalista se apropia de parte del tiempo de trabajo sin pagarlo. En el sistema feudal se permitía que los siervos trabajaran algunos días a la semana en las tierras asignadas a ellos, pero estaban obligados a trabajar los demás días en las tierras del amo. Eso era una explotación obvia. Los siervos tenían un mayor incentivo

³ Karl Marx, *A Contribution to the Critique of Political Economy*, traducido por N. I. Stone, Chicago, Kerr, 1913, pp. 11-12.

para trabajar que el que tenían los esclavos, por lo que el feudalismo trajo consigo un desarrollo más alto de las fuerzas de producción de la sociedad. Pero al final el sistema limitó más el progreso y fue derrocado y reemplazado por el capitalismo.

Aunque Marx odiaba apasionadamente al capitalismo, le rendía tributo al mayor incremento en la productividad y la producción que desencadenaba. Pero el capitalismo también enfrentaba contradicciones internas que producirían la lucha de clases y su subsiguiente derrocamiento. Bajo el capitalismo, decía Marx, las técnicas de producción se vuelven cada vez más concentradas y centralizadas y el sistema de propiedad privada del capital se convierte en una barrera para el futuro progreso. Transpira una creciente cantidad de desempleo y “misericordia de la clase trabajadora” que lleva a los trabajadores a la rebelión. El Estado se convierte en un instrumento de fuerza utilizado por los capitalistas contra los trabajadores. Pero prevalece la clase trabajadora, derroca al Estado burgués y establece su propia dictadura del proletariado. Bajo este socialismo se permite la propiedad privada de bienes para el consumidor, pero el capital y la tierra son propiedad pública del gobierno central, las autoridades locales o las cooperativas promovidas y reguladas por el Estado. La producción se planifica, lo mismo que el índice de inversiones, y se eliminan el motivo de la utilidad y el mercado libre como las fuerzas que guían a la economía. El proceso dialéctico continúa hasta que finalmente el Estado se deteriora y prevalece el comunismo puro.

“LEY DEL MOVIMIENTO” DE LA SOCIEDAD CAPITALISTA

A partir de la aplicación de esta teoría de la historia como telón de fondo, Marx trató de “poner al desnudo la ley económica del movimiento de la sociedad moderna”. No trazó un programa detallado para el socialismo; ése no era su objetivo. Más bien, trató de analizar las fuerzas cambiantes de la producción en el seno de una sociedad capitalista. En otras palabras, quería determinar el proceso mediante el cual las fuerzas de producción dentro del capitalismo producirían su antítesis y su inevitable desaparición, así como antes lo hicieron la esclavitud y el feudalismo.

Marx utilizó seis importantes conceptos interrelacionados para construir su teoría del capitalismo: la teoría del valor trabajo; la teoría de la explotación; la acumulación de capital y la tendencia descendente de la tasa de ganancia; la acumulación de capital y las crisis; la centralización del capital y la concentración de la riqueza, y la lucha de clases. Cada uno de ellos requiere una elaboración detallada.

Teoría del valor trabajo

El punto de partida de Marx fue el análisis de los “bienes” en la sociedad capitalista. Un bien, decía Marx, es algo producido para obtener una utilidad y ser capaz de satisfacer los deseos humanos, no importa si esos deseos “surgen del estómago o de un capricho”. Ese bien puede satisfacer esos deseos directamente, como un medio de subsistencia, o indirectamente, como un medio de producción. Los valores de su uso constituyen la esencia de toda la riqueza. Marx no trató de medir cuantitativamente los valores de uso, ni consideró la disminución de la utilidad con crecientes cantidades de un bien. De manera que habría dicho que una cosecha de trigo grande representa una mayor utilidad y, por consiguiente, una mayor riqueza, que una pequeña cosecha de trigo. Esto sería cierto aun cuando, si la demanda es inelástica, la cosecha más abundante podría tener un menor valor de intercambio.

Además del valor de uso, o utilidad, un bien tiene un valor de cambio, que por lo común se abrevia simplemente como “valor”. ¿Qué determina el valor de un bien? La respuesta importante de Marx es: *el tiempo de trabajo socialmente necesario* incluido en el bien, que implica las condiciones normales de producción, la capacidad promedio y la intensidad del trabajo en ese tiempo. El tiempo de trabajo socialmente necesario consiste en el trabajo directo para producir el bien, el trabajo incluido en la maquinaria y la materia prima que se utilizan durante el proceso de producción y el valor transferido al bien durante ese proceso.

Suponga que el tiempo de trabajo promedio incluido en un par de zapatos es de 10 horas. Este trabajo promedio socialmente necesario determina el valor de los zapatos. Si un trabajador es incompetente o perezoso y necesita 20 horas para producir un par de zapatos, su valor todavía es de sólo 10 horas. Si otro trabajador o patrono que van a la vanguardia en tecnología y eficiencia producen un par de zapatos en cinco horas de trabajo, el valor, sin embargo, aún es de 10 horas, el costo promedio del trabajo para la sociedad como un todo, es decir, el tiempo de trabajo socialmente necesario.

El valor de un producto se mide en unidades de trabajo promedio simple. El trabajo capacitado cuenta como múltiples unidades de trabajo no capacitado. De manera que una hora de esfuerzo productivo de un ingeniero podría contribuir con tanto valor de un bien como cinco horas de trabajo simple. El mercado iguala el tiempo de trabajo de diferentes capacidades a un denominador común de trabajo no capacitado.

El mercado también determina los precios, que se basan en el costo implícito del trabajo. Un bien, como el oro, se convierte en el equivalente universal que refleja a todos los valores. Un abrigo se intercambiará por dos onzas de oro, debido a que ambos requieren la misma cantidad de tiempo de trabajo socialmente necesario en su producción. Si se acuñan dos onzas de oro en dos libras monetarias, entonces un abrigo se venderá en dos libras. Las fluctuaciones temporales de la oferta y la demanda harán que los precios se desvíen de los valores reales: en ocasiones aumentarán por encima del valor y en ocasiones descenderán por debajo de él. La continua oscilación de los precios permite que se compensen unos a otros y se reduzcan a precios promedio que reflejen los valores de los bienes.

La teoría del valor trabajo de Marx difiere de la de Ricardo en una forma importante: para Marx, el tiempo de trabajo determina el valor *absoluto* de los bienes y servicios; Ricardo creía que los valores *relativos* de diferentes bienes son proporcionales al tiempo de trabajo incluido en cada uno. Marx creía que su teoría del trabajo eliminaba la ilusión (aquí una vez más su materialismo) de que los propietarios de tierras y capital contribuyen al valor de un bien. De manera que este concepto le abrió la puerta a una teoría de la explotación del trabajo.

La teoría de la explotación

En el tomo 1 de *El capital*, Marx suponía que todos los bienes se venden a su valor. ¿Entonces, en qué forma recibe el capitalista una utilidad? Según Marx, la respuesta es que compra un bien que puede crear un valor mayor que el propio. ¡Ese bien es la fuerza de trabajo! Aquí se debe distinguir con claridad entre los conceptos de Marx de fuerza de trabajo y tiempo de trabajo.

Fuerza de trabajo frente a tiempo de trabajo. *Fuerza de trabajo* se refiere a la capacidad de una persona para trabajar y producir bienes; *tiempo de trabajo* es el proceso y la duración reales del trabajo. La fuerza de trabajo es en sí un *bien* que se compra y

se vende en el mercado; es lo que necesita el capitalista para obtener utilidades. ¿Qué determina el valor de la fuerza de trabajo? La respuesta, decía Marx, es el tiempo de trabajo socialmente necesario requerido para producir los artículos culturales de primera necesidad en la vida, consumidos por los trabajadores y sus familias. Si esos artículos de primera necesidad se pudieran producir en cuatro horas por día, el valor del tiempo de trabajo del bien sería de cuatro horas de tiempo de trabajo por día. Si la productividad del trabajo se duplicara, de manera que los artículos necesarios para la subsistencia se produjeran en dos horas al día, el valor de la fuerza del trabajo disminuiría 50 por ciento $[(4 - 2)/4]$. Aquí es necesario hacer hincapié en dos puntos importantes. En primer lugar, los patronos le pagan a los trabajadores salarios equivalentes a la fuerza de trabajo, es decir, les pagan el salario al precio del mercado actual. Pero, en segundo lugar, ese precio de mercado del salario sólo es suficiente para comprar la subsistencia cultural requerida para la supervivencia y la perpetuación de la fuerza de trabajo. La razón de este salario de subsistencia, según Marx, no es el excesivo crecimiento de la población; él era enfático en su rechazo a las leyes de la población de Malthus. Más bien, Marx creía que el capitalismo produce un gran “ejército de reserva de desempleados”, y este exceso en el suministro de trabajo dicta que, a largo plazo, el salario promedio seguirá cerca del nivel de subsistencia cultural.

Plusvalía. La explotación de los trabajadores, la extracción de la plusvalía por los capitalistas, no puede ocurrir cuando la productividad del trabajo es tan baja que los trabajadores deben consumir bienes con un valor equivalente a su propia producción con el fin de sobrevivir. Si ese fuera el caso, el valor de un día de la fuerza de trabajo sería el tiempo de un día de trabajo. Según Marx, la explotación del trabajo sólo surge cuando los trabajadores pueden producir en un día más de lo que deben consumir con el fin de mantenerse a ellos mismos y a sus familias. Entonces los patronos le pagan a los trabajadores el valor de mercado total por su fuerza de trabajo, pero el pago diario sólo es igual a una parte del valor que crean los trabajadores. A partir de la propiedad del capital, los patronos poseen lo que necesitan los trabajadores para ganarse su subsistencia: trabajos que cobran salarios. De allí que los capitalistas se encuentren en la posición de fijar la duración del día de trabajo y, en cierto sentido, de decirles a los trabajadores: “Trabajen el número de horas que fijamos, o bien opten por no trabajar para nosotros.” La necesidad obliga a los obreros a optar por el trabajo. Pero el tiempo de trabajo que ellos pasan durante el día de trabajo crea una suma de valores más grande que el valor de su propia fuerza de trabajo, los costos de la subsistencia. Los propietarios de los medios de producción acumulan una plusvalía.

Marx ilustró sus ideas con un ejemplo numérico que se resume en la figura 10-1. Suponga que seis horas de trabajo socialmente necesario están incluidas en los bienes que los trabajadores típicos y sus familias deben consumir cada día. Entonces la mitad del trabajo de un día laboral de doce horas (que entonces se acostumbraba) constituye el valor de la fuerza de trabajo de un día. Si también se requiere la mitad del tiempo de trabajo socialmente necesario de un día promedio para producir el oro contenido en tres chelines, entonces tres chelines representan el valor de la fuerza de trabajo de un día. Si ése es el índice de salarios, los trabajadores reciben el valor total del único bien que venden: su fuerza de trabajo.⁴

⁴ En este ejemplo, el valor impartido a un bien por una hora de trabajo también puede estar representado por medio chelín, es decir, una hora de trabajo producirá una cantidad de oro con un valor de seis chelines en un día de trabajo de doce horas.

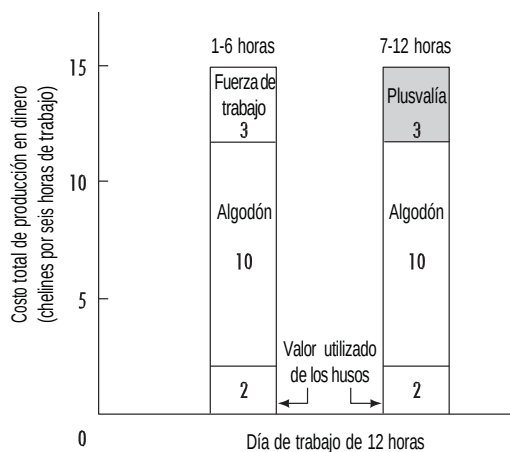


Figura 10-1 Teoría de la explotación de Marx

Según Marx, el capitalista le paga al trabajador el valor de mercado de su fuerza de trabajo, que es de tres chelines en este ejemplo. Pero sólo se requieren seis horas de su fuerza de trabajo para alcanzar una producción suficiente para pagarla. Si el empleado trabaja 12 horas, el capitalista obtiene un valor excedente de tres chelines (el área sombreada). Esa plusvalía se origina de la explotación del trabajo. Aquí, la tasa de plusvalía es uno (tres chelines de plusvalía dividido entre tres chelines pagados por el trabajo), o sea el 100 por ciento.

Los capitalistas emplean a los trabajadores, a quienes les proporcionan la maquinaria y la materia prima requeridas. Suponga que en seis horas de tiempo de trabajo cada trabajador convierte 10 libras de algodón en 10 libras de hilo. Además, que el algodón utilizado durante las seis horas de trabajo tiene un valor de 20 horas de trabajo, o de 10 chelines. Por último, el desgaste natural de los husos equivale a cuatro horas de trabajo, o dos chelines, durante el medio día laboral.⁵ De manera que el total del hilo producido en medio día es de 30 horas de tiempo de trabajo: seis para la fuerza de trabajo, 20 para el algodón y cuatro por el valor utilizado de los husos. Si observa la barra izquierda en la figura 10-1, verá que el costo total de producción en *dinero* es de 15 chelines: tres para la fuerza de trabajo, 10 para el algodón y dos para el valor utilizado de los husos. Si no hay una utilidad de la compra a precio bajo y la venta a precio alto, y si todos los bienes se venden a su valor, entonces el hilo se debe *vender* en 15 chelines.

Nuestro capitalista nos mira sorprendido. El valor del producto es exactamente igual al valor del capital anticipado [capital constante más capital variable, que incluye el trabajo]. [Él] exclama: “¡Oh! Pero yo anticipé mi dinero con el propósito expreso de ganar más

⁵ Para comprender esta suposición, asuma que todos los husos que opera un trabajador se desgastarán después de 10 días de trabajo. Suponga también que se requirieron 80 horas para fabricar los husos. Esas 80 horas son parte del tiempo de trabajo socialmente necesario requerido para fabricar el hilo. A medida que los husos se desgastan, su valor reaparece en el hilo. A medio día, el trabajador utiliza hasta 1/20 del valor de los husos (0.5 días/10 días) y lo transfiere al hilo; esto es cuatro horas de tiempo de trabajo ($1/20 \times 80$ horas).

En el aspecto monetario, suponga que los husos que utiliza un trabajador cuestan 40 chelines cada uno. Debido a que durarán 10 días, se transferirán dos chelines al valor del hilo durante cada medio día de utilización (cuatro chelines por día/0.5).

dinero.” El camino al infierno está pavimentado de buenas intenciones y él habría podido ganar su dinero con la misma facilidad sin producirlo [el hilo]. Amenaza con toda clase de cosas. No lo volverán a sorprender dormido. En [el] futuro comprará los bienes en el mercado, en vez de fabricarlos él mismo. Pero si todos sus compañeros capitalistas fueran a hacer lo mismo, ¿encontraría sus bienes en el mercado? Y no se puede comer su dinero. Intenta la persuasión: “Consideren mi abstinencia; podría haber derrochado los quince chelines; pero en vez de eso los consumí en forma productiva y fabriqué hilo con ese dinero.” Muy bien y a modo de recompensa ahora está en posesión de un hilo de buena calidad, en vez de tener remordimientos de conciencia... Nuestro amigo, hasta ese momento tan ufano de su riqueza, asume la conducta modesta de sus propios trabajadores y exclama: “¿Acaso yo no he trabajado? ¿No he desempeñado el trabajo de superintendente y no he supervisado los husos? Y ese trabajo, ¿no crea también un valor?” Su supervisor y su gerente tratan de disimular sus sonrisas. Mientras tanto, después de una risa espontánea, él vuelve a asumir su semblante acostumbrado. Aun cuando nos recitara todo el credo de los economistas, en realidad, dice, no daría un comino por él. Les deja eso y todos los subterfugios y trucos de malabarista similares a los profesores de economía política, a quienes les pagan por ello. Él mismo es un hombre práctico; y aun cuando no siempre considera lo que dice fuera de su negocio, sin embargo, en su negocio sabe de lo que se trata.⁶

La respuesta al dilema del capitalista es aumentar las horas de trabajo más allá de las seis utilizadas en este ejemplo. Como aparece en la figura 10-1, si el trabajador realiza otras seis horas cada día, 10 libras más de hilo serán producidas. Esas diez libras de hilo extra también valen 15 chelines en el mercado, *pero sólo le cuestan al capitalista 12 chelines* (0 para el trabajo + 10 para el algodón + 2 para el valor utilizado de los husos). Por tanto, el capitalista gana tres chelines de utilidad, o de plusvalía. No importa si alguna parte de la utilidad del capitalista industrial se entrega al banquero en forma de interés, parte al terrateniente en forma de renta y parte al capitalista comerciante en forma de utilidades mercantiles. *Todo* el ingreso de la propiedad se origina de la explotación desconocida del trabajo en el proceso de trabajo. Dentro del capitalismo, decía Marx, la apariencia de que todo el trabajo es remunerado es una ilusión. Los capitalistas no son personas malas que les roban a los trabajadores: “Es una clase inferior de sentimentalismo el que declara que el método para determinar el valor de la fuerza de trabajo, un método prescrito por la naturaleza misma del caso, es un método brutal.” Más bien le pagan a los trabajadores el salario de mercado, pero no logran comprender la verdad crucial de que la fuente de sus propias utilidades es la explotación del trabajo.

La tasa de plusvalía. Marx designaba a la parte del capital invertido en maquinaria y materia prima como capital constante, *c*. El valor de este capital se transfiere al producto final sin ningún incremento. El capital que va a salarios, a la compra de la fuerza de trabajo, es el capital variable, *v*: produce un valor más grande que el suyo propio. El valor extra que produce, que el capitalista toma sin compensar a los trabajadores que lo producen, es la plusvalía, *s*. El índice de la plusvalía, *s'*, o índice de explotación, se proporciona en la ecuación 10-1.

$$s' = \frac{s}{v} \quad (10-1)$$

⁶ Karl Marx, *El capital*, tomo 1, Chicago, Kerr, 1906, pp. 212-215. [Publicado originalmente en 1867.]

El lector debe observar que la tasa de plusvalía es la razón de la plusvalía con el capital variable. También se puede pensar que es la razón del tiempo de trabajo no pagado con el tiempo de trabajo pagado. En el ejemplo utilizado para la figura 10-1, $s' = 1$ o 100 por ciento, debido a que $s = 3$ y $v = 3$ ($\frac{3}{3} \times 100$). O bien, utilizando la segunda definición, es de seis horas dividido entre seis horas. Si el día de trabajo se ha extendido a 15 horas, el índice de la plusvalía es de 150 por ciento ($\frac{15}{10} \times 100$). Si se hubiera reducido a nueve horas, el índice es de 50 por ciento ($\frac{9}{18} \times 100$).

¿Cuál es la duración apropiada del día de trabajo? Marx declaró:

El capitalista conserva sus derechos como comprador cuando trata de hacer que el día de trabajo sea tan largo como sea posible y para lograr, siempre que sea posible, dos días de trabajo de uno. Por otra parte, la naturaleza peculiar del bien vendido implica un límite para su consumo por el comprador y el trabajador conserva su derecho como vendedor cuando desea reducir el día de trabajo a uno de duración determinada. Por consiguiente, aquí hay una antinomia, derecho contra derecho, en donde ambos llevan igualmente el sello de la ley de intercambios. Entre derechos iguales, la fuerza decide. De allí que en la historia de la producción capitalista, la determinación de lo que es un día de trabajo se presenta como el resultado de una lucha, una lucha entre el capital colectivo, es decir, la clase de capitalistas, y el trabajo colectivo, es decir, la clase trabajadora.⁷

Aun cuando el día de trabajo no se alargara, el valor de la plusvalía se podría incrementar al aumentar la eficiencia de la producción y, por consiguiente, al reducir el valor de la fuerza de trabajo del trabajador. Si los artículos de primera necesidad del trabajador se pudieran producir en un tiempo más corto, una parte mayor del nuevo valor iría al capitalista. Suponga que el día de trabajo se abreviara de 12 horas a 10; pero en vez de dividirse en seis horas de trabajo pagado para el trabajador y seis para el capitalista, se dividiera en cuatro para el trabajador y seis horas para el capitalista. La tasa de plusvalía aumentaría de 100 ($\frac{6}{6} \times 100$) a 150 por ciento ($\frac{9}{6} \times 100$).

La tasa de ganancia. La tasa de ganancias (p') en la formulación de Marx es la tasa de plusvalía con el capital total invertido, o:

$$p' = \frac{s}{c + v} \quad (10-2)$$

Una vez más, con los datos de la figura 10-1, la tasa de ganancia es de 11.1 por ciento ($\frac{\$3}{\$27} \times 100$).

El problema de la transformación. La ecuación 10-2 aclara la “gran contradicción” o “problema de la transformación”⁸ de Marx. Considere las siguientes proposiciones:

1. Marx supuso en el tomo 1 de *El capital* que todos los bienes se venden a sus valores.
2. El trabajo, v , en la ecuación 10-2, es la única fuente de valor.
3. Conforme a la proposición 1, las industrias que emplean una cantidad relativamente grande de maquinaria y materia prima, c , y una cantidad de trabajo comparativamente pequeña, v , tendrían un valor de plusvalía, s , y una tasa de ganancia

⁷ Marx, *El capital*, tomo 3, op. cit., p. 190.

⁸ Aquí el propósito es compendiar los aspectos esenciales del problema de la transformación. Ronald L. Meek proporciona una discusión detallada, pero accesible del tema en el capítulo 5 de su libro *Smith, Marx and After: Ten Essays on the History of Economic Thought*, Londres, Chapman & Hall, 1977.

sobre su capital, p' , menor que las industrias que emplean una pequeña cantidad de capital constante, c , y una gran cantidad de trabajo, v . Esto sucede porque el trabajo es el único bien que se puede explotar para obtener una utilidad.

4. La proposición 3 contradice lo que Marx obtuvo de sus propias observaciones: las industrias mecanizadas, que utilizan mucho capital y poco trabajo, tienen una tasa de ganancia por lo menos tan alta como la de las industrias que utilizan poco capital y mucho trabajo. Lo mismo que los economistas clásicos, Marx sabía que las tasas de ganancias tienden a igualarse entre las industrias.
5. Si las tasas de ganancias son *uniformes* y las razones de capital con trabajo *varían* entre las industrias, entonces los bienes *no* se venderán a sus valores, como lo supuso Marx en el tomo 1. Esto parece ser una contradicción significativa en el análisis marxista.

Marx reconoció este problema incluso antes de escribir el tomo 1 y trató de abordarlo en el tomo 3 de *El capital*. Concluyó que los precios de venta de los bienes producidos en industrias de costo constante y capital intensivo se venderán *por encima* de sus valores, mientras que los bienes de trabajo intensivo se venderán a precios *inferiores* a sus verdaderos valores. Por consiguiente, según Marx, la teoría del valor trabajo sigue siendo válida, pero sólo para el sistema capitalista como un todo. Los bienes individuales se venderán a precios superiores o inferiores a sus valores con el fin de igualar los índices de utilidad para toda la economía. Hay mucho debate sobre si Marx manejó con éxito este problema de transformación. También hay un debate sobre las consecuencias de una teoría del trabajo defectuosa para su teoría general del desarrollo capitalista.⁹

La acumulación de capital y la tendencia descendente de la tasa de ganancia

Según Marx, la tasa de ganancia, p' , en la ecuación 10-2, recibida por los capitalistas tenderá a bajar a la larga. La razón es el impulso hacia una creciente eficiencia por medio de la mecanización y los inventos que ahorran trabajo. Esto da lugar a lo que los marxistas llaman la *composición orgánica del capital*, que se muestra en la ecuación 10-3 como Q . Debe observar que ésta es la razón del capital constante, c , con el capital total, $c + v$.

$$Q = \frac{c}{c + v} \quad (10-3)$$

Una tasa de ganancia alternativa, que se presenta en la ecuación 10-4, se puede derivar de las ecuaciones 10-2 y 10-3.¹⁰

$$p' = s' (1 - Q) \quad (10-4)$$

Debe observar que esta nueva ecuación indica que la tasa de ganancia, p' , varía directamente con la tasa de plusvalía, s' , e inversamente con la composición orgánica del capital, Q . Por tanto, debido a que los capitalistas invierten relativamente más en maquinaria y menos en fuerza de trabajo, Q aumenta y p' baja. Esto era de suma

⁹ Por ejemplo, vea Ronald L. Meek, *op. cit.*, capítulos 5-7. También vea Paul Samuelson, "Understanding the Marxian Notion of Exploitation: A Summary of the So-Called Transformation Problem between Marxian Values and Competitive Prices", *Journal of Economic Literature* 9 (junio de 1971), pp. 399-431. Joan Robinson, Martin Bronfenbrenner, William Baumol, Michio Moresima y Paul Samuelson abordan este tema en forma más amplia en las ediciones de diciembre de 1973 y marzo de 1974 de esta revista.

¹⁰ Paul M. Sweezy proporciona la prueba de esta derivación en su libro *The Theory of Capitalist Development*, Nueva York, Oxford University Press, 1942, p. 68.

importancia para Marx. Debe recordar que el capitalismo se enfrenta a contradicciones internas que apresuran su desaparición. El impulso hacia la utilización de más capital reduce la tasa de ganancia; los *trabajadores* son la fuente de todo el valor, incluso de la plusvalía y, debido a que se utilizan relativamente menos trabajadores, ¡la tasa de ganancia baja! Pero si el valor y la ganancia se producen sólo mediante el trabajo, ¿los capitalistas no tendrán un incentivo mayor para utilizar más trabajo y menos capital? Para Marx, la respuesta era “No”. Creía que la dinámica del capitalismo conduce inevitablemente a una creciente composición orgánica del capital. Hay dos razones. En primer lugar, la empresa que es la líder en la promoción de la producción eficiente mediante la utilización de un capital constante mayor y mejor recibirá temporalmente utilidades adicionales al bajar sus costos de producción. A la larga, los precios del producto bajarán para reflejar los costos más bajos y el patrono que se queda atrás en la tendencia hacia la mecanización en una industria particular, no sobrevivirá. En segundo, mientras más grande es la eficiencia de la producción, más bajo es el valor de la fuerza de trabajo, el número de horas requeridas para producir lo necesario para la subsistencia, y mayor es la cantidad total de ganancia producida por día de trabajo.

La sustitución del capital por trabajo tiene un segundo efecto: el tamaño del ejército de reserva de desempleados industriales aumenta. Despiden a los trabajadores debido a la maquinaria o, dicho en términos contemporáneos, se vuelven tecnológicamente desempleados. Además, las inversiones más grandes de capital para cada establecimiento individual conducen a “una creciente concentración de capital (acompañada de un creciente número de capitalistas, aun cuando no en el mismo grado)”.

Marx percibía ciertas fuerzas compensadoras en la tasa de ganancia en disminución. En primer lugar, la tasa de plusvalía, s' , en la ecuación 10-4, se puede aumentar obligando a los trabajadores a incrementar su ritmo de trabajo, o alargando su día laboral. En segundo, los salarios se pueden reducir temporalmente más abajo de su valor. En tercero, el capital constante se puede abaratar. La razón de capital constante con trabajo es una relación de valor y, a medida que baja el costo de la maquinaria y la materia prima, el incremento en la composición orgánica del capital y la baja en la tasa de ganancia se vuelven más lentos. En cuarto, la creciente población en relación con los trabajos y el progresivo desempleo tecnológico conducen al establecimiento de nuevas industrias que utilizan mucho trabajo y poco capital. Las altas tasas de ganancia en esas industrias participan de la tasa media de ganancia del sistema como un todo. En quinto lugar, el comercio exterior eleva la tasa de ganancia al abaratar los elementos tanto del capital constante como de los artículos de primera necesidad en la vida. Además, el capital invertido en las colonias produce tasas de ganancia más altas, debido a que la razón de capital constante con capital variable es más baja y a que la explotación de los trabajadores coloniales es más intensa que la explotación del trabajo asalariado doméstico.¹¹ Por último, la tasa de plusvalía se incrementa y reduce el valor de la fuerza de trabajo mediante una creciente eficiencia de la producción.

El lector debe observar que varios de estos factores que compensan parcialmente la tendencia descendiente de la ganancia *incrementan* la tasa de plusvalía y además dejan “en la miseria” al proletariado. Por tanto, la conciencia de clase aumenta y se incrementa la probabilidad de una revolución.

¹¹ Más adelante Lenin hizo hincapié en este punto. Los marxistas contemporáneos ven al imperialismo como una consecuencia natural del capitalismo.

La acumulación de capital y las crisis

La tendencia descendente de la tasa de ganancia, decía Marx, es sólo uno de los problemas insolubles del capitalismo. Otro es la tendencia hacia crisis económicas cada vez más severas.

Marx atacaba a la ley de Say diciendo que, en el mejor de los casos, sólo aplicaba a la producción de bienes simples. Los pequeños artesanos que trabajan por su cuenta, para adquirir nuevos valores, producen bienes con el fin de intercambiarlos por otros que desean consumir. El tejedor de lino lo vende y usa el dinero para comprar alimento. El proceso se puede representar por $M \square D \square M$, en donde las M representan los bienes lino y alimentos, respectivamente. Esos bienes tienen un valor de intercambio igual y diferentes valores de uso. El dinero, D , simplemente es el medio de intercambio.

Nada puede ser más infantil que el dogma de que, debido a que cada venta es una compra y cada compra es una venta, por consiguiente la circulación de bienes necesariamente implica un equilibrio de ventas y compras. Si eso quiere decir que el número real de ventas es igual al número de compras, es una simple redundancia. Nadie puede vender a menos que alguien más compre. Pero nadie está destinado a comprar inmediatamente, sólo porque ha vendido. La circulación se abre paso a través de todas las restricciones en cuanto al tiempo, el lugar y los individuos, impuesta por un trueque directo y eso tiene efectos, mediante una división, en la antítesis de una venta y una compra, la identidad directa que sí existe en el trueque entre el traspaso del propio producto y la adquisición de algunos productos de otro hombre... Si el intervalo de tiempo entre... la venta y la compra se vuelve demasiado pronunciado, la conexión íntima entre ellas, su unidad, se afirma produciendo una crisis.¹²

Bajo una producción capitalista en gran escala, el proceso de intercambio se convierte en $D \square M \square D$, donde la gente compra para vender y vende para comprar. El dinero se cambia por bienes como la fuerza de trabajo, materias primas y maquinaria. Entonces los productos son vendidos por dinero. Sin embargo, este proceso no tiene sentido, a menos que dos D sean iguales. Por tanto el verdadero proceso del capitalismo es $D \square M \square D'$, en donde D' es más grande que D por la cantidad de plusvalía obtenida de los trabajadores productivos. Éste es el proceso de ampliar la inversión. “¡Acumular, acumular! ¡Ésa es la ley de Moisés y de los profetas!”

La inversión rápida en capital y trabajo incrementa temporalmente la demanda de trabajo y aumenta los salarios que deben pagar los capitalistas. Pero esos salarios más altos reducen las tasas de plusvalía y de ganancia, lo que acaba con la expansión y envía a la economía en dirección opuesta. La depresión que resulta destruye el valor monetario del capital fijo, permite que los capitalistas más grandes compren a los más pequeños a precios de ganga. Además, algunas fábricas cierran, los precios de los bienes disminuyen y bajan los contratos de crédito y los salarios. Después las tasas de plusvalía y de ganancia se restauran y la inversión se incrementa una vez más. “El estancamiento actual de la producción ha preparado una expansión de la producción más adelante, con límites capitalistas.” Cada uno de esos ciclos económicos, según Marx, es de una magnitud mayor que el anterior, y se suman a las condiciones que producen la lucha de clases y la revolución social.¹³

¹² Marx, *El capital*, tomo 1, op. cit., pp. 127-128.

¹³ La teoría presentada en este párrafo representa una de las varias teorías del ciclo económico bosquejado por Marx en varias partes de sus escritos.

La centralización del capital y la concentración de la riqueza

La dinámica de la acumulación de capital y las crisis económicas recurrentes centralizan la propiedad del capital y concentran la riqueza en pocas manos.

El capital crece en un lugar para una gran masa, debido a que muchos lo han perdido en otro lugar... La batalla de la competencia se pelea abaratando los bienes. Lo barato de los bienes depende, *caeteris paribus*, de la productividad del trabajo y esto, una vez más, de la escala de producción. Por consiguiente, los capitales más grandes derrotan a los más pequeños. Debemos recordar además que, con el desarrollo del modo de producción capitalista, hay un incremento en la cantidad mínima de capital individual necesaria para llevar adelante un negocio bajo sus condiciones normales. Por consiguiente, los capitales más pequeños se apiñan en esferas de producción de las cuales la industria moderna sólo se ha apoderado en forma esporádica o incompleta. Aquí la competencia es frenética, en proporción directa con el número y en proporción inversa con las magnitudes de los capitales antagonistas. Siempre termina en la ruina de muchos pequeños capitalistas, cuyos capitales pasan en parte a las manos de sus conquistadores y en parte se desvanecen. Además de esto, con la producción capitalista entra en juego una fuerza totalmente nueva, el sistema de crédito.

En sus inicios, el sistema de crédito introduce a hurtadillas a un modesto ayudante de la acumulación y atrae por medio de hilos invisibles los recursos de dinero dispersos por toda la superficie de la sociedad, hacia las manos de capitalistas individuales o asociados. Pero pronto se convierte en un arma nueva y formidable en la lucha competitiva y finalmente se transforma en un inmenso mecanismo social para la centralización de los capitales.¹⁴

La lucha de clases

La centralización de la riqueza en manos de un número cada vez menor de capitalistas y el empobrecimiento absoluto y relativo de los trabajadores preparan el escenario para la lucha de clases. La creciente “miseria, opresión, esclavitud, degradación y explotación” de los trabajadores despierta su sentido de solidaridad y su deseo de rebelión. “Suenan el doblado de las campanas de la propiedad privada capitalista. Los expropiadores son expropiados.” Las relaciones de producción bajo el capitalismo entran en conflicto con las fuerzas productivas y las primeras “se transforman rápidamente”. Los trabajadores derrocan a los capitalistas y establecen una dictadura del proletariado. La propiedad estatal de los medios de producción reemplaza a la propiedad privada, el índice de expansión del capital se estabiliza y se elimina la explotación de los trabajadores. En cierto sentido, los trabajadores se convierten en propietarios del capital.

LEY DEL MOVIMIENTO DEL CAPITALISMO: UN RESUMEN

La figura 10-2 resume la ley del movimiento del desarrollo capitalista de Marx. Como se ha indicado, su teoría del valor trabajo es el punto de partida para toda la teoría. Los trabajadores son la fuente de todo el valor, pero como lo indica la flecha *a*, el trabajo no obtiene todo el valor. En vez de ello, los capitalistas le pagan al trabajo el valor de su fuerza de trabajo. Esa cantidad es menor que el valor de la producción y la diferencia

¹⁴ Marx, *El capital*, tomo 1, op. cit., pp. 686-687.

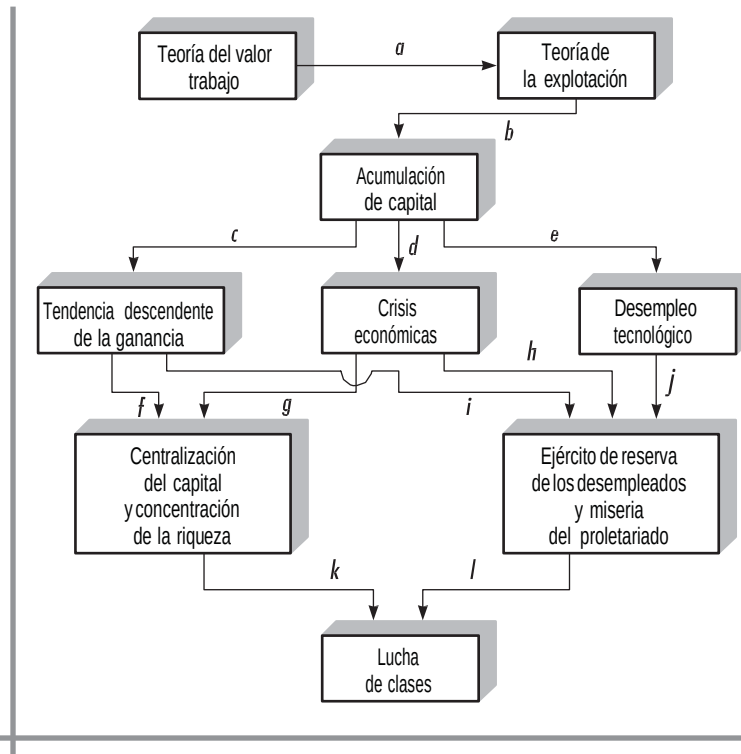


Figura 10-2 La “Ley del movimiento” del capitalismo de Marx

Según Marx, debido a que el trabajo es la fuente de todo el valor, la plusvalía y las utilidades se originan mediante la explotación de los trabajadores (flecha a). La competencia entre los capitalistas resulta en la acumulación de capital (flecha b), que causa la tendencia descendente de la ganancia, crisis económicas y desempleo tecnológico (flechas c, d y e). Esos resultados producen la centralización del capital y la concentración de la riqueza (flechas f y g), así como un desempleo y pobreza crecientes (flechas h, i y j). La polarización de capitalistas y trabajadores conduce a una lucha de clases (flechas k y l) y al derrocamiento del capitalismo.

es plusvalía expropiada por el capitalista en forma de ingreso de la propiedad. Como lo muestra la flecha b, la plusvalía es la fuente de la acumulación de capital. Las flechas c, d y e indican, respectivamente, que la acumulación de capital produce una tasa descendente de la ganancia que empeora las crisis económicas y el desempleo tecnológico. Los tres refuerzan el tamaño del ejército de la reserva de desempleados de la industria y directa o indirectamente se suman a la miseria del proletariado (flechas h, i y j). La tasa descendente de ganancia y el empeoramiento de las crisis económicas también causan la centralización del capital y la concentración de la riqueza (flechas f y g). Como lo evidencian las flechas k y l, el resultado eventual del proceso es el conflicto de clases.

Esta teoría del desarrollo capitalista ofrece un claro contraste con la presentada por Adam Smith. Compare la figura 10-2 con la figura 5-1 para confirmarlo.

EVALUACIÓN DE LA ECONOMÍA DE MARX

Marx contribuyó al desarrollo del pensamiento económico en varias formas. Sin embargo, su análisis también fue imperfecto en numerosos aspectos.

Contribuciones

Algunos economistas consideran que Marx fue el escritor más importante en la historia del pensamiento económico. Por supuesto, la mayoría de los economistas no comparte este punto de vista. Pero incluso los economistas que critican a Marx coinciden en que contribuyó al análisis económico en muchas formas. En primer lugar, Marx tuvo una participación relevante en la lucha por establecer una teoría adecuada del valor en la economía. Los problemas asociados con la teoría del valor trabajo proporcionaron un incentivo para que los economistas exploraran otras rutas para comprender los valores del intercambio.

En segundo, Marx fue uno de los primeros economistas en observar que los ciclos económicos son una ocurrencia normal en las economías capitalistas. Debe recordar que Malthus había descrito la posibilidad de sobrecargas generales, pero no desarrolló la idea de los ciclos económicos. Marx, lo mismo que Sismondi antes que él, abordó los cíclicos movimientos ascendentes y descendentes de la economía de mercado. Hoy día, esas fluctuaciones ocasionalmente abruman a las economías capitalistas y siguen siendo el punto central de un intenso escrutinio de los economistas en todo el mundo.

En tercero, Marx predijo con exactitud el crecimiento de la empresa en gran escala y del poder del monopolio. A medida que surgían estas formas de empresa, los economistas tuvieron que desarrollar nuevas teorías de la conducta de negocios, la asignación de recursos y la distribución del ingreso; los economistas ya no podían suponer un mundo smithiano de empresas atomísticas competitivas al analizar los mercados y las políticas públicas del mundo real.

En cuarto lugar, Marx puso de relieve el efecto de sustitución que aplica al capital que ahorra trabajo. De hecho, en algunas circunstancias, el nuevo capital puede reemplazar al trabajo. También expuso, con más detalle que cualquiera de sus predecesores, la idea de innovaciones que ahorran trabajo. Por último, Marx contribuyó a la economía mediante su énfasis en el análisis dinámico, más que en el estático. Más adelante los economistas institucionales, los teóricos del crecimiento y los economistas austriacos hicieron hincapié en el enfoque dinámico.

Fallas analíticas

El análisis de Marx de la “ley del movimiento” del capitalismo tiene varias imperfecciones. La exposición de ellas está organizada alrededor de las principales ideas de la teoría marxista que se resumen en la figura 10-2.

Defectos en la teoría del valor trabajo. Hay varios problemas con la teoría del valor trabajo de Marx. Los economistas contemporáneos argumentan que los trabajadores son la fuente de todo el valor de intercambio. Los recursos de tierras y capital también son productivos, con independencia y más allá del trabajo requerido para disponerlos para la producción. Por consiguiente, los propietarios de recursos de tierras y capital merecen un rendimiento que es suficiente para mantener esos recursos empleados en la producción de un bien particular. Es cierto que, en parte, el capital se produce por el trabajo pasado, pero el trabajo pasado se paga de conformidad con su contribución a la producción de capital. De manera que el capital se convierte en un recurso independiente que se puede comprar y vender. Como tal, puede crear un valor más allá del valor trabajo utilizado para producirlo.

Una crítica más técnica apunta al antes mencionado “problema de transformación” asociado con la teoría del trabajo de Marx. Supuestamente existen otros problemas

técnicos. Por ejemplo, en el tomo 1 de *El capital*, Marx suponía una tasa uniforme de plusvalía en todas las industrias, con el fin de argumentar que el trabajo es la fuente exclusiva de todo el valor. Como ha señalado Edwin West:

Pero si esta tasa de plusvalía es la misma en todas partes, las horas de trabajo también deben ser uniformes. Conforme a ello, Marx insistía en que así era y en apoyo de eso citó una evidencia contemporánea. Sin embargo, un examen más preciso de sus fuentes (reportes de inspectores de fábricas del siglo XIX), no confirma su predicción. Más bien, los datos son más congruentes con la hipótesis neoclásica competidora, que se originó con Jevons, de que las horas de trabajo variarán debido a que las preferencias de trabajo y de ratos de ocio de los trabajadores varían.¹⁵

Problemas con la teoría de la plusvalía de Marx. Según Marx, los salarios pagados a los trabajadores tienden al nivel de subsistencia cultural, debido a la presencia de un numeroso ejército de reserva de desempleados. El trabajador se ve obligado a trabajar lo suficiente con el fin de crear plusvalía para el capitalista. Pero ese ejército de reserva todavía no se ha desarrollado. Por lo general, las personas están desempleadas y después encuentran un empleo. Los periodos de desempleo masivo a largo plazo han sido más la excepción que la regla en las naciones capitalistas. En condiciones de un empleo relativamente total, los patronos deben competir unos con otros para atraer a trabajadores calificados, así como los trabajadores compiten unos con otros para obtener los mejores trabajos. La competencia entre los patronos incrementa los salarios, obliga a las empresas a mejorar sus condiciones de trabajo, hace que los patronos acorten las horas, o alguna combinación de estas tres cosas. Históricamente, los salarios reales han aumentado considerablemente a lo largo de las décadas desde que Marx escribió, y la participación del trabajo en el ingreso nacional se ha incrementado, o bien ha sido relativamente constante en las naciones industriales.

Fallas en el análisis de la acumulación de capital de Marx. Una mirada a la figura 10-2 recuerda que Marx creía que la acumulación de capital causa una tasa de ganancia descendente, lo que empeora las crisis económicas y el desempleo tecnológico. Los economistas modernos dicen que, aun cuando esos resultados son posibles en teoría, hay otros resultados que también son teóricamente posibles y que, de hecho, a menudo han ocurrido. Es cierto que la intensificación del capital, su crecimiento a un ritmo más rápido que el del trabajo, en y por sí mismo reduce el rendimiento sobre el capital. Pero también hay otras fuerzas en operación. En específico, las nuevas tecnologías han incrementado la productividad del capital, compensando la tendencia a la baja de la tasa de ganancia. Históricamente, el índice de rendimiento sobre el capital y la tasa de ganancia han oscilado a lo largo del ciclo económico, pero no han tendido a bajar.

¿Qué hay de la acumulación y del empeoramiento de los ciclos económicos? Una vez más, es cierto que la rápida expansión del capital puede conducir a un exceso de capacidad, seguido por un exceso de inventarios, reducciones de la producción e incrementos en el desempleo. Como ya se ha dicho, aquí son importantes las contribuciones de Marx. Pero los auges de la inversión no son la norma. Durante muchos periodos, las inversiones aumentan a un ritmo consistente con el crecimiento constante, más que con las inminentes crisis económicas.

¿La acumulación del capital causa el desempleo, como argumentaba Marx? La respuesta puede ser “sí” si el capital es simplemente un sustituto del trabajo en la producción. Pero

¹⁵ Edwin G. West, “Marx’s Hypotheses on the Length of the Working Day”, *Journal of Political Economy* 91, abril de 1983, p. 266.

aun cuando así sea, los costos de producción más bajos que resultan pueden ampliar la escala de una industria lo suficiente como para hacer que el empleo total se mantenga constante o incluso aumente. Además, muchos tipos de capital son complementos del trabajo en la producción. Por ejemplo, una nueva fábrica requiere nuevos empleados, es decir, resulta en un incremento en la demanda de trabajo y en el número de trabajos disponibles. Lo cierto es que la acumulación de capital constante no necesita causar el desempleo. A lo largo del siglo desde la publicación de *El capital*, la acumulación capitalista ha estado acompañada de rápidos incrementos en el empleo total, aun cuando la relación entre las adiciones a las acciones de capital y el crecimiento del empleo varía considerablemente por industria.

Problemas con la idea de la lucha de clases. La predicción de Marx de la inevitabilidad de la lucha de clases se basa en sus teorías de la explotación y la acumulación de capital, en donde la última genera una tasa de ganancia decreciente, el empujamiento de las crisis y el desempleo tecnológico. Ya se ha argumentado que estas teorías tienen serios defectos. La historia sugiere que no ha ocurrido una polarización de trabajadores y capitalistas en las dos clases en oposición. Más bien, en la mayoría de las naciones capitalistas avanzadas se ha desarrollado una poderosa clase media. Los miembros de esta clase incluyen a propietarios de pequeñas empresas, profesionales que trabajan por cuenta propia, científicos asalariados, ingenieros, maestros, vendedores, publicistas, administradores, etcétera. Marx seguramente se habría sorprendido al enterarse de que, en parte gracias a la acumulación de capital, las ganancias colectivas de los trabajadores son la fuente principal de la cual surgen los ahorros de la nación. También se habría sorprendido al descubrir que muchas de las personas que ganan un salario tienen ingresos anuales que las colocan en las “clases” media o incluso media superior en la sociedad.

Marx creía que el Estado, al actuar como el comité ejecutivo de la burguesía como un todo, garantizaría aquellas condiciones que producirían un proletariado oprimido. Marx no logró ver que es posible influir en el Estado para mejorar las condiciones económicas. No previó el Estado de bienestar, la regulación de los servicios públicos, las leyes que establecen el derecho de los sindicatos a organizarse y declarar huelgas, la política fiscal y monetaria y otras cosas por el estilo.¹⁶ Y tampoco comprendió que los intereses de la clase capitalista como un todo no necesariamente coinciden con los de los individuos dentro de ella. Por ejemplo, un solo capitalista se puede resistir al máximo al otorgamiento de pensiones. Pero cuando todos los patronos las otorgan conforme a términos idénticos, la carga no es tan grande como cuando uno solo debe sacrificar una posición competitiva al incurrir en un costo así.

Algo un tanto irónico es que las revoluciones marxistas exitosas no ocurrieron en las naciones capitalistas avanzadas (como Inglaterra, Francia y Alemania), en donde Marx las esperaba. Las naciones en donde ocurrieron (Rusia y China) tenían una deplorable falta de acumulación de capital en la época de la revuelta. Además, el impresionante colapso del marxismo en Europa oriental y la Unión Soviética desencadenó un desdén por el marxismo, por lo menos como se ha manifestado históricamente, incluso entre el llamado *proletariado*. La evidencia histórica simplemente no respalda la teoría de la lucha de clases de Marx.

¹⁶ Por supuesto, Marx no fue el único que no previó estos cambios, pero está abierto a las críticas debido a que su teoría hablaba de la inevitable progresión del capitalismo hacia su desaparición.

10-1 EL PASADO como un PRÓLOGO

El colapso del marxismo

Marx predijo que el capitalismo sufriría un colapso debido a contradicciones internas y que sería reemplazado por el socialismo. Irónicamente, a finales de los años 1980 y principios de los años 1990, tuvo lugar una serie de acontecimientos exactamente opuestos. Las dificultades internas en las naciones de Europa oriental y la Unión Soviética causaron el colapso del socialismo marxista y dieron origen al naciente capitalismo. Este colapso del marxismo es uno de los acontecimientos verdaderamente notables del siglo xx.

¿Por qué fracasó el socialismo marxista? Aun cuando las razones son muchas y complejas, una es fundamental: los regímenes marxistas se desarrollaron con base en una teoría económica imperfecta. Los economistas occidentales habían desechado la teoría del valor trabajo de Marx y su “ley del movimiento” del capitalismo. A la larga, incluso los economistas en las naciones comunistas plantearon serias dudas acerca de esas teorías. Aun cuando el mismo Marx dijo muy poco de la forma en la cual la dictadura del proletariado organizaría la producción, los seguidores de Marx insistían en que la economía socialista centralmente planificada era la sucesora lógica, e incluso necesaria, del capitalismo. La premisa no pudo resistir la creciente evidencia contraria. Mientras que la Alemania Occidental capitalista prosperaba, la Alemania Oriental socialista languidecía. Mientras que la Corea del Sur capitalista estaba en auge, la Corea del Norte comunista siguió siendo un país del tercer mundo. Mientras que la privatización, los mercados y la reforma de precios en China expandían considerablemente la producción de alimentos, el sistema de granjas colectivas en la Unión Soviética incrementaba su dependencia de los alimentos importados.

El presidente Mijaíl Gorbachov encaró con realismo el declive de la economía soviética, e introdujo la *perestroika* en 1986. Dicha reestructuración de la economía consistía de seis elementos interrelacionados: (1) la modernización de la industria; (2) descentralización de la toma de decisiones; (3) tolerancia para un limitado sector empresarial privado; (4) mejoramiento de los incentivos laborales; (5) un sistema basado en el precio, y (6) una mayor participación en la economía internacional.

Junto a la *perestroika* se aplicó la *glasnost*, una gran apertura para el debate de materias como la política y la economía. Aunque a la larga la *perestroika* de Gorbachov fracasó, la *glasnost* desató una oleada de críticas al sistema político y económico imperante y generó anhelos de reforma. En la Europa oriental y en la Unión Soviética la *glasnost* reveló que la vasta mayoría de las personas se oponía al sistema político y económico del comunismo. Esto se hizo evidente para el mundo en 1989, cuando los alemanes orientales derribaron el Muro de Berlín, un muro que sus gobernantes habían erigido para evitar que huyeran al Occidente. La destrucción del Muro y la celebración que siguió dieron fin a cualquier fachada remanente de que los ideales del marxismo fueron moldeados para que la gente viviera bajo este régimen.

El doble de campanas del marxismo soviético sonó en 1991, cuando el presidente ruso Boris Yeltsin se irguió sobre un tanque en Moscú y lanzó un golpe contra Gorbachov. El golpe rápidamente se desembrolló cuando los líderes tradicionalistas del golpe no pudieron convencer a la milicia de que actuara en nombre de ellos. El Partido Comunista y la teoría marxista en la que se basaba se desintegraron delante de los ojos del mundo. Entonces el gobierno de Yeltsin inició la ardua tarea de dismantelar al socialismo centralmente planificado e instalar instituciones capitalistas, tales como el mercado libre y la propiedad privada.

10-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO (CONTINUACIÓN)

La transición del socialismo marxista al capitalismo ha tenido resultados mixtos. Las reformas capitalistas en los antiguos países comunistas de Polonia, Hungría, Alemania Oriental, la República Checa y Eslovaquia han sido bastante exitosas, pero la privatización de la industria rusa ha sido lenta en mejorar la prosperidad general. En los años recientes ha habido un crecimiento marcado, en parte por las ganancias de las exportaciones debidas a los precios crecientes del petróleo y el gas. Sin embargo, los problemas de la corrupción, de instituciones de mercado mal desarrolladas y la perspectiva de un creciente control del Estado sobre la economía obstaculizan el desarrollo capitalista. Todavía queda por ver cómo resultará a la larga la transición rusa del marxismo al capitalismo.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique brevemente y exponga la importancia de cada uno de los siguientes conceptos y autores para la historia del pensamiento económico. Engels, *Manifiesto del Partido Comunista* (1848), *El capital* (1867). Darwin, Hegel, Feuerbach, materialismo, fuerzas de producción, relaciones de producción, capital constante, capital variable, tiempo de trabajo socialmente necesario, fuerza de trabajo, plusvalía, índice de explotación, problema de transformación, composición orgánica del capital, ejército de reserva industrial y proletariado.
2. Explique la teoría de la historia de Marx y relaciónela con las ideas anteriores de Hegel y Feuerbach.
3. Explique cada una de estas ecuaciones marxistas y relaciónelas con su análisis de la “ley del movimiento” del capitalismo:
 - a) $\text{Valor} = c + v + s$
 - b) $s' = s/v$
 - c) $Q = c/(c + v)$
 - d) $p' = s' (1 - Q)$
4. ¿Cómo se relacionan la teoría de la historia de Marx y su análisis del capitalismo con la noción de la evolución de Darwin?
5. Si a los trabajadores les pagan el valor de su fuerza de trabajo, como argumentaba Marx, ¿entonces en qué sentido son explotados?
6. Suponga que tres horas de tiempo de trabajo socialmente necesario están incluidas en los bienes que los trabajadores típicos y sus familias deben consumir cada día. También que el capitalista emplea a esos trabajadores durante 12 horas al día. ¿Cuál es el índice de la plusvalía? ¿Cuál es el de la tasa de ganancia?
7. ¿Qué es el problema de transformación, cómo se relaciona con Marx y en qué forma trató de abordarlo?
8. Discuta los puntos débiles en el argumento de Marx de que la introducción de nueva maquinaria y nuevas técnicas de producción causarían un creciente ejército de reserva de desempleados tecnológicos.
9. ¿Qué papel desempeñan las crisis económicas en la teoría general del desarrollo capitalista?

10. La idea errónea “desearía que así fuera” ocurre cuando alguien espera que suceda un resultado particular que influya en su análisis. Presente un caso en el que Marx fue víctima de esta idea errónea en su razonamiento.

Lecturas selectas

Libros

- Baran, Paul A. y Paul M. Sweezy. *Monopoly Capital*. Nueva York, Monthly Review Press, 1966.
- Blaug, Mark, editor. *Karl Marx*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1991.
- Foley, Duncan K. *Understanding Capital; Marx's Economic Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1986.
- King, J. E., editor. *Marxian Economics*. Tres tomos. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1990.
- Mandell, Ernest. *Marxian Economic Theory*. Traducido por Brian Pearce. Dos tomos. Nueva York: Monthly Review Press, 1970.
- Marx, Karl. *El capital*. Traducido por Samuel Moore, Edward Aveling y Ernest Untermann. Tres tomos. Chicago: Kerr, 1906-1909. (Publicado originalmente en 1887-1895.)
- _____. *A Contribution to the Critique of Political Economy*. Traducido por N. I. Stone. Segunda edición. Chicago: Charles Kerr, 1913. (Escrito en 1859.)
- _____. *The Economic and Philosophic Manuscripts of 1844*. Traducido por Martin Milligan y editado por Dirk J. Struik. Nueva York: International Publishers, 1964.
- _____. *Theories of Surplus Value*. Traducido por G. A. Bonner y Emily Burns. Londres: Lawrence and Wishart, 1951. (Publicado originalmente en 1905-1910; escrito en 1862-1863.)
- Marx, Karl y Friedrich Engels. *Manifiesto of the Communist Party*. Nueva York: International Publishers, 1948. (Escrito en 1848.)
- Meek, Ronald L. *Smith, Marx and After: Ten Essays in the Development of Economic Thought*. Londres: Chapman & Hall, 1977.
- Robinson, Joan. *Essay on Marxian Economics*. Nueva York: St. Martin's Press, 1967.
- Sowell, Thomas. *Marxism: Philosophy and Economics*. Nueva York: William Morrow, 1985.
- Sweezy, Paul M. *The Theory of Capitalist Development*. Nueva York: Oxford University Press, 1942.
- Tucker, Robert C., editor. *The Marx-Engels Reader*. Segunda edición. Nueva York: W. W. Norton, 1978.

Artículos en revistas

- Brue, Stanley L. y Craig MacPhee. “From Marx to Markets: Reform of the University Economic Curriculum in Russia”, *Journal of Economic Education* 26 (primavera de 1995), pp. 182-194.
- Dillard, Dudley. “Keynes and Marx: A Centennial Appraisal”, *Journal of Post-Keynesian Economics* 6 (primavera de 1984), pp. 421-432.
- Hutchinson, T. W. “Friedrich Engels and Marxian Economic Theory”, *Journal of Political Economy* 86 (abril de 1978), pp. 303-320.

- Minisimposio: Locating Marx After the Fall (documentos y comentarios de E. Roy Weintraub, Anthony Brewer, John E. Elliot, Duncan K. Foley, Samuel Hollander, M. C. Howard, J. E. King, Takashi Nagishi, Alessandro Roncaglia, Margaret Schabas, Ian Steedman), *History of Political Economy* 27 (primavera de 1995), pp. 109-206.
- Ureña, E. M. "Marx and Darwin", *History of Political Economy* 9 (invierno de 1977), pp. 548-559.
- West, Edwin G. "Marx's Hypotheses on the Length of Working Day", *Journal of Political Economy* 91 (abril de 1983), pp. 266-281.
- Wolfson, Murria. "Three Stages in Marx's Thought", *History of Political Economy* 11 (primavera de 1971), pp. 117-146.

Capítulo

11

LA ESCUELA HISTÓRICA ALEMANA

A partir de 1840 surgió la escuela histórica alemana, con las publicaciones de Friedrich List y Wilhelm Roscher, y terminó en 1917, cuando murió Gustav Schmoller.¹ Para entonces, los economistas habían adoptado algunas de las ideas de la escuela aunque ésta ya no existía como una entidad concreta. Lo mismo que los socialistas, los economistas históricos alemanes criticaban a la economía clásica. Después de presentarle una perspectiva de la escuela, se desarrollan las ideas de los principales pensadores de la escuela: List, Roscher, Schmoller y Weber.

PERSPECTIVA DE LA ESCUELA HISTÓRICA ALEMANA

Antecedentes históricos

El tratado de paz con el que finalizó la guerra napoleónica dejó a Alemania dividida en treinta y nueve Estados separados, la mayoría monárquicos, casi todos sin democracia. Los victoriosos grandes poderes de Europa manipularon a Alemania para promover sus propios intereses. Austria quería mantener a Alemania débil y dividida; Gran Bretaña deseaba ver que una Prusia poderosa impidiera el futuro renaciente de Francia; Rusia quería para ella las partes de Polonia de las que todavía no se habían apoderado Alemania o Austria.

La lucha alemana contra Napoleón había despertado emociones patrióticas y nacionalistas. Muchos alemanes pedían la unificación y reformas constitucionales, pero la búsqueda de una unidad nacional se vio frustrada durante medio siglo; sus aspiraciones por la democracia siguieron sin realizarse por más de medio siglo y después se lograron brevemente en condiciones de lo más adversas, bajo el estigma de haber perdido la Primera Guerra Mundial.

En 1815 la Santa Alianza entre Prusia, Austria y Rusia fue un medio para contener a la revolución, toda vez que latía como una amenaza. Se reprimieron las erupciones revolucionarias en Alemania desde 1830 hasta 1832 y las tropas prusianas y austriacas aplastaron las principales revueltas de 1848.

Prusia, el país más grande, más rico, más militarista y más poderoso en Alemania, dominaba al país. Los países extranjeros cortejaban a Prusia como un poderoso aliado. Los conservadores extranjeros y locales la veían como un baluarte contra la democracia y el socialismo, los nacionalistas confiaban en que Prusia forjaría una Alemania unificada. Prusia dominaba al gobierno alemán y a las fuerzas armadas. Una serie de triunfos bélicos reforzó todavía más el nacionalismo bajo la hegemonía prusiana. Una legislación social avanzada, promulgada por Bismarck, expresaba el paternalismo de la monarquía y promovía la lealtad y el patriotismo

¹ Este capítulo se benefició considerablemente con la tesis doctoral no publicada de Jack C. Myles en la Universidad de Princeton, "German Historicism and American Economics", 1956.

entre los trabajadores alemanes. Bismarck se jactaba de que en Alemania los reyes hacían las revoluciones.

Debido a que ciertas instituciones económicas clave de la Alemania del siglo XIX diferían considerablemente de las propias de Gran Bretaña, no es de sorprender que surgiera una ideología económica diferente. Las regulaciones mercantilistas persistieron en Alemania por lo menos hasta la formación del imperio en 1871, mucho después de que habían desaparecido del escenario británico. La competencia y la libertad de empresa, que la escuela clásica daba por sentadas en su análisis económico, estaban severamente restringidas en Alemania, donde, debido a la burocracia tan grande que administraba y regulaba múltiples fases de la vida económica, la ciencia de la administración pública había alcanzado un desarrollo alto. En estas condiciones es obvio que las teorías británicas eran inaplicables. La escuela histórica defendía y racionalizaba la forma de vida alemana, por lo que cuestionaba la pertinencia histórica de las doctrinas económicas clásicas británicas.

La Alemania que le dio vida a la escuela histórica estaba dividida, era débil y sobre todo agrícola. En estas condiciones, a mediados del siglo XIX, estaba muy atrás de Inglaterra en el desarrollo de la industria. Entonces sus economistas razonaron que era necesaria la ayuda del gobierno para ponerse al día. El nacionalismo, el patriotismo, el militarismo, el paternalismo, la devoción al deber y el trabajo arduo y la masiva intervención del gobierno eran los elementos para cambiar el patrón y promover el crecimiento industrial.

Principios fundamentales de la escuela

Cuatro principios eran básicos en el pensamiento de los economistas históricos alemanes:

- *Enfoque evolucionista de la economía.* La escuela histórica aplicaba una dinámica perspectiva evolucionista en su estudio de la sociedad. Se concentraba en el desarrollo y el crecimiento acumulativos. En ocasiones hacía una analogía con el evolucionismo de Darwin: un organismo social nace, se desarrolla y crece y, por último, se deteriora y muere. La sociedad está en cambio constante. Por consiguiente, lo que es una doctrina económica pertinente para un país en una época particular, puede no ser pertinente para otro país o para otra época. Este enfoque relativista era de particular utilidad para atacar a la economía clásica como algo inadecuado para Alemania.
- *Énfasis en el papel positivo del gobierno.* La escuela histórica era nacionalista, mientras que la economía clásica era individualista y cosmopolita. Si el organismo social es el objeto de estudio, si es la fuerza para un movimiento dinámico, entonces la sociedad y el Estado, más que el individuo, ocupan el centro del escenario. En Alemania era el Estado el que fomentaba la industria, los medios de comunicación y el crecimiento económico. En el proceso de defender a una economía unificada, era fácil desarrollar una ardiente glorificación nacionalista del Estado. La escuela histórica le concedía una gran preeminencia a la necesidad de la intervención del Estado en los asuntos económicos y hacía hincapié en que la comunidad tiene intereses propios que son muy diferentes de los del individuo.
- *Enfoque histórico/inductivo.* Los economistas de la escuela histórica ponían de relieve la importancia de estudiar el desarrollo histórico de la economía, como

parte de un todo integrado. Debido a que la economía y otros fenómenos sociales son interdependientes, no es posible un estudio adecuado de la economía política si no es en combinación con otras ramas de la ciencia social. La escuela histórica criticaba las cualidades abstractas, deductivas, estáticas, irrealles y no históricas de la metodología clásica y marginalista. Emprendía estudios inductivos masivos, utilizaba material de fuentes primarias y estudiaba a las cambiantes instituciones sociales. La escuela afirmaba que su método histórico le permitía estudiar *todas* las fuerzas de un fenómeno económico y *todas* las facetas de la conducta económica, no sólo desde la lógica económica. Algunos de los economistas históricos se oponían a casi todas las formas de teorizar; negaban la existencia de leyes económicas válidas, con una excepción: creían que los patrones del desarrollo son discernibles en la historia y se pueden generalizar en “leyes del desarrollo”.

- *Defensa de la reforma conservadora.* La economía política, decían los economistas históricos, no debe limitarse a analizar los motivos que impulsan a la actividad económica, sino que debe sopesar y comparar el mérito moral de esas acciones y sus resultados. Debe establecer un estándar de la producción y distribución apropiadas de la riqueza, de manera que se satisfagan las demandas de justicia y moralidad. Los economistas históricos creían que se debería confiar al Estado alemán el mejoramiento de las condiciones para “el hombre común”. Eso reforzaría la lealtad hacia el Estado, al mismo tiempo que protegía la salud, el bienestar y la eficiencia de los trabajadores de las fábricas. Esperaban que las reformas también alejaran a la clase trabajadora de la ideología socialista. Los defensores de los cambios sociales moderados eran conocidos como “socialistas de silla”, como referencia a las posiciones académicas que ocupaban.

¿A quiénes beneficiaba o trataba de beneficiar la escuela histórica?

En primer lugar, los miembros de la escuela histórica alemana aseguraban su beneficio propio. Disfrutaban de relaciones estrechas y amistosas con los funcionarios del gobierno y ascendían a posiciones clave de la vida académica. De hecho, el gobierno alemán controlaba la mayoría de las universidades, y Schmoller, conocido como el “hacedor de profesores”, controlaba la mayoría de los nombramientos académicos, gracias a su influencia en el Ministerio de Educación prusiano. Sus estudiantes y seguidores eran colocados en puestos académicos, mientras que los partidarios de la escuela marginalista austriaca se veían excluidos de las posiciones universitarias. La escuela histórica también beneficiaba al gobierno imperial alemán, al defender su papel de Estado nacionalista.

En segundo, los economistas históricos servían a los grupos dominantes en los negocios y las finanzas, y a los terratenientes, al promover reformas moderadas que frustraban el empuje hacia una democratización más radical de la sociedad. En vez de que los pobres y los humildes combatieran y ganaran sus propias batallas para lograr mejoramientos, un Estado paternalista les otorgaba concesiones. Como resultado, el servilismo, el nacionalismo y la lealtad al régimen estaban más difundidos en Alemania que en cualquier otra parte.

¿En qué forma la escuela histórica fue válida, útil o correcta para su época?

El enfoque evolucionista aplicado a la sociedad y al pensamiento económico proporcionó un antídoto útil contra el pensamiento abstracto de las escuelas clásica y marginalista. ¿De qué otra forma se podía tratar de explicar el apego de gran Bretaña al *laissez-faire* en el siglo XIX y su posterior y considerable desviación en el siglo XX? La escuela histórica estaba en lo cierto acerca de que los economistas necesitaban familiarizarse con la historia y los entornos cambiantes, y con la evolución económica y social, con el fin de comprender al mundo actual. Para lograr esta tarea se requerían estudios inductivos objetivos; era necesario crear teorías e ideas nuevas para comprender las nuevas situaciones, y esas teorías e ideas requerían una cuidadosa comprobación mediante la utilización de datos empíricos.

¿Qué principios de la escuela histórica se convirtieron en contribuciones perdurables?

La tarea de la escuela histórica alemana se completó cuando economistas provenientes de otras escuelas convinieron en que se requieren estudios empíricos históricos para explicar el presente, poner a prueba antiguas teorías y desarrollar otras nuevas. Hoy día, el método histórico inductivo se ha convertido en algo aceptado, complementario al enfoque abstracto deductivo; los tiempos cambiantes y las controversias metodológicas los han obligado a un matrimonio incómodo, pero tolerablemente plácido. Por ejemplo, el análisis econométrico contemporáneo incluye tanto la teoría abstracta como la prueba empírica. Los datos para la mayoría de las pruebas empíricas son históricos, en oposición a los derivados directamente de experimentos. Sin embargo, hoy día los economistas buscan los datos históricos más recientes y disponibles para comprobar su teoría, en oposición a un escrutinio de los datos obtenidos del pasado distante. Si la sociedad está en cambio constante y si las situaciones recientes demandan nuevos análisis, entonces las experiencias pasadas sólo tienen una pertinencia limitada. John Neville Keynes (el padre de John Maynard Keynes) señaló este hecho desde una época tan anterior como 1890:

Es importante observar que debido a la evolución de los sistemas industriales y a la naturaleza cambiante de las condiciones económicas, en los cuales insiste tanto la escuela histórica económica, el estudio del pasado se vuelve menos beneficioso para la solución de los problemas actuales. Respecto a muchos de estos problemas, la historia económica que se relaciona con un periodo anterior al siglo XIX arroja muy poca luz. De hecho, ¿en qué forma las generalizaciones basadas en una serie de circunstancias se pueden aplicar con seguridad a otra serie de circunstancias? No sólo muchos problemas pueden requerir soluciones de una naturaleza nueva, incluso pueden surgir nuevas clases industriales. Por ejemplo, ¿con qué clases del siglo XIV podemos comparar al operador de una fábrica y al patrono capitalista modernos? De manera que, aun cuando no sea más que por otra razón de que las instituciones y los hábitos y condiciones cambian, otro método de investigación que no sea el histórico es esencial para gran parte de nuestro trabajo económico. La economía política nunca se podrá convertir en una ciencia específicamente histórica.²

² John Neville Keynes, *The Scope and Method of Political Economy*. Cuarta edición, Londres, Macmillan, 1917, p. 327. [Publicado originalmente en 1890.]

Otra contribución perdurable de la escuela fue su ataque al *laissez-faire*. Este tema era la tendencia del futuro. Los miembros de la escuela histórica reconocían que la libre empresa sin restricciones no necesariamente produce los mejores resultados posibles para la sociedad como un todo. Y tenían razón en creer que la reforma puede ser un sustituto de las peores revueltas ocasionadas por la agudización de las distinciones de clases.

Una última palabra: durante el periodo que terminó en 1914, crecía la esperanza de que el mundo pudiera lograr la paz, la cooperación internacional y la armonía universal. Sin embargo, el nacionalismo alemán defendido por los economistas históricos se extralimitó a medida que evolucionaba hasta convertirse en un frenético militarismo. Dicha escuela tocó una estridente nota de nacionalismo que sacudió los sentimientos internacionalistas de buena voluntad. Sus ideas, tal vez no de manera intencional, contribuyeron al ambiente que condujo a Alemania a la Primera y la Segunda Guerra Mundial. En este aspecto, algunas de las ideas presentadas por los economistas históricos fueron en detrimento del progreso de la sociedad.

FRIEDRICH LIST

Vida y época

Friedrich List (1789-1846), un precursor de la escuela histórica, no se sentía inclinado al estudio formal en la escuela y tampoco a la ocupación de su padre como curtidor. Se convirtió en empleado del gobierno y para 1816 había ascendido al puesto de subsecretario ministerial. Un año después aceptó un cargo de profesor de administración y política en la Universidad de Tübingen, pero sus opiniones políticas disidentes ocasionaron su destitución en 1819. Entonces se mantuvo activo en la promoción de una poderosa unión política y comercial de los estados alemanes. En 1819 presentó la petición de una unión aduanal ante la Asamblea Federal, en nombre de una asociación de comerciantes y fabricantes que él había organizado.

Treinta y ocho fronteras aduanales debilitan al comercio interior y producen casi el mismo efecto que las ligaduras [quirúrgicas] que impiden la circulación de la sangre. El comerciante que se dedica a su negocio entre Hamburgo y Austria o entre Berlín y Suiza, debe atravesar diez estados, debe aprender diez tarifas aduanales, debe pagar diez derechos de tránsito sucesivos. Cualquiera que es tan desafortunado como para vivir en la línea fronteriza entre tres o cuatro estados pasa sus días entre los hostiles recaudadores de impuestos y los funcionarios de las oficinas de aduanas; es un hombre que no tiene país.³

Electo para la legislatura de su estado en 1820, List defendió otras reformas administrativas y financieras que en su época se consideraba que eran muy radicales. Estaba a favor de prescindir de los impuestos sobre carreteras, de los diezmos, de la propiedad estatal de las industrias, de los impuestos feudales sobre la propiedad, de las limitaciones sobre la utilización productiva de la tierra y de los impuestos sobre el consumo. Defendía el juicio con la participación de un jurado, una reducción en el número de funcionarios civiles en servicio y un solo impuesto directo sobre el ingreso para ayudar con los gastos estatales. El gobierno consideró la expresión de esas opiniones

³ Friedrich List, citado en Margaret E. Hirst, *Life of Friedrich List and Selections from His Writings*, Londres, Smith, Elder, 1909, p. 139.

como una traición y sentenció a List a una condena de ocho meses en la cárcel, después de lo cual fue deportado. Desde 1825 hasta 1832 vivió en los Estados Unidos, en donde se convirtió en agricultor, periodista y promotor de negocios, ganó y perdió una fortuna en las minas de carbón. Sus ideas proteccionistas tuvieron mucha más aceptación en Estados Unidos que en Alemania.

Después de regresar a Alemania, List se convirtió en un ardiente defensor de una red ferroviaria para el país. Las líneas de ferrocarril que se construyeron después siguieron muy de cerca el bosquejo de un folleto publicado en 1833. Sus esfuerzos para crear una unión aduanal alemana se vieron concretados con el establecimiento del *Zollverein* en 1834. Los planes que presentó para un sistema postal y una ley de patentes alemanes se realizaron más de veinte años después de su muerte. Su mala salud, las dificultades financieras y su desesperación por la demora de la unificación alemana ensombrecieron sus últimos días y en 1846 se suicidó.

Pensamientos sobre el desarrollo económico

En la introducción de su famosa obra, *Sistema nacional de política económica*, List se refería a él mismo en tercera persona:

El autor comenzará, como no empieza la teoría, interrogando a la historia y deduciendo de ella sus principios fundamentales [...] Para mayor claridad, proporcionamos aquí una perspectiva somera de los principales resultados de sus investigaciones y meditaciones: la asociación de los individuos para la prosecución de un bien común, es el modo más eficaz para asegurar la felicidad de los individuos. Solo y separado de sus compatriotas, el hombre es débil y desamparado. Mientras mayor es el número de quienes están unidos, mayor y más perfecto es el resultado, que es el bienestar moral y material de los individuos. La asociación más alta ahora realizada, es la del Estado, de la nación; y la más alta imaginable es la de toda la raza humana [...]

Una nación se puede ver privada por la guerra de su independencia, su riqueza, su libertad, su constitución, sus leyes, sus propias características especiales, de ese grado de cultura y bienestar nacional que pueda haber logrado; puede estar totalmente esclavizada. De manera que las naciones son víctimas unas de otras y la política egoísta altera y demora continuamente el desarrollo económico de las naciones. En consecuencia, la preservación, el desarrollo y el mejoramiento como una nación deben ser actualmente, y siempre, el principal objetivo de los esfuerzos de una nación [...]

En el desarrollo económico de las naciones, es necesario distinguir las siguientes etapas de los principios: el Estado salvaje, el Estado pastoral, el Estado agrícola, el Estado agrícola y de fabricación y, por último, el Estado agrícola, de fabricación y comercial[...] Una nación que valora grandemente su independencia y su seguridad, debe hacer un enérgico esfuerzo para elevarse, con la mayor rapidez posible, desde un Estado de civilización inferior hasta uno más alto, uniendo y perfeccionando tan rápidamente como sea posible su propio Estado agrícola, de fabricación, navegación y comercio[...] La elevación de un pueblo agrícola a la condición de un país a la vez agrícola, de fabricación y comercial, sólo se puede lograr conforme a la ley del libre comercio, cuando las varias naciones dedicadas en ese momento a la industria de fabricación se encuentren en el mismo grado de progreso y civilización; cuando no pongan ningún obstáculo en el camino del desarrollo económico de las demás y no impidan su respectivo progreso debido a una guerra o a una legislación comercial adversa.

Pero algunas, favorecidas por las circunstancias, al haber alejado a otras de la fabricación, el comercio y la navegación, y al haber percibido que este Estado avanzado era el modo más seguro de lograr y conservar la supremacía política, han adoptado y todavía perseveran en una política tan bien adaptada para darles el monopolio de la fabricación, de la industria y del comercio, y para impedir el progreso de las naciones menos avanzadas o de aquellas con un menor grado de cultura [...] El progreso anterior de ciertas naciones, la legislación comercial extranjera y la guerra, han obligado a los países inferiores a buscar medios específicos para hacer su transición de la etapa agrícola a la de fabricación y, hasta donde sea practicable, mediante un sistema de impuestos, a restringir su comercio con naciones más avanzadas orientadas al monopolio de la fabricación [...]

Es muy cierto que la experiencia nos enseña que el viento lleva consigo las semillas de un país a otro y que, de esa manera, los lugares desiertos se han convertido en densos bosques. ¿Pero sería prudente que el propietario de páramos espere a que el viento se encargue del trabajo de plantar y transformar durante el lapso de siglos? ¿Es una locura forzar a la naturaleza sembrando sus tierras sin cultivar, con el fin de que pueda lograr su objetivo en un sinnúmero de años?

La doctrina de Adam Smith en lo que concierne al comercio internacional no es sino una continuación de la de los fisiócratas. Lo mismo que los últimos, ignora al nacionalismo; excluye casi totalmente a la política y el gobierno; supone la existencia de una paz perpetua y de una asociación universal; deprecia las ventajas de la industria nacional de fabricación, así como los medios de adquirirla; exige un libre comercio absoluto.⁴

List apoyaba el libre comercio dentro de Alemania, al mismo tiempo que defendía una tarifa más alta para las importaciones de bienes fabricados con el fin de proteger a las industrias domésticas recién aparecidas. En la actualidad, esta posición se conoce como *defensa de tarifas de la "industria incipiente"*. Se oponía a la protección a la agricultura, debido a que era una industria antigua y madura y porque la industria requería alimentos de precio bajo para los trabajadores y materia prima económica, además de que el desarrollo de la industria en gran escala, mediante la protección, agrandaría el mercado doméstico para la agricultura. List condenaba severamente a Adam Smith y a la economía clásica por reclamar la universalidad para doctrinas que eran apropiadas para Inglaterra, pero inapropiadas para los países subdesarrollados. Hacía mucho hincapié en las enseñanzas de la historia y en la importancia del Estado. List popularizó la idea de las etapas del crecimiento económico e instaba al gobierno para que ayudara activamente a las personas que deseaban pasar de una etapa más baja a una más alta para competir con las naciones más avanzadas. Sólo después de que un país llegara a la madurez industrial podía volver al libre comercio.

List negaba la noción de la armonía de los intereses entre el individuo y la sociedad de Smith y argumentaba que los intereses privados inmediatos de ciertos miembros de la comunidad no siempre conducen al bien más alto del todo. Por ejemplo, en una nación que padece por la ausencia de una industria, algunas personas pueden prosperar con la venta a los consumidores domésticos de bienes fabricados en el extranjero. Una persona puede enriquecerse, pero si toda la nación sigue el ejemplo de esa persona, no habrá consumo ni apoyo para la industria. La unidad nacional, que es el resultado del desarrollo pasado, es necesaria para el individuo, cuyos intereses deben estar subordinados a la preservación de esa unidad.

Remítase a
11-1
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

⁴ Friedrich List, *National System of Political Economy*, traducido por G. A. Matile, Filadelfia, PA, Lippincott, 1856, pp. 70-73, 181, 420. [Publicado originalmente en 1841.]

11-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

List y la teoría del comercio estratégico

Los economistas clásicos, al igual que Thomas Malthus, convenían en que el libre comercio internacional es benéfico para una nación. Smith y Ricardo insistían en que la especialización y el intercambio permiten que un país reduzca su costo de oportunidad de obtener bienes deseables.

Al escribir en 1841, Friedrich List debatió ese apoyo para el libre comercio cuando se relaciona con la fabricación:

Es cierto que las tarifas de protección al principio incrementan el precio de los bienes fabricados; pero también es verdad [...] que con el paso del tiempo, la nación se capacita para crear su propio poder de manufactura totalmente desarrollado, y produce esos bienes en forma más económica, que el precio al que los importa de países extranjeros. Por consiguiente, si las tarifas de protección causan un sacrificio del *valor*, se convierten en algo bueno por la ganancia de un *poder de producción*, que no sólo asegura para la nación una cantidad infinitamente mayor de bienes materiales, sino también la independencia industrial en caso de una guerra. Por medio de la independencia industrial y de la prosperidad interna derivada de ella, la nación obtiene los medios para llevar a cabo con éxito el libre comercio y para ampliar su marina mercante; incrementa su civilización, perfecciona sus instituciones internamente y refuerza su poder externo.*

List utilizó este argumento contra la aplicación del libre comercio en las naciones *menos desarrolladas*, como lo era Alemania en 1840, cuando sólo tenía industrias incipientes. Pero una variación reciente de este argumento se ha escuchado en las naciones industriales *avanzadas*. Los defensores de las políticas comerciales estratégicas argumentan que las tarifas y las cuotas de importación se deben utilizar en forma selectiva para reducir la posibilidad de que las industrias de alta tecnología domésticas desarrollen el producto. Esta protección del comercio en el mercado doméstico

List creía que la industria sólo se desarrollaría en la zona templada, debido a que sólo ese clima fomentaría el esfuerzo intelectual y físico necesarios. Los trópicos se mantendrían en el libre comercio y seguirían con el suministro de productos tropicales a cambio de bienes fabricados. Él veía eso como la verdadera base para la división internacional del trabajo y del comercio mundial. Un país de la zona tórrida cometería un fatal error, decía, si tratara de convertirse en un país dedicado a la fabricación. La naturaleza no lo había preparado para seguir esa vocación. Por consiguiente, los países tropicales se hundirán en la dependencia respecto de las naciones de la zona templada. Pero la competencia entre las naciones dedicadas a la fabricación proporcionará bienes fabricados a precios bajos y también impedirá que cualquier nación se aproveche, debido a su superioridad, de las naciones más débiles de la zona tórrida.

Los preparativos militares, las guerras y las deudas de guerra, decía List, en ciertos casos pueden incrementar inmensamente los poderes productivos de un país. Señaló a Inglaterra como un ejemplo. La guerra expandió su poder productivo a tal grado que los crecientes valores que recibía cada año, es decir, la creciente producción lograda, excedía con mucho al interés anual sobre sus deudas de guerra agrandadas. Además, el dinero gastado en abastecer a sus ejércitos significaba enviar bienes a la escena de la guerra, lo que arruinaba a los países extranjeros y le aseguraba a Inglaterra la supremacía industrial.

permitirá que esas empresas crezcan con rapidez. El rápido crecimiento de las ventas en el propio país y de las exportaciones a mercados extranjeros no protegidos permitirá que esas empresas domésticas obtengan economías de escala (costos inferiores al promedio). Por consiguiente, las empresas domésticas protegidas a la larga pueden expulsar a los productores extranjeros de costo más alto y dominar los mercados mundiales.

Por tanto, el dominio de los mercados mundiales permitirá que las empresas domésticas protegidas obtengan utilidades más altas en el extranjero. Se supone que dichas utilidades harán algo más que compensar los sacrificios anteriores debidos a las tarifas selectivas. En la terminología de List, los sacrificios del *valor* se compensan con las ganancias en el *poder de producción*. Además, es probable que la especialización en las industrias de alta tecnología se extienda hacia otras industrias domésticas, lo que mejora los poderes de producción en otras áreas de la economía doméstica.

Algunos observadores creen que Japón y Corea del Sur utilizaron con éxito las tarifas, las cuotas de importación y las barreras para el comercio no tarifarias, como parte de las políticas comerciales estratégicas en las décadas de los ochenta y noventa del siglo pasado. Sin embargo, este tipo de políticas comerciales estratégicas tienen una falla fundamental. Las naciones colocadas en posiciones de desventaja debido a esas políticas invariablemente se desquitan con tarifas o cuotas de importación propias. Por ejemplo, a finales de la década de los años 1980, Estados Unidos aprobó una legislación que permite tarifas vengadoras contra las naciones que siguen prácticas comerciales injustas.

Por consiguiente, es probable que las políticas comerciales estratégicas sean contraproducentes a la larga, debido a que sacrifican la producción mundial que se habría podido lograr mediante la especialización y el comercio. El resultado final de esas políticas muy bien puede ser tarifas más altas en todo el mundo, reducciones del comercio mundial y disminuciones en la producción mundial.

*Friedrich List, *National System of Political Economy*, Nueva York, Kelley, 1966, p. 145. [Publicado originalmente en 1841.]

WILHELM ROSCHER

Wilhelm Roscher (1817-1894) fue uno de los fundadores de la “escuela histórica más antigua”. Este grupo quería completar la teoría clásica, mientras que la escuela más joven deseaba sustituirla por completo con estudios históricos y consideraciones políticas. Roscher se convirtió en profesor de economía política en Göttingen y más adelante en Leipzig. Su libro de cinco tomos, *Economic Science*, le llevó cuarenta años (1854-1894) y era texto en las escuelas alemanas. El primer tomo llegó a trece ediciones para 1878, cuando fue traducido al inglés con el título de *Principles of Political Economy*. Aun cuando Roscher repudiaba a la economía clásica que había aprendido en su juventud, se basaba en dichas ideas. Ésa fue la razón de que la “escuela histórica más joven” condenara a los antiguos precursores. Schmoller, por ejemplo, afirmaba que Roscher y sus discípulos habían criticado en forma efectiva a la economía clásica y a sus métodos; pero cuando se trató de reconstruir la economía, ellos mismos habían caído en los métodos que antes habían condenado.

Respecto de sus ideas acerca del papel del Estado y sobre el método histórico, afirmó lo siguiente:

Por ciencia de lo nacional, o economía política, entendemos la ciencia que se dedica a las leyes del desarrollo de la economía de una nación, o de su vida económica [...] La vida

nacional, lo mismo que toda la vida, es un todo; de los varios fenómenos incluidos, la mayoría están íntimamente conectados uno con el otro. De allí que, para comprender científicamente uno de sus lados, es necesario conocer todos. Pero, en especial, es necesario fijar la propia atención en los siete siguientes: idioma, religión, arte, ciencia, ley, el Estado y la economía [...]

Si por economía pública de una nación entendemos la legislación económica y la guía o dirección gubernamental de la economía de las personas privadas, la ciencia de la economía pública se convierte, en lo que concierne a su forma, en una rama de la ciencia política mientras que como materia es casi coincidente con la economía política [...] Igualmente clara es la conexión entre política y economía política, en el caso de la ciencia de las finanzas, o de la ciencia del manejo doméstico gubernamental; dicho de otra manera, la administración de sus asuntos públicos [...] Así como el fisiólogo no puede comprender la acción del cuerpo humano sin entender la de la cabeza; tampoco nosotros podríamos captar el todo orgánico de la economía nacional si fuéramos a dejar al Estado, la economía más grande de todas, la que ininterrumpida e irresistiblemente actúa sobre todas las demás, fuera de toda consideración [...]

La aplicación concienzuda de este método [el histórico] suprimirá un gran número de controversias sobre temas importantes. Por ejemplo, los hombres distan tanto de ser demonios como de ser ángeles. Conocemos a pocos que sólo se dejan guiar por motivos ideales, pero también a pocos que sólo escuchan la voz del egoísmo y no les importa nada que no sea ellos mismos. Por consiguiente, podemos suponer que cualquier opinión actual sobre ciertos intereses tangibles que conciernen mucho al hombre y que han compartido grandes grupos e incluso pueblos enteros durante generaciones, no se basan sólo en la ignorancia o en un perverso amor a lo que es malo. Con más frecuencia, el error consiste en aplicar medidas prudentes e incluso absolutamente necesarias bajo ciertas circunstancias, a circunstancias totalmente diferentes. Y aquí, un discernimiento concienzudo de las condiciones de tales medidas basta para arreglar las diferencias entre las dos partes. Una vez que las leyes naturales de la economía política se conocen y reconocen lo suficiente, todo lo que se necesita, en cualquier caso determinado, son estadísticas más exactas y confiables del hecho involucrado, para reconciliar las controversias de todas las partes sobre aspectos de la política de la economía pública, por lo menos hasta donde esas controversias se originan por una diferencia de opiniones. Puede ser que esa ciencia tal vez nunca logre esto, como consecuencia de los nuevos problemas que siempre surgen y que exigen una solución. También puede ser que en el mayor número de controversias de las partes, sus propósitos opuestos desempeñen un papel todavía más importante que las opiniones contrarias. Pero como sea, es necesario, en especial en una época tan profundamente agitada como la nuestra, cuando cada buen ciudadano está obligado por el deber a aliarse con una parte, que cada hombre honesto trate de obtener, en medio del océano de opiniones efímeras, una firme isla de verdad científica, tan universalmente reconocida como verdad como los principios de la física matemática de los curanderos [¿físicos?] de las escuelas más diversas.⁵

⁵ Wilhelm Roscher, *Principles of Political Economy*. Traducido por John J. Lalor, tomo 1, Nueva York, Holt, 1878, pp. 87-88, 91-92, 112-113. [Publicado originalmente en 1854.]

Roscher añadió que el conocimiento adquirido mediante la utilización del método histórico elimina los sentimientos de autosuficiencia y que entonces las civilizaciones superiores no mirarán con desprecio a las inferiores. Las sociedades están en evolución continua de formas inmaduras a formas maduras, que se consideran como las más perfectas. Sin embargo, las sociedades maduras con el tiempo se deterioran y se destruyen.

Roscher mostró su afinidad con la teoría económica al incluir en su obra, *Principles of Political Economy*, una versión simplificada de la teoría de precios de la escuela clásica inglesa. En vez de desdeñar la teoría abstracta, trató de descubrir su base histórica. Afirmó que el estudio de hechos y opiniones contemporáneos es un auxiliar esencial para el método deductivo clásico.

GUSTAV SCHMOLLER

Gustav Schmoller (1838-1917), la figura principal de la “escuela histórica más joven”, fue profesor de ciencia política en Halle, Estrasburgo y Berlín. Enseñó a muchas generaciones de estudiantes y funcionarios administrativos y ejercía una gran influencia en los círculos académicos y gubernamentales. Además de su trabajo como profesor, Schmoller era miembro activo de la Academia de Ciencias y también de la Cámara de los Lores de la Dieta Prusiana. Fue uno de los fundadores y líder importante de la *Verein für Sozialpolitik*, organización que defendía la legislación social y ayudó a promover la idea de una mayor actividad del gobierno en los asuntos sociales y económicos.

Schmoller argumentaba que la tarea de acumular datos históricos y hechos descriptivos reales se debe hacer antes de la teorización deductiva y es mucho más importante que ella. Él y sus seguidores criticaban con severidad el estudio aislado de pequeños segmentos de fenómenos económicos y la suposición de que todo lo demás sigue inalterado. Afirmaban que las esencias de los procesos económicos se pierden una vez que están aisladas y fragmentadas. Schmoller quería desarrollar la economía sobre la base de monografías históricas. De hecho, era tan opuesto a los economistas deductivos que declaró en público que los miembros de la escuela “abstracta” no deberían enseñar en una universidad alemana.

La Methodenstreit

Schmoller sostuvo una famosa controversia con Carl Menger, el fundador de una escuela marginalista abstracta radicada en Austria, acerca de cuál análisis es más fructífero, si el inductivo o el deductivo. Este debate se llegó a conocer como la *Methodenstreit*, o la “batalla de los métodos”. En 1883, cuando el método del historicismo se aproximaba a su momento culminante, Menger publicó un libro sobre metodología, que defendía al análisis teórico y calificaba a la escuela de Schmoller en una importancia secundaria. Schmoller hizo una crítica desfavorable del libro en su *Jahrbuch* y Menger replicó colérico en un folleto titulado *Errors of Historicism*, le envió un ejemplar a Schmoller y adjuntó una carta en la que escribió: “Los historiadores han invadido el territorio de nuestra ciencia como conquistadores extranjeros, con el fin de imponernos su lenguaje y sus costumbres, su terminología y sus métodos y de combatir intolerantes cada rama de la indagación que no corresponde a su

método.”⁶ Cuando Schmoller recibió una copia del folleto de Menger para criticarlo en su *Jahrbuch*, imprimió un anuncio diciendo que no podía revisarlo porque de inmediato se lo había devuelto al autor. También imprimió la insultante carta que Menger había incluido con el folleto.

Esta controversia despertó amargos sentimientos y resultó en un fuego cruzado de publicaciones. Al final, la *Methodenstreit* pareció resolverse con la aceptación de que tanto el método inductivo como el deductivo son importantes y que por lo común se complementan. Dicho de otra manera, la recopilación de información y el establecimiento de herramientas analíticas con las cuales manejar toda la información acumulada son partes útiles de una ciencia económica sólida.

El énfasis de Schmoller en la investigación histórica se repitió en su libro, *Political Economy and Its Methods*, en 1894.

Las ciencias históricas proporcionan un material empírico y datos que transforman al erudito de un simple mendigo en un hombre rico en lo que concierne al conocimiento o la realidad. Y es ese material histórico-empírico el que, lo mismo que todas las buenas observaciones y descripciones, sirve para ilustrar y verificar las conclusiones teóricas, para demostrar las limitaciones de la validez de ciertas verdades y, más que cualquier otra cosa, para obtener en forma inductiva nuevas verdades. Esto es de particular aplicación a los terrenos más complicados de la economía política, en donde sólo es posible avanzar sobre la base de investigaciones históricas. Por ejemplo, las deducciones puramente abstractas carecen de valor en lo que concierne a los efectos de la maquinaria sobre los salarios y a la influencia de la producción de metales preciosos sobre el valor del dinero. Esto es todavía más cierto en lo que concierne a la evolución de las instituciones y teorías económicas y al problema del progreso económico en general... La consulta de la historia le corresponde a los métodos más apropiados de la economía política. El oponente más prominente de la escuela histórica, [Carl] Menger, reconoce que las instituciones económicas más importantes, tales como la propiedad, el dinero y el crédito, tienen tanto una naturaleza individual como un lado histórico en su existencia; en consecuencia, “aquel que conoce la esencia de estos fenómenos sólo en una fase de su existencia, no los conoce”. Si esto es cierto respecto del dinero y el crédito, es todavía más cierto en relación con la economía familiar, la división del trabajo y la formación de clases sociales, de las diferentes formas de empresas de negocios, del fenómeno del mercado y de otras instituciones de comercio, de los gremios, de la libertad del comercio doméstico, de los patrones de la vida rural y, de hecho, de todos los patrones típicos y aspectos específicos que se conocen como instituciones económicas y que, después de haberse cristalizado en leyes, tienden a dominar, ya sea en forma permanente o durante siglos, al proceso económico.⁷

Reforma social

Schmoller creía que se deben alentar los juicios de valor ético. La justicia en el sistema económico se debe impartir mediante una política paternalista de reforma social promovida por el Estado y por todos los grupos sociales. El principio que

⁶ Keynes, *Political Economy*, p. 324.

⁷ Contemporary Civilization Staff of Columbia College, *Introduction to Contemporary Civilization in the West: A Source Book*. Tomo 2, Nueva York, Columbia University Press, 1946, pp. 520-521. Copyright © 1946, Columbia University Press. Reimpreso con autorización.

guía a la reforma social, decía, es una distribución más equitativa del ingreso. La ciencia social debe ser la guía para el logro de los objetivos de la política social.

¿Qué son las instituciones económicas, sino un producto de los sentimientos y el pensamiento humano, de costumbres humanas y de leyes humanas?

Si en el orden económico sólo pudiéramos reconocer el predominio de la fuerza ciega, de intereses egoístas, de masas naturales y procesos mecánicos, habría una lucha constante, una anarquía caótica [...] No, la armonía no existe *per se*; los impulsos egoístas luchan unos contra otros, las masas naturales tienden a destruirse unas a otras, la acción mecánica de las fuerzas naturales interfiere inexorablemente todavía hasta nuestros días; la lucha por la existencia todavía continúa hoy día en la lucha de la competencia... Aun cuando la lucha y la contienda nunca cesan, no conservan el mismo carácter a todo lo largo del curso de la historia. La lucha que termina en aniquilación, en subyugación, se convierte en una contienda pacífica que decide un árbitro. Las formas de dependencia se vuelven más benignas y más humanas. El gobierno de las clases se vuelve más moderado. Cada fuerza brutal, cada aseveración indebida de una fuerza superior es castigada por la ley. La oferta y la demanda, cuando se enfrentan una a la otra en diferentes sistemas de aduanas y leyes, son muy diferentes en sus resultados [...]

No hay peor ilusión que la de los antiguos economistas ingleses de que hay cierto número de instituciones legales y económicas simples y naturales que siempre han sido como son y que siempre seguirán siendo así; que todo el progreso de la civilización y la riqueza es simplemente individual o técnico; que simplemente es una cuestión de creciente producción o consumo que se puede lograr y se logrará sobre la base de las mismas instituciones legales. Esta fe en la estabilidad de las instituciones económicas fue el resultado de la ingenua confianza, demasiado imaginativa, de los antiguos economistas en la omnipotencia del individuo y de la vida individual. De manera que el socialismo tal vez ha sobrestimado la importancia de las instituciones sociales. Los economistas históricos y la moderna filosofía de la ley les han asignado su debida posición al mostrarnos que las grandes épocas del progreso económico están relacionadas sobre todo con la reforma de las instituciones sociales.⁸

Schmoller acusaba a la antigua escuela histórica de tratar de aplicar las lecciones de la historia con demasiada rapidez. Pedía mucho más estudio histórico con el fin de establecer una base empírica para una teoría económica nacional. Sin embargo, a pesar de los innumerables estudios históricos masivos que publicaron él y sus discípulos, no logró producir una teoría económica y su principal contribución fue en el área de la historia económica.

Proteccionismo

A finales de su vida Schmoller cambió sus puntos de vista sobre el proteccionismo. En sus años jóvenes había sido un ardiente defensor del libre comercio. Para 1901, estaba a favor de una tarifa de protección para Alemania y aclamaba a Alexander Hamilton y Friedrich List como sus maestros. Negaba que la nueva era del proteccionismo hubiera surgido debido a que los economistas y los estadistas habían sido incapaces de comprender los bellos argumentos a favor del libre comercio.

⁸ Gustav Schmoller, *Idea of Justice in Political Economy*, Filadelfia, PA, American Academy of Political and Social Science, sin fecha, pp. 22, 26, 27, 37.

Justificaba las tarifas con base en el argumento de List de la “industria incipiente”, pero iba más allá. Además, creía que las tarifas son armas internacionales que podrían beneficiar a un país si las utiliza con habilidad.

MAX WEBER

Max Weber (1864-1920) se estableció en la profesión legal en Berlín. Después de publicar varias obras eruditas, se reconvirtió en profesor de economía política y sociología en Freiburg y más adelante en Heidelberg y Munich. Se consideraba él mismo un descendiente intelectual de Schmoller.

Protestantismo y aparición del capitalismo

Weber despertó una activa controversia que ha persistido a lo largo de los años, acerca de la relación entre el protestantismo y el capitalismo. Rechazaba la idea marxista de que las doctrinas religiosas son simples manifestaciones ideológicas de condiciones económicas materiales particulares. Las ideas, para Weber, eran entidades autónomas con el poder de influir en los cambios sociales. Le parecía que el capitalismo era un *resultado*, más que una *causa*, de la Reforma. Creía que la teología calvinista, en particular, con su noción básica de que sólo algunos son “elegidos” para la salvación, contenía ciertos elementos que conducían a una actividad económica racionalizada e individualista, llevada a cabo para obtener una utilidad. Acerca del protestantismo, escribió:

La valuación religiosa del trabajo sistemático, inquieto y continuo, como el medio más alto para el ascetismo y, al mismo tiempo, como la prueba más segura y evidente del renacimiento y de una genuina fe, debió ser la palanca más poderosa concebible para la expansión de esa actitud hacia la vida que hemos llamado el espíritu del capitalismo. Cuando la limitación del consumo se combina con esta liberación de actividad adquisitiva, el inevitable resultado práctico es obvio: la acumulación de capital mediante una compulsión ascética de ahorrar. Las restricciones que se impusieron al consumo de la riqueza naturalmente sirvieron para incrementarlo, haciendo posible la inversión productiva de capital.⁹

Críticas a la tesis de Weber

R. H. Tawney y otros han debatido el análisis de Weber.¹⁰ La religión, por supuesto, ha influido en el punto de vista de las personas acerca de la sociedad, pero los cambios económicos y sociales también han actuado poderosamente sobre la religión. Los críticos han argumentado que Weber había hecho hincapié en el primer punto, pero que sólo había abordado de paso el segundo. Tal vez la aparición de la empresa de negocios indujo a la clase media a prescindir del catolicismo, que condenaba la usura, sospechaba de los motivos económicos y asumía un confuso punto de vista acerca de las fortunas privadas. Además, como la mayor terrateniente feudal, la Iglesia católica trataba de perpetuar las instituciones feudales tales como el precio justo, la primogenitura, la propiedad sujeta a vínculo y la

⁹ Max Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Traducido por Talcott Parsons, Londres, Allen and Unwin, 1930, p. 172. [Publicado originalmente en 1904-1905.]

¹⁰ Veá R. H. Tawney, *Religion and the Rise of Capitalism*, Nueva York, Harcourt, Brace & World, 1926.

mano muerta. Debido a que la Reforma le asestó un poderoso golpe a la autoridad, aflojó el dominio de la tradición sobre las mentes de las personas, y puso en duda ideas que habían dominado durante largo tiempo, reforzó el carácter del racionalismo. Es cierto, argumentaba Tawney, que el calvinismo ofrecía una nueva santificación para las actividades económicas y la acumulación de riqueza, pero los cambios económicos como los grandes descubrimientos geográficos y la expansión del comercio fueron responsables en última instancia de la transformación de la ética cristiana desde el siglo XVI en adelante. Tanto el capitalismo como el calvinismo, decía, fueron productos del profundo cambio en la organización económica y la estructura social.

Varios hechos históricos parecen respaldar la tesis de Tawney. En primer lugar, contrario al paradigma de Weber, las doctrinas de Lutero estaban rodeadas de un aura feudal: conviene observar, por ejemplo, la oposición de Lutero a la usura mientras que, en un sentido contrario, el catolicismo se adaptaba al nuevo mundo de las empresas de negocios. Las primeras manifestaciones capitalistas fueron discernibles en las últimas ciudades medievales en los países católicos de Italia y Francia antes de la Reforma. La amenaza de la Reforma apresuró la adaptación del catolicismo. En segundo, un motivo notablemente poderoso para la revuelta contra Roma, en especial entre las personas que no tenían ningún interés en las empresas de negocios, fue la posibilidad de saquear a las organizaciones acaudaladas de la Iglesia. En tercero, los campesinos que tenían motivos de queja contra sus señores feudales se vieron arrastrados hacia el movimiento protestante. Y, por último, el creciente espíritu nacionalista en muchos países estaba en conflicto con el internacionalismo católico centrado en Roma.

En las complejas interrelaciones del protestantismo y la aparición del capitalismo, es difícil separar a la causa del efecto. ¿El protestantismo produjo el capitalismo, como implicaba Weber? o ¿el creciente capitalismo produjo al protestantismo como un credo más adecuado para sus actividades de negocios, como creían algunos de los oponentes de Weber? ¿Hay algo de verdad en ambas posiciones? o ¿no hay ninguna verdad en ellas?

UNA POSDATA

Aun cuando se podría decir que la escuela histórica alemana terminó con la muerte de Schmoller, otros continuaron con su metodología y sus perspectivas más allá de esa época, en particular Werner Sombart (1863-1941). Sombart, un historiador económico, cuestionaba la tesis de Weber de que el puritanismo había tenido una gran influencia en la formación del espíritu capitalista de los hombres de negocios. En vez de ello, declaró que “aquellas partes del dogma puritano que parecen ser de una importancia real para la formación del espíritu capitalista se tomaron prestadas del reino de las ideas de la religión judía”. Fueron los judíos, decía Sombart, quienes le dieron al capitalismo sus cualidades impersonales, racionales y materialistas. Pero el puritanismo sí ayudó a disciplinar a los trabajadores de acuerdo con la nueva forma de vida. Para superar las considerables dificultades de adaptar a los trabajadores a los requerimientos técnicos y disciplinarios del capitalismo, los trabajadores deberían estar inspirados por el deseo de salir adelante en el mundo mediante ideales capitalistas. El deseo de obtener ganancias, en vez de ser un rasgo

innato de la naturaleza humana, se debía inculcar deliberadamente con el fin de que el capitalismo pudiera florecer.

Sombart citó la defensa del Estado hecha antes por Lassalle:

Ferdinand Lassalle [...] representó la idea del Estado en palabras elocuentes, cuando explicó: “El Estado es esta unidad de individuos en un todo moral, una unidad que incrementa millones de veces el poder de todos los individuos que están incluidos dentro de esta unión [...] El propósito del Estado es, por consiguiente, llevar al ser humano a un desarrollo positivo y a un desarrollo progresivo; en otras palabras, llevar la determinación humana, es decir, la cultura de la cual es capaz la raza humana, hasta que cobre vida.”¹¹

El nacionalismo que promovían los primeros miembros de la escuela histórica alemana llegó a su extremo en los escritos de Sombart. Para 1933, Sombart se había convertido en un consumado defensor de la filosofía nazi. Creía que Alemania, bajo Hitler, era el nuevo sistema dinámico que derrotaría a la decadencia capitalista. Glorificaba al racismo y al nacionalismo y acogía con beneplácito las alternativas para la debilitada sociedad a la que había vencido: “Para nosotros sólo hay una finalidad: Alemania. En bien de la grandeza, el poder y la gloria de Alemania, sacrificaremos con gusto cada ‘teoría’ y cada ‘principio’, no importa si lleva un sello liberal o cualquier otro sello.”¹²

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y exponga brevemente la importancia de cada uno de los siguientes conceptos y autores para la historia del pensamiento económico: la Santa Alianza de 1815, List, el argumento de la industria incipiente, Roscher, Schmoller, la *Methodenstreit*, Weber, la ética protestante, R. H. Tawney, Sombart y los *socialistas de silla*.
2. Remítase a la lista de los principios más importantes de la escuela clásica que se encuentra en el capítulo 4 e indique cuál de esos principios rechazarían los economistas históricos. Explique por qué.
3. ¿En qué aspecto es “histórica” la investigación empírica realizada por los economistas contemporáneos? ¿Es el tipo de investigación que los economistas históricos extremos tenían en mente? Explique.
4. Debata la afirmación siguiente: “La pérdida en la cual incurre una nación debido a la protección [tarifas y cuotas de importación] sólo es una de *valores*, pero gana *poderes* mediante los cuales puede seguir produciendo de forma permanente cantidades inestimables de valor. Esta pérdida de valor se debería considerar simplemente como el precio pagado por la educación industrial de la nación.” (Friedrich List, 1841.)
5. Contraste las ideas de David Hume acerca del desarrollo económico (capítulo 4) con las expresadas por List.
6. ¿En qué aspecto diferían los puntos de vista de las escuelas históricas antigua y nueva en lo concerniente a la economía clásica?

¹¹ Werner Sombart, *A New Social Philosophy*. Traducido por Karl F. Geiser, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1937, p. 160.

¹² *Ibidem*, p. 152.

7. Cite las posiciones polarizadas en la *Methodenstreit* (batalla de los métodos). ¿Cómo resolvieron este problema los economistas?
8. ¿Qué es, según Weber, la ética protestante y cómo se relaciona con el crecimiento del capitalismo? Haga una evaluación crítica de la teoría de Weber.
9. Cite las posibles razones por las cuales la escuela histórica evolucionó sobre todo en Alemania, y no en otras áreas de Europa.

Lecturas selectas

Libros

- Blaug, Mark, editor. *Gustave Schmoller and Werner Sombart*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- Hirst, Margaret E. *Life of Friedrich List and Selections from His Writings*. Londres: Smith, Elder, 1909.
- Lessnoff, Michael H. *The Spirit of Capitalism and the Protestant Ethic: An Enquiry into the Weber Thesis*. Aldershot, Inglaterra: Edward Elgar, 1994.
- List, Friedrich. *National System of Political Economy*. Traducido por G. A. Matile. Filadelfia: Lippincott, 1856. (Publicado originalmente en 1841.)
- Roscher, Wilhelm. *Principles of Political Economy*. Traducido por John J. Lalor. Dos tomos. Nueva York: Holt, 1878. (Publicado originalmente en 1854.)
- Schmoller, Gustav. *Idea of Justice in Political Economy*. Número 113. Filadelfia: American Academy of Political and Social Science, sin fecha.
- Tawney, R. H. *Religion and the Rise of Capitalism*. Nueva York: Harcourt, Brace & World, 1926.
- Weber, Max. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Traducido por Talcott Parsons. Londres: Allen and Unwin, 1930. (Publicado originalmente en 1904-1905.)

Artículos en revistas

- Bostaph, Sam. "The Methodological Debate between Carl Menger and the German Historicists", *Atlantic Economic Journal* 6 (septiembre de 1978), pp. 3-16.
- Dorfman, Joseph. "The Role of the German Historical School in American Economic Thought", *American Economic Review* 45 (mayo de 1955), pp. 17-28.
- Tribe, Keith. "Friedrich List and the Critique of 'Cosmopolitan Economy'", *Manchester School of Economic and Social Studies* 56 (marzo de 1988), pp. 17-36.
- Veblen, Thorstein. "Gustav Schmoller's Economics", *Quarterly Journal of Economics* 16 (noviembre de 1901), pp. 69-93.

LA ESCUELA MARGINALISTA: PRECURSORES

El inicio de esta escuela data de 1871, el año en que Jevons y Menger publicaron sus influyentes libros sobre la teoría de la utilidad marginal. Pero antes que Jevons y Menger varios predecesores utilizaron el análisis marginal en la economía. Recuerde que el economista inglés David Ricardo empleó el enfoque marginal en su teoría de la renta (capítulo 7). Las siguientes contribuciones que se ajustan a este análisis se desarrollaron en varios países y mediante los esfuerzos de numerosos individuos, que trabajaron independientemente unos de otros. Entre esos precursores están Antoine Cournot y Jules Dupuit en Francia y Johann von Thünen en Alemania. En este capítulo se presenta una perspectiva de la escuela marginalista y se analizan las ideas de esos tres precursores. Después, en los capítulos 13 y 14 se examinan los escritos de quienes llevaron al punto máximo a la escuela marginalista. Con el tiempo esta escuela se convirtió en parte de la economía neoclásica o microeconomía contemporánea.

PERSPECTIVA DE LA ESCUELA MARGINALISTA

Antecedentes históricos de la escuela marginalista

Muchos y serios problemas económicos y sociales seguían sin resolverse incluso cien años después del inicio de la Revolución Industrial. La pobreza aumentaba, pese a que la productividad crecía en forma impresionante. La distribución extremadamente desigual de la riqueza y del ingreso creaba mucho descontento, aun cuando el estándar general de vida subía. Las fluctuaciones de los negocios afectaban a muchas personas; los individuos ya no podían depender exclusivamente de su propia iniciativa y capacidad para superar las condiciones impuestas. Los agricultores y los trabajadores agrícolas tenían sus dificultades; muchos se fueron a las ciudades atraídos por la zanahoria de mejores oportunidades e impulsados por el garrote de la pobreza rural. Los accidentes industriales a menudo les causaban serias penurias a los trabajadores y a sus familias antes de que se promulgaran leyes de compensación adecuadas. Las largas horas de trabajo, las condiciones peligrosas e insalubres, el preponderante poder económico de los empleadores en las negociaciones con los trabajadores, la aparición de empresas monopolistas y la inseguridad en la edad avanzada eran algunos de los muchos problemas que llevaban a las personas a buscar soluciones más allá de los limitados confines del pensamiento económico clásico.

La tendencia del siglo XIX europeo era desarrollar tres enfoques de ataque ante los apremiantes problemas sociales y los tres se burlaban de los preceptos económicos clásicos. Esos enfoques eran promover el socialismo; apoyar el sindicalismo, y exigir una acción del gobierno para mejorar las condiciones, la regulación de la economía, la eliminación de los abusos y la redistribución del ingreso. El marginalismo se oponía a las tres “soluciones”. Teorizaba con una aparente imparcialidad olímpica y concluía: no obstante que las teorías del valor y de la distribución de los economistas clásicos eran inexactas, sus puntos de vista sobre la política eran correctos. Los

marginalistas defendían la asignación y distribución del mercado, deploraban la intervención del gobierno, denunciaban al socialismo y trataban de desalentar al sindicalismo laboral como algo ineficaz o pernicioso.

Para los primeros y más relevantes marginalistas, las teorías clásicas del valor y la distribución estaban equivocadas al concluir que la renta de la tierra es un ingreso no ganado y que el valor de intercambio se basa en el tiempo de trabajo involucrado en el proceso de producción. El economista estadounidense Henry George retomó y desarrolló la primera idea y Karl Marx la segunda. Si se pudiera hacer que la economía clásica dijera lo que sus creadores jamás pretendieron, que la renta es inmoral y el trabajo crea todo el valor, entonces la revisión a fondo de la ciencia de la economía ya se habría demorado demasiado.

Principios fundamentales de la escuela marginalista

A continuación se presentan las ideas básicas de la escuela marginalista y más adelante se amplían con el análisis de los precursores y los principales economistas marginalistas.

- *Enfoque en el margen.* Esta escuela dirigía su atención al punto de cambio en donde se toman las decisiones; en otras palabras, en el margen. Los marginalistas extendían a toda la teoría económica el principio marginal que desarrolló Ricardo en su teoría de la renta.
- *Conducta económica racional.* El supuesto de los marginalistas es que las personas actúan racionalmente al equilibrar los placeres y los dolores, al medir las utilidades marginales de diferentes bienes y al equilibrar las necesidades presentes contra las futuras. También suponían que la conducta con un propósito determinado es normal y típica y que las anomalías fortuitas se cancelarán unas a otras. El enfoque empleado por los marginalistas tenía sus raíces en Jeremy Bentham, en el sentido de que suponían que el impulso dominante de la acción humana es buscar una utilidad y evitar la desutilidad (utilidad negativa).
- *Énfasis en la microeconomía.* La persona y la empresa individuales ocupan el centro del escenario en el drama de los marginalistas. En vez de considerar la economía total, o macroeconomía, los marginalistas consideraban la toma de decisiones individual, las condiciones de mercado para un solo tipo de alimento, la producción de empresas específicas, etcétera.
- *El empleo del método deductivo abstracto.* Los marginalistas rechazaban el método histórico (vea el capítulo 11) y optaban por el enfoque analítico abstracto, cuyos pioneros fueron Ricardo y otros clásicos.
- *El énfasis en la competencia pura.* Los marginalistas normalmente basaban su análisis en la suposición de la competencia pura.¹ El mundo de los pequeños empresarios individualistas e independientes; de numerosos compradores; de muchos vendedores; de productos homogéneos; de precios uniformes; y en donde no hay publicidad. Ninguna persona o empresa tiene el suficiente poder económico para influir en los precios de mercado, al menos en forma perceptible. Los individuos pueden adaptar sus propias acciones a la demanda, la oferta y al precio como se calcula en el mercado mediante las interacciones de miles de personas. Cada persona es un operador tan diminuto en relación con el volumen del mercado, que nadie nota su presencia o su ausencia.
- *Teoría del precio orientada a la demanda.* Para los primeros marginalistas, la demanda se convirtió en la fuerza principal en la determinación del precio. El economista

¹ Aquí había excepciones. Más adelante descubrirá que Cournot, un precursor de la escuela marginalista, desarrolló, por ejemplo, una teoría del monopolio y del duopolio.

clásico hacía hincapié en el costo de producción (oferta) como el factor determinante del valor de intercambio. Los primeros marginalistas cambiaron al extremo opuesto y enfatizaban la demanda, con la exclusión virtual de la oferta. En el capítulo 15 descubrirá cómo Alfred Marshall sintetizó a la oferta y a la demanda en lo que se podría llamar *economía neoclásica*. Este tipo de economía es básicamente marginalista, con un reconocimiento sensato de ciertas contribuciones de la escuela clásica.

- *Énfasis en la utilidad subjetiva.* Según los marginalistas, la demanda depende de la utilidad marginal, que es un fenómeno psicológico subjetivo. Los costos de producción incluyen los sacrificios y lo tedioso de trabajar, de administrar un negocio y de ahorrar dinero para constituir un fondo de capital.
- *Enfoque en el equilibrio.* Los marginalistas creían que las fuerzas económicas por lo general tienden hacia el equilibrio, un equilibrio de fuerzas opuestas. Siempre que las alteraciones causan dislocaciones, ocurren nuevos movimientos hacia el equilibrio.
- *Fusión de la tierra con bienes de capital.* Los marginalistas englobaban a la tierra y los recursos de capital en su análisis y hablaban de intereses, renta y utilidades como si fueran el rendimiento sobre los recursos de capital. Esto tenía sus ventajas desde el punto de vista analítico, y también combatía la conclusión a la que habían llegado algunos acerca de que la tierra es un ingreso no ganado y un pago innecesario con el fin de asegurar la utilización de la tierra. Los marginalistas por lo general unían la recompensa con la teoría del interés del propietario.
- *Participación mínima del gobierno.* Los marginalistas continuaron con la defensa clásica de una participación mínima del gobierno en la economía como la política más deseable. En la mayoría de los casos, se imponía que no hubiera ninguna interferencia con las leyes económicas naturales, con el fin de maximizar los beneficios sociales que se lograrían.

¿A quiénes beneficiaba o trataba de beneficiar la escuela marginalista?

Los marginalistas trataban de fomentar el interés de toda la humanidad mediante la promoción de una mejor comprensión de la forma en la cual un sistema de mercado eficiente asigna los recursos y promueve la libertad económica. Los marginalistas tuvieron bastante éxito al lograr esta meta, pues mostraron que, en circunstancias competitivas, el pago recibido por los trabajadores sería igual a sus contribuciones al valor de la producción. De ese modo ayudaron a contrarrestar el llamado marxista a la revolución del proletariado. Pero el marginalismo, liberalismo en la economía y conservadurismo político, también benefició a aquellos cuyos intereses eran simplemente mantener el *status quo*; es decir, aquellos que se resistían al cambio. Este tipo de teoría benefició a los empleadores (aun cuando la mayoría de ellos en realidad no la comprendían), al oponerse a los sindicatos y al atribuir el desempleo a salarios que eran artificialmente altos, inflexibles en el lado descendente, o ambas cosas. El marginalismo también defendía a los terratenientes contra los ataques basados en la teoría de la renta ricardiana. Se podría decir que esta escuela también benefició a los ricos, que se oponían a una intervención del gobierno para la redistribución del ingreso.

¿En qué forma la escuela marginalista era válida, útil o correcta en su época?

La escuela marginalista desarrolló nuevas y poderosas herramientas de análisis, en especial diagramas geométricos y técnicas matemáticas. Gracias a esos pensadores, la economía

se convirtió en una ciencia social más exacta: le dieron a las condiciones de la demanda su importancia exacta, como una serie de factores determinantes para los precios tanto de los bienes finales como de los factores de producción. La escuela hacía hincapié en las fuerzas que modelan las decisiones individuales; esto era válido en un mundo en donde esas decisiones eran significativas para determinar el curso de las actividades económicas. Los marginalistas declaraban explícitamente las suposiciones fundamentales que son la base del análisis económico, se oponían a dejarlas acechando en el fondo, como lo hacían muchos de los economistas clásicos. Las controversias metodológicas que despertaron resultaron en una diferenciación entre los principios objetivos y verificables que se basan en suposiciones expresadas y aquellos principios que dependen de criterios de valor y de una perspectiva filosófica.

El método del análisis del equilibrio parcial defendido por muchos miembros de esta escuela era útil para abstraerse de la complejidad del mundo real. Este enfoque, cambiar una variable a la vez mientras todas las demás se mantienen temporalmente constantes, permitía que los investigadores analizaran con minuciosidad los fenómenos complejos, un paso a la vez. Los problemas de la inmensa y compleja sociedad, con sus incontables variables, se simplificaron y se profundizaron de esta manera en una forma ordenada y sistemática. A medida que los marginalistas introducían variables sucesivas, con el tiempo se aproximaron a situaciones más realistas.

Hay cierta virtud en no descuidar a la unidad económica individual o a los pequeños sectores de la economía; el enfoque microeconómico del marginalismo complementa al macroeconómico, que puede pasar por alto muchos problemas al considerar a la economía como un todo. Como ejemplos, se citan los siguientes: (1) ciertos grupos de personas pueden llegar a estar cada vez más empobrecidas, aun cuando el ingreso promedio real *per cápita* para la nación aumente; (2) el ciclo de negocios es de importancia primordial para la rentabilidad de una compañía automotriz grande, pero para el propietario de una tienda de abarrotes es menos importante que la inauguración de una tienda de la competencia en la misma calle; (3) el análisis total dice que la inversión en algunas formas de capital humano (por ejemplo, educación universitaria) paga rendimientos más altos que algunas inversiones en capital físico; sin embargo, un banquero se puede justificar al no prestarle dinero a un individuo para que asista a la universidad, a menos que el gobierno garantice el préstamo. En el caso del estudiante, el banquero no tiene ninguna garantía contra la cual otorgar el préstamo. Es obvio que el enfoque microeconómico de los marginalistas ocupa un papel importante en la teoría económica.

¿Qué principios de la escuela marginalista se convirtieron en contribuciones perdurables?

Tiempo después se pusieron en tela de juicio varios principios de la escuela marginalista y algunos fueron rechazados. Keynes señaló la falacia de la composición asociada entre marginalistas y neoclásicos en la teoría del empleo. Si una empresa fuera a reducir los salarios, podría ampliar el mercado al vender más bienes a precios más bajos. La disminución en el poder de compra entre sus propios empleados no la afectaría, porque normalmente comprarían una porción mínima de su producción. Sin embargo, si todos los empleadores redujeran los salarios, se podrían encontrar con que sus mercados se reducen, en vez de ampliarse. Además, los críticos argumentaban que la suposición de la competencia pura era una abstracción razonable si se miraba hacia atrás del año 1870, pero era demasiado restrictiva para ser útil, debido a

que la competencia disminuyó después de esa fecha. Hoy en día, la competencia pura sólo se puede encontrar en algunos sectores de la economía. Los economistas institucionalistas argumentaban que los factores históricos e institucionales dominaban los cálculos individuales racionales al determinar cosas tales como la duración del día de trabajo, la conducta del consumidor, los índices de salarios y otras cosas por el estilo. El punto de vista marginalista de que el mejor gobierno es el que interfiere menos, pasó de moda a medida que sucedían nuevos acontecimientos y aparecían nuevas teorías económicas. El análisis de esos pensadores originalmente era estático, sin limitación de tiempo y no estaba respaldado por una evidencia empírica. Se hicieron pocos intentos para una verificación inductiva de las teorías; de hecho, a menudo las hipótesis tenían tal formulación que impedía el ponerlas a prueba. Los ciclos de negocios por lo general se ignoraban debido a la firme convicción de que la oferta crea su propia demanda y, por consiguiente, que el pleno empleo es la regla. La escuela no logró explicar el crecimiento económico y su teoría demostró ser inadecuada para los países que tenían un desarrollo lento.

Pero a pesar de éstas y otras circunstancias, muchas de las teorías marginalistas siguieron relativamente intactas, como lo atestigua el hecho de que se pueden encontrar en libros contemporáneos sobre los principios de la economía y la microeconomía. Con el tiempo, la escuela fue absorbida por la escuela neoclásica más extensa que, junto con variaciones de la macroeconomía keynesiana, domina el análisis económico en los países occidentales y comparte el terreno internacional con el socialismo. En la siguiente discusión y en los dos capítulos siguientes, descubrirá que estos economistas y sus precursores desarrollaron contribuciones tan perdurables como la economía matemática, el modelo de monopolio básico, una teoría del duopolio, la teoría de la utilidad marginal disminuida, la teoría de la elección racional del consumidor, la ley de la demanda, la ley de los rendimientos marginales decrecientes según aplica a las empresas de manufactura, el concepto de los rendimientos a escala, el análisis de la elección entre trabajo y tiempo libre, la teoría de rendimientos del factor de la productividad marginal, etcétera. En las dos décadas pasadas, este enfoque “de elección-teórico”, introducido por los marginalistas, experimentó un resurgimiento dentro de la economía.

ANTOINE AUGUSTIN COURNOT

Antoine Augustin Cournot (1801-1877) fue un matemático francés que publicó tratados sobre matemáticas, filosofía y economía. Fue el primer economista en aplicar las matemáticas al análisis económico, pero su trabajo pionero fue ignorado hasta después de su muerte, cuando Jevons, Marshall y Fisher continuaron su obra. Fue el primer economista en desarrollar modelos matemáticos concisos del monopolio puro, el duopolio y la competencia pura. Al analizar la demanda del cobre y zinc, ambos utilizados para producir el bronce, Cournot también desarrolló el primer modelo completo de lo que ahora se conoce como *la demanda derivada de recursos*.

Se considera a Cournot como un precursor de la escuela marginalista, debido a que gran parte de su análisis se enfocó en las tasas de cambio de las funciones del costo total y del ingreso. Esas tasas de cambio, los derivados matemáticos, se traducen en lo que ahora los economistas llaman *costo marginal* e *ingreso marginal*. A diferencia de la tendencia actual a iniciar el análisis de las estructuras de mercado con la competencia pura y después introducir las imperfecciones del mercado, Cournot inició su análisis con el monopolio puro y después analizó las circunstancias del mercado en donde existían los competidores. De sus varias contribuciones al análisis económico,

dos en particular merecen una explicación detallada: su teoría del monopolio puro y su teoría del duopolio.

La teoría del monopolio de Cournot

A Cournot se le acredita el haber sido el primer economista en derivar la ahora familiar proposición de que una empresa puede maximizar sus utilidades si determina un precio en el cual el ingreso marginal es igual al costo marginal. En 1838, declaró:

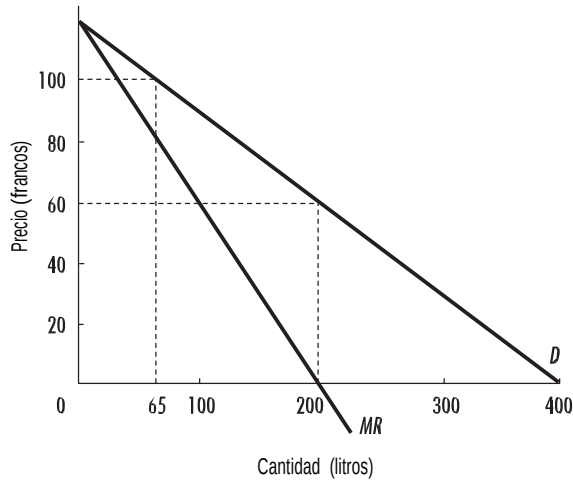
Supongamos que un hombre se encuentra con que es el propietario de un manantial mineral recién descubierto que posee propiedades curativas que no tiene ningún otro manantial. Sin duda podría fijar el precio de un *litro* de esa agua en 100 francos; pero muy pronto vería, debido a la limitada demanda [cantidad de la demanda] que ésa no es la forma de obtener el mayor provecho de su propiedad. Por consiguiente, reducirá sucesivamente el precio del litro hasta el punto en que obtendrá la mayor utilidad posible, es decir, si $F(p)$ denota la ley de la demanda [cantidad de la demanda], después de varios intentos acabará por adoptar el valor de p [precio] que reditúa el producto $pF(p)$ [ingreso total] al máximo.²

Aquí Cournot supone que el costo total y, por consiguiente, el costo marginal de obtener el agua mineral, es cero. Debido a que así es, las utilidades totales se maximizarán en aquella cantidad de producción en donde el ingreso total (precio $\times$ cantidad) sea el mayor. Mediante el cálculo, Cournot indicó que esta cantidad es donde la derivada de la función del ingreso total (ingreso marginal) es cero.

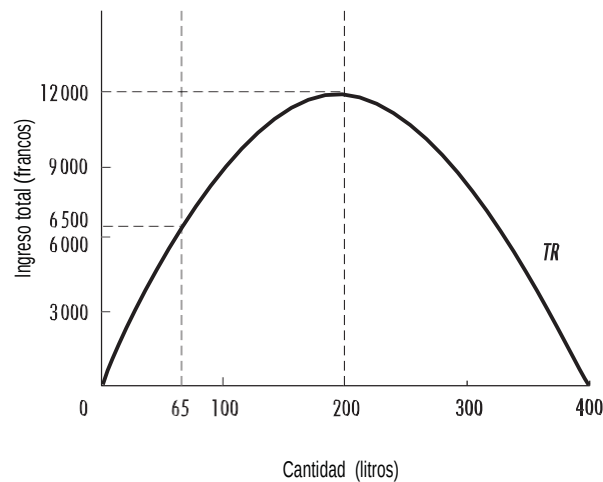
La figura 12-1 muestra la teoría de Cournot. Observe en la gráfica (a) que el propietario del agua mineral se enfrenta a una curva de declive descendente de la demanda, D . La curva del ingreso marginal, MR , se encuentra abajo de la curva de la demanda debido a que los precios más bajos aplican a todos los litros del agua mineral, no sólo al litro extra vendido. Es decir, cada unidad adicional vendida sumará su propio precio al ingreso total, pero si esa unidad extra no se hubiera ofrecido a la venta, el precio recibido por los otros litros habría sido más alto. La pérdida de ese ingreso potencial se debe restar de la ganancia en el ingreso recibido mediante la venta del litro extra. De manera que el ingreso marginal es menor que el precio de todas las unidades de producción, excepto la primera, y la curva del ingreso marginal baja más rápidamente que la curva de la demanda. Una vez más, debe observar que los puntos en la curva del ingreso marginal en la gráfica (a) representan las tasas de cambio del ingreso total mostrado por la curva TR en la gráfica (b); el ingreso marginal es el derivado del producto $P \times Q$.

En la figura 12-1 se observa que (a) el propietario del manantial podría cobrar 100 francos por litro, como observó Cournot. Sin embargo, a ese precio alto, sólo vendería 65 litros de agua mineral. Al trazar una línea vertical hacia abajo desde 65 litros a la gráfica (b), resulta que el ingreso total del propietario sería de 6 500 francos. Debido a que los costos son cero, la utilidad total también sería de 6 500 francos. Pero debe observar por la gráfica (a) que el ingreso marginal es de 80 al precio de 100 francos. Obviamente, el ingreso marginal (80) excede al costo marginal (0). Esto es cierto para todas las unidades de agua mineral hasta el litro 200. En vez de cobrar 100 francos por litro, el monopolista utilizará el método de tanteo hasta que el precio se determine en 60 francos. A 60 francos los compradores adquirirán 200 litros y, como se muestra en la gráfica (b), el

² Augustin Cournot, *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*. Traducido por Nathaniel T. Bacon, Nueva York, Macmillan, 1897, p. 56. [Publicado originalmente en 1838.]



(a) Curvas de la demanda y del ingreso marginal



(b) Curva del ingreso total

Figura 12.1 Representación gráfica de la teoría del monopolio de Cournot

En la gráfica (a) el análisis de Cournot del agua mineral supone que los costos totales son cero. El vendedor del monopolio maximiza el ingreso total y, por consiguiente, la utilidad total, al seleccionar una combinación de precio-producción en donde el ingreso marginal es cero. Aquí, esa combinación de precio-producción es de 60 francos y 200 litros de agua. En la gráfica (b) el ingreso total (utilidad total) se maximiza en donde la pendiente de la curva *TR* (ingreso marginal) es cero. A precios superiores a 60 francos, los consumidores compran menos de 200 litros de agua; a precios inferiores a 60 francos, los consumidores compran más de 200 litros de agua. En cualquier caso, el ingreso total (utilidad total) es menor que 12 000 francos.

ingreso total aumentará a 12 000 francos. Ése es el ingreso máximo total del monopolista. Debido a que se supone que los costos totales son cero, 12 000 francos también es la utilidad máxima. Debe observar que el ingreso marginal en la gráfica (a) es cero al precio de maximizar la utilidad y la producción a 60 francos y 200 litros. Puesto que los costos marginales también son cero, el ingreso marginal, MR , es igual al costo marginal, MC ; es decir, se cumple la condición de maximizar la utilidad. En la gráfica (b) se señala que *cualquier* precio más arriba o más abajo de 60 francos reducirá el ingreso total y, en este caso de costo cero, la utilidad total.

Cournot extendió su teoría a circunstancias en las cuales los costos marginales son positivos. El monopolista que se enfrenta a costos positivos, decía, también maximizará las utilidades, el ingreso total menos el costo total, al nivel de la producción en donde $MR = MC$. Esta regla también aplica en situaciones en donde existen numerosos competidores.

Teoría del duopolio de Cournot

La teoría del duopolio de Cournot, un mercado en donde compiten dos empresas, fue el primer intento formal de un economista por analizar la conducta y el desempeño de los vendedores en una estructura de mercado oligopólica.

Para lograr que la idea del monopolio sea comprensible, nos imaginamos a un manantial y un propietario. Ahora nos vamos a imaginar a dos propietarios y dos manantiales cuyas cualidades son idénticas y que, debido a sus posiciones similares, abastecen al mismo mercado en competencia. En este caso el precio es necesariamente el mismo para cada producto. Si el precio es p , $D = F(p)$ las ventas totales, D_1 las ventas del manantial (1) y D_2 las ventas del manantial (2), entonces $D_1 + D_2 = D$. De ser así, para empezar, olvidamos el costo de producción, los ingresos respectivos de los propietarios serán pD_1 y pD_2 , y *cada uno de ellos independientemente* tratará de hacer que este ingreso sea lo más grande posible.

Decimos *cada uno de ellos independientemente*, y esta restricción es muy esencial, como pronto veremos; ya que si llegaran a un acuerdo con el fin de obtener para cada uno el ingreso más grande que sea posible, los resultados serían totalmente diferentes, pero no variarían en lo que concierne a los consumidores de los obtenidos en el tratamiento de un monopolio.³

En la formulación de su teoría del duopolio, Cournot suponía que los compradores fijan los precios y que los dos vendedores simplemente ajustan su producción a esos precios. Cada duopolista estima la demanda total para el producto y determina su propio volumen de producción y ventas con base en la suposición de que la producción de su rival se mantiene fija. Un equilibrio estable se logra mediante una adaptación paso a paso de la producción realizada por cada productor, y al final los duopolistas venden cantidades iguales del bien a un precio que está por encima del precio competitivo y que es más bajo que el de monopolio.

Cournot resolvió su caso del duopolio por medio de las matemáticas y de la representación geométrica que se muestra en la figura 12-2. El eje horizontal representa las ventas (D_1) del propietario 1 y el eje vertical las ventas del propietario 2. Las curvas m_1n_1 y m_2n_2 representan las curvas de utilidad máxima de los propietarios 1 y 2, respec-

³ *Ibídem*, pp. 79-80.

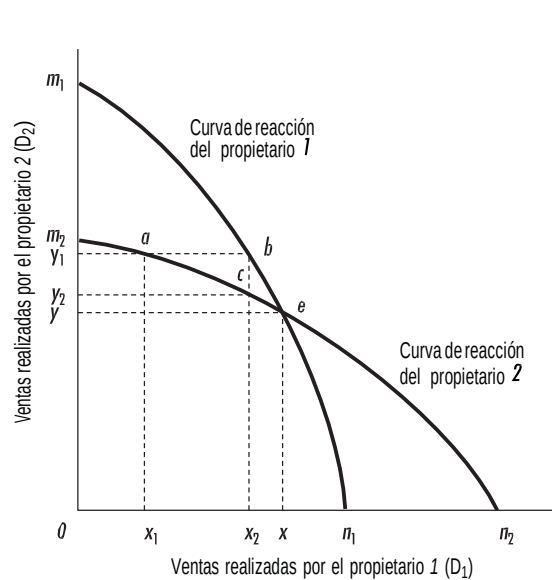


Figura 12-2 El modelo de duopolio de Cournot

Las funciones de reacción de Cournot muestran los niveles de producción en donde cada propietario elegirá maximizar la utilidad, dada la suposición de que la producción (ventas) del otro propietario se mantendrá constante. Los niveles desiguales de producción, como los que están representados por los puntos a , b y c , no son sostenibles. Por ejemplo, en el punto a , el propietario 2 tendrá una producción y_1 , pero el propietario 1 reaccionará con el aumento de la producción de x_1 a x_2 (punto b). Entonces el propietario 2 reaccionará a la producción x_2 del propietario 1 con la reducción de la producción de y_1 a y_2 (punto c). Esas reacciones generarán sucesivos cambios en los niveles de ventas hasta que se llegue a la posición de equilibrio e . Allí, los duopolistas tienen una producción igual ($x = y$) y no ocurrirán más ajustes en la producción.

tivamente. Cournot derivó estas curvas de sus ecuaciones matemáticas. La curva m_2n_2 muestra los niveles específicos de la producción del propietario 2 que maximizarán la utilidad de 2, dados los varios niveles de producción ofrecidos por el propietario 1. El punto a en la curva m_2n_2 es instructivo. Señala que si el propietario 1 vende x_1 unidades de agua mineral, entonces el propietario 2 descubrirá que puede maximizar sus utilidades si vende y_1 unidades del producto. Por otra parte, la curva m_1n_1 muestra los niveles de utilidad máxima de la producción para el propietario 1 en los varios niveles de producción ofrecidos por el propietario 2. Por ejemplo, el punto b en esta curva indica que si el propietario 2 ofrece a la venta y_1 unidades de producción, entonces el propietario 1 decidirá ofrecer el nivel de producción x_2 para maximizar sus utilidades. Debido a que estas curvas establecen la forma en la cual cada propietario reaccionará al nivel de producción del otro, se conocen como *curvas de reacción*.

Es muy sencillo demostrar que los niveles de producción establecidos por el punto a en la curva de reacción del propietario 2 y por el punto b en la curva del propietario 1 no son sostenibles. Si el propietario 1 vende x_1 unidades, el propietario 2 venderá y_1 . ¿Cómo reaccionará entonces el propietario 1? Reaccionará con la venta de x_2 litros del agua mineral (punto b), debido a que eso le proporciona la máxima utilidad cuando la producción

del propietario 2 es y_1 . Una vez que el propietario 1 ofrece x_2 unidades, entonces el propietario 2 reacciona y ofrece y_2 unidades (el punto c en m_2n_2). Este proceso de prueba y error continuará hasta que se establezca un equilibrio en el punto e . Debe observar que en esta intersección de las dos curvas de reacción, los duopolistas venden cada uno la misma cantidad del producto ($x = y$) y reciben utilidades máximas, dada la producción del otro. Esta posición, decía Cournot, “es estable, es decir, si cualquiera de los productores, engañado respecto a su verdadero interés, la abandona temporalmente, lo llevará de regreso a una serie de reacciones, cuya amplitud disminuye de forma constante”.

Teorías de Cournot en retrospectiva

El modelo de monopolio puro de Cournot es virtualmente el que aparece en los libros de texto contemporáneos sobre los principios de la economía. Obviamente, los economistas han encontrado muy pocas fallas en este modelo. Lo único que vale la pena observar a este respecto es que Cournot no reconocía la posibilidad de la discriminación de precios, es decir, el cargo de diferentes precios a distintos clientes con base en diversas elasticidades de la demanda. Esto puede ocurrir en circunstancias en las cuales el mercado se puede segregar y en donde los compradores no revenden el producto. Por ejemplo, si el propietario del manantial mineral requiriera que los compradores consumieran el producto en el lugar mismo, es posible que el vendedor cobrará a los compradores individuales los precios que están dispuestos a pagar antes que prescindir del consumo. Conforme a este plan de precios, el ingreso marginal sería igual al precio para cada comprador, y el propietario podría tener un ingreso y una utilidad todavía mayores de los que se muestran en la figura 12-1. Pronto verá que el francés Jules Dupuit comprendía esta idea.

Por otra parte, se ha criticado la teoría del duopolio de Cournot por hacer suposiciones que no son realistas y por omitir muchas soluciones alternas del caso del duopolio. En 1897, por ejemplo, Francis Y. Edgeworth, en su ensayo “Pure Theory of Monopoly” (publicado originalmente en Italia), señaló que un duopolista no puede estar seguro acerca de la forma en que reaccionará su rival. Esta incertidumbre de las reacciones mutuas hace que la solución para el duopolio sea indeterminada. Los adelantos de Edgeworth en esta área se analizan en el capítulo 14.

En los años 1920 los economistas empezaron a ampliar los posibles patrones de reacción de los duopolistas y los oligopolistas para incluir ventas, costos, calidad del producto y competencia de servicio. La idea de Cournot de que las empresas determinan su nivel de producción a partir del supuesto de que la producción de sus rivales se mantendrá constante, se descartó. Tan pronto como se reconoce que cada empresa considera la posible reacción de sus rivales a sus propias políticas, existe toda una gama de resultados: todo depende de lo que se suponga acerca de su conducta. Cournot fue notable como un teórico pionero del duopolio y del oligopolio pero, por supuesto, la teoría moderna ha ido más allá de sus primeros esfuerzos.

JULES DUPUIT

El ingeniero francés Arsène-Jules-Emile Dupuit es un segundo precursor importante del marginalismo. Dupuit nació en Fossano, Piamonte, Italia, que en 1804 era parte del imperio francés. Regresó a París con sus padres en 1814 y asistió a las escuelas Louis-le-Grand y Saint Louis en Versailles. Más tarde Dupuit obtuvo un título en ingeniería de la prestigiada École des Ponts et Chaussées. Sus estudios y sus diseños de carreteras, navegación y sistemas de aguas municipales le ganaron un amplio reconocimiento en la

profesión de la ingeniería. En 1843 le otorgaron la prestigiada Legión de Honor francesa por sus trabajos. En 1850 Dupuit se convirtió en ingeniero en jefe en París y en 1855 ascendió a la posición de inspector general del Cuerpo de Ingenieros Civiles Franceses.

Mientras dejaba su impronta en la ingeniería, Dupuit desarrolló un ardiente interés por la economía teórica y aplicada. Entre 1844 y 1853 publicó en revistas importantes artículos concernientes a la utilidad marginal decreciente, el excedente del consumidor y la discriminación de precios.⁴ Lo que predomina en cada uno de esos conceptos es su toma de decisiones al “margen”. Aun cuando Cournot también utilizó este enfoque, no hay ningún dato de que Dupuit y Cournot estuvieran familiarizados con sus respectivos trabajos.

Utilidad marginal y demanda

Dupuit declaró que el valor asignado a un bien (el agua en el sistema de aguas municipal) varía de un individuo a otro. Además, la cantidad de satisfacción o de utilidad que un individuo obtiene de una unidad de agua específica depende de la forma en la cual utiliza dicha unidad. Una persona primero utiliza el agua con fines de un valor mayor y después, a medida que aumenta el suministro del líquido, para empleos menos valiosos. El agua utilizada para beber le cede el paso a la empleada para la jardinería. A su vez, la utilizada para la jardinería le cede el paso al agua para lavarse, etcétera, y culmina con su uso para propósitos decorativos, tales como fuentes.

Como recuerda el lector, las ideas de la utilidad marginal subjetiva y de la utilidad marginal decreciente no eran nuevas; ya sabe que Bentham las había discutido sesenta años antes. Pero Dupuit superó a Bentham al vincular directamente la utilidad marginal decreciente con las “curvas del consumo” individual y del mercado. Observó que conforme disminuye el precio de un bien, las personas compran más de ese bien para satisfacer deseos de una utilidad marginal más baja y menos apremiante.

Dupuit construyó un diagrama similar al de la figura 12-3. Si el precio del agua es de 10 francos, decía, los consumidores que compran 10 unidades de agua deben obtener un valor de utilidad mínimo de 10 francos por cada una de las 10 unidades. Cuando el precio del agua disminuye a cinco francos, los consumidores incrementan el consumo a 18 unidades. Este consumo adicional acabará cuando la utilidad marginal del agua también haya bajado a cinco francos. La decimonovena unidad de agua simplemente no produce la suficiente utilidad marginal para justificar el precio de cinco francos.

En resumen, Dupuit estableció el concepto de una curva de la demanda: una relación inversa, o negativa, entre el precio de un producto y la cantidad de ese producto que desean comprar las personas. En la formulación de Dupuit, una curva de la demanda es simplemente una curva de la utilidad marginal. El consumo de unidades sucesivas de un bien particular produce cada vez menos satisfacción extra. De manera que los consumidores no comprarán unidades adicionales del bien, a menos que su precio disminuya.

Los economistas posteriores, como Walras (capítulo 18), criticaban a Dupuit por no distinguir entre las curvas de la utilidad marginal y las curvas de la demanda. Sin embargo, a Dupuit se le acredita el haber sido uno de los primeros economistas en trazar un diagrama para mostrar una relación inversa entre el precio y la cantidad demandada. También fue uno de los primeros economistas en hacer hincapié en los apuntalamientos de la utilidad marginal de la demanda.

⁴ Los más importantes fueron “On the Measurement of the Utility of Public Works” (1844), “On Tolls and Transport Charges” (1849) y “On Utility and Its Measure” (1853).

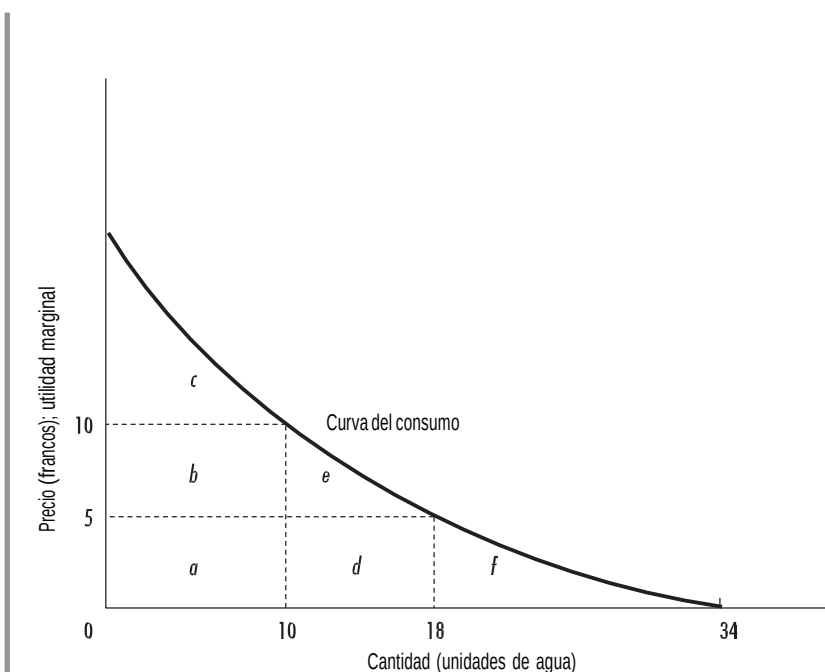


Figura 12-3 Curva del consumo de Dupuit (curva de la utilidad marginal y curva de la demanda)

La curva del consumo de Dupuit ilustra que la utilidad marginal baja a medida que se incrementa el consumo, y que existe una relación inversa entre el precio del producto y la cantidad demandada. Si el costo promedio por unidad de agua es de cinco francos, el vendedor del gobierno podría cobrar cinco francos sin ganar ni perder. Pero el vendedor podría aumentar la utilidad total mediante una discriminación de precios. En específico, les podría cobrar 10 francos a aquellos dispuestos a pagar esa cantidad y obtener 50 francos extra de ingreso total (5 francos $\times$ 10 unidades de ventas). Después, ese ingreso adicional le permitiría cobrar menos de cinco francos a quienes no quieren o no pueden pagar cinco francos. La utilidad total aumentaría a alguna cantidad mayor de la que muestran las áreas $a + b + c + d + e$, debido a que las compras se incrementarían más allá de 10 unidades de agua.

Excedente del consumidor

La curva del consumo de Dupuit lo condujo a una observación importante, en la que Alfred Marshall hizo hincapié más adelante (capítulo 15). Suponga que el precio cobrado por las autoridades es de 10 francos, como se muestra en la figura 12-3. La implicación es que los consumidores estarían dispuestos a pagar más de 10 francos por todas las unidades de agua, excepto por la última; la utilidad marginal sobre las unidades previas excede de 10 francos. Sólo en la última unidad (unidad 10) el precio es igual a la utilidad marginal. Sobre una base por unidad, la diferencia entre la utilidad marginal de cada unidad y su precio es la *utilité relative*, o utilidad del excedente. La suma de todas las diferencias entre la utilidad marginal y el precio es el excedente total del consumidor. Al precio de 10 francos en la figura 12-3, el excedente del consumidor es el triángulo c . Si el precio fuera de cinco francos, dicho excedente sería la suma de las áreas b, c y e .

Discriminación de precios del monopolio

Muchas de las carreteras, puentes y sistemas de aguas que construyó Dupuit eran monopolios del gobierno. De manera que Dupuit se preguntaba qué precio podría cobrar el gobierno por esos bienes o servicios monopolizados. Si la meta era maximizar la utilidad total, decía, entonces el precio debería ser cero. En la figura 12-3, el área debajo de cualquier punto en la curva de la utilidad marginal es la utilidad total asociada con esa producción. Obviamente, la utilidad total es mayor al precio de cero (la suma de las áreas a , b , c , d , e y f).

A un precio arriba de cero suceden dos cosas. En primer lugar, cierta utilidad se transfiere del consumidor al vendedor. Sin embargo, la utilidad neta no disminuye como resultado de esa transferencia. En segundo, cierta utilidad se pierde; en la terminología actual, hay una pérdida de peso muerto. Por ejemplo, si el precio es de 10 francos en vez de cero, la cantidad será de 10, no de 34 unidades. Al comparar los precios de 10 francos y de cero francos, la suma de las áreas a y b representa una transferencia de la utilidad de los consumidores al vendedor. Mientras tanto, la suma de las áreas e , d y f delinea una pérdida de la utilidad total.

Dupuit reconocía lo obvio: el precio de cero no permitirá que el proveedor cubra el costo de proporcionar el bien o servicio. Por consiguiente, sugería que el vendedor del gobierno fijara un precio de tal manera que se recuperaran los costos del servicio y se minimizara la pérdida de la utilidad total. Una forma de cubrir los costos de proporcionar el bien o servicio es fijar un solo precio que haga que el ingreso total ($P \times Q$) sea igual al costo total. Por ejemplo, si el costo por unidad de agua fuera de cinco francos, entonces el precio también se podría fijar en cinco francos. Se consumirán 18 unidades de agua y el ingreso total será de 90 francos (5×18), lo suficiente para cubrir el costo de 90 francos. La utilidad total en la figura 12-3 bajará para el área f .

Pero Dupuit se preguntaba si podría haber un plan de fijación de precios todavía mejor para cubrir el costo del abastecimiento. Concluyó que un plan dual o de múltiples precios reduciría la pérdida de la utilidad total a menos que el área f . A los clientes cuya utilidad marginal era de más de cinco francos se les podría cobrar más de los cinco francos de costo por unidad. En efecto, parte del excedente del consumidor de esos compradores se aprovecharía para un ingreso extra del vendedor. Esta fijación de precios por encima del costo para esos compradores *no* resultaría en una pérdida de la utilidad total; simplemente transferiría parte del excedente del consumidor al vendedor. Lo que es más importante, ese ingreso extra permitiría que el vendedor le cobrara menos a aquellos individuos cuya utilidad marginal es inferior a cinco francos. En la figura 12-3 un precio inferior a cinco francos para esos clientes incrementaría el consumo más allá de 18 unidades. A medida que la producción aumenta más allá de 18 unidades, la pérdida de la utilidad en relación con el precio cero se reduce a algo menos que el área f . Por consiguiente, el plan de precio dual o múltiple incrementa la utilidad total en relación con el precio único de cinco francos, al mismo tiempo que satisface el requerimiento de que el ingreso total sea igual al costo total.

Hoy día se emplea el término *discriminación de precios* para describir el plan de precio dual o de precio múltiple de Dupuit. A. C. Pigou (capítulo 20) y Joan Robinson (capítulo 17), desarrollaron y formalizaron más esta idea. La discriminación de precios sólo puede ocurrir cuando es posible segregar a los compradores en grupos identificables y en donde la reventa del producto por los clientes es imposible o prohibitivamente costosa. Convierte al excedente del consumidor en ingresos más altos y, en el caso de las empresas con fines de lucro, en utilidades más altas. Pero, como lo indicó Dupuit, la

12-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Gossen: utilidad y fama tardía

Las obras de Heindrich Gossen (1810-1858), otro precursor más del marginalismo, no fueron verdaderamente apreciadas sino hasta después de su muerte. Sin embargo, su pensamiento era tan avanzado que merece una mención.

Gossen dejó su empleo de funcionario de menor rango del gobierno alemán para pasar cuatro años de aislamiento en la escritura de un libro que se publicó en 1854. Se vendieron muy pocos ejemplares de su obra, *Laws of Human Relations and Rules of Human Action Derived Therefrom*, tal vez porque su tratamiento era altamente matemático. Muy decepcionado, retiró los ejemplares impresos restantes e hizo que los destruyeran.

Después de que William S. Jevons (capítulo 13) publicó la primera edición de su reconocido libro, *The Theory of Political Economy* en 1871, descubrió un ejemplar del libro de Gossen y se sorprendió al enterarse de que sus teorías de la utilidad marginal habían sido casi totalmente anticipadas por otro. Jevons le concedió el crédito total a Gossen en las ediciones subsiguientes y la fama póstuma alcanzó a ese teórico pionero, cuyo libro se reimprimió en Alemania en 1889.

Dos leyes expresadas por Gossen, en particular, presagiaron las contribuciones de Jevons y de otros marginalistas. La primera ley de Gossen era la ley de los rendimientos decrecientes: la utilidad adicional de un bien disminuye a medida que se consume una mayor cantidad de ese bien. Entre otras cosas, esta ley explica la forma en la cual el intercambio voluntario produce ganancias mutuas en la utilidad. El granjero que cría ganado tiene más animales para el matadero de los que él personalmente desea consumir; sin importar el dinero que pueda recibir por ellos, la utilidad marginal es baja o negativa. De la misma manera, el panadero tiene tanto pan que, más allá de su consumo, la utilidad marginal de cada hogaza es baja o incluso negativa. El intercambio de pan por carne permite que ambas partes obtengan bienes, y les proporciona más utilidad marginal que su abasto original.

La segunda ley de Gossen se relaciona con el equilibrio de las utilidades marginales por medio de gastos de consumo racionales para obtener la máxima satisfacción. La persona racional, decía Gossen, debe asignar el dinero de su ingreso de tal manera que la última unidad de dinero gastado en cada producto comprado produzca la misma cantidad de utilidad extra (marginal). La utilidad marginal por unidad de dinero gastado en un producto es la utilidad marginal (MU) dividida entre el precio del producto (P). Por consiguiente, en términos matemáticos, la condición de Gossen para maximizar la utilidad es:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \dots, \quad (12-1)$$

en donde MU_x y MU_y son las respectivas utilidades marginales de dos bienes independientes, X y Y , y P_x y P_y son sus precios respectivos.

En el siguiente capítulo se explora la formulación de Jevons y de Carl Menger. Descubrirá que esta ley de la conducta racional del consumidor fue la base del análisis de la oferta y la demanda, considerada tan importante para la teoría marginalista del valor.

discriminación de precios también incrementa la producción total y aumenta la utilidad total. Las empresas del gobierno y las de servicios públicos, precisamente las formas de monopolio que tenía en mente Dupuit, la practican con amplitud.

JOHANN HEINRICH VON THÜNEN

Johann Heinrich von Thünen (1783-1850), un tercer precursor del marginalismo, nació en Oldenburg, Alemania. Estudió brevemente en la Universidad de Göttingen y después compró una propiedad en Mecklenburg. Allí se dedicó a la agricultura y escribió su obra principal, *The Isolated State*. En el tomo 1 de su libro, publicado en 1826, elaboró una teoría que consideraba la ubicación de varias formas de producción agrícola en relación con el mercado en donde se vende el producto. En este aspecto, es el fundador de la teoría de la ubicación y de la economía agrícola. En el tomo 2 de *The Isolated State*, publicado en 1850, amplió su análisis, y en el proceso estableció una imperfecta teoría de la productividad marginal de salarios y capital. Von Thünen fue un precursor del marginalista John Bates (capítulo 14).

Teoría de la ubicación de Von Thünen

En el desarrollo de su teoría de la ubicación, Von Thünen primero hizo varias suposiciones:

Imagínense una ciudad muy grande, en el centro de una fértil planicie que no atraviesa ningún río o canal navegables. En toda la planicie la tierra es adecuada para el cultivo y tiene la misma fertilidad. Lejos de la ciudad, la planicie se convierte en una selva no cultivada que corta todas las comunicaciones entre el Estado y el mundo exterior.

No hay otras ciudades en la planicie. Por consiguiente, la ciudad central debe abastecer a las áreas rurales con todos los productos fabricados y a cambio de eso obtendrá todas sus provisiones de la campiña circundante.

Las minas que le proporcionan al Estado sal y metales están cerca de la ciudad central que, como es la única, en el futuro la llamaremos simplemente “la Ciudad”.⁵

Después Von Thünen abordó la pregunta principal:

El problema que queremos resolver es el siguiente: ¿Qué patrón de cultivo tomará forma en estas condiciones? ¿Y cómo resultará afectado el sistema agrícola de diferentes distritos por su distancia de la Ciudad? Suponemos que en todas partes la agricultura se lleva a cabo en forma absolutamente racional.

En general es obvio que cerca de la Ciudad se cultivarán aquellos productos que son pesados o voluminosos en relación con su valor y que, por consiguiente, resulta tan costoso transportarlos que los distritos más remotos no pueden ser abastecidos. Aquí también encontraremos los productos altamente perecederos, que se deben consumir con mucha rapidez. Conforme crece la distancia a la Ciudad, la tierra se dedicará progresivamente a los productos cuyo transporte es económico en relación con su valor.

Tan sólo por esta razón, se formarán anillos o cinturones concéntricos bastante diferenciados alrededor de la Ciudad, cada uno con su propio renglón de productos.

De un anillo a otro, el renglón de productos cambiará y con él todo el sistema agrícola; y en los varios anillos encontraremos sistemas de agricultura totalmente diferentes.⁶

La figura 12-4 presenta una versión ligeramente modificada de la propia representación de Von Thünen de su teoría. El primer círculo (I), rotulado “Mercado de jardinería y horticultura”, rodea las inmediaciones de la ciudad. Aquí se cultivarán productos

⁵ Johann H. von Thünen, *The Isolated State*. Traducido por Carla M. Wartenberg y el editor Peter Hall, tomo 1, Oxford, Pergamon Press, 1966, p. 7.

⁶ *Ibidem*, p. 8.

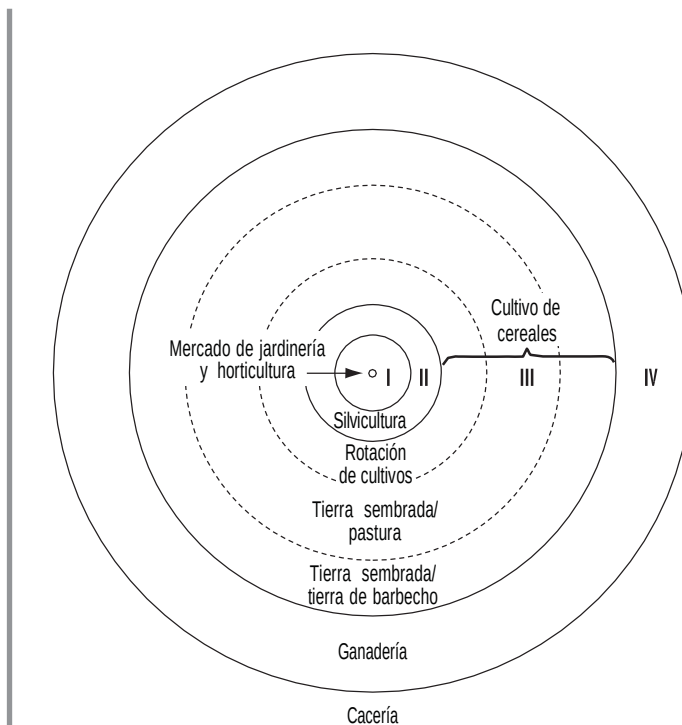


Figura 12-4 Teoría de la ubicación agrícola de Johann von Thünen

En el “Estado aislado” de Von Thünen, alrededor de la ciudad central se desarrolla una serie de anillos concéntricos, cada uno dedicado a un tipo de agricultura. Mientras más alejado está el anillo de la ciudad, menos intensiva es su producción, menos perecedero es el producto y mayor es la capacidad del bien para soportar los costos de la transportación.

delicados como fresas, lechuga, coliflor, etcétera. Además, los agricultores criarán vacas alimentadas en graneros con el propósito de producir leche fresca, debido a que su transporte “no sólo es difícil y costoso, sino que la leche adquiere un sabor desagradable después de unas pocas horas, en particular en épocas de mucho calor”.

El segundo anillo (II) indica la región en donde ocurre el cultivo intensivo de bosques, como una forma de abastecer a la ciudad de combustible y materiales para la construcción. Es necesario cultivar esos artículos cerca de la ciudad, debido a que son pesados en relación con su valor de mercado y a que su transporte resulta costoso. Los agricultores cultivarán grano en los tres anillos siguientes, que juntos constituyen la zona III, llamada “cultivo de cereales”. En el anillo interior de esta zona, los terratenientes o sus arrendatarios sembrarán granos en forma intensiva y harán una rotación continua de sus cosechas para lograr el máximo rendimiento de la tierra. En la zona intermedia del anillo III, decía Von Thünen, se sembrarán porciones de tierra y otras partes se utilizarán como terreno para pastar. El anillo exterior de la zona III se caracterizará por algunos terrenos en donde se cultivan los granos y otros en donde la tierra se deja temporalmente para barbecho.

En el cuarto anillo (IV) de la figura 12-4, los agricultores criarán ganado y cerdos. Aun cuando esos animales son pesados, los pueden llevar a los mataderos de la ciudad con un costo de transporte relativamente bajo. Por último, toda la tierra ubicada más allá del anillo IV sólo se utilizará para cazar. Los costos de transportar productos agrícolas de cualquier tipo a la ciudad simplemente serían demasiado grandes en relación con el valor de los bienes.

Johann von Thünen explicaba que, a medida que aumenta la intensificación de la producción dentro de los anillos agrícolas, la utilidad disminuida hace que aumente lo que ahora se llaman *costos marginales*. Esto resulta en precios de mercado más altos, lo que a su vez hace rentable cultivar nuevas áreas más alejadas del mercado. Dicho de otra manera, la intensificación de la agricultura ensancha los cuatro anillos principales en la figura 12-4.

Johann von Thünen y la productividad marginal

La cuidadosa manera de pensar de Johann von Thünen acerca de la ubicación de varios tipos de agricultura lo llevó al desarrollo de una teoría de la productividad marginal del empleo. Se basó en el principio de que las unidades adicionales de trabajo conducen a incrementos sucesivamente más pequeños en el producto agrícola total. Recuerde que Ricardo también había utilizado esta misma noción, la ley de los rendimientos marginales decrecientes, en su análisis de la renta. Johann von Thünen amplió todavía más la aplicabilidad de esta ley. Declaró que, dado este principio, el agricultor debe tener cuidado de no contratar trabajo más allá del punto en el cual el costo de la última adición de trabajo es igual al valor del rendimiento agrícola adicional. En términos contemporáneos, Von Thünen sugería que el empleador debe añadir unidades de trabajo hasta que el ingreso marginal del producto del trabajo, el ingreso extra resultante de la mayor producción, sea igual al gasto de los salarios de contratar al trabajador. Además, Von Thünen comprendía que el producto marginal del último trabajador empleado es lo que establece el “salario natural” recibido por todos los trabajadores. Fue el suyo un sofisticado razonamiento económico que predijo las contribuciones posteriores de John Bates Clark y Alfred Marshall. Cuando llegue al análisis de estos economistas, se examinará más a fondo esta teoría.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique brevemente y exponga la importancia de cada uno de los siguientes conceptos y autores para la historia del pensamiento económico: Cournot, rendimiento total y marginal, duopolio, función de la reacción, Dupuit, utilidad marginal decreciente, curva del consumo, excedente del consumidor, discriminación del precio, Von Thünen, productividad marginal, Gossen.
2. Repase la lista de los principios más importantes del pensamiento marginalista discutidos en este capítulo y determine cuáles de ellos aplican a los escritos de Cournot.
3. Recuerde de su estudio anterior de economía, la prueba del ingreso total o los recibos totales para la elasticidad de la demanda. Con referencia a las dos gráficas de la figura 12-1, determine si la demanda es elástica o inelástica en las siguientes escalas de producción (a) escala de 0 a 200; (b) escala de 200 a 400. Explique sus respuestas.

4. Mediante una referencia específica al modelo de monopolio de Cournot (figura 12-1), explique por qué cada una de las siguientes declaraciones es errónea: (a) “El monopolista puro cobra el precio más alto que pueda obtener por unidad”; (b) “El monopolista puro busca aquel nivel de producción que maximiza su utilidad por unidad”; (c) “Sin importar sus costos de producción, un monopolista puro está seguro de obtener una utilidad económica.”
5. Trace una línea horizontal punteada en la figura 12-2 (el modelo de duopolio de Cournot) de tal manera que esté ligeramente arriba del eje horizontal y se extienda hasta la función de reacción m_2n_2 . ¿Cuál será el nivel de producción inicial (ventas) del propietario 2? Explique por qué. ¿Entonces cómo responderá el propietario 1? ¿Qué niveles de producción resultarán dadas las suposiciones de este modelo? Explique.
6. Retome el análisis de Dupuit de la utilidad para explicar por qué la cantidad de un producto demandado baja a medida que su precio sube, si todo lo demás es igual.
7. Cite varios productos que usted compra y que le proporcionan la *utilité relative* de Dupuit.
8. En la figura 12-1(a) (el modelo de monopolio de Cournot), identifique el área del excedente del consumidor cuando el precio es de 60 francos. Explique en qué forma la discriminación de precios (Dupuit) podría incrementar el ingreso total del monopolista por encima de 12 000 francos. Explique por qué los precios múltiples, más que el único precio de monopolio de 60 francos, podrían aumentar la utilidad total (suponga, como lo hizo Dupuit, que la curva de la demanda es la curva de la utilidad marginal).
9. Utilice los principios básicos de la teoría de la ubicación de Von Thünen para explicar por qué las plantas de concreto rápido están ubicadas en o cerca de las ciudades en donde se vende su producto, mientras que los editores de libros están ubicados lejos de donde se venden los libros.
10. ¿En qué forma, según Von Thünen, un terrateniente determina el número apropiado de trabajadores que debe contratar?
11. Utilice ejemplos separados de su propia elección para explicar cada una de las dos leyes de Gossen.

Lecturas selectas

Libros

- Black, R. D. C., A. W. Coats y C. D. W. Goodwin, editores. *The Marginal Revolution, Interpretation and Evaluation*. Durham, NC: Duke University Press, 1973.
- Blaug, Mark, editor. *Johann von Thünen, Augustin Cournot and Jules Dupuit*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- Cournot, Augustin. *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*. Traducido por Nathaniel T. Bacon. Nueva York: Macmillan, 1897, 1927. (Publicado originalmente en 1838.)
- Ekelund, Robert B. y Robert F. Hébert. *The Secret Origins of Modern Microeconomics: Dupuit and the Engineers*. Chicago: University of Chicago Press, 1999.

- Gossen, Herman H. *The Laws of Human Relations and the Rules of Human Action Derived Therefrom*. Traducido por Rudolph C. Blitz. Cambridge, MA: MIT Press, 1983. (Publicado originalmente en 1854.)
- Von Thünen, J. H. *The Isolated State*. Traducido por Carla Wartenberg y editado por Peter Hall. Tomo 1. Oxford: Pergamon Press, 1966.
- _____. *The Isolated State*. En *The Frontier Wage*, traducido por B. W. Dempsey. Tomo 2. Chicago: Loyola University Press, 1960.

Artículos en revistas

- Clark, Colin. "Von Thünen's Isolated State", *Oxford Economic Papers* 19 (noviembre de 1967) pp. 370-377.
- Dupuit, Jules. "On the Measurement of the Utility of Public Works", en *Readings in Welfare Economics*, editores Kenneth J. Arrow y Tibor Scitovsky. Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1969, pp. 255-283.
- Ekelund, Robert B., Jr. "Price Discrimination and Product Differentiation in Economic Theory: An Early Analysis", *Quarterly Journal of Economics* 84 (mayo de 1970), pp. 268-278.
- Fisher, Irving. "Cournot and Mathematical Economics", *Quarterly Journal of Economics* 12 (enero de 1898), pp. 119-138, 238-244.
- Liegh, Arthur H. "Von Thünen's Theory of Distribution and the Advent of Marginal Analysis", *Journal of Political Economy* 54 (diciembre de 1946), pp. 481-502.
- Theocharis, Reghinos D. "A Note on the Lag in the Recognition of Cournot's Contribution to Economic Analysis", *Canadian Journal of Economics* 23 (noviembre de 1990), pp. 923-933.

LA ESCUELA MARGINALISTA: JEVONS, MENDER, VON WIESER, Y VON BÖHM-BAWERK

Aunque Cournot, Dupuit, Von Thünen y Gossen proporcionaron análisis marginales que marcaron el camino, el marginalismo como una escuela del pensamiento económico más claramente definida se originó con W. Stanley Jevons en Inglaterra, Carl Menger en Austria y Léon Walras en Lausana, Suiza. Éste es otro interesante caso de nuevas ideas que surgen casi al mismo tiempo en diferentes lugares y con personas distintas, pero que tienen un origen común: un descontento con las antiguas teorías. Aquí se examinan las contribuciones de Jevons, Menger y de dos austriacos que siguieron las huellas de Menger. El análisis sobre Walras queda pendiente hasta el capítulo 18, que se enfoca en los creadores de la economía matemática.

WILLIAM STANLEY JEVONS

William Stanley Jevons (1835-1882) nació en Liverpool, Inglaterra. Pasó cinco años en Australia como aquilatador en la casa de moneda, en donde ganó lo suficiente para regresar a Inglaterra y continuar con sus estudios. Cuando no ganó un premio en economía política en el University College en Londres, se sintió decepcionado y amargado y atribuyó su fracaso al prejuicio de sus profesores en contra de las nuevas ideas que él proponía. Jevons publicó varios libros sobre lógica y se convirtió en profesor de lógica, economía política y filosofía, primero en Manchester y más adelante en el University College en Londres. Inventó una máquina de lógica, exhibida ante la Royal Society en 1870, que produce mecánicamente la conclusión a partir de cualquier serie determinada de premisas; también fue famoso como historiador de ciencias e hizo notables contribuciones al desarrollo de los números índices. Jevons era extremadamente introvertido y no ejerció una gran influencia sobre sus compañeros inmediatos o sus alumnos. A la edad de cuarenta y siete años murió ahogado mientras nadaba.

Jevons y la teoría del valor

Jevons llamaba a Ricardo “ese hombre capaz, pero obstinado” que “desvió el carro de la ciencia económica hacia una línea errónea”. También creía que Mill empujaba todavía más el carro hacia la confusión. El análisis económico presentado por Senior era mucho más del gusto de Jevons.

En la primera página de *The Theory of Political Economy*, publicado en 1871, Jevons manifestó:

Mis repetidas reflexiones e indagaciones me han guiado hacia la teoría, un tanto novedosa, de que *el valor depende totalmente de la utilidad*. Las opiniones prevalecientes afirman que el trabajo, más que la utilidad, es el origen del valor; e incluso están aquellos que aseveran con toda claridad que el trabajo es la *causa* del valor. Yo demuestro, por el contrario, que sólo debemos investigar con cuidado las leyes naturales de la variación de la utilidad, como algo que depende de las cantidades en nuestra posesión, con el fin de llegar a una teoría satisfactoria del intercambio, del cual las leyes ordinarias de la oferta y la demanda son una consecuencia necesaria. Esta teoría está en armonía con los hechos y, siempre que hay una razón aparente para la creencia de que el trabajo es la causa del valor, obtenemos una explicación de la razón. A menudo se encuentra que el trabajo determina el valor, pero sólo en una forma indirecta, ya que varía el grado de utilidad del bien mediante un incremento o una limitación de la oferta.¹

A diferencia de Ricardo, que decía que las perlas tienen un valor porque las personas necesitan zambullirse para buscarlas, Jevons afirma que las perlas tienen un valor porque los compradores obtienen una utilidad de ellas, y las personas se zambullen para buscar perlas porque tienen ese valor. El nivel específico de utilidad asociado con las perlas depende del número de ellas que las personas poseen.

Por consiguiente, para explicar la teoría del valor de Jevons hay que empezar con su teoría de la ley de la utilidad marginal decreciente, para seguir después con sus nociones de la conducta racional del consumidor, del intercambio individual y del mercado, y de la cantidad óptima de trabajo.

La teoría de la utilidad marginal decreciente. La teoría de Jevons de la utilidad marginal decreciente es similar a las ideas anteriores de Gossen (“El pasado como un prólogo” 12-1) y de Dupuit. Jevons decía que la utilidad no se puede medir directamente, por lo menos con las herramientas disponibles. Ese placer o satisfacción subjetivos se calculan sólo mediante la observación de la conducta y la consideración de las preferencias humanas. También rechazaba cualquier intento de comparar la intensidad de los placeres y los dolores entre diferentes personas.² Un solo individuo *puede* comparar las utilidades de unidades sucesivas de un solo bien, decía, y *puede* comparar las utilidades *marginales* de varios bienes. En lo que concierne a las primeras, Jevons sugería utilizar el análisis gráfico para ilustrar su “ley de la variación del grado final de utilidad de un bien”. En la figura 13-1 se muestra una versión contemporánea de su exposición.

La gráfica superior en la figura 13-1 mide la utilidad total en el eje vertical y la cantidad de un bien particular, el bien X, en el eje horizontal. La utilidad total, *TU*, aumenta a medida que se consume una mayor cantidad del bien X. Sin embargo, observe que, a medida que se consume una mayor cantidad del bien X, la utilidad total se incrementa a un *índice decreciente*. Cada unidad sucesiva de X le añade a la utilidad total menos de lo que le añadió la unidad anterior.

¹ William Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*. Tercera edición, Londres, Macmillan, 1888, pp. 1-2. [Publicado originalmente en 1871.]

² Sin embargo, Jevons era contradictorio sobre este punto. Más adelante en su libro comparaba las utilidades entre diferentes personas. De manera más específica, extendía el principio de la utilidad marginal decreciente al dinero y ofrecía una justificación teórica para el argumento de que la redistribución del ingreso de los ricos a los pobres incrementa la felicidad total.

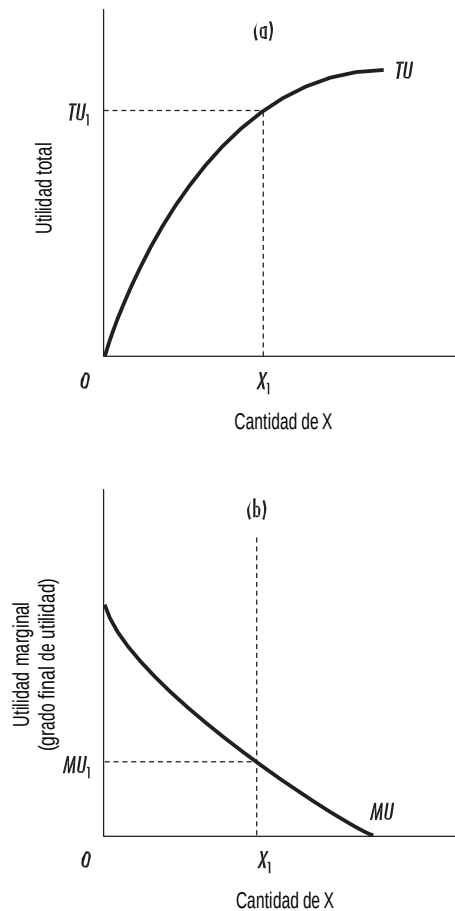


Figura 13-1 La ley de la utilidad marginal decreciente de Jevons

La utilidad total que recibe un consumidor de cada cantidad del bien X se muestra por TU en la gráfica superior. La gráfica inferior muestra la utilidad marginal (MU), o el cambio en la utilidad total, a medida que se añade cada unidad del bien. La utilidad marginal, que es el equivalente del grado final de utilidad de Jevons, disminuye a medida que se consume una mayor cantidad del bien X . La utilidad total de la cantidad X_1 es TU_1 ; la utilidad marginal de la unidad X_1 es MU_1 .

En la gráfica inferior de la figura, el eje vertical mide el *cambio* en la utilidad total, o utilidad marginal, MU . La utilidad marginal, equivalente al “grado final de utilidad [...] varía con la cantidad [del] bien y por último disminuye a medida que se incrementa esa cantidad. No podemos mencionar ningún bien que sigamos deseando con la misma intensidad, cualquiera que sea la cantidad que utilizamos o que está en nuestra posesión”. Si la persona que tiene la curva de la utilidad marginal en la figura 13-1 decide comprar X_1 unidades del bien, decía Jevons, entonces la utilidad total sería TU_1 y el grado final de utilidad (utilidad marginal) sería MU_1 . La utilidad marginal en la gráfica inferior se encuentra con el trazo de la pendiente de TU (gráfica superior) en cada uno de sus puntos.

Muy rara vez necesitaremos considerar el grado de utilidad, excepto en lo que concierne al último incremento que se ha consumido o, lo que viene a ser lo mismo, al siguiente

incremento que está a punto de consumirse. Por consiguiente, utilizaré comúnmente la expresión *grado final de utilidad* como si significara el grado de utilidad de la última adición, o de la siguiente adición posible de una cantidad muy pequeña, o infinitamente pequeña, a las existencias actuales.³

La ley de la utilidad marginal decreciente de Jevons resuelve la paradoja del agua y los diamantes que tantos dolores de cabeza ocasionó a los economistas clásicos. Adam Smith creía que la utilidad no tenía nada que hacer en relación con la magnitud del valor de intercambio, porque el agua es más útil que los diamantes, en tanto que los diamantes son más valiosos que el agua. El principio de la utilidad marginal decreciente revela que mientras la utilidad *total* del agua es mayor que la utilidad total de los diamantes, el “grado final de utilidad” o utilidad *marginal* de los diamantes es mucho mayor que la utilidad marginal del agua. Es posible tener toda el agua del mundo y ningún diamante, pero siempre se tendrá un diamante adicional y nunca una unidad adicional de agua, dada la abundante existencia de ésta.

Elección racional: la regla equimarginal. Jevons empleaba su noción de la utilidad final (utilidad marginal) para formalizar una teoría general de la elección racional.

Digamos que s son las existencias totales de algún bien y que ese bien puede tener dos empleos diferentes [“la cebada se puede utilizar ya sea para hacer cerveza, licores, pan, o para alimentar al ganado”]. Entonces podemos representar las dos cantidades apropiadas para esas utilidades por x_1 y y_1 , a condición de que $x_1 + y_1 = s$. Podemos concebir a la persona como si consumiera pequeñas cantidades del bien; pero está la inevitable tendencia de la naturaleza humana a elegir aquel curso que parece ofrecer la mayor ventaja en ese momento. De allí que, cuando la persona se sigue sintiendo satisfecha con la distribución que ha hecho, de ello se sigue que [...] un incremento del bien produciría exactamente la misma utilidad en una utilización como en otra [...] En otras palabras, vemos que los *grados finales de utilidades* [utilidades marginales] son iguales en las dos utilidades.⁴

El lector debe observar que en este caso el precio de los dos bienes es el mismo, sin importar el uso. Por tanto, el ejemplo de Jevons es simplemente un caso especial de la segunda ley de Gossen. El consumidor que desea maximizar la utilidad asignará el dinero del ingreso de tal forma que la utilidad marginal del último dólar gastado en todos los bienes sea igual. En términos matemáticos, se expresa como: $MU_x/P_x = MU_y/P_y \dots = MU_n/P_n$. Aquí es importante el papel de la utilidad marginal decreciente. Si la razón de la utilidad marginal de X con su precio es mayor que la de otros bienes, entonces el consumidor racional comprará más de X y menos de otros bienes. A medida que se obtiene más de X , su utilidad marginal disminuye; conforme se consumen menos unidades de bienes como Y y Z , su utilidad marginal aumenta. A la larga, las razones de las utilidades marginales con los respectivos precios de los bienes se igualan y se maximiza la utilidad total del consumidor.

Teoría del intercambio. Jevons también utilizó su principio de la maximización de la utilidad para explicar las ganancias del intercambio. Suponga que una parte (“la parte comercial”) sólo tiene maíz y la otra sólo tiene carne de res. ¿En qué forma ese intercambio beneficiará a cada una de ellas y en qué punto cesará el intercambio?

³ Jevons, *The Theory Political Economy*, op. cit., p. 51.

⁴ *Ibidem*, pp. 59-60.

Una vez más, aquí entra en juego la regla equimarginal. Debido a que la parte A sólo tiene carne de res, la razón de la utilidad marginal de la carne de res con su precio será baja, mientras que la razón de la utilidad marginal del maíz con su precio será alta. La regla equimarginal sugiere correctamente que la parte A se beneficiará con la obtención de maíz y la renuncia a la carne de res. Una situación similar existe para la parte B. La utilidad perdida al sacrificar el maíz será menor que la ganancia en la utilidad de la carne de res obtenida.

¿En qué punto cesará el comercio? La respuesta, decía Jevons, es el punto en el cual ya no existen posibilidades para las ganancias de la utilidad debidas al intercambio. De manera más específica, el comercio cesará cuando, en el margen, una libra de carne de res tenga tanta utilidad como, por ejemplo, 10 libras de maíz y se intercambie por 10 libras de maíz en el mercado. Es decir, si el precio de una libra de bistec es diez veces mayor que el precio de una libra de maíz (por ejemplo, \$10 frente a \$1), cada persona consumirá ambos bienes hasta el punto en donde la carne tiene 10 veces más utilidad marginal que la libra de maíz (por ejemplo, 100 frente a 10 unidades de utilidad marginal). O en su expresión algebraica, el intercambio cesará cuando la razón de las utilidades marginales de los dos bienes, según la ve cada parte comerciante, iguale a la razón de los precios (por ejemplo, $100/10 = \$10/\$1$).

Jevons sobre el trabajo. Aquí conviene recordar que Jevons consideraba que la utilidad es el factor determinante del valor de intercambio. En alguna parte en sus *Principles* formuló su idea de esta manera:

El costo de la producción determina la oferta.
La oferta determina el grado final de utilidad.
El grado final de utilidad determina el valor.⁵

¿Por qué, entonces, el costo de la producción no determina el valor? Jevons, al refutar la teoría del valor del trabajo, argumentaba que el trabajo no puede ser el regulador del valor, debido a que el trabajo mismo tiene un valor desigual; difiere infinitamente en la calidad y la eficiencia. “Considero que el trabajo es *esencialmente variable, de manera que su valor se debe determinar por el valor del producto, no el valor del producto por el del trabajo.*”

El trabajo mismo es un costo psicológico subjetivo, un “doloroso esfuerzo”. El problema de la economía es “satisfacer nuestros deseos con la menor suma posible de trabajo”. Para lograrlo, el trabajador debe comparar el dolor del trabajo con el placer de las ganancias.

Jevons presentó gráficamente su teoría de la cantidad óptima de trabajo como se muestra en la figura 13-2. La línea OX representa la cantidad potencial del producto que el trabajador puede ganar en un día de trabajo, dado algún índice de salario por hora. La altura de los puntos arriba de la línea OX mide el placer (utilidad); los puntos debajo de ella miden el dolor (desutilidad). Por lo común, al principio de la jornada de trabajo la labor es más tediosa que cuando ya ha avanzado el día, momento en que el trabajador se ha ajustado a ella. Por consiguiente, no hay ni placer ni dolor en los puntos b y c en la curva MDU_w (desutilidad marginal del trabajo) y hay un placer real derivado del trabajo, independientemente de las ganancias, entre esos

⁵ Jevons, *Political Economy*, p. 166.

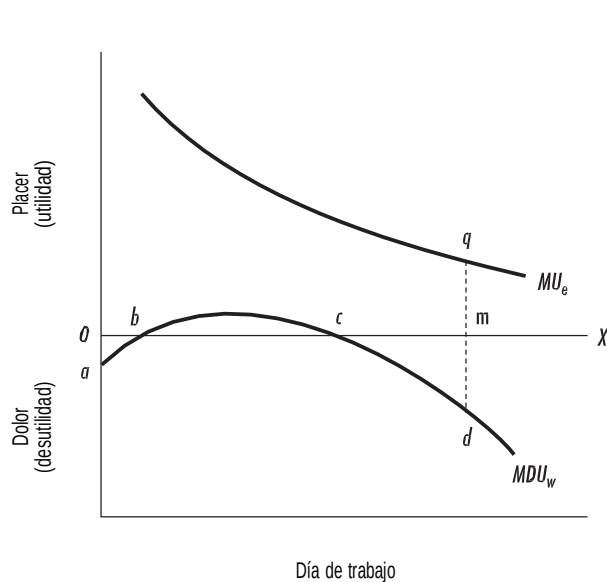


Figura 13-2 El equilibrio de Jevons entre el dolor del trabajo y el placer de las ganancias

Jevons teorizaba que el trabajador compara la utilidad marginal de las ganancias del trabajo (MU_e) con la desutilidad marginal del trabajo (MDU_w). La cantidad óptima de trabajo se muestra por m , en donde la utilidad marginal de las ganancias, qm , es igual a la desutilidad marginal del trabajo, dm .

dos puntos. Sin embargo, más allá de c se incrementa el dolor (desutilidad marginal) del trabajo adicional.

La utilidad marginal del producto o, de manera más apropiada, la utilidad marginal de las ganancias, se muestra en MU_e (utilidad marginal de las ganancias). Su pendiente descendente refleja la ley de la utilidad marginal decreciente. En m , en donde qm es igual a dm , el placer obtenido de las ganancias asociadas con la última unidad de trabajo es exactamente igual al dolor del trabajo soportado ($MU_e = MDU_w$). El trabajador elegirá trabajar y ganar una cantidad representada por el punto m debido a que, como se ve en las dos curvas, las horas de trabajo más allá de m resultarán en una desutilidad del trabajo mayor que la ganancia en la utilidad de las ganancias adicionales. Hay que confirmar que m es la cantidad óptima de trabajo de esta persona con el escrutinio de los puntos que no son de m a lo largo de OX . En este sentido Jevons le añadió cierto realismo a su exposición al señalar que “no siempre es posible graduar la [duración del día de trabajo] al gusto del trabajador”.

Aquí se impone una recapitulación sobre el pensamiento de Jevons. Él creía que la utilidad marginal es el factor determinante del valor de intercambio. Un cambio en el valor de intercambio resulta de factores tales como una variación en las preferencias de las personas en lo que concierne a los bienes. Cuando cambia el valor de intercambio, también se modifica el valor del trabajo utilizado para producir los bienes. A su vez, los cambios en el valor del trabajo (índices de salarios) modifican

la cantidad óptima de trabajo según lo consideran los trabajadores en varias industrias. Por consiguiente, preguntaba Jevons, ¿cómo se puede decir que el tiempo de trabajo es la causa, o incluso la medida del valor de intercambio? Más bien, el valor de una hora de trabajo se determina por el grado final de utilidad del producto.

Otros temas que Jevons abordó

Jevons expuso además varios temas que merecen una discusión. En primer lugar, aun cuando no desarrolló totalmente una teoría general de la distribución con base en la productividad marginal y tampoco explicó en forma adecuada la ley de los rendimientos decrecientes conforme a la cual se podría desarrollar una teoría de la distribución, sí comprendía los rudimentos de ambas ideas. Las sucesivas unidades de inversión de capital, decía, son menos productivas que las precedentes. Dado un número fijo de trabajadores en una industria, la cantidad de capital empleado determinaría la producción por unidad de capital. Esta producción, decía Jevons, determinaría el pago de interés al capital. El interés, decía, es uno de los tres componentes de la utilidad; los otros dos son los salarios de la superintendencia y el seguro contra riesgos.

En segundo, Jevons contribuyó a la teoría de los seguros y las apuestas. Como se detalla en “El pasado como un prólogo” 13-1, utilizó su teoría de la utilidad marginal decreciente del dinero para mostrar que las apuestas en un juego limpio no pagan.

En tercer lugar, los ciclos de negocios atrajeron la atención de Jevons. Afirmó que el ciclo de las manchas solares influye en el clima, lo que afecta el volumen de las cosechas. Las grandes cosechas ocurren cuando las manchas solares están en su mínimo y los precios bajos resultantes de los productos agrícolas estimulan a la economía. Los efectos se pueden manifestar a nivel internacional: una cosecha grande y alimentos a precio bajo en la India proporcionarán, a quienes ganan un salario, un excedente de ingreso que podrán gastar en ropa, lo que suscita la prosperidad para las fábricas de algodón de Manchester. Esta teoría de la influencia de las manchas solares en el ciclo de negocios, por supuesto, no resistió las pruebas empíricas y a menudo se cita como un buen ejemplo del error de razonamiento de *post hoc, ergo propter hoc* (“después de esto, por consiguiente debido a esto”).

En cuarto lugar, como ya se mencionó, Jevons hizo una gran contribución al desarrollo de los números índice. Fue el pionero de un método para elaborar un índice general de precios que proporcionaría información sobre el grado de inflación o deflación de un periodo al siguiente. Después aplicó dicho método para elaborar un índice general de precios, así como índices de precios para las clases individuales de bienes.

Jevons y la política pública

Jevons estaba a favor de los museos, conciertos, bibliotecas y educación gratuitos. Creía que el trabajo de los niños debería estar restringido por la ley y que se deberían regular las condiciones de salud y seguridad en las fábricas. Aprobaba los sindicatos como sociedades de beneficio o amistosas, debido a que sus funciones de seguridad reducen la necesidad de la asistencia pública. Pero los sindicatos deben dejar el índice de salarios a la operación de las leyes naturales. Si obtienen incrementos en los salarios, es a costa de otros trabajadores o de la población en general, ya que dichos incrementos aumentan los precios. “El supuesto conflicto del trabajo con el capital es un engaño. El conflicto real es entre los productores y los consumidores.”

Remítase a
13-1
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

13-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Jevons: ¿las apuestas son racionales?

El juego por dinero ha tenido una gran fascinación para las personas desde la antigüedad. Hoy día millones de jugadores atestan los casinos en Las Vegas, Reno, Atlantic City y otras mecas del juego. Incluso el gobierno realiza apuestas: las personas gastan más de \$40 000 millones al año en boletos de la lotería estatal en Estados Unidos.

En 1871 William S. Jevons utilizó su teoría de la utilidad marginal decreciente para demostrar que el juego por dinero en juegos limpios no es económico. Un juego limpio es uno con un valor neto esperado de cero. Un ejemplo es un juego en donde una apuesta de \$1 proporciona un .00001 por ciento de probabilidades de ganar \$100 000. El valor esperado del premio de \$100 000 es \$1, que se obtiene al multiplicar la cantidad del premio por la probabilidad de ganarlo. Es decir, $\$1 = .00001(\$100\ 000)$. Este \$1 *más* de valor esperado del premio es igual al valor esperado de *menos* \$1 de la apuesta, lo que hace que el valor neto esperado del juego sea cero.

Para propósitos del análisis, Jevons suponía que las personas no le atribuyen un placer a las apuestas, excepto para ganar, y que el dinero está sujeto a la ley de la utilidad marginal decreciente. Conforme a esas suposiciones, el premio potencial de un juego limpio tiene un valor esperado de utilidad menor que la cantidad del dinero apostado. En el ejemplo previo, la utilidad marginal del dólar número 99 999, 99 998 (etcétera) ganado es menor que la utilidad marginal del primer dólar apostado. Aun cuando es un juego limpio *monetario*, no es un juego limpio de *utilidad*. El valor esperado de utilidad del premio es alguna cantidad menor que la apuesta.

Si las apuestas en un juego limpio son irracionales, entonces jugar a la ruleta, al veintiuno o en las máquinas de juego, o comprar billetes de lotería y apostar a los caballos parecería ser todavía menos racional. Ninguno de esos juegos tiene probabilidades suficientemente altas de ganar para que sea un juego limpio y, sin embargo, las personas continúan jugándolos.

La participación de utilidades es preferible a los esfuerzos sindicales por incrementar los salarios y los trabajadores deben ahorrar para mejorar su condición.

Jevons se oponía a la regulación de las horas de trabajo de los hombres adultos. Abogaba por la exclusión de las madres con hijos en edad preescolar de las fábricas y talleres, en beneficio de sus hijos. Pero deploraba los hospitales gratuitos y las obras médicas caritativas, debido a que “fomentan en las clases más pobres una dependencia respecto de las clases más acaudaladas en lo que concierne a aquellos requerimientos ordinarios de la vida que deberían conducir a que ellas mismas se los proporcionen”. Se oponía a las medidas de conservación del gobierno para controlar el desperdicio de carbón, ya que esas formas de interferencia “quebrantan los principios de la libertad industrial, a cuyo reconocimiento, desde la época de Adam Smith, atribuimos gran parte de nuestro éxito”.

Dos explicaciones complementarias confirman al economista la perspectiva de que la mayoría de los juegos por dinero son una conducta racional. En primer lugar, muchas personas obtienen una utilidad de las apuestas sin importar las ganancias esperadas. Jevons reconocía que, en oposición a la teoría, el hecho mismo de jugar proporciona una utilidad, así como lo hace la asistencia a un evento deportivo, un concierto o al cine. Para los jugadores, la utilidad de ser parte de la acción aumenta la utilidad marginal positiva, pero en disminución, del dinero de las ganancias potenciales. Ellos *sí* actúan racionalmente: sus ganancias esperadas en utilidad (jugar *más* las ganancias potenciales) exceden a la utilidad negativa de sus apuestas.

En 1948 Milton Friedman (capítulo 24) y L. J. Savage, en un importante artículo, ofrecieron una segunda explicación del porqué algunas personas apuestan.* Esos economistas desafiaron la suposición de Jevons de que la utilidad marginal del dinero disminuye a lo largo de todas las gamas del ingreso de dinero. La hipótesis Friedman-Savage es que la utilidad marginal del dinero disminuye a lo largo de gamas bajas de ingreso de dinero, se incrementa en las más altas y después, a la larga, baja. Para muchas personas la creciente gama de la utilidad marginal del ingreso de dinero significa que los dólares de las “grandes ganancias” (que aumentan considerablemente los estándares de vida) tienen una utilidad marginal mayor que los dólares apostados. Cuando las probabilidades de ganar son bajas, un pequeño apostador proporciona la oportunidad para una ganancia grande. Debido a que los dólares ganados en los juegos limpios proporcionan más utilidad marginal que los dólares apostados, el valor esperado de la utilidad del premio excede al costo de utilidad del apostador. Por consiguiente, las personas que experimentan una creciente utilidad marginal del ingreso de dinero participarán racionalmente en los juegos limpios. También lo harán en los juegos menos limpios, como las loterías, si la utilidad marginal de su dinero aumenta con la suficiente rapidez como para compensar esas apuestas modestas.

* Milton Friedman y L. J. Savage, “The Utility Analysis of Choices Involving Risk”, *Journal of Political Economy* 41 (agosto de 1948), pp. 279-304.

CARL MENDER

Carl Menger (1840-1921), hijo de un abogado, nació en Galicia, estudió en las universidades de Viena y Praga, y recibió su doctorado en la Universidad de Cracovia. Como profesor en la Universidad de Viena, Menger publicó su tratado que abrió brecha: *Principles of Economics*. Este libro apareció en 1871, el mismo año en que se publicó la principal obra de Jevons. La meta a largo plazo de Menger era producir un trabajo sistemático en economía y un tratado muy completo sobre la índole y los métodos de las ciencias sociales. Su interés y el alcance de sus proyectos crecieron y en 1903 renunció a su profesorado para dedicarse por completo a su trabajo. Durante las tres últimas décadas de su larga vida publicó muy poco, debido a que se sentía insatisfecho con sus escritos. A su muerte dejó voluminosos manuscritos fragmentados y desordenados.

Tabla 13-1
El concepto de Menger de la utilidad marginal decreciente

Unidad consumida	GRADO DE SATISFACCIÓN MARGINAL									
	I	(Alimentos)				(Tabaco)				
		II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
1a.	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
2a.	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
3a.	8	7	6	5	4	3	2	1	0	
4a.	7	6	5	4	3	2	1	0		
5a.	6	5	4	3	2	1	0			
6a.	5	4	3	2	1	0				
7a.	4	3	2	1	0					
8a.	3	2	1	0						
9a.	2	1	0							
10a.	1	0								
11a.	0									

El impacto inmediato y ulterior de Menger sobre la economía fue perdurable. Varios de los economistas posteriores, conocidos colectivamente como *la escuela austriaca*, defendieron y ampliaron sus principios. En esta sección se presenta a Friedrich von Wieser y Eugen von Böhm-Bawerk, dos de los primeros miembros más prominentes de esta escuela. Los miembros posteriores de este grupo incluyen a economistas tan notables como Ludwig von Mises, Joseph Schumpeter y Friedrich von Hayek. Dos de las contribuciones más significativas de Menger fueron sus teorías del valor y de la imputación.

La teoría del valor de Menger

Lo mismo que Jevons, Menger sustentó su teoría del valor en el concepto de la utilidad. Sin embargo, a diferencia de Jevons, deliberadamente no utilizó las matemáticas en la formulación de su teoría y evitó desarrollarla sobre una base benthamita. Su exposición de la utilidad marginal decreciente y del equilibrio de las utilidades marginales incluía un ejemplo que se reproduce aquí como la tabla 13-1, que muestra los valores hipotéticos de la utilidad marginal para varios números de unidades de 10 bienes, o clases de bienes (I al X). Las cifras a lo largo de cada columna representan las adiciones sucesivas a la satisfacción total que resulta del creciente consumo del bien designado. Por ejemplo, el artículo de consumo más importante es el alimento y se supone que la primera unidad de alimento consumido tiene una utilidad de 10, como se muestra en la columna I. Si se consumió una segunda unidad de alimento el mismo día, su utilidad sería nueve. Con 10 unidades de alimento disponible, la última unidad proporcionaría una satisfacción de uno. Observe que en la columna I una undécima unidad de alimento no le añade nada a la utilidad total de esta persona.

El tabaco, que se necesita con menos urgencia, se muestra en la columna V. La primera unidad consumida proporciona una satisfacción de sólo 6 y, más allá de 6 unidades, niveles de consumo más altos no incrementan la utilidad. Si un individuo

obtuvo 4 unidades de alimento, la utilidad por unidad de esa persona disminuiría de 10 a 7. Entonces se encontraría con que una quinta unidad de alimento le ofrecería la misma satisfacción (6) que la primera unidad de tabaco (también 6). Suponga que esta persona desea gastar \$10 y que las unidades de los bienes cuestan \$1 por unidad. ¿Cómo se asignarían los \$10? Debe recordar el análisis previo de la regla equimarginal para confirmar que la respuesta es 4 unidades de I, 3 unidades de II, 2 unidades de III y una unidad de IV. Con esta combinación se gastarán los 10 dólares y las razones de utilidad marginal/precio para cada artículo será de $\frac{7}{\$1}$.

Una suposición implícita en la tabla de Menger es que cada unidad de cada bien representa el mismo gasto de dinero, de esfuerzo o de sacrificio (\$1 en el ejemplo). De lo contrario, si una unidad de tabaco se pudiera obtener con \$0.10 o 5 minutos de trabajo, mientras que una unidad de alimento requiriera \$1 o 50 minutos de trabajo, la primera unidad de tabaco sería más deseable ($\frac{6}{\$0.10}$) incluso que la primera unidad de alimento ($\frac{10}{\$1}$).

Otra suposición implícita de Menger es que el individuo que economiza califica la satisfacción no sólo en dirección ordinal, sino también cardinal. La calificación *ordinal* permite decir que el primer dólar gastado en alimento en cualquier día proporciona más satisfacción que el segundo dólar gastado en alimento, o bien el primer dólar gastado en cualquier otra cosa representada en la tabla. Ésta es una declaración *relativa* que indica que un artículo tiene una calificación más o menos alta que otros en términos del valor. Respecto de los valores *cardinales*, el primer dólar gastado en alimento proporciona exactamente el doble de utilidad que el sexto dólar gastado en alimento, o bien, el segundo dólar gastado en tabaco. La validez de esas comparaciones tan precisas es, por supuesto, dudosa. Los economistas posteriores sustituían la utilidad ordinal por la cardinal en el desarrollo de sus teorías de la elección racional del consumidor.

Menger obtuvo una conclusión interesante de su tabla. Suponga que un individuo sólo se pudiera permitir 7 unidades de alimento. Entonces ese individuo sólo podría satisfacer aquellos deseos de alimento cuya importancia varía de 10 a 4 unidades de utilidad marginal. Los otros deseos de alimento, con una importancia variable de 3 a 1, seguirían insatisfechos. ¿Entonces cuál sería la utilidad de las 7 unidades de alimento para esa persona? Jevons sumaría las utilidades marginales de cada unidad, desde la primera hasta la séptima para obtener una respuesta de 49 ($10 + 9 + 8 + 7 + 6 + 5 + 4$). Sin embargo, la respuesta de Menger sería 28 (4×7), la utilidad marginal de la última unidad multiplicada por el número de unidades. ¿Por qué? Menger respondía que todas las unidades son iguales; por tanto, cada una tiene la misma utilidad que la unidad marginal. Si una persona sólo tuviera una unidad de alimento al día, su estado de casi inanición le atribuiría una utilidad más alta a esa unidad. Pero si esa persona tuviera siete unidades, ninguna unidad individual de alimento le proporcionaría más satisfacción de la que le proporcionaría la unidad marginal.

De manera que Menger igualaba el valor de intercambio con la utilidad *total*, a diferencia de Jevons, que igualaba el valor de intercambio con la utilidad marginal. Jevons habría dicho que en la columna I de la tabla 13-1, 10 unidades de alimento tienen una utilidad total mayor que 5 unidades, pero que la décima unidad tiene una utilidad marginal menor que la quinta unidad. De manera similar, una cosecha grande de trigo ofrece más utilidad total que una pequeña cosecha de trigo, incluso si la más grande se vende por menos dinero. Por otra parte, según Menger, 5 unidades

de alimento proporcionan más satisfacción para el individuo ($6 \times 5 = 30$) que 10 unidades ($1 \times 10 = 10$). De manera que Menger diría que una pequeña cosecha de trigo puede ser más satisfactoria para los consumidores que una grande. Ése sería el caso cuando la más pequeña se vende por más dinero que la grande, debido a que la utilidad marginal de la cosecha más grande es muy baja. De las dos formulaciones, los economistas contemporáneos aceptan la perspectiva de Jevons sobre este tema.

La medida del valor, decía Menger, es totalmente subjetiva. Por consiguiente, un bien puede tener un valor mayor para un individuo, poco valor para otro y ningún valor para un tercero; depende de las preferencias de los tres individuos y de las cantidades de ingreso disponibles para cada uno. De manera que, no sólo la naturaleza del valor, sino también la medida del valor, son subjetivas. El valor no tiene nada que ver con el costo de producción.

El valor que un individuo que economiza le atribuye a un bien es igual a la importancia de la satisfacción particular, que depende de que solicite el bien. No hay una conexión necesaria ni directa entre el valor de un bien y si, o en qué cantidades, el trabajo y otros bienes de un orden más alto se aplicaron a su producción. Un bien no económico (por ejemplo, una cantidad de madera en una selva virgen) no tiene un valor para los hombres porque se hayan aplicado grandes cantidades de trabajo o de otros bienes económicos en su producción. No importa si un brillante se encontró accidentalmente o si se obtuvo de una mina de diamantes con el empleo de mil días de trabajo; eso no tiene ninguna importancia para determinar su valor. En general, en la vida práctica nadie quiere conocer la historia del origen de un bien al estimar su valor, sino que sólo considera los servicios que le prestará ese bien y de lo que tendría que prescindir si no lo tuviera a su disposición. Los bienes en los que se ha gastado mucho trabajo a menudo no tienen ningún valor, mientras que otros, en los que se ha gastado muy poco o ningún trabajo, tienen un valor muy alto. Los bienes en los cuales se gastó mucho trabajo y otros en los que se gastó muy poco o ningún trabajo a menudo tienen un valor igual para los hombres que economizan. Por consiguiente, las cantidades de trabajo o de otros medios de producción aplicados a su producción no pueden ser los factores determinantes en el valor de ese bien.⁶

La base del valor de intercambio, decía Menger, es la diferencia en las valuaciones subjetivas de los mismos bienes que hacen diferentes individuos. Negaba la máxima de Smith de que el valor de intercambio se debe a la propensión al trueque, al comercio y al intercambio de una cosa por otra, de que el comercio es un fin en sí debido a que es agradable. En vez de eso, Menger argumentaba que el comercio se lleva a cabo para incrementar las satisfacciones disfrutadas por las partes en el intercambio. El comercio incrementa la utilidad total de ambos comerciantes. “El principio que lleva a los hombres al intercambio es el mismo principio que los guía en su actividad económica como un todo; es el esfuerzo para asegurar la máxima satisfacción posible de sus necesidades.”

La teoría de la imputación

Menger originó la idea de la imputación en los factores de fijación de precios de la producción. Los marginalistas hacían hincapié en la importancia de la demanda del

⁶ Carl Menger, *Principles of Economics*. Traducido y editado por James Dingwall y Bert F. Hoselitz, Glencoe, IL, Free Press, 1950, pp. 146-147. [Publicado originalmente en 1871.] Reimpreso con autorización del Institute for Human Studies and the New York University Press.

consumidor, en especial en sus aspectos psicológicos subjetivos, para la fijación de precios. Los conceptos de utilidad total y utilidad marginal se refieren a los deseos del consumidor; por consiguiente, sólo aplican a los bienes y servicios para el consumidor. ¿Qué es lo que gobierna los precios de los bienes de “orden alto” utilizados en la producción, tales como maquinaria, materia prima, tierra, etcétera?

Menger, en su teoría de la imputación, afirmaba que esos bienes también le producen satisfacción a los consumidores, aun cuando sólo sea indirectamente, al ayudarlos a producir cosas que sí satisfacen directamente sus deseos. La utilidad marginal que obtienen los consumidores de un trozo de hierro está gobernada por la utilidad marginal del producto final que se hace con ese hierro, por ejemplo, un dedal; el hierro tiene una utilidad *imputada* a él por la utilidad del dedal. De manera que el principio de la utilidad marginal se extiende a toda el área de producción y distribución. Por ejemplo, la renta recibida por los terratenientes está gobernada por la utilidad de los productos que se cultivan en esa tierra. Los factores, o agentes de producción, son los valores de uso asignados que gobiernan a sus valores de intercambio. El valor presente de los medios de producción es igual al presunto valor (basado en la utilidad marginal) de los bienes para el consumidor que producirán, con dos deducciones: un margen restado “para el valor de los servicios de capital” (interés) y una recompensa para la actividad empresarial (utilidad).

La doctrina de la imputación fue un ataque a las teorías del trabajo y del costo real del valor. Menger decía que es un error de lo más fundamental argumentar que los bienes alcanzan un valor *por nosotros* porque en su producción se utilizaron bienes que tienen un valor *por nosotros*. Esta falsa doctrina, decía, no puede explicar el valor de los servicios de la tierra, el valor de los servicios del trabajo ni el valor de los servicios del capital. Por el contrario, el valor de los bienes utilizados en la producción debe estar determinado, sin excepción, por el presunto valor de los bienes para el consumidor que ayudan a producir. Menger negaba que el precio del trabajo común esté determinado por el costo de la subsistencia mínima para el trabajador y su familia. Los precios de los servicios de trabajo, lo mismo que los precios de todos los bienes, están gobernados por su valor. Y sus valores están gobernados “por la magnitud de la importancia de la satisfacción que se habría quedado insatisfecha si fuéramos incapaces de disponer de los servicios del trabajo”.

Conclusiones

Las contribuciones de Menger a la teoría de la microeconomía son impresionantes. Sus escritos abundan en numerosos discernimientos, además de los ya discutidos. Un ejemplo es su discusión del monopolio, que característicamente sugería varios conceptos importantes que otros desarrollaron más adelante.

El monopolista no opera totalmente sin restricciones al influir en el curso de los acontecimientos económicos. Como hemos visto, si el monopolista desea vender una cantidad particular del bien monopolizado, no puede fijar el precio a su voluntad. Y si fija el precio, no puede determinar al mismo tiempo la cantidad que venderá al precio que ha fijado... Pero lo que le ofrece una posición excepcional en la vida económica es el hecho de que, en cualquier caso determinado, tiene una elección entre decidir la cantidad de un bien monopolizado que va a vender, o su precio. Él mismo hace esa elección y sin tomar en cuenta a otros individuos que economizan, considera sólo su ventaja económica.

Sería totalmente erróneo suponer que el precio de un bien monopolizado siempre, o incluso en ocasiones, aumenta y disminuye en una proporción inversa exacta a las cantidades vendidas por el monopolista, o que existe una proporcionalidad similar entre los precios fijados por éste y la cantidad del bien monopolizado que se puede vender. Por ejemplo, si éste lleva al mercado 2 000 unidades del bien monopolizado, en vez de 1 000, el precio de una unidad no necesariamente bajará de seis florines, por ejemplo, a tres florines. Por el contrario, dependiendo de la situación económica, en un caso puede bajar sólo a cinco florines, por ejemplo, pero en otro hasta tan poco como dos florines.⁷

Esta cita indica que Menger tenía una buena comprensión de las ideas de las curvas de declive descendente de la demanda del mercado y de las diferentes elasticidades de la demanda.

El elogio dado aquí a Menger no pretende sugerir que su análisis económico estaba libre de serios errores y omisiones. Por ejemplo, no consideró en forma adecuada el papel de los crecientes costos marginales de la producción para ayudar a establecer los valores relativos de los bienes. Lo mismo que Jevons, parecía tan interesado en desaprobando la teoría del trabajo que erró en una forma similar a la de aquellos a quienes criticaba. Sin embargo, no puede haber la menor duda de que avanzó en el análisis económico lo suficiente como para asegurar su lugar de honor perdurable en la historia del pensamiento económico.

FRIEDRICH VON WIESER

Friedrich von Wieser (1851-1926), el segundo miembro del llamado *trío austriaco*, nació en Viena en el seno de una distinguida familia aristócrata, cuyos hijos por lo común ingresaban al servicio público. Estudió leyes en la Universidad de Viena y después de graduarse leyó el libro de Menger sobre economía. Las ideas contenidas en él lo cautivaron y a la vez lo inspiraron para estudiar economía. Después fue nombrado, con la ayuda de Menger, profesor de economía en la German University of Prague. Más adelante fue profesor en la Universidad de Viena y también ocupó puestos importantes en el gobierno austriaco, donde prestó sus servicios como ministro de comercio. Fue quien introdujo el término de *utilidad marginal* en el vocabulario económico, aun cuando Dupuit, Jevons y Menger habían desarrollado el concepto antes que él.

Valor de intercambio frente a valor natural

Friedrich von Wieser, fiel a la doctrina marginalista, decía que no hay un valor de intercambio “objetivo”, debido a que “sus raíces están asentadas en los estimados subjetivos de los individuos, agrupados para determinar el resultado”. Muy bien, pero se le podría preguntar si el precio ofrecido en el mercado refleja realmente la utilidad marginal para un bien: un millonario bien alimentado ofrece 20 dólares por un bistec por el que un mendigo hambriento no pagará más de \$1. ¿Pero cuál de esas dos personas asocia la mayor utilidad marginal con la cena? Friedrich von Wieser estaba totalmente consciente de esta clase de problemas.

Sin embargo, con el fin de evaluar el servicio del valor de intercambio en la vida económica, debemos recordar que no contiene exactamente los mismos elementos que el

⁷ *Ibidem*, pp. 211-213.

valor en la utilización en la economía autónoma. Este último simplemente depende de la utilidad; el primero es además dependiente del poder adquisitivo. El valor en la utilización mide la utilidad; el valor de intercambio mide una combinación de utilidad y poder adquisitivo.⁸

Por consiguiente, decía Von Wieser, los brillantes y el oro tienen un precio excepcionalmente alto porque son artículos de lujo, valuados y pagados conforme al poder adquisitivo de las clases más ricas. Los productos alimenticios más abundantes y el hierro tienen un precio bajo porque son bienes comunes, cuyos precios dependen del poder adquisitivo y de la valuación de los pobres.

La producción se ordena no sólo conforme a un simple deseo, sino también conforme a la riqueza. En vez de cosas que tendrían la mayor utilidad, se producen aquellas por las cuales se pagará más. Mientras más grandes son las diferencias en la riqueza, más impresionantes serán las anomalías en la producción. Proporcionará artículos de lujo para el extravagante y el glotón, mientras que permanecerá sorda a los deseos de los miserables y los pobres. Por consiguiente, la distribución de la riqueza es la que decide cómo funcionará la producción y la que induce al consumo de la clase que no es económica.⁹

Después Von Wieser introdujo el concepto de *valor natural* como la suma de las utilidades marginales de todos los bienes obtenidos.

En los bienes, el valor natural se calcula simplemente conforme a su utilidad marginal; en el valor de intercambio, conforme a una combinación de utilidad marginal y poder adquisitivo. En los primeros, los artículos de lujo se estiman mucho más bajos y los artículos de primera necesidad, comparativamente, mucho más altos que los últimos. El valor de intercambio, aun cuando se considera perfecto, es, si así podemos llamarlo, una caricatura del valor natural; altera la simetría económica agrandando lo pequeño y reduciendo lo grande.¹⁰

De esta distinción entre valor natural y valor de intercambio, Von Wieser sacó una conclusión que era más típicamente alemana que marginalista: en la economía hay cabida para una intervención limitada del gobierno, siempre que los dos tipos de valores difieran de forma significativa.

Las personas esperan algo mejor del gobierno. Sin embargo, esto no implica en lo más mínimo que la forma de empresa orientada a obtener una utilidad se deba rechazar totalmente. Se puede conservar, pero con el intento de obtener el rendimiento más alto de los negocios, pero debe ir unida, en una forma u otra, al intento de servir a los intereses del público. En particular, en lo que concierne a cualquier deseo considerable mientras que el poder de pagar es deficiente, el servicio se debe ofrecer a precios limitados, es decir, la valuación conforme al valor de intercambio se debe reemplazar con una valuación conforme al valor natural. Así surge la “empresa pública”.¹¹

⁸ Friedrich von Wieser, *Natural Value*. Traducido por Christian A. Malloch, Londres, Macmillan, 1893, p. 57. [Publicado originalmente en 1889.]

⁹ *Ibidem*, p. 58.

¹⁰ *Ibid.*, p. 62.

¹¹ *Ibid.*, p. 225.

Friedrich von Wieser afirmaba que la utilidad de cada unidad del mismo tipo de bienes es igual a la utilidad marginal de la última unidad, debido a que se puede considerar que una unidad cualquiera es la utilidad marginal. En situaciones en las cuales los deseos siguen siendo los mismos y la oferta se incrementa, la utilidad marginal debe bajar; ésta es la ley de la oferta de Von Wieser. Su ley de la demanda aparece cuando los deseos se incrementan y la oferta sigue siendo igual, entonces aumenta la utilidad marginal. Friedrich von Wieser estaba de acuerdo con Menger en que el valor total de un bien es su utilidad marginal multiplicada por el número de unidades disponibles. Esto produce la “paradoja del valor”. Cada unidad adicional de bienes trae consigo un incremento disminuido del valor. El valor y, por consiguiente la utilidad, son cero cuando no tenemos bienes, o cuando los bienes llegan a ser superabundantes. En algún punto, la utilidad marginal multiplicada por las unidades de bienes da un valor total disminuido. Aun cuando Von Wieser no lo manifestó, esto ocurre cuando la demanda se vuelve inelástica. Por consiguiente, ¿una oferta mayor de bienes es menos útil que una pequeña oferta en donde la demanda es inelástica, debido a que se venderá por una suma menor de dinero? ¿La superfluidad se debe convertir en un deseo y el deseo en un deseo mayor, con el fin de crear e incrementar el valor? “No”, replicó Von Wieser. El principio más elevado de toda la economía es la utilidad total (valor natural). Cuando el valor total y la utilidad total están en conflicto, la utilidad debe vencer. Sin embargo, confiaba en que las economías humanas se mueven casi totalmente en una gama en donde las crecientes ofertas de bienes incrementan tanto el valor total como la utilidad total; es decir, las demandas son elásticas. “En la mayoría de las cosas estamos tan lejos de tener una superfluidad que casi toda la multiplicación de bienes muestra un incremento correspondiente en el valor total” y “el valor es la forma en la cual se calcula la utilidad”. La libre competencia impide que los empresarios restrinjan la producción para incrementar significativamente los precios. Si los monopolios restringen la producción con el fin de aumentar los precios, entonces el gobierno debe intervenir, “pero esos casos son demasiado pocos para requerir una organización socialista de la sociedad”. El libre orden económico de la sociedad sólo necesita estar “complementado por una interferencia adecuada de parte de los gobiernos”. Continuó con lo siguiente:

Las hipótesis de la simple economía están tan formadas que requieren el dominio del interés general. Por consiguiente, se excluye una paradoja que surge en la oposición entre el poder personal y el interés social. Sin embargo, incluso en la economía más sencilla hay casos tan evidentes de esta clase que es probable que surja la semblanza de esa paradoja. Este misterio se resuelve más fácilmente si presuponemos el caso extremo en el cual un método de producción hace posible un incremento de las existencias hasta el punto de la superabundancia. Por ejemplo, vamos a suponer que al perforar un pozo artesiano o al descubrir un copioso manantial en la montaña, es posible proporcionarle a una ciudad agua pura en cantidades superabundantes. Si nos apegamos estrictamente al principio de la utilidad marginal, jamás se iniciaría una empresa así; una existencia superabundante de bienes gratuitos tiene una utilidad marginal de cero. ¿Pero esa consideración disuadirá al público de incurrir en gastos para una empresa así? Por supuesto que no. La empresa garantiza el mayor beneficio posible. El público obtendrá ese beneficio sin importar el hecho de que la utilidad que resulte no se puede calcular. Se verá que el cálculo conforme a la utilidad marginal no simplifica las cosas en este caso, como por lo común lo

hace en otros. Más bien nos descamina. De allí que se recurrirá al cálculo más complicado del beneficio total.

Ése es precisamente el estado de las cosas cuando examinamos todos los demás casos de una aparente paradoja. Siempre que el incremento en la demanda, calculado a la utilidad marginal, conduce a una expresión numérica baja [del valor total], el cálculo mediante la utilidad marginal deja de simplificarse y el plan de producción se debe trazar sobre la base de la utilidad total.

La utilidad marginal se puede utilizar como una base para los cálculos cuando las existencias más grandes todavía ofrecen un producto más grande. Es inaplicable cuando el producto es más pequeño. Los casos de la primera clase son totalmente demasiado generales; los últimos son excepcionales.¹²

Es decir, la empresa privada sirve a la sociedad sólo cuando la demanda para la producción de cada empresa es elástica. Y la demanda siempre será elástica en condiciones competitivas.

Costos de oportunidad

Von Wieser es famoso por la doctrina que llegó a llamarse el *principio del costo de oportunidad*, o el *concepto de costo alternativo*. Esta idea convertía al costo de producción en un costo psicológico subjetivo. El empresario que produce algo para un mercado renuncia a la oportunidad de producir y vender bienes alternativos.

Siempre que el hombre de negocios habla de incurrir en costos, tiene en mente la cantidad de medios productivos requeridos para lograr cierto fin, pero también surge la idea asociada de un sacrificio que requieren sus esfuerzos. ¿En qué consiste ese sacrificio? Por ejemplo, ¿cuál es el costo del productor de dedicar ciertas cantidades de hierro de su suministro a la fabricación de algún producto específico? El sacrificio consiste en la exclusión o la limitación de las posibilidades mediante las cuales se habrían podido producir otros productos si el material no se hubiera dedicado a un producto particular. Nuestra definición en una conexión anterior puso en claro que los costos de medios productivos son agentes productivos que están ampliamente dispersos y que tienen múltiples utilidades. Como tales, prometen un rendimiento rentable en muchas direcciones. Pero la elección de uno de ellos necesariamente implica una pérdida de todos los demás. Ése es el sacrificio que se predica en el concepto de los costos: los costos de producción de las cantidades de costos de medios productivos requeridos para un producto determinado y por consiguiente negados para otras utilidades. El hombre de negocios, al comparar las utilidades de un producto con sus costos, compara las dos masas de utilidad.¹³

Los economistas convienen en que el principio del costo de oportunidad tiene una amplia aplicabilidad en las cuestiones económicas. La producción de más automóviles puede significar menos casas. La construcción de una escuela puede significar renunciar a un hospital o a ciertos bienes para el consumidor o de inversión. La compra de una computadora personal puede significar el sacrificio de unas vacaciones familiares. Lograr más horas de descanso puede representar ganancias menores del trabajo. Los

Remítase a
13-2
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

¹² Friedrich von Wieser, *Social Economics*. Traducido por A. Ford Hinrichs, Nueva York, Adelphi, 1927, p. 128. [Publicado originalmente en 1914.]

¹³ *Ibidem*, pp. 99-100.

13-2 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Franklin y Bastiat sobre el costo de oportunidad

Se acredita a Friedrich von Wieser la acuñación del concepto *costo de oportunidad*, pero la idea fue expresada antes en los escritos tanto de Benjamin Franklin (1706-1790), como de Frédéric Bastiat (1801-1850). Franklin, el conocido inventor y estadista estadounidense, reconocía los costos de oportunidad en el empleo tanto del tiempo como del dinero.

Debemos recordar que el *tiempo* es dinero. Aquel que puede ganar diez chelines al día por su trabajo y se va al extranjero, o se sienta ocioso la mitad del día, aun cuando sólo gaste seis chelines durante su diversión o su ocio, no debería considerar que *ése* es el único gasto; en realidad ha gastado, o más bien ha tirado además seis chelines.

Recuerden, el *crédito* es dinero. Si un hombre deposita su dinero en mis manos después de que ha vencido, me paga el interés, o tanto como yo pueda ganar de eso durante ese tiempo. Esto equivale a una suma considerable cuando un hombre tiene un buen crédito y lo emplea bien.*

Bastiat fue un economista y periodista francés muy conocido por su estilo de redacción ingenioso y cautivador. Su noción del costo de oportunidad aparece en forma más prominente en su ensayo apropiadamente titulado *That Which Is Seen and That Which Is Not Seen*, en donde presenta muchos ejemplos de los costos (de oportunidad) no observados que ocurren tanto en la actividad económica pública como en la privada. Tal vez el más famoso de esos ejemplos es la *Parable of the Broken Window*, en donde refuta el argumento de que los acontecimientos destructivos son benéficos para la economía debido al comercio que crean.

¿Alguna vez ha sido testigo de la furia de ese serio ciudadano, James Goodfellow, cuando sucede que su incorregible hijo rompe una hoja de vidrio? Si ha presenciado ese espectáculo, ciertamente también debió observar que los espectadores, incluso si hay tantos como treinta de ellos, parecen convenir en

costos de oportunidad también están involucrados cuando un empresario considera sus costos de salario, interés y renta, debido a que esos factores se podrían ganar en otro empleo. Por consiguiente, este principio ayuda a aclarar los problemas básicos de economizar a los que se enfrentan los individuos, las empresas y las naciones. Sin embargo, no está muy claro que esta idea explique cualquier cosa *fundamental* acerca del valor de intercambio. Sugiere que el valor de un bien es el valor de los bienes de los que se prescinde, ¿pero qué determinó el valor de esos bienes alternativos?

EUGEN VON BÖHM-BAWERK

Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914) fue el tercer miembro del primer triunvirato austriaco (junto con Menger y Von Wieser). Era profesor de economía política en la Universidad de Viena y prestó sus servicios en el gobierno austriaco como ministro de finanzas. Estaba casado con la hermana de Von Wieser.

Entre las contribuciones de Von Böhm-Bawerk al análisis económico sobresale una: su análisis del elemento tiempo, no el tiempo en relación con los cambios siste-

ofrecerle al desafortunado propietario el mismo consuelo: “Sopla un mal viento que no le hace bien a nadie. Todos tienen que ganarse la vida. ¿Qué sería de los vidrieros si nadie rompiera nunca una ventana?”

Ahora bien, esta fórmula de condolencia contiene toda una teoría de que es una buena idea exponernos, *flagrante delicto* en este simple caso, puesto que es exactamente igual a aquellas que, por desgracia, son la base de la mayoría de nuestras instituciones económicas.

Supongamos que cuesta seis francos reparar el daño. Si usted quiere decir que el accidente le ofrece un estímulo por un valor de seis francos a la industria antes mencionada, estoy de acuerdo. No lo disputo de ninguna manera; su razonamiento es correcto. El vidriero llegará, hará su trabajo, recibirá seis francos, se felicitará y desde el fondo de su corazón bendecirá al descuidado niño. *Eso es lo que se ve*.

Pero si, a modo de deducción, usted concluye, como sucede con demasiada frecuencia, que es bueno romper ventanas, que eso ayuda a que el dinero circule, que resulta en un estímulo a la industria en general, me siento obligado a exclamar: ¡Eso nunca sucederá! Su teoría se detiene *en lo que se ve*. No toma en cuenta *lo que no se ve*.

No se ve que, debido a que nuestro ciudadano ha gastado seis francos en una cosa, no los podrá gastar en otra. *No se ve* que si no se hubiera visto obligado a reemplazar una hoja de vidrio, habría reemplazado, por ejemplo, sus desgastados zapatos, o habría añadido otro libro a su biblioteca. En suma, habría empleado sus seis francos en una cosa u otra, para las cuales ahora no los tiene.[†]

Bastiat escribió fragmentos similares concernientes a impuestos, a varias formas de gasto público y al libre comercio.

* Benjamin Franklin, “Advice to a Young Tradesman”, en *The Writings of Benjamin Franklin*, editor Albert Henry Smith, Nueva York, The Macmillan Company, 1907, p. 370. [“Advice...”, publicado originalmente en 1748.]

† Frédéric Bastiat, “That Which Is Seen and That Which Is Not Seen”, en *Selected Essays on Political Economy*, traducido por Seymour Cain, editor George Huszar, Princeton, Van Nostrand, 1964, pp. 2-3. [Publicado originalmente en 1850.]

máticos en la economía o en relación con el crecimiento económico, sino el tiempo como un elemento significativo en el curso normal de los asuntos económicos, que influye en todos los valores, precios e ingresos.

Teoría del interés

La incorporación del tiempo en el análisis económico de Eugen von Böhm-Bawerk se puede ver claramente en su famosa teoría del interés del *agio* (bonificación). El interés se origina por tres razones, de las cuales las dos primeras son subjetivas:

- **Orientación presente.** Los bienes se aprecian más altamente en el presente que en el futuro. “Subestimamos sistemáticamente los deseos futuros y los bienes que deberán satisfacerlos.” Esto es una falla en la perspectiva, la única irracionalidad que Von Böhm-Bawerk introdujo en su “hombre económico”. Las personas subestiman las necesidades futuras porque tienen imaginaciones defectuosas, porque tienen una fuerza de voluntad limitada y porque no se pueden resistir a las extravagancias presentes, aun cuando están conscientes de las necesidades futuras y porque saben que la vida es breve e incierta y, por consiguiente, desean disfrutar de la vida el día de hoy en vez de sacrificarla en bien del futuro.

- *Expectativas de una creciente riqueza.* La segunda base para el interés, también subjetiva, se deriva de la idea de que el hombre está preparado para solicitar préstamos y pagar intereses para el consumo presente, más que para el futuro, porque espera tener una riqueza mayor en el futuro. Debe observar que esta base para el interés, lo mismo que la primera, se enfoca en el consumo.
- *Producción indirecta.* La tercera base para el interés involucra la producción. El proceso de producción se alarga, o se vuelve más indirecto, cuando se produce una cantidad cada vez mayor de bienes de capital y se utilizan para fabricar los productos finales. Por ejemplo, para pescar con más éxito, se construye una embarcación; esto alarga el proceso de producción y el producto físico, es decir, el número de peces atrapados es mayor que si todo el tiempo se estuviera pescando en vez de construir la embarcación. Hasta la época de Von Böhm-Bawerk, la duración del periodo de producción se consideraba como un dato técnico y por consiguiente constante. Él lo convirtió en una variable.

Después de estos conceptos seguía la explicación del interés. Es un *agio*, o prima, asignado sobre el valor y el precio de los bienes para el consumidor presentes. Los trabajadores y los terratenientes reciben el valor presente de sus servicios productivos. Los incrementos en el valor, que se deben a los métodos más altamente productivos, que hizo posible el paso del tiempo, siguen en manos del empresario. El interés fluye del empresario al capitalista (financiero) que puso a su disposición los fondos para una producción indirecta, o de utilización de capital. Por consiguiente, los trabajadores y los terratenientes sí reciben el valor del producto de sus servicios, pero el valor se descuenta al momento presente.

Para resumir, el interés lo *puede* pagar el empresario, debido a que mientras más indirecto es el proceso de producción, más productivo y eficiente se vuelve. El interés se debe pagar, debido a que las personas prefieren el consumo presente al consumo futuro.

Otros puntos de vista

Eugen von Böhm-Bawerk convenía con los otros dos líderes de la escuela marginalista austriaca en que la utilidad total de un bien es su utilidad marginal, multiplicada por el número de unidades. También convenía con ellos en que el valor de los medios de producción depende del valor de los bienes finales producidos, que a su vez obedece a la utilidad marginal de los bienes producidos. El valor del producto final es mayor que el valor de los servicios que lo producen por la cantidad de interés a lo largo del periodo que transcurra.

Lo mismo que los marginalistas, Von Böhm-Bawerk aceptaba el análisis de Say de que la economía tiende hacia el empleo total. Refutaba las críticas a su creencia de que, si todos los miembros de una comunidad ahorran simultáneamente una cuarta parte de sus ingresos, la producción seguiría inalterada:

De hecho, no hay que ir muy lejos para buscar la falla del razonamiento [de mi crítica]. Es que una de las premisas, la que asevera que una reducción del “consumo para un disfrute inmediato” también debe implicar una reducción de la producción, es errónea. La verdad es que una reducción del consumo implica, no una reducción de la producción en general, sino sólo, mediante la acción de la ley de la oferta y la

demanda, una reducción en ciertos ramos. Sin embargo, no habría una producción más pequeña de bienes en general, debido a que la producción disminuida de bienes listos para su consumo inmediato se puede compensar y se compensará por una creciente producción de bienes “intermedios” o de capital.¹⁴

Eugen von Böhm-Bawerk citó después a su crítico, quien decía que la producción de bienes de capital se origina por la demanda de bienes para el consumidor y está guiada sólo por ella; si la demanda de bienes para el consumidor se reduce una cuarta parte, ¿por qué habría una demanda y una producción mayores que antes? Ésta es la respuesta de Von Böhm-Bawerk:

El hombre que ahorra reduce sus demandas de bienes para el consumo presente, pero de ninguna manera su deseo de bienes que producen placer. Ésta es una proposición que, bajo un título ligeramente diferente, ya se ha repetido y que, según creo, se ha discutido en forma concluyente en nuestra ciencia, tanto por los escritores más antiguos como en la literatura contemporánea. Creo que hoy día, los economistas están totalmente de acuerdo en que la “abstinencia” relacionada con el ahorro no es una verdadera abstinencia, es decir, no es una renuncia final a los bienes que proporcionan placer, [...] sino una simple “espera”. La persona que ahorra no está dispuesta a entregar sus ahorros sin recibir nada a cambio, sino que requiere que se los devuelvan en algún momento futuro y de hecho, por lo común, con intereses, ya sea para ella misma o para sus herederos. Mediante el ahorro no se extingue en el momento una sola partícula de la demanda de bienes, sino como mostró J. B. Say en forma magistral hace más de cien años, [...] la demanda de bienes, el deseo de los medios de disfrute, bajo cualesquiera circunstancias en las que se encuentren los hombres, es insaciable. Una persona puede tener lo suficiente, o incluso un exceso de una clase particular de bienes en un momento particular, pero no de bienes en general ni para todo el tiempo. Esta doctrina aplica particularmente al ahorro, ya que el motivo principal de quienes ahorran es precisamente prever para su propio futuro o para el futuro de sus herederos. Esto no quiere decir nada más sino que desean obtener y estar seguros de su dominio sobre los medios de satisfacción de sus futuras necesidades, es decir, sobre el consumo de bienes en algún momento futuro. En otras palabras, quienes ahorran reducen su demanda de bienes de consumo en el presente, simplemente para incrementar proporcionalmente su demanda de bienes de consumo en el futuro.¹⁵

El énfasis de Eugen von Böhm-Bawerk en la productividad del capital, su defensa del interés y su apoyo a la ley del mercado de Say probablemente fueron en parte una reacción a la creciente influencia del marxismo en su época. En 1896 hizo una famosa crítica a Marx, que se publicó en la traducción al inglés con el título de *Karl Marx and the Close of His System*.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique brevemente y explique la importancia de cada uno de los siguientes conceptos y autores para la historia del pensamiento económico: Jevons,

¹⁴ Eugen von Böhm-Bawerk, “The Function of Saving”, en *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, publicación número 304 (mayo de 1901), p. 62.

¹⁵ *Ibidem*, pp. 62-64.

grado final de utilidad, regla equimarginal, teoría de las manchas solares en el ciclo de negocios, números índice, Menger, escuela austriaca, imputación, Von Wieser, principio del costo de oportunidad, Von Böhm-Bawerk y producción indirecta.

2. Dé respuesta a las preguntas de los incisos a)-d) con los datos proporcionados en la siguiente tabla. Suponga que el consumidor tiene 65 dólares para gastar.

Unidades del producto	PRODUCTO X (PRECIO = \$5)	PRODUCTO Y (PRECIO = \$10)	
	MU _x	MU _x /P _x	MU _y MU _y /P _y
1a.	50		120
2a.	45		110
3a.	40		100
4a.	35		90
5a.	30		80

- a) Si X y Y son bienes independientes, determine las cantidades que comprará de cada uno la persona representada en estos datos con el fin de maximizar la utilidad. Sugerencia: será útil llenar las columnas tituladas MU_x/P_x y MU_y/P_y .
- b) ¿Cuál sería la utilidad total de esta persona, según Jevons? ¿Según Menger? Explique la diferencia.
- c) Suponga que el precio de X aumenta a \$10. ¿Cómo responderá este consumidor?
- d) Distinga entre utilidad cardinal y ordinal. ¿Cuál de las dos se supone en esta tabla?
3. Discuta la declaración: Jevons y Menger resolvieron la paradoja del agua y el brillante en un sentido, pero ninguno pudo argumentar que la resolvió totalmente debido a su atención inadecuada a la noción de la oferta.
4. ¿Cuál de los principios más importantes de la escuela marginalista (mencionados en el capítulo 12) aplica a Jevons? ¿A Menger?
5. ¿Cuál era la opinión de Jevons sobre el juego por dinero? Relacione la hipótesis de Friedman-Savage (“El pasado como un prólogo” 13-1) con el análisis de Jevons. Friedman y Savage también utilizaron su análisis para explicar por qué las personas con ingresos en o cerca del punto en donde su utilidad marginal decreciente de dinero empieza a aumentar, deciden apostar y comprar seguros de un precio bastante alto contra sus considerables pérdidas de dinero. Explique la aparente paradoja de apostar y al mismo tiempo comprar un seguro.
6. Explique en qué forma la teoría del factor de imputación de Menger es congruente con el punto de vista austriaco de que la utilidad, no el costo de entrada, es la fuente del valor.
7. Según Frank Knight, en un escrito de 1921, un incremento en el pago por hora bajará la utilidad marginal del ingreso de una persona de cualquier cantidad determinada de producción (o cantidad de trabajo). Muestre este ingreso en la figura 13-2. ¿Cómo afectaría esto la cantidad óptima de trabajo? ¿Puede usted pensar en las razones por las cuales un incremento en los salarios podría tener

un efecto opuesto a éste sobre la cantidad óptima de trabajo de una persona?
Sugerencia: revise “El pasado como un prólogo” 2-1.

8. ¿Qué quiere decir Von Wieser cuando comenta “el valor de intercambio mide una combinación de utilidad y poder adquisitivo”? ¿En qué difiere el valor natural del valor de intercambio? ¿La sociedad se debería interesar en maximizar el valor de intercambio o la utilidad total?
9. ¿Qué contribución importante de Von Wieser se discute comúnmente durante la primera semana de un curso de principios de economía? ¿En qué se relaciona esta idea con la economía misma?
10. ¿Cómo respondió Bastiat a la aseveración que a menudo se escucha de que “la guerra es buena para la economía”?
11. ¿Sobre cuáles tres bases desarrolló Von Böhm-Bawerk su teoría del interés? ¿En qué aspecto justifica su teoría el interés como un rendimiento “ganado” para el acreedor?

Lecturas selectas

Libros

- Blaug, Mark, editor. *Carl Menger*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- _____, editor, *Eugen von Böhm-Bawerk and Friedrich von Wieser*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- Caldwell, Bruce J., editor. *Carl Menger and His Legacy in Economics*. Durham, NC: Duke University Press, 1990.
- Howey, Richard S. *The Rise of the Marginal Utility School, 1870-1889*. Nueva York: Columbia University Press, 1989.
- Jevons, William Stanley. *The Theory of Political Economy*. Tercera edición. Londres: Macmillan, 1888. (Publicado originalmente en 1871.)
- Menger, Carl. *Principles of Economics*. Traducido y editado por James Dingwall y Bert F. Hoselitz. Glencoe, IL: Free Press, 1950. (Publicado originalmente en 1871.)
- Peart, Sandra J. *The Economics of W. S. Jevons*. Londres: Routledge, 1996.
- Schabas, Margaret. *A World Ruled by Number: William Stanley Jevons and the Rise of Mathematical Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990.
- Stigler, George J. *Production and Distribution Theories*. Nueva York: Macmillan, 1941.
- Von Böhm-Bawerk, Eugen. *The Positive Theory of Capital*. Traducido por William Smart. Londres: Macmillan, 1891. (Publicado originalmente en 1888.)
- Von Wieser, Friedrich. *Natural Value*. Traducido por Christian A. Malloch. Londres: Macmillan, 1893. (Publicado originalmente en 1889.)

Artículos en revistas

- Alter, Max. “Carl Menger and *Homo Oeconomicus*: Some Thoughts on Austrian Theory and Methodology”, *Journal of Economic Issues* 16 (marzo de 1982), pp. 149-160.
- Bostaph, Samuel y Yeung-Nan Shieh. “Jevons’s Demand Curve”, *History of Political Economy* 19 (primavera de 1987), pp. 107-126.
- History of Political Economy* 4 (otoño de 1972). Todo el ejemplar está dedicado a artículos sobre la “revolución marginal” en la economía.

- Jaffé, William. "Menger, Jevons and Walras Dehomogenized", *Economic Inquiry* 14 (diciembre de 1976), pp. 511-524.
- Jolink, Albert y Jan Van Daal. "Gossen's Laws", *History of Political Economy* 30 (primavera de 1998), pp. 43-50.
- Stigler, George. "The Development of Utility Theory I", *Journal of Political Economy* 58 (agosto de 1950), pp. 307-327.
- Simposio sobre Jevons y Menger (disertación de Sandra J. Peart y comentarios de Robert Hébert, F. V. Comim y Philippe Fontaine). *American Journal of Economics and Sociology* 57 (julio de 1998), pp. 307-344.
- White, Michael V. "Why Are There No Supply and Demand Curves in Jevons?" *History of Political Economy* 21 (otoño de 1989), pp. 425-456.

Capítulo

14

LA ESCUELA MARGINALISTA: EDGEWORTH Y CLARK

Varios marginalistas de la “segunda generación” desarrollaron ideas que ampliaron y avanzaron las teorías microeconómicas analizadas en los dos capítulos anteriores. En este capítulo se centra la atención en dos de esos individuos: Francis Edgeworth y John Bates Clark.

FRANCIS Y. EDGEWORTH

Francis Y. Edgeworth (1845-1926) nació en Irlanda, asistió al Trinity College en Dublín y estudió en la Universidad de Oxford. Más adelante se convirtió en el *Profesor Tooke* de Economía Política en Oxford, en donde permaneció a todo lo largo de su carrera. Fue uno de los fundadores de la Royal Economic Society, durante treinta y cinco años fue editor del *Economic Journal*, prestó sus servicios como presidente de la Statistical Society y fue miembro de la British Academy. Sus contribuciones a la economía se encuentran en su *Mathematical Physics*, escrito en 1881 y en numerosos artículos recopilados en 1925 bajo el título de *Papers Relating to Political Economy*.

Edgeworth aceptaba la noción de Bentham de que cada persona es una “máquina de placer”. Los consumidores, decía, tratan de maximizar la utilidad que pueden obtener dado su limitado ingreso, los trabajadores tratan de maximizar la ganancia neta de su trabajo y los empresarios maximizan sus utilidades al combinar los recursos para que minimicen el costo de cualquier nivel particular de producción. Según Edgeworth, la herramienta más fructífera para analizar esta conducta económica es el cálculo diferencial. Al apoyar el enfoque matemático, Edgeworth contrastaba la precisión de la economía matemática con el “serpenteo zigzagante de la florida senda de la literatura”.

De manera que, en general, una de las contribuciones de Edgeworth a la economía moderna fue su popularización del empleo de las matemáticas dentro de la disciplina. Los críticos de este enfoque, por ejemplo, los austriacos y los institucionalistas, replicaban que una “senda zigzagante” que conduce a un nuevo conocimiento acerca de los fenómenos económicos o de los problemas económicos, por supuesto es preferible a una “trayectoria precisa” que sólo lleva al interminable refinamiento de lo que ya se sabe. Pero, haciendo a un lado este debate metodológico, es difícil poner en duda la importancia de las matemáticas en la formulación y comprobación de las teorías en la economía contemporánea y Edgeworth se une a Cournot como uno de los primeros pioneros en esta área.

De las varias contribuciones de Edgeworth al contenido del pensamiento económico, sobresalen tres en particular. En primer lugar, originó la idea de una curva de indiferencia, cuya importancia será cada vez más evidente a medida que avance a todo lo largo del pensamiento económico. En segundo, fue uno de los primeros economistas en mostrar la indeterminación que ahora por lo general se asocia con

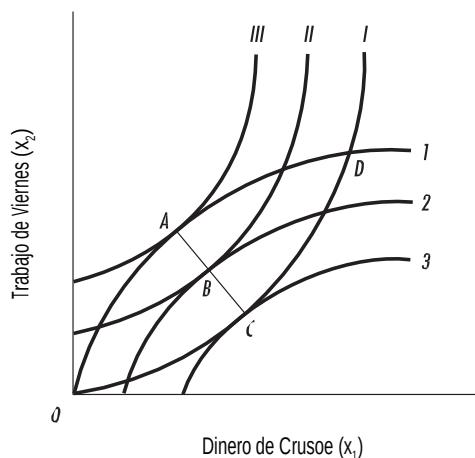


Figura 14-1 Curva del contrato de Edgeworth

Edgeworth superponía el mapa de la indiferencia de Crusoe (I, II y III) sobre el mapa de Viernes (1, 2 y 3) y observaba los puntos de tangencia. Los términos finales del comercio entre los dos se encontrarán en alguna parte a lo largo de la curva del contrato ABC, que traza los lugares geométricos de esos puntos tangenciales. En todos los puntos fuera de la curva del contrato (por ejemplo, D), uno de los comerciantes se puede mover hacia una curva de indiferencia más alta, sin empujar al otro comerciante hacia una más baja.

la conducta de fijación de precios de los oligopolistas. Por último, aclaró la diferencia entre producto promedio y producto marginal, lo que ayudó al desarrollo de la moderna función de producción a corto plazo y de sus numerosas aplicaciones.

Curvas de indiferencia e intercambio

En su *Mathematical Physics*, Edgeworth introdujo la noción de las “curvas de la indiferencia” que según él, mostraban las varias combinaciones de dos artículos que producirán un nivel igual de utilidad para un individuo. Pero a diferencia de la moderna representación, que es analizada en los siguientes capítulos, Edgeworth trazó sus curvas de la indiferencia en esencia como se muestra en la figura 14-1. Utilizó esta gráfica para analizar un intercambio aislado entre dos únicos poseedores de productos, en este caso Robinson Crusoe y Viernes, el hombre que era su mano derecha. Viernes tiene un trabajo x_2 , mientras que Crusoe tiene dinero x_1 . Viernes, por supuesto, desea algo del dinero de Crusoe y éste desea tener la utilización de parte del trabajo de aquél.

Para comprender esta representación un tanto inusual de las curvas de indiferencia, primero sería útil examinar por separado cada serie de curvas. Las curvas de indiferencia 1, 2 y 3 en la gráfica son líneas que muestran niveles de utilidad iguales para Viernes, en una forma muy semejante a un mapa de contorno que muestra líneas de igual elevación. Por ejemplo, todas las combinaciones de trabajo y dinero asociadas con los puntos a lo largo de la curva 1 dan niveles idénticos de utilidad para Viernes. Sin embargo, la curva 2 le da una utilidad mayor que la curva 1, y la

curva 3 mayor que la 2. Esto se demuestra al trazar una flecha horizontal a través de las curvas y observar que su intersección con cada curva sucesiva denota una cantidad mayor del dinero de Crusoe por una cantidad específica de trabajo de Viernes. Si piensa en términos de un mapa, puede decir que Viernes preferirá estar en la curva de indiferencia más hacia el *este*. Aun cuando la gráfica sólo muestra tres de las curvas de indiferencia de Viernes, se podrían trazar otras curvas sobre la superficie de la indiferencia.

Las curvas *I*, *II* y *III* representan el mapa de indiferencia de Crusoe. Si traza una flecha vertical a través de esas curvas, descubrirá que hacia el *norte* dan niveles de utilidad total más altos para Crusoe. Cada curva sucesiva en esta dirección implica que Crusoe puede obtener una cantidad más grande del trabajo de Viernes que esa cantidad particular del dinero de Crusoe.

Al sobreponer el mapa de indiferencia de Crusoe sobre el mapa de Viernes, Edgeworth obtuvo una *curva contraria*, que es el lugar geométrico de los puntos tangenciales de las dos series de curvas de indiferencia.¹ Concluyó que el precio del trabajo de Viernes en términos del dinero de Crusoe es indeterminado, está sujeto a una negociación, pero se encontrará en alguna parte a lo largo de la línea *ABC*.² ¿Por qué es así? La respuesta de Edgeworth es que todos los puntos, con excepción de los que están en la línea *ABC*, ya sea de Viernes o de Crusoe, se añaden a su utilidad *sin disminuir la utilidad ganada por la otra parte*. Esto se observa en el punto *D* en la curva de indiferencia *I* de Crusoe y la curva de indiferencia 1 de Viernes. Crusoe alcanza la curva *III*, en vez de la *I* en *A*, al mismo tiempo que deja a Viernes en su curva de indiferencia 1. O bien, visto desde la perspectiva de Viernes, éste obtiene la utilidad más alta asociada con su curva de indiferencia 3 en *C*, sin reducir la utilidad de Crusoe, que sigue en la curva *I*. Por consiguiente, el interés propio de los dos comerciantes los empujará hacia la curva del contrato. Viernes, por supuesto, preferirá a *C* en esta curva, ya que eso lo colocaría en la curva de indiferencia 3, pero Crusoe preferiría *A*, debido a que le proporcionaría más utilidad que cualquiera de los puntos *B* o *C* (la curva de indiferencia *III*, en oposición a *I* o *II*). Para repetir: el contrato final entre los dos comerciantes en este caso es indeterminado; cualquier punto en la curva del contrato es un posible punto de equilibrio y el resultado final ocurrirá mediante una negociación.

¿Esta misma indeterminación ocurre bajo condiciones de una competencia perfecta? Edgeworth observó de manera correcta que no es así; bajo esas condiciones, todas las partes en el comercio deben aceptar los precios de los bienes y del trabajo determinados en el mercado. Pero en la situación de monopolio bilateral, el precio es indeterminado.

El economista italiano Vilfredo Pareto (1848-1923), a quien se aborda en el capítulo 20, reconstruyó las curvas de indiferencia de Edgeworth, y las posicionó en su forma moderna.³ También intentó derivarlas sin recurrir a la suposición implícita de Edgeworth de la utilidad mensurable. Pareto suponía que cada uno de los dos monopolistas bilaterales ganaba una utilidad de los dos bienes comerciados, por ejemplo,

¹ Edgeworth sólo trazó una curva de indiferencia para cada individuo, pero declaró que podría existir toda una serie de esas curvas.

² Jevons había argumentado de forma errónea que existe una solución determinada.

³ Una mirada a la figura 18-3 puede ser útil en este punto si usted no está familiarizado con la representación contemporánea de las curvas de indiferencia.

trigo y lino, cuyas cantidades se muestran en los dos ejes. En esencia, construyó dos gráficas separadas, una para cada parte en el comercio, en las cuales las curvas de indiferencia para los dos bienes eran convexas al origen. Después reposicionó uno de los diagramas para superponerlo al otro para formar un cuadro (un origen se encuentra ahora al noreste). Este diagrama por lo común se puede encontrar en los libros de texto intermedios sobre microeconomía y, en forma apropiada, se hace referencia a él como el *cuadro de Edgeworth*. Simplemente es más sofisticado que la versión de Edgeworth en la figura 14-1. Lo mismo que la representación de Edgeworth, el cuadro describe las ganancias de la utilidad del intercambio y la curva del contrato para dos comerciantes únicos de dos bienes.

En el capítulo 18, en el análisis de John Hicks, descubrirá que el análisis de la curva de indiferencia constituye la base de las complejas teorías de la elección del consumidor y la demanda del producto. De manera que la contribución en apariencia mínima de Edgeworth a este respecto cobró mayor importancia a medida que se desplegaba la historia del pensamiento económico.

Teoría del duopolio

La idea de la indeterminación de Edgeworth también está presente en su teoría del duopolio. Debe recordar del análisis anterior que Cournot teorizó que, dadas ciertas suposiciones restrictivas, los duopolistas en la venta de un agua mineral cobrarían cada uno el mismo precio y entonces cada uno acumularía la mitad de las ventas totales. En la teoría de Cournot, la utilidad máxima de las curvas de reacción de las dos partes produciría un precio de equilibrio determinado (véase la figura 12-2). Edgeworth alteró las suposiciones de Cournot en dos formas. En primer lugar, supuso que los vendedores del agua mineral tienen cada uno una capacidad limitada para satisfacer la demanda del consumidor. Dicho de otra manera, a un precio de cero la cantidad de la demanda es mayor que la cantidad que puede producir cada vendedor. En segundo, Edgeworth supuso que, a corto plazo, los dos vendedores pueden cobrar diferentes precios por el agua mineral.

La figura 14-2 muestra la esencia de la teoría de Edgeworth.⁴ El precio por unidad de agua mineral se mide en el eje vertical que es común para ambos vendedores. La producción del duopolista 1 se mide de 0 a la derecha en el eje horizontal, mientras que la producción del duopolista 2 se mide de 0 a la izquierda. La hipótesis que sustenta esas curvas es que, a largo plazo, las dos empresas compartirán el mercado igualmente. Las curvas del ingreso marginal, se muestran como MR_1 y MR_2 , están posicionadas conforme a la relación entre el precio y el ingreso marginal establecido por Cournot en su modelo de monopolio puro (figura 12-1). Estas curvas son pertinentes sólo si cada empresa se considera un monopolista. Encontrará que una vez que empieza el recorte del precio, esas empresas se reconvierten en competidoras que ven que su ingreso marginal es igual al precio de su producto. Lo mismo que en el modelo de Cournot, se supone que los costos marginales en la figura 14-2 son cero; es decir, corresponden con el eje horizontal.

Edgeworth declara que cada uno de esos dos vendedores trata de maximizar sus utilidades al variar su precio (producción), al mismo tiempo que supone que el precio (producción) de la otra parte seguirá en su nivel actual.

⁴ Esta discusión se basa en Francis Y. Edgeworth, *Papers Relating to Political Economy*, tomo 1, Londres, Macmillan, 1925, pp. 111-142.

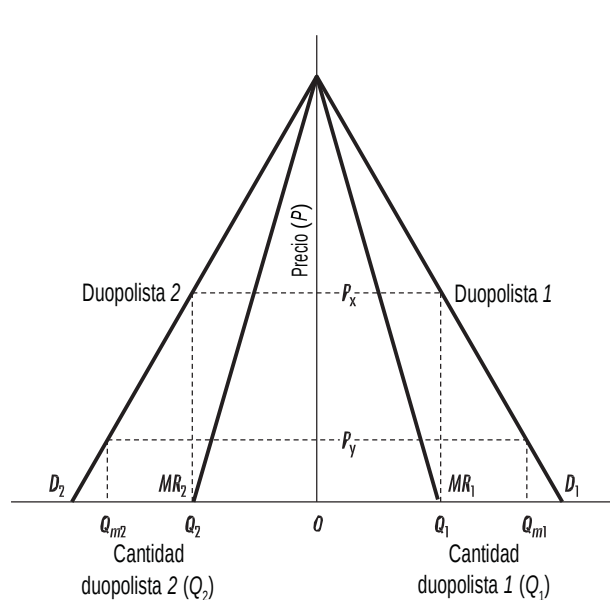


Figura 14-2 Modelo de duopolio de Edgeworth

En la teoría del duopolio de Edgeworth, el precio de los productos es indeterminado. Se podría encontrar en cualquier parte entre P_x el precio que cobrarían los duopolistas si fueran monopolistas separados y P_y el precio que les permitiría producir a sus niveles máximos de producción (que se supone que son Q_{m1} y Q_{m2}). Además, es probable que el precio oscile entre esos dos precios.

Suponga que al inicio el duopolista 1 ingresa al mercado como un monopolista puro y, por consiguiente, fija su precio en P_x . Debe observar por la intersección de la curva del ingreso marginal MR_1 y el eje horizontal, que con esta combinación de precio y producción (Q_1), se satisface la condición para la maximización de la utilidad: el ingreso marginal es igual al costo marginal ($0 = 0$). Ahora suponga que el duopolista 2 ingresa al mercado. ¿Cómo responderá? Simplemente podría igualar el precio del duopolista 1 y experimentar ventas iguales de Q_2 . Pero al ver que el duopolista 1 cobra P_x y suponer que mantendrá ese precio, el duopolista 2 tiene un incentivo para cobrar un precio un tanto más abajo de P_x , quitándole así el negocio al duopolista 1. Dicho de una manera técnica, el duopolista 2 ve que el ingreso marginal de sus unidades extra de producción ya no está representado por MR_2 , sino que es igual al precio que cobra. Ese precio, por supuesto, excede al costo marginal de cero de esas unidades. Sin embargo, una vez que se determina este precio más bajo (que no se muestra), el duopolista 1, creyendo que el duopolista 2 mantendrá su precio, observa que puede aumentar sus utilidades si reduce el precio fijado por el duopolista 2. La reducción de precios continúa, en un intento por obtener ventas adicionales y una ventaja de la utilidad, hasta que ambos duopolistas producen a sus niveles máximos de producción (Q_{m1} y Q_{m2}). Por consiguiente, no tienen ningún incentivo para reducir todavía más sus precios. Debe observar que a esos niveles de capacidad de producción, el precio es P_y y que cada empresa todavía obtiene una utilidad. El precio excede al costo marginal para cada vendedor y cada uno tiene un ingreso total ($P \times Q$) que excede a su costo total (0).

Por consiguiente, ¿el precio se mantendrá en P_y ? Según Edgeworth, ¡no lo hará! Esta conclusión un tanto sorprendente se comprende mejor al atender una vez más la conducta del duopolista 1. Supondrá que el duopolista 2 mantendrá su combinación de P_y y Q_{m2} . En consecuencia, el duopolista 1 ve una forma de incrementar sus utilidades: reducir la producción más abajo de Q_{m1} y cobrarles a los clientes el precio correspondientemente más alto a quienes el duopolizador 2 no puede abastecer. Es decir, el duopolista 1 ve que, en bien de su interés, se debe comportar como un monopolista en la porción del mercado que queda. Su incremento en el precio por unidad hará algo más que compensar la pérdida del ingreso sobre las ventas reducidas. Sin embargo, el duopolista 2 observará que el precio de 1 es más alto y hará lo mismo, renunciando con gusto a algunas ventas para ganar más utilidad total. Este proceso continuará hasta que se llegue a P_x , en cuyo punto una de las partes volverá a iniciar una guerra de precios.

¿La conclusión? Según Edgeworth, no existe un precio o una producción de equilibrio en las situaciones en donde hay duopolistas no coludidos. Cualquier precio entre P_x y P_y en la figura 14-2 es posible y éste oscilaría en forma ascendente y descendente.

La teoría del duopolio de Edgeworth, lo mismo que la de Cournot, sería objeto de severas críticas más adelante. Por ejemplo, Chamberlin señaló que “con el fin de que el precio baje, los mercados individuales [de los duopolistas] deben estar por completo fusionados uno con el otro y que cada uno le quite con libertad los clientes al otro mediante una ligera reducción en el precio. Pero con el fin de que vuelva a aumentar, sus mercados están por completo separados [lo que permite que cada uno tenga una porción de los compradores en forma aislada]”.⁵ Otros criticaban la suposición irreal de Edgeworth de que los duopolistas no aprenden de las reacciones pasadas de sus rivales y, por consiguiente, no anticipan sus reacciones con la suficiente previsión. Por último, la suposición de una capacidad fija es irreal cuando se considera a largo plazo. No obstante, la contribución de Edgeworth es importante. Estableció la indeterminación potencial de la fijación de precios cuando está involucrada una mutua dependencia y estimuló un pensamiento posterior sobre este importante tema.⁶

Producto marginal frente a producto promedio

Una última idea importante añadida por Edgeworth fue su distinción entre producto marginal y producto promedio. Ricardo expuso implícitamente el concepto de una función de producción, la relación entre las varias cantidades de entradas y su correspondiente producción, en su teoría de la renta. Debe recordar que Ricardo suponía que la cantidad de tierra debía ser constante, a la que se añaden el capital y el trabajo y los rendimientos decrecientes observados. Además, Von Thünen (capítulo 12) por supuesto tenía en mente una función de producción cuando hablaba de la productividad marginal del trabajo en relación con la agricultura. Pero una clara expresión del concepto tuvo que esperar a Walras y Edgeworth. Entre ellos fue Edgeworth quien distinguió de forma explícita entre los productos promedio y marginal de una función de producción caracterizada por proporciones variables de entradas.

Para aclarar esto, Edgeworth suponía que la tierra era un recurso fijo y que el trabajo, junto con las herramientas, era el recurso variable. Después elaboró una tabla,

⁵ Edward H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, séptima edición, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1958, pp. 40-41.

⁶ En 1929, Howard Hotelling desarrolló una teoría del duopolio que desafiaba el punto de vista de Edgeworth de que la inestabilidad de la fijación de precios y de los niveles de producción es característica del duopolio. Usted puede encontrar más sobre esto en su “Stability in Competition”, *Economic Journal* 39 (1929), pp. 41-57.

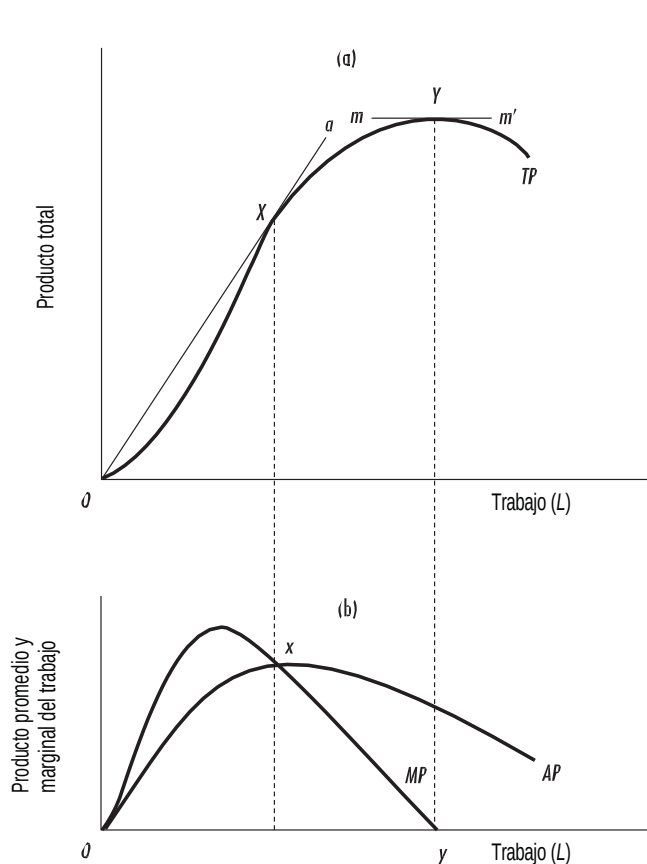


Figura 14-3 La relación entre producto total, marginal y promedio

Como se muestra en la gráfica a, a medida que el trabajo se añade a una cantidad fija de capital, el producto total se incrementa primero a un índice creciente, después a un índice decreciente, y por último declina. Por consiguiente, los productos marginal y promedio del trabajo en la gráfica (b) aumentan durante algún tiempo y después disminuyen. Cuando el producto marginal excede al producto promedio, éste aumenta; cuando el producto marginal es menor que el producto promedio, éste disminuye.

en cuyas dos primeras columnas se relacionaban los varios niveles de entradas de trabajo/herramientas con los niveles correspondientes de las cosechas totales (producción total o producto total).⁷ Después, en una tercera columna, derivó el producto marginal, el cambio en el producto total asociado con cada adición de entradas de trabajo/herramientas. En la cuarta columna especificó los productos promedio, que dividen el producto total entre la entrada de trabajo/herramientas. Los valores en la tabla mostraban las relaciones entre producto total, marginal y promedio.

Los libros de texto contemporáneos ilustran las distinciones de Edgeworth. La figura 14-3 muestra la relación entre producto total, marginal y promedio para una empresa

⁷ Esta tabla se encuentra en Edgeworth, *Political Economy*, tomo 1, p.68.

competitiva que opera a corto plazo. La suposición básica aquí es que el proceso de producción sólo causa dos entradas importantes: el recurso variable del trabajo (L) y el recurso fijo del capital (K). La gráfica (a) en el diagrama muestra una función de producción a corto plazo y la gráfica (b) muestra los productos marginal y promedio del trabajo que corresponden con la curva del producto total que se muestra en la gráfica (a).

El producto marginal (PM) es el cambio en el producto total asociado con un cambio en la entrada de trabajo; se encuentra mediante el cálculo, o con el simple trazo de una línea recta, como mm' , tangencial a la curva PT en cualquier punto y después, en cualquier punto, determinando la pendiente de la línea. Por ejemplo, observe que la pendiente de mm' trazada de forma tangencial a PT en Y es cero, que es el valor del producto marginal como se muestra en el punto y en PM , en la gráfica inferior. Los otros puntos en PM se encuentran en una forma similar. ¿Entonces cómo se deriva la curva del producto promedio? En forma geométrica, se traza una línea recta desde el origen hasta cualquier punto en la curva del producto total y después se encuentra la pendiente de la línea trazada. Se muestra una de esas líneas, O_a . Su pendiente (PT/L) es el producto promedio (x sobre PA) asociado con la entrada de trabajo y el producto total representado por X en la curva del producto total.

La figura 14-3 ayuda a visualizar las distinciones de Edgeworth entre producto total, marginal y promedio. Debe observar que cuando el producto total aumenta a un índice creciente, el producto marginal aumenta y se encuentra arriba del producto promedio. Debido a que $PM > PA$, el producto promedio también debe aumentar. Cada vez que un número es mayor que el promedio, se suma al total y el promedio también crece. Pero una vez que el producto total aumenta a un índice decreciente, el producto marginal disminuye; es decir, ocurren rendimientos marginales decrecientes. A la larga, el producto marginal disminuye más que el producto promedio, lo que reduce el promedio.

Estas relaciones son de gran importancia en la teoría moderna de la microeconomía. Por ejemplo, explican la forma de las curvas del costo a corto plazo para las empresas típicas, son la base de la teoría de la productividad marginal de la demanda de recursos y sustentan la teoría de la productividad marginal de la distribución del ingreso. En “El pasado como un prólogo” 14-1 se aborda el primero de estos temas y los otros dos en el análisis de John Bates Clark.

Remítase a
14-1
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

JOHN BATES CLARK

John Bates Clark (1847-1938) se ganó una reputación mundial y representó la principal contribución de Estados Unidos a la economía marginalista. Nació en Rhode Island, estudió en Amherst y en Alemania y fue profesor en Carleton, Smith, Amherst, Johns Hopkins y Columbia. Thorstein Veblen (capítulo 19) fue uno de sus alumnos en Carleton College y su fama posterior fue una fuente de gran orgullo para Clark. No le preocupaba el hecho de que gran parte de la fama de Veblen se sustentara en las críticas a la clase de teoría económica que él había desarrollado. En 1947, la American Economic Association instauró la codiciada Medalla John Bates Clark, otorgada cada tercer año a un joven economista prometedor.

Alrededor de 1880 parecía que Clark había desarrollado, en forma independiente, el concepto de la utilidad marginal y su influencia sobre el valor de intercambio; en

14-1 EL PASADO como UN PRÓLOGO

Curvas del costo de Jacob Viner

Una vez que los economistas establecieron las relaciones de la producción que se muestran en la figura 14-3, empezaron a explorar las implicaciones de las curvas PT , PM y PA para las curvas del costo de una empresa. En un importante artículo escrito en 1931, Jacob Viner (1892-1970) ilustró las ahora familiares curvas de costo a corto y a largo plazos.*

En los mercados de trabajo competitivos, las empresas pueden contratar a algunos o a tantos trabajadores como deseen al índice de salarios del mercado. De manera que, a corto plazo, el costo de cada unidad adicional de salida *disminuye* cuando *aumenta* el producto marginal de cada trabajador adicional. Esto es cierto porque el costo marginal es el pago del salario de un trabajador extra, dividido entre su producto marginal. Un producto marginal más grande, acompañado de un pago de salario constante, produce un costo marginal de producción más bajo. Por consiguiente, la parte en disminución de la curva del costo marginal (CM) en la figura 14-4(a) corresponde de forma directa a la parte creciente de la curva del producto marginal (PM) que se muestra en la figura 14-3.

Pero a medida que los rendimientos decrecientes se vuelven constantes, el producto marginal disminuye. Cada trabajador extra produce menos producción adicional y sin embargo recibe un pago de salario idéntico. Por consiguiente, el costo marginal de la producción *aumenta* y continúa en aumento siempre y cuando *baje* el producto marginal de cada trabajador adicional (igualmente pagado). En la figura 14-4(a), la porción ascendente de la curva del costo marginal corresponde a la parte descendente de la curva PM en la figura 14-3. El costo marginal aumenta debido a la ley de los rendimientos decrecientes.

Viner distinguía entre costo marginal (CM) y costo promedio total (CP). El costo promedio se encuentra al dividir el costo total entre la cantidad de producción. Lo mismo que la curva CM , la curva CP tiene forma de U debido a la influencia de los rendimientos crecientes y después decrecientes. Los diagramas de Viner ilustraban de manera correcta que la curva CM corta a la curva CP en su punto mínimo. Cuando CM es menor que el costo promedio, CP

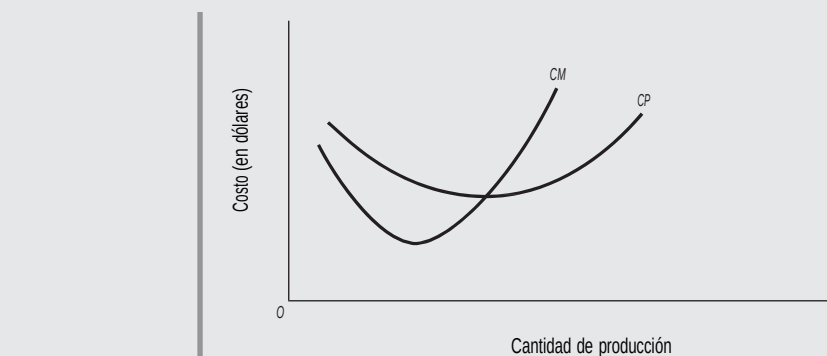


Figura 14-4(a)

14-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO (CONTINUACIÓN)

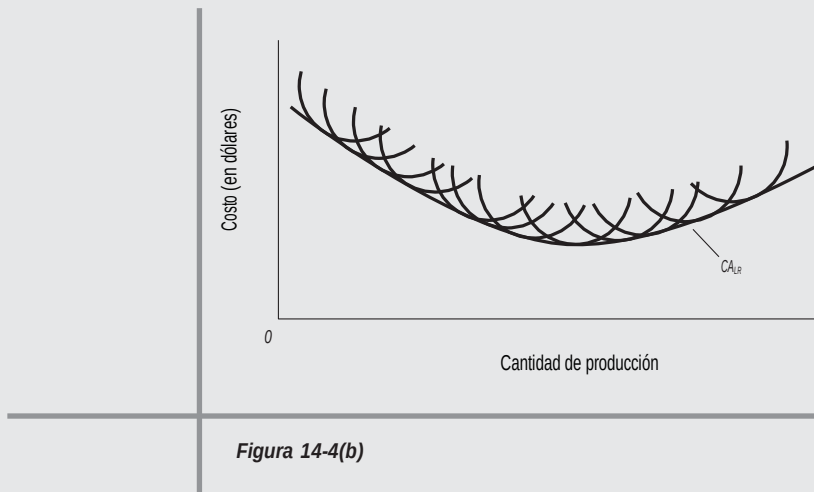


Figura 14-4(b)

disminuye y, por tanto, la curva CP tiene una pendiente descendente; cuando CM es mayor que el costo promedio, CP aumenta y, por tanto, la curva CP tiene una pendiente ascendente. Sólo en el punto mínimo en la curva CP , CP es igual a CP .

Viner observó que a largo plazo una empresa puede alterar el tamaño de su planta, al tener una entrada variable de capital. La curva del costo total a largo plazo de una empresa refleja el menor costo al cual se puede generar una producción después de que la empresa ha tenido tiempo para hacer todos los ajustes apropiados para el tamaño de su planta. Como se ilustra en la figura 14-4(b) la curva CP_{LR} es la “envoltura” de las curvas de costo promedio a corto plazo, lo que significa que incluye los puntos tangenciales del número ilimitado de curvas del costo promedio a corto plazo. La forma en U de la curva a largo plazo AC_{LR} refleja las economías y deseconomías de escala.

En un famoso error, la curva CP_{LR} de Viner pasaba a través de los puntos *mínimos* de cada curva a corto plazo CP , en vez de pasar por los puntos de *tangencia* conectados de las curvas a corto plazo. Al reimprimir su artículo en sus obras recopiladas, Viner declaró:

Incluso el error se deja sin corregir, de manera que los futuros maestros y estudiantes puedan compartir el placer de muchos de sus predecesores de señalar que, si yo hubiera sabido lo que era una “envoltura”, no le habría asignado a mi excelente dibujante la tarea técnicamente imposible y económicamente inapropiada de dibujar una curva CP [a largo plazo] que pasaría a través de los puntos de costo más bajos de todas las corridas ac a corto plazo.[†]

Irónicamente, este error del borrador sólo atrajo más atención hacia el artículo de Viner y despertó una mayor conciencia de su importante contribución.

* Viner fue profesor en la Universidad de Chicago. Su artículo de 1931 “Cost Curves and Supply Curves” se imprimió en su obra *The Long View and the Short*, Glencoe, IL, The Free Press, 1958, pp. 50-78.

† *Ibidem*, 79.

apariencia no había leído a Jevons.⁸ Algo mucho más significativo: no sólo inventó el término *productividad marginal*, sino que también presentó el análisis más claro y el mejor hasta su época de la teoría de la distribución de la productividad marginal. Encontrará que su teoría se basó en la ley de los rendimientos decrecientes, que Clark aplicó a todos los factores de la producción.

Teoría de la distribución de la productividad marginal

En el párrafo inicial del prefacio de su libro más importante, *The Distribution of Wealth*, Clark resumió su análisis de la distribución y sus conclusiones:

El propósito de esta obra es mostrar que la distribución del ingreso de la sociedad está controlada por una ley natural y que esa ley, si trabajara sin fricciones, le daría a cada agente de producción la cantidad de riqueza que ese agente crea. Como quiera que los salarios se puedan ajustar mediante negociaciones realizadas con libertad entre hombres individuales, los índices de pago que resultan de esas operaciones tienden, se afirma aquí, a ser iguales a aquella parte del producto de la industria que se puede atribuir al trabajo mismo; y como quiera que se pueda ajustar el interés mediante una negociación igualmente libre, por naturaleza tiende a ser igual al producto fraccional que se atribuye por separado al capital. En el punto del sistema económico en donde se originan los títulos de propiedad, en donde el trabajo y el capital entran en posesión de las cantidades que el Estado después trata como suyos, el procedimiento social es fiel al principio en el que se basa el derecho de propiedad. Siempre y cuando no lo obstruyan, le asigna a cada quien lo que produjo de manera específica.⁹

La teoría de la distribución de Clark se basó en la ley de los rendimientos marginales decrecientes, que presentó por primera vez en un ensayo durante la tercera junta anual de la American Economic Association en 1888. Usted sabe por el análisis anterior que esta ley se aplicó al principio a la agricultura (incluso la tabla de Edgeworth utilizó un ejemplo agrícola). Clark generalizó la idea a todos los factores de producción. La suposición implícita es que todo lo demás permanece igual, en especial la tecnología, mientras que sólo varía un factor. Por consiguiente, si el capital, la tierra y la actitud empresarial se mantienen constantes, al mismo tiempo que se añaden unidades de trabajo, los productos marginal y promedio del *trabajo* al final disminuirán, aun cuando la producción total se pueda seguir incrementando. De manera similar, si se añade capital mientras que todos los demás factores permanecen constantes, los productos marginal y promedio del *capital* a la larga disminuirán. Es importante comprender que los rendimientos decrecientes *no* ocurren, debido a que la calidad de las entradas de trabajo o de capital disminuye a medida que se añade más; todas esas unidades son homogéneas y, por consiguiente, son intercambiables. Más bien, ocurren porque a la larga el factor fijo se utiliza en exceso en relación con el factor variable. En otras palabras, en algún punto el factor variable llega a ser tan abundante en relación con el factor fijo, que las unidades adicionales del factor variable no contribuyen mucho a la producción. Por ejemplo, cuando el trabajo es el factor variable, los trabajadores

⁸ Sobre este punto, Samuelson comentó: “Aprender *por sí solo* una nueva teoría diez años o más después de que se publicó ampliamente, es invitar al jurado a hacer una acusación por negligencia, más que a otorgarle un premio por su talento.” Citado por James Tobin. “Neoclassical Theory in America: J. B. Clark y Fisher”, *American Economic Review* 75, número 6 (diciembre de 1985), p. 30.

⁹ John Bates Clark, *The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits*, Nueva York, 1899, p. v.

tal vez deberán esperar en fila para utilizar las máquinas. Cuando el capital es el recurso variable, las máquinas y las herramientas se pueden quedar sin que nadie las utilice, debido a que los trabajadores necesarios para utilizarlas no están disponibles.

Clark expresó la ley de los rendimientos decrecientes como sigue:

La última herramienta le añade menos a la eficiencia de un hombre que las herramientas anteriores. Si una fuerza de trabajo fija va a utilizar el capital en una cantidad creciente, está sujeto a una productividad disminuida [...] La productividad disminuida del trabajo, cuando se utiliza en relación con una cantidad fija de capital, es un fenómeno universal. La acción de la ley general [...] se convierte en la base de una teoría de la distribución.¹⁰

La teoría de la distribución de la productividad marginal de Clark bajo una competencia pura se ilustra en la figura 14-5. En la gráfica (a) se supone que el capital es constante y la línea *BC* representa la productividad marginal del trabajo. Esto es simplemente la porción del declive descendente de la curva del producto marginal, clasificado como *PM* en la figura 14-3. El primer trabajador, *A*, obtendrá una producción o producto total *AB*. Pero debido a los rendimientos decrecientes, los trabajadores subsiguientes le añadirán menos a la producción o producto total de lo que el trabajador le añadió antes. Si los trabajadores *AD* están empleados, el último trabajador produce una producción de *DC* y eso establece el índice de salarios para todos los trabajadores (se podría considerar que cada uno de los trabajadores es el marginal). Entonces la curva *BC* es una demanda para la curva del trabajo; muestra el número de trabajadores a quienes contratarán en cada uno de los varios índices diferentes de salarios. Por ejemplo, si el índice de salarios se excede de *AE* (o *DC*), entonces los empleadores contratarían a menos trabajadores que *AD*; algunos de los trabajadores no contribuirían con una cantidad de producción suficiente para justificar el salario más alto. De manera similar, si el salario fuera más bajo que *DC*, contratarían a más trabajadores que *AD*. Aun cuando el producto marginal de los trabajadores adicionales está disminuyendo, estaría arriba del nuevo salario más bajo. El salario de equilibrio ocurre cuando la productividad marginal del factor variable, en este caso el trabajo, es igual al costo, o a las ganancias, del factor.

Clark señaló que en la gráfica (a) de la figura 14-5 los salarios totales se muestran como el área *AECD* ($AE \times AD$). Debido a que la producción total es toda el área abajo de la curva, *ABCD*, el excedente de *EBC* se acumula al capital como interés. Ése es el rendimiento legítimo para el factor fijo.

En la figura 14-5 (b), Clark mantiene constante la cantidad de trabajo en *AD* en la gráfica (a) y varía la cantidad del capital utilizado en la producción. La línea *B'C'* representa la productividad marginal del capital y, por consiguiente, es una curva de demanda de capital. El equilibrio de cada unidad de capital obtenida es la recompensa de la producción marginal del capital, que es *D'C'*. El interés total es *A'E'C'D'* y *E'B'C'* es el residuo que va al trabajo. Si la cantidad de trabajo fuera mayor, y todo lo demás es igual, la productividad marginal del capital y la tasa de interés serían más bajas. Si la cantidad de capital fuera menor, la productividad marginal del capital y la tasa de interés serían más altas.

Clark consideraba a la tierra y al capital como factores de producción y, por consiguiente, unía la renta, que se paga a la tierra, con el interés. Reconocía que su teoría de la distribución era una generalización de la teoría de la renta de Ricardo:

Estudiaremos a la renta de la tierra como las ganancias de una clase de bienes de capital, como una parte del interés. Ahora podemos ver que los salarios y el interés, aun cuando están deter-

¹⁰ *Ibidem*, pp. 48-50.

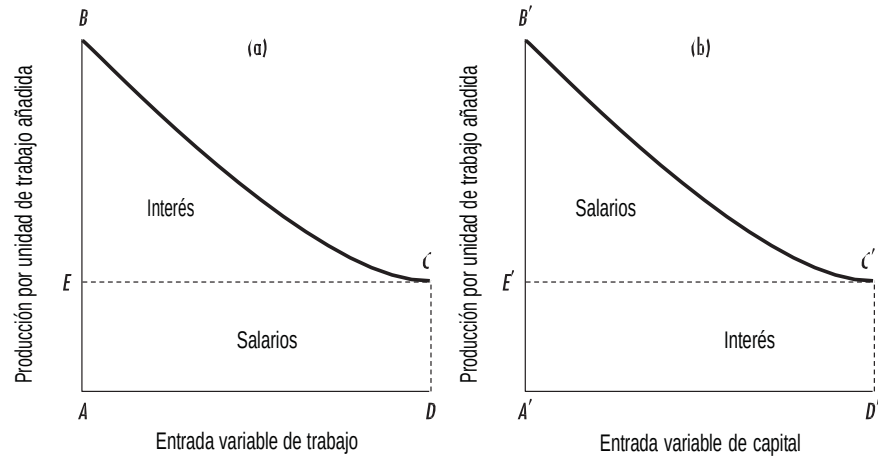


Figure 14-5 Teoría de la productividad marginal de Clark

En la gráfica (a), Clark supuso que el capital es constante y que BC representa el producto marginal del trabajo. Si se contratan trabajadores AD , el índice de salario para cada trabajador será AE o DC y el ingreso total de salarios sería $AECD$. El producto restante, EBC , se acumulará al capital como interés. En la gráfica (b), el trabajo es constante y el capital es variable. La tasa de interés dependerá de qué tanto capital se utiliza. Si $A'D'$, entonces la tasa de interés será $A'E'$. El interés total será $A'E'C'D'$ y los salarios totales $E'B'C'$. Ambos factores reciben pagos iguales a su contribución al margen.

minados por la ley de la productividad final, también se pueden medir con exactitud como se ha medido la renta de la tierra. Esto quiere decir que la fórmula ricardiana, que describe lo que se gana con un pedazo de tierra, se puede utilizar para describir lo que se gana con todo el fondo de capital social; se puede hacer que todo el interés asuma la forma de una ganancia diferencial, o un excedente. Una vez más, la fórmula ricardiana se puede emplear para describir las ganancias de toda la fuerza de trabajo social, ya que los salarios, en su totalidad, son una ganancia diferente. Uno de los factores económicos más sorprendentes es que el ingreso de todo el trabajo, por una parte, y del capital, por la otra, deben ser del todo parecidos a la renta de la tierra. Son dos rentas genéricas, si con ese término nos referimos a productos diferenciales, y las ganancias de la tierra constituyen una fracción de uno de ellos.¹¹

¿Y qué hay de la utilidad? “La utilidad no tiene ningún lugar en esas condiciones tan estáticas”, decía Clark. En una economía perfectamente competitiva, las utilidades económicas, aquellas superiores al rendimiento total para el capital y los empresarios, tienden a desaparecer en ambos extremos del proceso productivo. “Al licitar unos contra otros en la venta de bienes, los empleadores hacen que los precios sean más bajos; y al licitar unos contra otros en la contratación de trabajo y capital, hacen que los salarios y el interés sean más altos.” En una economía en donde no hay utilidades, los bienes se venden al costo de producción. La persona de negocios recibe salarios por cualquier trabajo que desempeñe, e interés por cualquier capital que proporcione.

Es posible, decía Clark, que las utilidades existan de forma temporal a medida que la economía se mueve hacia el equilibrio. Entonces las utilidades son un residual. En la

¹¹ *Ibid.*, p. 191.

figura 14-5, si los salarios y el interés no agotan la producción total, el ingreso residual es una utilidad pura reclamada por el empresario. En la gráfica (b) de esa figura, $A'E'C'D'$ es el interés, de forma directa determinado y $E'B'C'$ es el restante que queda en manos del empresario para el pago de salarios. El empresario le debe pagar al trabajador $AECD$ en la gráfica (a) de la figura 14-5. Si eso es menos que $E'B'C'$ de la gráfica (b), hay un residuo, o utilidad económica, para el empresario. Sin embargo, si eso ocurriera, las empresas ingresarían a la industria, impulsando hacia abajo el precio de mercado, lo que eliminaría la utilidad económica. En las palabras de Clark, la competencia “excluiría esa utilidad, haciendo que esas dos áreas sean iguales”.

Puesto que la teoría de la productividad marginal de Clark se interesa en la demanda de factores de producción, dice muy poco acerca del factor oferta. Alfred Marshall hacía hincapié tanto en la oferta como en la demanda para las entradas productivas, mostrando así la forma en la cual el equilibrio en los mercados de factores resulta en un precio para cada factor de producción. La sola productividad marginal de un factor no puede determinar su índice de recompensa, a menos que se suponga que la cantidad de un factor suministrado sea fija. Por ejemplo, considere el trabajo: si la oferta de trabajo es mayor en relación con la demanda de trabajo, entonces el salario y la productividad marginal de la demanda serán bajos; si la oferta es restringida, el salario y la productividad marginal serán altos. Por consiguiente, es evidente que, aun cuando la teoría del salario de Clark era muy superior a las proporcionadas antes, requería que Alfred Marshall la mejorara de forma notable.

Clark reconocía que su teoría de la distribución del ingreso es estática, más adecuada para ser un instrumento puramente analítico. La teoría estaba diseñada para demostrar los niveles hacia los que tienden los precios, los salarios y el interés si el trabajo y el capital se mantienen fijos en la oferta, si cesan los mejoramientos en los métodos de producción y si nunca cambian los deseos de los consumidores. “Estudiamos esas leyes estáticas por separado, con el fin de comprender qué es lo que sucede en una sociedad dinámica”, decía. La verdad de que el mundo es dinámico no invalida las conclusiones de una teoría estática, porque las leyes estáticas son, sin embargo, leyes reales que se reafirman ellas mismas después de cada cambio dinámico en la economía. Clark no desarrolló ninguna teoría dinámica (histórica) completa, se basó casi sólo en lo que ahora se conoce como método de la estática comparativa, debido a que comparaba los diferentes equilibrios estacionarios.

En el mundo real, decía Clark, un monopolio legal le puede asegurar una utilidad económica permanente a un empresario. Por tanto, se impide que el trabajo y el capital se muevan hacia la industria favorecida, a pesar de la atracción natural de las fuerzas económicas; esta condición, sin embargo, no es cierta en una situación estática. Lo mismo que una extensión de aguas tranquilas, un estado estático tiene una fluidez perfecta, pero no tiene flujo; los factores de producción tienen una movilidad perfecta, pero no tienen movimiento. Un monopolio representa una obstrucción que impide que operen las leyes económicas estáticas.

El capital es productivo y, por consiguiente, existe el interés. “El pago de interés no es otra cosa que la compra del producto del capital, como el pago de salarios es la compra del producto del trabajo.” El interés proporciona un motivo para la abstinencia. El motivo para acumular una riqueza productiva es el deseo de un ingreso permanente. La abstinencia es conducente a nuevos bienes de capital, pero no se requiere una abstinencia adicional para mantener las acciones de capital existentes. La acumulación, decía Clark, es una parte de la dinámica económica. En el mundo real, el capital se

incrementa con mayor rapidez que la oferta de trabajo y, por consiguiente, los salarios reales aumentan y las tasas de interés reales disminuyen.

Los bienes de capital se emplean según el orden de su productividad, siempre y cuando las personas juzguen de forma apropiada la productividad. El hacha más imperfecta incrementará en gran medida el poder de las personas para obtener leña, pero las herramientas mejores, desarrolladas más adelante, incrementarán la productividad en un porcentaje más pequeño:

A medida que continúa la acumulación, siempre se hacen máquinas más costosas, que representan más capital; y el producto que proviene de su utilización es una fracción más pequeña de su costo. El enderezamiento de las curvas en los ferrocarriles es una de las formas en las cuales el capital puede encontrar una inversión. Esto puede costar tanto como la primera fabricación de las mismas partes correspondientes de las vías; pero no libera tanto trabajo en proporción con sus costos, como lo hizo la construcción de la antigua vía torcida [...] En todas partes las formas del capital muestran diferencias en el poder adquisitivo; y los propietarios eligen primero las formas más productivas y más adelante las menos productivas. A este hecho se debe la baja tasa de interés actual. Estamos utilizando las oportunidades de inversión que aparecen después en la serie y que son bajas en la escala de la productividad.¹²

Sin embargo, Clark se mostraba optimista acerca del resultado de la dinámica económica. Decía que hay cinco tendencias que están ayudando a promover el progreso industrial: 1) el incremento de la población; 2) el capital que se está acumulando; 3) los procesos técnicos de la industria que mejoran; 4) los modos de organizar el capital y el trabajo, que se vuelven más eficientes, y 5) los deseos humanos, que se multiplican y refinan. La población se está incrementando con menos rapidez que el capital y, por consiguiente, la mayor parte de los beneficios del progreso se acumularán para las clases que ganan un salario, decía.

En 1896, Clark no parecía preocuparse por la aparición de los monopolios de negocios.¹³ Sus precios altos, decía, atraen a nuevos competidores y sus considerables utilidades se reinvierten, promoviendo así el progreso. El tributo financiero que los consorcios extraen del público opera aritméticamente. Sin embargo, el progreso opera geométricamente mediante la acumulación y la reinversión, que multiplican de forma permanente lo fructífero de la industria. A medida que los gigantescos consorcios invaden los terrenos de otros, se ven impulsados a ser eficientes y las grandes empresas son inherentemente más eficientes que las más pequeñas.

Sin embargo, en 1907, en su *Essentials of Economic Theory*, que trata de lo que él llamaba *dinámica económica*, Clark parecía desalentado respecto al problema de los consorcios, que son un producto de la dinámica económica. Una pugna violenta y costosa entre los consorcios los induce a dar el último paso en la organización, poniéndole así fin a la competencia. Los bienes se vuelven más escasos y costosos:

Ninguna descripción podría exagerar el mal que le espera a una sociedad entregada sin ninguna esperanza a un régimen de monopolio privado. Bajo este nombre amplio agruparemos a las más importantes de las agencias que no sólo existen, sino que positivamente vician la acción de la ley económica natural. El monopolio frena el progreso en la producción, e infunde en la distribución un elemento de robo. Pervierte a las fuerzas que tienden a obtener

¹² *Ibid.*, pp. 185-186.

¹³ John Bates Clark, "The Theory of Economic Progress", *Economic Studies*, American Economic Association, tomo 1 (abril de 1896), pp. 11-15.

para los individuos todo lo que producen. Hace que los precios y los salarios sean anormales y distorsiona la forma del mecanismo industrial [...] Los precios no se ajustan al estándar del costo y el interés no se ajusta al producto marginal del capital. Deja fuera de equilibrio a las relaciones industriales, al poner demasiado trabajo y capital en ciertos puntos y muy poco en otros. Las utilidades se convierten, no del todo en una prima temporal por el mejoramiento, en la recompensa por darle a la humanidad un impulso dinámico, sino en parte en despojos de los hombres cuya influencia es hostil al progreso.¹⁴

Clark estaba a favor de que el gobierno regulara los monopolios, con el fin de preservar la competencia. De hecho, instaba a obrar sin hacer caso de las dificultades por encima del *laissez-faire*, es decir, a asignar los recursos a sus utilizaciones de valor más alto y a otorgarles a los factores de producción el valor de sus contribuciones.

Implicaciones éticas de la teoría de la distribución de Clark

En 1879 Henry George (1839-1897) publicó su *Progress and Poverty*. En él argumentaba que toda la renta económica es un ingreso *no ganado*, que aumenta a medida que la sociedad progresa y que empobrece a todas las demás clases. La solución, según George, es eliminar los impuestos de toda esa renta mediante un solo impuesto sobre la tierra. De esta manera, se eliminarían los efectos de “bloquear el incentivo” de los impuestos sobre el capital. Aun cuando George se oponía al socialismo, muchos economistas sugirieron que el resultado de su propuesta de impuestos sería nacionalizar la tierra sin ninguna compensación y que la tierra se rentaría al que hiciera la oferta más alta. Clark estaba muy consciente de que su teoría de la productividad marginal expresaba de forma directa las ideas de George. Además, como lo evidencia la siguiente declaración, Clark le prestaba mucha atención a la teoría de Marx de que el capitalismo es un sistema basado en la explotación del trabajo:

La acusación que pesa sobre la sociedad es la de la “explotación del trabajo”. “A los trabajadores”, se dice, “les roban con regularidad lo que producen. Esto se hace dentro de las formas de la ley y por la operación natural de la competencia”. Si esta acusación se demostrara, cada hombre honrado se debería convertir en un socialista; y entonces su celo para transformar al sistema industrial se mediría y expresaría su sentido de la justicia. Sin embargo, si vamos a comprobar la acusación, nos debemos adentrar en el reino de la producción. Debemos descomponer el producto de la industria social en sus elementos, con el fin de ver si el efecto natural de la competencia es darle o no a cada productor la cantidad de riqueza a la que él en específico le da vida.¹⁵

La conclusión general de Clark en su teoría de la productividad marginal era que la división del ingreso social en salarios, interés y utilidad es, en principio, equitativa. La sociedad no está en libertad de violar las “leyes fijas de la distribución”. Si todas las personas reciben todo lo que crean, las diferentes clases de personas que combinan sus fuerzas en la industria no tendrán resentimientos unas contra otras. La propiedad privada está éticamente justificada, debido a que se basa en la distribución ética del ingreso.

Este punto de vista de la justicia económica se puso en tela de juicio. Los críticos señalaron que en el mundo real del poder del monopolio y del monopsonio, los pagos del factor no son iguales a la producción marginal. También observaron que muchas

¹⁴ John Bates Clark, *Essentials of Economic Theory*, Nueva York, Macmillan, 1907, pp. 375-377.

¹⁵ Clark, *The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits*, op. cit., p. 7.

propiedades se heredan, en vez de obtenerlas mediante el propio esfuerzo productivo. De manera que si incluso el capital se recompensa conforme a su contribución, eso no necesariamente implica que la distribución que se acumula para los *individuos* sea ética. Dicho en forma contundente, la herencia puede hacer que la noción de “A cada quien conforme a su contribución” hasta cierto punto carezca de sentido. Por último, los críticos señalaron que el punto de vista de Clark de la justicia implica una tortuosidad del razonamiento. La teoría requiere la suposición de una distribución ética inicial del ingreso para establecer un caso para la justicia de la distribución subsiguiente. De manera más específica, aquello que se produce y por tanto los tipos y cantidades de los factores de producción demandados, dependen del patrón de los gastos del consumidor. Una vez establecida la distribución del ingreso, modelará la distribución subsiguiente del ingreso. ¿Pero cómo tener certeza de que la distribución inicial está éticamente derivada? La consideración filosófica y las complejidades se vuelven más grandes. Eso recuerda el diálogo entre dos personas en una disputa por una propiedad, ambas reclamando la propiedad de una parcela de tierra. La primera decía: “¡Esta tierra es mía!” Sin embargo, la segunda persona replicaba: “No, no lo es; esta tierra ha sido propiedad de mi familia durante siglos. Mi bisabuelo luchó contra los indios por ella.” La primera persona replicó: “De acuerdo. ¡Ahora yo lucharé *contigo* por ella!”

La mayoría de los economistas contemporáneos concluye que la teoría de la productividad marginal ayuda a explicar la forma en la cual se distribuye el ingreso en una sociedad capitalista, pero que es inadecuada como justificación ética para la distribución observada.

Remítase a
14-2
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

El problema de “sumar” y los rendimientos a escala

La teoría de la productividad marginal de Clark originó un debate teórico, del que surgió la importante idea económica de los rendimientos a escala. El análisis de Clark implicaba que el pago a cada factor de producción de su producto marginal por lo normal agotaría toda la producción. En términos de la figura 14-5 (a) y (b), las áreas de salarios en las dos gráficas serían iguales y esto también sería cierto en las dos áreas de capital. Otra forma de decirlo es que la suma de las áreas de salario y de interés en *cada* gráfica simplemente igualaría al área de la producción total.

Philip H. Wicksteed (1844-1927) investigó esta proposición más a fondo. Con base en sus resultados matemáticos, concluyó que la suma de los pagos basados en la productividad marginal “se sumaría” al producto total sólo si hubiera una competencia perfecta y rendimientos a escala constantes. Se dice que esos rendimientos ocurren cuando todos los demás recursos utilizados en el proceso de producción se incrementan de forma proporcional y, como resultado, el producto total aumenta en la misma proporción. De una manera más concreta, suponga que el capital y el trabajo se incrementan en un 100 por ciento (el volumen de una empresa se duplica), si la producción total o el producto total también aumentan un 100 por ciento, entonces la empresa ha experimentado rendimientos a escala constantes.

Varios economistas prominentes, entre ellos Edgeworth, Pareto y Walras, desafiaron el argumento de Wicksteed sobre varias bases. Los detalles de ese debate esotérico de “la suma” tienen muy poca importancia en la época moderna, pero el debate sí produjo un resultado saludable: una comprensión más clara de las leyes de los rendimientos a escala. Cuando los rendimientos a escala son constantes, el costo promedio a largo plazo de crear un producto también será constante. Este resultado ocurre debido a que la

14-2 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Clark, productividad marginal y salarios de ejecutivos

Los presidentes de muchas grandes corporaciones estadounidenses ganan salarios de varios millones de dólares. Por ejemplo, en 1998 el presidente con un salario más bajo entre los diez ejecutivos mejor pagados recibió más de \$50 millones de compensación anual (salario, bonificaciones y opciones de acciones). ¿Esos salarios tan altos están justificados sobre las bases de la productividad marginal de John Bates Clark? Es decir, ¿reflejan la contribución del presidente en la producción de la empresa y, por consiguiente, en los rendimientos?

Hay mucho debate entre los economistas, así como entre los funcionarios públicos, acerca de este aspecto. Los economistas que los justifican por consideraciones de la productividad marginal, presentan los dos siguientes argumentos. En primer lugar, señalan que las decisiones que toman los presidentes de las grandes corporaciones, para bien o para mal, afectan la productividad de toda la organización, a todos desde sus subordinados inmediatos hasta los trabajadores a nivel de ingreso. Las buenas decisiones mejoran la productividad en toda la organización; las malas decisiones hacen lo opuesto. Sólo los ejecutivos que han demostrado una extraña habilidad para tomar siempre buenas decisiones llegan a las posiciones superiores en las grandes corporaciones. Debido a que su oferta es limitada y a que su productividad marginal es muy grande, los presidentes perciben enormes salarios.

En segundo lugar, algunos economistas observan que el salario de los directores ejecutivos puede ser como los premios que reciben los golfistas y tenistas profesionales cuando ganan torneos. El propósito de esos premios tan altos es promover la productividad de todos aquellos que aspiran a ganar. En las corporaciones, los premios más altos van a los ganadores de las “competencias” entre los gerentes para llegar a ocupar, por lo menos con el tiempo, puestos de presidente. De manera que el salario alto del presidente tal vez no se deriva sólo de su productividad *directa*. En vez de eso, puede existir porque un salario alto crea incentivos que incremen-

producción total se incrementa al mismo índice que el costo total. Cuando todas las entradas se incrementan al mismo tiempo en una proporción y la producción total aumenta en una proporción mayor, se dice que han ocurrido incrementos en los rendimientos a escala. Esos rendimientos resultan en un costo promedio de producción más bajo, debido a que el costo total aumenta en una cantidad menor que la producción total. Por último, los rendimientos a escala decrecientes ocurren cuando el incremento proporcional en las entradas da origen a un incremento menor en el producto total. Por consiguiente, si todo lo demás es constante, el costo promedio de producción aumentará.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y explique la importancia de cada uno de los siguientes conceptos y autores para la historia del pensamiento económico: Edgeworth, curva de indiferencia, producto marginal frente a producto promedio, John Bates Clark,

tan la productividad de cientos de “aspirantes” corporativos. En cualquier caso, debe observar que el alto salario del presidente se sigue sustentando en un alto nivel de productividad.

Los críticos del salario de los presidentes reconocen que merecen salarios más altos que los trabajadores ordinarios o los gerentes típicos, pero se burlan de los argumentos de que los exorbitantes salarios están justificados desde un punto de vista económico. Señalan que el salario de los presidentes en otras naciones industriales, incluso Japón y Alemania, es mucho más bajo que el salario de un presidente en Estados Unidos. Además, también observan que la razón de los salarios de los presidentes respecto de los salarios promedio en la mayoría de las empresas estadounidenses es mucho más alta que la de sus contrapartes en el extranjero, muchas de las cuales compiten con bastante éxito con las corporaciones estadounidenses.

¿Por qué entonces han surgido salarios multimillonarios en Estados Unidos? La respuesta, dicen los críticos, se basa en la separación de la propiedad corporativa y el control. Las corporaciones son propiedad de los accionistas, pero están controladas por los consejos de administración y por los ejecutivos profesionales, que en gran parte están aislados de los propietarios corporativos. Como muchos miembros del consejo son presidentes presentes o pasados de otras corporaciones, tienden a exagerar la importancia de los presidentes y, en consecuencia, les pagan demasiado. En esencia, los consejos de administración corporativos convierten parte de las utilidades de la empresa en un salario más alto para el presidente, utilidades que con todo derecho les corresponden a los accionistas corporativos. Los descontentos accionistas por lo común venden sus acciones en una corporación particular, en vez de tratar de remodelar los consejos de administración corporativos o de cambiar las escalas de pago de los presidentes corporativos. Además, la excesiva compensación de los presidentes en varias corporaciones tiende a causar un pago excesivo en otras partes, a medida que otras empresas tratan de atraer y retener el talento de este tipo de directivos.

En resumen, los críticos creen que el salario de varios millones de dólares de los presidentes tiene muy poca relación con la productividad y el ingreso corporativos. A partir del análisis, es obvio que este problema sigue sin resolverse.

teoría de la productividad marginal de salarios e interés, Wicksteed, constante, rendimientos crecientes y decrecientes a escala y Henry George.

2. Comente la siguiente declaración: en el caso de la economía, la precisión de las matemáticas es muy superior al “serpenteo zigzagante de la florida senda de la literatura”.
3. Responda a las siguientes preguntas en relación con la figura 14-1.
 - a) ¿En qué aspecto las curvas de indiferencia de Edgeworth implican una utilidad marginal?
 - b) Explique por qué los intereses propios de los dos comerciantes los llevarán a los puntos *ABC* en la curva del contrato.
4. Compare y contraste las teorías del duopolio de Cournot y Edgeworth. ¿Qué tienen en común la teoría del intercambio bilateral de Edgeworth (figura 14-1) y su teoría del duopolio?

5. En relación con la figura 14-3, explique por qué, en algunas gamas de adiciones de entradas, el producto promedio aumenta aun cuando el producto marginal disminuye.
6. ¿En qué forma se relacionan las curvas del costo marginal a corto plazo y del costo promedio con las curvas del producto marginal y del producto promedio de Edgeworth?
7. ¿En qué aspectos se relacionan las curvas de productividad marginal de Edgeworth con las curvas de la productividad marginal de Clark en la figura 14-5 (a) y (b) con las curvas de la demanda de capital y de trabajo? Explique. ¿Por qué debe saber acerca de la oferta de trabajo y de capital para tener una teoría completa de los salarios y el interés?
8. ¿Qué condiciones se deben satisfacer en la figura 14-5 (a) y (b) para que la empresa gane una utilidad económica (remítase a las áreas específicas de las gráficas)? ¿Por qué esa utilidad desaparecería a largo plazo, según Clark?
9. Si le pidieran que escribiera un ensayo sobre los precursores de John Bates Clark y su teoría de la productividad marginal, ¿a quiénes incluiría? Explique por qué.
10. Contraste la teoría de la productividad marginal de la distribución del ingreso con la teoría de la distribución formulada por Marx.

Lecturas selectas

Libros

- Blaug, Mark, editor. *Alfred Marshall and Francis Edgeworth*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- Clark, John Bates. *The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits*. Nueva York, Macmillan, 1899.
- _____. *Essentials of Economic Theory*. Nueva York: Macmillan, 1907.
- Edgeworth, Francis Y. *Mathematical Physics*. Londres: Routledge & Kegan Paul, 1881.
- _____. *Papers Relating to Political Economy*. Tomo 1. Londres: Macmillan, 1925.
- Stigler, George J. *Production and Distribution Theories*. Nueva York: Macmillan, 1941.

Artículos en revistas

- Brue, Stanley L. "Retrospectives: The Law of Diminishing Returns", *Journal of Economic Perspectives* 7 (verano de 1993), pp. 185-192.
- Collier, C. F. "Henry George's System of Political Economy", *History of Political Economy* 11 (primavera de 1979), pp. 64-93.
- Henry, John F. "John Bates Clark and the Marginal Product: An Historical Inquiry into the Origins of Value-Free Economic Theory", *History of Political Economy* 15 (otoño de 1983), pp. 375-389.
- Humphrey, Thomas M. "The Early History of the Box Diagram", *Economic Quarterly* 18 (Banco de la Reserva Federal de Richmond, invierno de 1996), pp. 37-75.
- Nichol, Archibald J. "Edgeworth's Theory of Duopoly Price", *Economic Journal* 45 (marzo de 1935), pp. 51-66.
- Tobin, James. "Neoclassical Theory in America: J. B. Clark y Fisher", *American Economic Review* 75, número 6 (diciembre de 1985), pp. 28-39.

Capítulo

15

LA ESCUELA NEOCLÁSICA: ALFRED MARSHALL

El pensamiento microeconómico de los marginalistas, analizado en los tres capítulos anteriores, se transformó de forma gradual en lo que ahora se conoce como *economía neoclásica*. Debido a que *neo* significa “nuevo”, el neoclasicismo implica una nueva forma de los clásicos. Los economistas neoclásicos eran “marginalistas” en el sentido crucial de que hacían hincapié en la toma de decisiones y la determinación de precios al margen. No obstante, por lo menos es posible discernir tres diferencias entre los primeros marginalistas y los economistas clásicos posteriores. En primer lugar, el pensamiento neoclásico hacía hincapié tanto en la demanda como en la oferta en la determinación de los precios de mercado de bienes, servicios y recursos, mientras que los primeros marginalistas tendían a insistir sólo en la demanda. En segundo, varios de los economistas neoclásicos, por ejemplo, Wicksell y Fisher, mostraban un interés mucho mayor en el papel del dinero en la economía del que mostraban los primeros marginalistas. Por último, los economistas neoclásicos extendían el análisis marginal a las estructuras del mercado, además de la competencia pura, el monopolio puro y el duopolio.

La primera de esas diferencias es evidente en las obras de Alfred Marshall (1842-1924), la gran figura de la escuela neoclásica y sujeto de este capítulo. Las dos últimas diferencias se abordan en los capítulos 16 y 17.

VIDA Y MÉTODO DE MARSHALL

Marshall era hijo de un cajero del Banco de Inglaterra. Su padre era un caballero bastante tiránico, autor de un folleto titulado *Man's Rights and Woman's Duties*. Hizo trabajar en exceso a su hijo durante sus estudios, lo hizo prometer que jamás jugaría ajedrez porque era una pérdida de tiempo y trató de desterrar las matemáticas de la vida del niño, porque eran inaplicables en el ministerio, que era la carrera que había elegido para su hijo. Sin embargo, el joven Marshall rechazó una beca en Oxford que lo habría conducido a la Iglesia, y rechazó el ministerio y el estudio de las “lenguas muertas”. En vez de eso, asistió a Cambridge, en donde se dedicó a las matemáticas, la física y más adelante a la economía. Lo ayudó un tío, que disfrutaba de una posición acomodada, ya que su padre era demasiado pobre para pagar su colegiatura cuando renunció a la beca en Oxford.¹

Marshall era un hipocondríaco e hipercrítico acerca de sus escritos. Arrojava al cesto de papeles gran parte de lo que escribía y, de hecho, muchas de sus principales ideas fueron desarrolladas una década o más antes de que aparecieran en 1890 en su obra *Principios de economía*. En las ediciones sucesivas de esa obra, introdujo tantas limitaciones, excepciones y titubeos en su sistema, que debilitó los principios claros y definitivos sobre los cuales a muchos les agradaba apoyarse. Marshall criticaba a Jevons

¹ Según Ronald Coase, “el padre de Marshall estaba convencido de lo correcto de su propia visión estrecha; tuvo una pequeña consideración de los sentimientos y deseos de otros y creyó correcto controlar las acciones de ellos mediante una disciplina en extremo severa. Él era, como lo dijo Alfred Marshall, un mal educador”. Ronald H. Coase, “Alfred Marshall's Mother and Father”, *History of Political Economy* 6 (invierno de 1984), pp. 519-527.

por apresurarse a imprimir antes de que estuviera preparado. Marshall conservó porciones de su libro *Industria y comercio* (1919) en pruebas impresas antes de publicarlas. Debido a que fue tan lento en publicar su obra, sus ideas parecían comunes para el momento en que aparecían impresas. Sin embargo, fue el teórico económico de mayor influencia de su época y, sin lugar a dudas, el más importante de su generación. Desde una época tan anterior como 1888, se decía que sus antiguos alumnos ocupaban la mayor parte de las sillas de economía en el Reino Unido.

Marshall popularizó el moderno enfoque diagramático en la economía, la pesadilla de los estudiantes principiantes que ayudó a poner en claro ciertos principios fundamentales. Aun cuando era un experto matemático que de manera liberal introducía las matemáticas en las notas al pie de página y los apéndices, se mostraba escéptico acerca del valor general de esta materia en el análisis económico. En 1906 escribió:

[Yo tenía] un creciente sentimiento en los últimos años de mi trabajo en el tema, de que era muy improbable que un buen teorema matemático que versa sobre las hipótesis económicas fuera una buena economía: y me apegué cada vez más a las reglas. 1) Utilizar las matemáticas como un lenguaje taquigráfico, más que como un motor de indagación. 2) Seguir con ellas hasta terminar. 3) Traducir al inglés. 4) Después ilustrar por medio de ejemplos que son importantes en la vida real. 5) Quemar las matemáticas. 6) Si usted no puede tener éxito en (4), entonces queme (3). Yo hacía esto último con frecuencia.²

Marshall era un excelente sintetizador y trataba de combinar lo mejor de la economía clásica con el pensamiento marginalista, y produjo así la economía “neoclásica”. Muchas de sus notas al pie de página y de sus apéndices ofrecen sugerencias de ideas de las cuales él estaba consciente, pero que otros desarrollaron más adelante con más detalle.

Marshall definía su tema como sigue: “La economía política o economía es un estudio de la humanidad en el negocio ordinario de la vida; examina aquella parte de la acción individual y social que está relacionada de forma más estrecha con el logro y la utilización de los requisitos materiales del bienestar.”³

Los economistas, decía, lo mismo que otros científicos, recopilan, arreglan, interpretan y hacen inferencias con base en hechos. Buscan el conocimiento de la interdependencia de los fenómenos económicos, de las relaciones de causa y efecto. Cada causa tiende a producir un resultado definitivo si no ocurre nada que lo obstaculice. La economía no es un conjunto de verdades concretas, sino más bien un motor para el descubrimiento de la verdad concreta.

Se busca descubrir las leyes económicas. Cualquier ley es una proposición general, o una declaración de tendencias, más o menos segura, más o menos definitiva. Las leyes sociales son declaraciones de las tendencias sociales. Las leyes económicas, o declaraciones de las tendencias económicas, son aquellas leyes sociales que se relacionan con la conducta humana, en donde la fuerza de los principales motivos se puede medir por el precio financiero. La economía es menos exacta que las ciencias naturales, pero se está logrando un progreso hacia una mayor precisión.

Las implicaciones del enfoque y las definiciones de Marshall son interesantes. Las leyes económicas no son leyes naturales que son por necesidad benéficas. No es imperativo, aun cuando podría ser deseable, que se les permita que operen ellas mismas sin

² Alfred Marshall, *Memorials of Alfred Marshall*, editor A. C. Pigou, Londres, Macmillan, 1925, p. 427.

³ Alfred Marshall, *Principles of Economics*, octava edición, Londres, Macmillan, 1920, p. 1. [Publicado originalmente en 1890.]

ninguna mano que las restrinja. Las relaciones entre oferta, demanda y precio tienden a producir ciertos resultados si se les permite que operen solas o por sí mismas, pero la sociedad puede influir en el resultado si así lo desea. Como un ejemplo, la sociedad puede incrementar la cantidad de educación superior utilizada por la población general si reduce su precio (al proporcionar universidades públicas y subvenciones para las escuelas privadas). El pensamiento de Marshall dejaba espacio para una reforma prudente, es decir, para modestas desviaciones del *laissez-faire*.

Tenía muy poco qué decir acerca de los ciclos de negocios, en parte debido a su enfoque microeconómico. A él y a otros que desarrollaron las teorías de la conducta de los individuos y de la conducta de pequeñas empresas representativas, les resultaba fácil ignorar las fluctuaciones. A la economía total posterior le correspondía abordar esos problemas.

UTILIDAD Y DEMANDA

Utilidad marginal

Según Marshall, la demanda se basa en la ley de la utilidad marginal decreciente. “La utilidad marginal de un objeto para cualquier persona disminuye con cada incremento en la cantidad de ese objeto que ya tiene.” Marshall introdujo dos condiciones importantes en este punto. En primer lugar, señaló que le interesaba un momento en el tiempo, que es un intervalo demasiado breve para considerar cualesquiera cambios en el carácter y los gustos de una persona particular. Con el paso del tiempo sus gustos pueden cambiar, de manera que, por ejemplo, mientras más buena música escucha, es probable que la afición por ella se vuelva más intensa. Esto no es una excepción a la regla de la utilidad marginal decreciente, debido a que esos cambios a largo plazo en los gustos están excluidos del análisis; en un breve momento en el tiempo los cambios dinámicos como éstos son imperceptibles.

La segunda condición de Marshall de la ley de la utilidad marginal decreciente concierne a los bienes que son *indivisibles* para el consumidor. “Una pequeña cantidad de un bien puede ser insuficiente para satisfacer cierto deseo especial; y entonces habrá un incremento de placer algo más que proporcional cuando el consumidor obtiene lo suficiente de ese bien para permitirle alcanzar el fin deseado.” Marshall citaba el caso de cubrir de papel tapiz los muros de una habitación. Si se requieren doce tiras de papel tapiz para cubrir todos los muros, la obtención de las doce tiras producirá un placer desproporcionadamente mayor que la obtención de sólo diez tiras y, por consiguiente, no poder terminar el trabajo. O, en términos modernos, la obtención de un cuarto neumático para un automóvil producirá más placer que la obtención de los tres primeros juntos.

El enfoque de la utilidad del sistema marshalliano aborda los placeres y dolores, los deseos y aspiraciones y los incentivos para la acción. ¿Cómo medir la utilidad de esos intangibles? Marshall decía osadamente, “con dinero”. Los primeros marginalistas decían que la fuerza de las preferencias de una persona determina la cantidad de dinero que esa persona está dispuesta a gastar para adquirir algún producto, o la cantidad de trabajo que la persona está dispuesta a sacrificar para lograr alguna meta. Sin embargo, Marshall cambiaba la relación con el fin de medir las preferencias conforme a la escala financiera de los pagos. Los primeros marginalistas dirían que si para usted los zapatos son el doble de útiles que un sombrero, entonces estará dispuesto a pagar por ellos el doble del precio del sombrero, por ejemplo \$40 frente a \$20. Marshall diría que, debido a que usted está dispuesto a pagar por los zapatos el doble del precio del sombrero, éstos le producen el doble de utilidad.

La medición precisa en dinero de las preferencias o los motivos en la vida de los negocios es lo que hace que la economía sea la más exacta de las ciencias sociales. El instrumento de medición de la economía, por muy burdo e imperfecto que sea, es el mejor dispositivo para cuantificar los impulsos psicológicos de las personas como se expresan en el mercado.

No es posible comparar de forma directa las cantidades de placer que experimentan dos personas cuando comen una hamburguesa; tampoco los grados de placer que experimenta una persona cuando come una hamburguesa en dos momentos diferentes. Pero si encuentra a una persona que duda en gastar una cantidad determinada de dinero en una hamburguesa, en una bebida refrescante o en un caramelo, o en viajar en autobús en vez de caminar, la persona experimenta el mismo placer con todo eso. El dinero, decía Marshall, mide la utilidad al margen, en el punto en el cual se toman las decisiones:

Entonces, si deseamos comparar incluso las satisfacciones físicas, no lo debemos hacer de forma directa, sino de forma indirecta por los incentivos que permiten que operen. Si los deseos de obtener cualquiera de dos placeres induce a las personas en circunstancias similares a desempeñar cada una sólo una hora de trabajo extra, o induce a los hombres en el mismo rango de vida y con los mismos medios a pagar cada uno un chelín por él, entonces podemos decir que esos placeres son iguales para nuestros propósitos, debido a que los deseos por ellos son incentivos igualmente poderosos para la acción de las personas en condiciones similares.⁴

Dos personas con ingresos iguales no necesariamente obtendrán un beneficio igual de su utilización. Si le quitan una libra o un dólar a cada una de ellas, las intensidades de las satisfacciones a las que renuncian pueden no ser iguales de ninguna manera. Pero cuando están involucradas muchas personas, las idiosincrasias de los individuos tienden a equilibrarse una a la otra. Entonces la cantidad de dinero que entregan las personas con ingresos iguales para obtener un beneficio o para evitar una lesión es una medida del grado del beneficio marginal o de la lesión.

Un incremento de dinero, lo mismo que una unidad adicional de bienes, tiene una utilidad marginal mayor para una persona pobre que para una rica, dado que la persona pobre tiene menos dinero inicialmente. Entonces, ¿cómo generalizar acerca del progreso, la felicidad y los efectos de los impuestos, si la riqueza y el ingreso tienen esas diferencias tan grandes de utilidad marginal? Aquí una vez más, la respuesta está en los números grandes. Si toma muestras representativas enteras de los grupos de ingreso de la sociedad, el dinero se convierte en una aceptable vara para medir la utilidad. Además:

Con mucho, el mayor número de los acontecimientos que aborda la economía afecta en proporciones más o menos iguales a todas las diferentes clases de la sociedad; de manera que si las medidas en dinero de la felicidad ocasionada por dos acontecimientos son iguales, es razonable y de conformidad con la utilización común considerar que las cantidades de la felicidad en los dos casos son equivalentes. Y además, a medida que es probable que el dinero se dedique a las utilizaciones más altas de la vida en proporciones más o menos iguales, por cualquiera de dos grupos grandes de personas tomados sin ninguna predilección especial por cualquiera de las dos partes en el mundo occidental, hay incluso cierta probabilidad *prima facie* de que las adiciones iguales de sus recursos materiales harán adiciones más o menos iguales a la plenitud de la vida y al verdadero progreso de la raza humana.⁵

⁴ *Ibidem*, pp. 15-16.

⁵ *Ibid.*, p. 20.

“Vamos a medir la fuerza de las preferencias o los motivos con dinero”, decía Marshall. Hay que asegurarse de cuánto dinero está dispuesto a pagar un grupo particular como una medida de la utilidad de algo que desea. O, alternativamente, hay que determinar la desutilidad de algo midiendo la cantidad de dinero que se debe ofrecer para inducir a un grupo a someterse a cierto esfuerzo o experimentar una abstinencia que le desagradan.

Elección racional del consumidor

Hasta ahora se ha establecido que Marshall estaba de acuerdo con las nociones de utilidad y utilidad marginal decreciente. Su análisis de la demanda también consideraba la idea de la elección racional del consumidor. En una economía monetaria, decía Marshall, cada renglón de gastos se llevará hasta el punto en el cual la utilidad marginal de bienes con un valor de un chelín (o un dólar) será la misma que en cualquier otra dirección del gasto. Cada persona obtendrá este resultado “mediante una observación constante para ver si hay algo en lo que está gastando tanto que ganaría quitando un poco de ese renglón de gastos asignándolo a algún otro renglón”. De manera que, por ejemplo, el consumidor que debe decidir entre comprar ropa nueva o utilizar el dinero para unas vacaciones, está sopesando las utilidades marginales de dos tipos diferentes de gastos. Debe recordar que Gossen (su segunda ley), Jevons y Menger describieron antes este proceso de elección racional. Sin embargo, a diferencia de esos teóricos, Marshall vinculó con éxito esta regla equimarginal con la ley de la demanda contemporánea.

Remítase a
15-1
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

Ley de la demanda

La ley de la demanda de Marshall proviene directamente de su noción de la utilidad marginal decreciente y de la elección racional del consumidor, cuyos gastos están en un equilibrio tal que el último dólar gastado en cada uno de varios productos rinde una utilidad marginal idéntica. Es decir, suponga que $MU_x/P_x = MU_y/P_y \dots = MU_n/P_n$. ¿Cómo reaccionará el consumidor si el precio del producto X disminuye, mientras que los precios de los otros bienes se mantienen constantes? Marshall infería que el consumidor racional compraría más cantidad del producto X . ¿Por qué? La respuesta es que, siguiendo la disminución en el precio de X , la razón MU_x/P_x excederá a las razones MU/P para los otros bienes. Para restaurar el equilibrio de los gastos, el consumidor sustituirá más de X por menos de Y , Z , etcétera. A medida que ocurre esta sustitución, la utilidad marginal de X disminuirá y la utilidad marginal de los otros bienes aumentará. En algún punto en la utilidad marginal, ahora más baja en relación con el precio más bajo de X , dará una razón igual a la de MU_y/P_y y la de MU_z/P_z . De manera que se restaurará el equilibrio. Por consiguiente, en las palabras de Marshall: “la cantidad demandada se incrementa con una baja en el precio y disminuye con un aumento en el precio”. Ésta es la ahora familiar *ley de la demanda de declive descendente*.

Marshall ilustraba la ley de la demanda tanto con una tabla como con una curva de la demanda. Trazaba su curva suponiendo que el periodo es lo suficientemente breve para justificar una suposición *ceteris paribus*. Ya observó que mantenía los gustos o preferencias como variables constantes. Otras variables que mantenía constantes eran la riqueza de la persona, el poder adquisitivo del dinero y el precio de los bienes sustitutos. Hoy en día, eso de “si todo lo demás es igual” constituyen los factores determinados de la demanda. A la larga, esos factores determinantes pueden cambiar

15-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Conducta económica racional y teoría del prospecto

La tendencia principal de la teoría económica supone que los individuos son minimizadores racionales de la utilidad cuando tienen buena información y que, por lo menos en promedio, la procesan con precisión al buscar sus propios intereses económicos. Este punto de vista de la conducta económica tiene sus raíces en la economía clásica, con la referencia de Adam Smith al carnicero, el panadero y el cervecero, y más adelante en el cálculo de Bentham de la búsqueda del placer y la evitación del dolor. Los marginalistas Gossen, Jevons y Menger formalizaron la elección racional en términos de igualar las utilidades marginales de los últimos dólares gastados en varios bienes. Marshall avanzó todavía más la teoría al integrar su principio equimarginal en la ley de la demanda. Aun cuando esas contribuciones teóricas son significativas para la teoría económica, ¿es válida la premisa básica de la conducta económica racional?

Algunos estudios recientes ponen en tela de juicio la idea de que los individuos procesan la información con precisión y la afirmación de que cualesquiera errores en el procesamiento tienden a cancelarse. Daniel Kahneman (1934-) y Amos Tversky (1937-1996) argumentan que cuando se enfrentan a decisiones complejas y a resultados inciertos, las personas emplean “reglas empíricas” en una toma de decisiones en vez de incurrir en los costos de recopilar una mejor información. Esas reglas empíricas a menudo están influidas por la incapacidad de las personas para evaluar con precisión las probabilidades, lo que a su vez conduce a costos y beneficios intimados en forma errónea y, por consiguiente, a decisiones irracionales.

Kahneman y Tversky llevaron a cabo una serie de experimentos que dieron origen a la *teoría del prospecto*, que afirma que las personas elegirán una ganancia garantizada por encima de una ganancia probable, incluso cuando la ganancia probable tiene un valor mayor esperado. A la inversa, las personas optarán por una pérdida incierta por encima de una pérdida segura, incluso cuando el valor esperado de la pérdida incierta sea mayor. Suponga que a una persona le ofrecen \$500, o la probabilidad de ganar \$1 500 lanzando una moneda al aire. Con un 50 por ciento de probabilidades de ganar lanzando al aire la moneda, el valor esperado de la ganancia probable es de \$750 ($0.5 \times \$1\,500$) más que los \$500 garantizados, o que la persona puede elegir entre una pérdida segura de \$500, o lanzar al aire una moneda y tener un 50 por ciento de probabilidades de no pagar nada y un 50 por ciento de probabilidades de perder \$1 500. Una vez más, el valor esperado del probable resultado (una pérdida de \$750) es mayor que el resultado seguro (una pérdida de \$500). A pesar de las cantidades idénticas en dólares en las dos situaciones, los experimentos de Kahneman y Tversky revelaron que las personas tienden a elegir el resultado garantizado frente a una ganancia y el resultado incierto cuando se enfrentan a una pérdida.

¿Esta teoría del prospecto contradice el principio de los economistas de la conducta económica racional? No necesariamente, pero sí coloca en tela de juicio la idea de que la acción racional es no elegir la alternativa con el mayor valor neto esperado (la probabilidad de un

y cuando lo hacen, toda la curva de la demanda cambia, ya sea hacia la izquierda o hacia la derecha. De manera que Marshall tenía una concepción clara de las diferencias entre los cambios en la cantidad de la demanda (medidos a lo largo del eje horizontal) y los cambios en la demanda (cambios de toda la curva).

En la formulación de su teoría de la demanda, Marshall decidió ignorar la inconsistencia introducida al suponer que el poder adquisitivo del dinero es constante. Cuando el precio de un producto como X baja, entran en juego dos efectos que incrementan la

resultado $\times$ el valor del resultado), un criterio que se utiliza a menudo para evaluar la conducta económica racional.

En el mundo real hay muchos casos de una conducta real o en apariencia irracional causada por las dificultades en el procesamiento de las probabilidades, o debida a un defecto mental o emocional de quien toma la decisión. Kahneman y Tversky sugieren que las decisiones irracionales no son sólo ocurrencias fortuitas que se promedian. En su opinión, la economía sólida necesita reconocer y explicar la “irracionalidad”.

Si la suposición de la conducta racional es inválida, ¿eso invalida el modelo en el cual se basa la suposición? En 1953 Milton Friedman (1912-2006) abordó la crítica de utilizar suposiciones inválidas:

Los problemas metodológicos abstractos que hemos estado discutiendo tienen una relación directa con la crítica perenne a la teoría económica “ortodoxa”, así como con los intentos que se han hecho para reformular la teoría con el fin de enfrentarse a esa acusación. La economía es una ciencia “desconsoladora” debido a que supone que el hombre es egoísta y que codicia el dinero, “una calculadora rápida como el relámpago de los placeres y dolores, que oscila como un globo homogéneo de deseo de felicidad bajo el impulso de estímulos que lo mueven por toda el área, pero que lo dejan intacto”; se apoya en una psicología pasada de moda y es necesario reconstruirla con base en cada nuevo desarrollo en la psicología; supone que los hombres, o por lo menos los hombres de negocios, se encuentran en “un continuo estado de ‘alerta’, dispuestos a cambiar los precios y/o las reglas de la fijación de precios siempre que sus sensitivas intuiciones detectan un cambio en las condiciones de la demanda y la oferta”; supone que los mercados son perfectos, que la competencia es pura y que los bienes, el trabajo y el capital son homogéneos.

Como hemos visto, las críticas de este tipo en gran parte no vienen al caso, a menos que estén suplementadas por una evidencia de que una hipótesis que difiere en uno u otro de estos aspectos de la teoría que se está criticando, ofrezca mejores predicciones para una amplia gama de fenómenos. Sin embargo, la mayoría de esas críticas no están suplementadas; se basan casi del todo en discrepancias supuestamente percibidas de forma directa entre las “suposiciones y el mundo real”.*

La teoría del prospecto sugiere que, incluso en promedio, las personas en ocasiones violan la suposición de la conducta racional de la corriente principal de la teoría económica. Friedman afirma que eso no importa, siempre y cuando las personas actúen como si estuvieran maximizando su utilidad y el modelo basado en esa suposición genere predicciones válidas acerca de su conducta. Si los modelos sustentados en la suposición de la racionalidad aún son los mecanismos de predicción más exactos de los resultados económicos, Friedman defendería su continua utilización.

*Milton Friedman, *Essays in Political Economics*, University of Chicago Press, pp. 30-31.

cantidad comprada. Marshall se enfocó en el *efecto de sustitución* (o el efecto del precio relativo). Pero cuando el precio de X baja, también ocurre un *efecto del ingreso*; es decir, el consumidor experimenta una ganancia en el poder adquisitivo. Es probable que parte de este incremento en el ingreso real se gaste en X , lo que contribuye al incremento en la cantidad de la demanda de X . La distinción obvia entre estos dos efectos no se evidenció sino hasta más adelante en la historia del pensamiento económico.

Excedente del consumidor

A diferencia de los austriacos, Marshall afirmaba que la utilidad total de un bien es la suma de las sucesivas utilidades marginales de cada unidad adicional. Por consiguiente, el precio que paga una persona por un bien nunca excede, y muy rara vez es igual, al que estaría dispuesta a pagar en vez de prescindir del objeto deseado. Sólo en el margen el precio por lo general igualará a la disposición de una persona para pagar. De manera que la satisfacción total que el sujeto obtiene con la compra de unidades sucesivas de un bien excede a los sacrificios requeridos para pagar el bien. Debe recordar que Dupuit fue el primero en observar este exceso de utilidad sobre el gasto en 1844. Sin embargo, se le concede el crédito a Marshall por llamar al concepto “excedente del consumidor” y por explorarlo de forma sistemática.

Marshall utilizó los datos del precio y la cantidad que se muestran en la tabla 15-1 para ilustrar el excedente del consumidor. Debe observar en la tabla que la persona a quien aplican esos datos compraría una libra de té cada año si el precio fuera de 20 chelines. A un precio de 14 chelines compraría dos libras, a un precio de 10 chelines tres libras y así sucesivamente. Suponga, decía Marshall, que el precio de mercado fuera en realidad de dos chelines. Ese consumidor compraría siete libras de té cada año, pagaría dos chelines por cada libra y gastaría 14 chelines. Sin embargo, recuerde que la primera libra proporciona un valor de utilidad de 20 chelines, la segunda un valor de utilidad de 14 chelines, etcétera. Por consiguiente, la ganancia total de esa persona en utilidad de la compra de siete libras de té es de 59 chelines ($20 + 14 + 10 + 6 + 4 + 3 + 2$). Debido a que su gasto sólo es de 14 chelines, recibe un excedente del consumidor de 45 chelines ($59 - 14$). Si lo considera de una manera un tanto diferente, el excedente del consumidor en la primera libra de té es de 18 chelines ($20 - 2$), en la segunda es de 12 chelines ($14 - 2$), etcétera, para un total acumulativo de 45 chelines. Por consiguiente, como lo demostrará más adelante una mirada a la figura 15-1, el excedente del consumidor es el área abajo de la curva de la demanda y arriba del precio de mercado. El excedente del consumidor se incrementa de forma significativa en un entorno social productivo, en donde el precio de los bienes baja a medida que se producen en forma más eficiente. Cuando un individuo llega al equilibrio en un punto más bajo en su curva de la demanda (debido a que comprará más bienes a medida que su precio sea más bajo), su excedente del consumidor se incrementa. Recuerde una vez más la “paradoja del valor” discutida en todos sus detalles por los austriacos: Marshall diría que una cosecha grande de trigo es más útil que una pequeña. Si las personas pagan menos por la cosecha más grande, el excedente de utilidad del consumidor es más grande. A este respecto, Marshall convendría con Jevons, en oposición a Menger.

Marshall eligió de forma deliberada el té como ejemplo para evitar un problema al que ya se hizo referencia. Debido a que la cantidad que gasta una persona en té en relación con sus gastos totales es pequeña, una disminución en el precio del té deja al ingreso real o al poder adquisitivo relativamente constante. Pero ése no es el caso para todos los bienes en todas las situaciones. Por ejemplo, suponga en un caso moderno que una persona vive en un área que tiene inviernos helados y calienta su casa con gas natural, y los datos en la tabla 15-1 representan el programa de demanda de gas natural en vez de té. Por último, suponga que el precio por unidad del gas natural disminuye de forma considerable de 20 chelines a dos chelines. Debido a que este consumidor gasta una gran porción de su presupuesto en gas natural, esta disminución en el precio incrementa su ingreso real (el poder adquisitivo del ingreso de dinero). Pero a medida que aumenta su ingreso real, su utilidad marginal, lo mismo que la de otros artículos,

Tabla 15-1
La idea de Marshall del excedente del consumidor

PRECIO POR LIBRA (EN CHELINES)	CANTIDAD COMPRADA (EN LIBRAS)
20	1
14	2
10	3
6	4
4	5
3	6
2	7

Al precio = 2S: Utilidad total = 59S

Gasto total = 14S

Excedente del consumidor = 45S

baja. Por consiguiente, no todas las unidades monetarias utilizadas para medir el excedente del consumidor poseen el mismo valor de utilidad. De manera más específica, la utilidad marginal de los chelines difiere cuando este consumidor compra una unidad de gas natural a un precio de 20 chelines y siete unidades a un precio de dos chelines. De manera que en este caso no es posible concluir que el excedente de la *utilidad* para este consumidor es equivalente al total de 45 chelines. Marshall estaba consciente de este problema y, junto con su elección de un ejemplo para minimizarlo, suponía explícitamente que la utilidad marginal del ingreso era constante. Sin embargo, esta suposición estaba en conflicto con sus otras declaraciones en sus *Principios de economía* de que la utilidad marginal del dinero es menor para quienes tienen mucho ingreso que para quienes tienen poco.

Un segundo problema asociado con la medición del excedente de un consumidor es evidente al tratar con los programas y curvas de la demanda del *mercado*, en oposición a los *individuales*. Las curvas de demanda del mercado por lo común son conjuntos de miles o incluso millones de curvas individuales. La medición del excedente total del consumidor requiere sumar las unidades interpersonales de la utilidad. La mayoría de los economistas conviene en que la diversidad de las preferencias individuales y de los niveles de ingreso hace que esas comparaciones y sumas sean imposibles. Sin embargo, la noción de Marshall del excedente del consumidor ha demostrado ser una valiosa herramienta para analizar varios fenómenos económicos, por ejemplo, el “peso muerto” o las pérdidas de eficiencia debidas a impuesto, monopolios y tarifas.

Elasticidad de la demanda

Marshall fue muy superior a sus predecesores en el manejo de la elasticidad de la demanda, pues analizó el tema en forma verbal, diagramática y matemática. La única ley universal tocante al deseo de una persona por una cantidad mayor de un bien, decía Marshall, es que si todo lo demás es igual, el deseo disminuye con cada incremento en su oferta de ese bien. Por consiguiente, de ello se sigue que, mientras más bajo es el precio, mayor cantidad comprará el consumidor. Ésa es la razón por la cual la curva de la demanda tiene una pendiente descendente hacia la derecha. La elasticidad de la demanda muestra si la disminución del deseo (utilidad marginal) es lenta o rápida

a medida que se incrementa la cantidad. Relaciona al porcentaje de la disminución en el precio con el porcentaje del incremento en la cantidad demandada que, por supuesto, se basa en la utilidad marginal decreciente del bien. El coeficiente numérico de la elasticidad de la demanda (E_d) es el porcentaje del cambio en la cantidad, dividido entre el porcentaje del cambio en el precio. La demanda es *elástica* cuando el porcentaje del cambio en la cantidad excede el porcentaje del cambio en el precio, y es *inelástica* cuando el porcentaje del cambio en la cantidad es menor que el porcentaje del cambio en el precio; y la demanda es *elástica por unidad* cuando los porcentajes del cambio son iguales. Dicho en términos de los valores absolutos, si $E_d > 1$, la demanda es elástica; si $E_d < 1$, la demanda es inelástica, y si $E_d = 1$, la demanda es elástica por unidad.

Marshall también expuso lo que ahora se conoce como los *factores determinantes de la elasticidad de la demanda*. La elasticidad de la demanda del mercado tiende a ser mayor cuando un bien tiene un precio alto en relación con el volumen de los ingresos de los compradores. Marshall decía que una disminución en el precio resulta en que muchos más compradores pueden pagar el producto. Por otra parte, cuando el precio de un producto es bajo en relación con los ingresos de las personas, un porcentaje de cambio similar en el precio no resultará en un incremento de las compras. La mayoría de los compradores ya están en el mercado. Marshall también observó que la demanda de un producto particular tenderá a ser más elástica mientras más pueda servir como un sustituto para otros bienes. En términos de un ejemplo contemporáneo, es probable que una disminución en el precio del pollo produzca un porcentaje de incremento mayor en las compras, que en el porcentaje de disminución del precio, debido a que los consumidores pueden sustituir con facilidad al pollo con otros artículos tales como carne de res y de puerco, cuyos precios no han cambiado.

El principio de la elasticidad de la demanda es útil para comprender una amplia gama de problemas y políticas públicas. Los gobiernos, por ejemplo, gravan los bienes para los cuales hay demandas inelásticas (cigarros, alcohol) más que aquellos cuyas demandas son elásticas (el pollo), debido a que el ingreso producido es mayor. Es probable que los precios de monopolio se fijen en niveles altos cuando la demanda por lo general es menos elástica (antibióticos) que cuando es muy elástica (los Frisbees). Las restricciones de la producción agrícola resultan en un ingreso bruto mayor para los agricultores si la demanda del producto es inelástica (trigo) y en un ingreso menor si la demanda es elástica (fresas).

OFERTA

La oferta, decía Marshall, está gobernada por el costo de producción. Él concebía la oferta no como un punto o una sola cantidad, sino más bien como una curva, como la que se muestra en la figura 15-1. La oferta es toda una serie de cantidades que aparecerían en toda una serie de precios.

Para propósitos de exposición, Marshall dividía al tiempo en tres periodos: 1) el presente inmediato, 2) a corto plazo y 3) a largo plazo.

Presente inmediato

Los precios de mercado se refieren al *presente*, y no se deja ningún tiempo para la adaptación de la cantidad proporcionada a los cambios en la demanda. El correspondiente periodo de mercado, que puede ser tan corto como un día, se define como aquel durante el cual la cantidad de la oferta no se puede incrementar en respuesta a un incremento repentino en la demanda. Y la cantidad proporcionada tampoco se puede disminuir de

inmediato en respuesta a una reducción en la demanda, debido a que se requiere tiempo para reducir la producción y los inventarios. Si hubiera una demanda general de zapatos en una ciudad, los mensajes para incrementar la producción y los envíos se despacharían de inmediato a los distribuidores y a los fabricantes. Sin embargo, los zapatos no llegarían a las tiendas al menudeo sino hasta que hubiera transcurrido un periodo de tal vez dos o tres días.

Si un bien es perecedero y el vendedor trata de maximizar las utilidades o de minimizar las pérdidas, la curva de la oferta del mercado es perfectamente inelástica: es una línea recta vertical. La empresa preferiría vender su pescado fresco por una cantidad menor en vez de dejar que se eche a perder. Si el bien no es perecedero, los comerciantes tienen precios de reserva más abajo de los cuales no venderán. Sin embargo, algunos venderán a precios muy por abajo del costo de producción, tal vez porque tienen cuentas apremiantes que deben pagar. Por consiguiente, la curva de la oferta del mercado tiene una pendiente ascendente y hacia la derecha, hasta que incluya la cantidad total en el mercado. Entonces se hace vertical, porque no importa lo alto que sea el precio de mercado: por definición no se puede proporcionar una cantidad mayor durante el periodo de mercado.

Corto plazo

Para analizar el periodo al que se refería como *corto plazo*, Marshall dividía los costos en dos tipos, que él llamaba *costos suplementarios* y *costos primarios*. Los costos suplementarios en la actualidad se conocen como *costos fijos*; los costos primarios se conocen como *costos variables*. Los costos fijos, o costos generales, como los salarios de los altos directivos y la depreciación de la planta, son constantes; no se pueden cambiar a corto plazo. De hecho, el corto plazo se define como aquel periodo durante el cual las entradas variables se pueden incrementar o disminuir, pero los costos fijos de la planta no se pueden cambiar.

Los costos variables, o costos primarios de Marshall, incluyen los del trabajo y la materia prima que cambian a corto plazo, según los niveles de producción cambiantes. A corto plazo, todos los costos variables se deben cubrir, pero no es necesario hacer lo mismo con algunos costos fijos. Por ejemplo, un ferrocarril seguirá operando a corto plazo incluso si parte de la inversión fija nunca se recupera por medio de un ingreso. Siempre y cuando cuente con un equipo fijo y con vías, debe seguir pagando sus costos fijos. Si esos costos exceden a las pérdidas acumuladas de la operación, el ferrocarril seguirá en el negocio. A corto plazo, la curva de la oferta de la empresa se basa en los costos variables.

La curva de la oferta a corto plazo tiene una pendiente ascendente y hacia la derecha: mientras más alto es el precio del producto, mayor es la cantidad suministrada. La economía moderna considera la curva de la oferta a corto plazo como una curva del costo marginal; debe recordar de “El pasado como un prólogo” 14-1, que esos costos aumentan debido a los rendimientos decrecientes de las entradas variables. Por consiguiente, los precios de mercado más altos permiten que las empresas amplíen su producción en forma rentable. La explicación de Marshall era menos satisfactoria. Decía que, aun cuando el costo de producción se mide en términos de dinero, detrás de esos costos financieros hay dos sacrificios psicológicos: lo tedioso del trabajo y el sacrificio de renunciar al consumo ahorrando. Para lo último, Marshall utilizaba el término *esperar*, en vez de la *abstinencia* de Senior.

El trabajador encuentra que las horas de trabajo adicionales son cada día más tediosas (debe recordar a Jevons sobre este punto). Por consiguiente, mientras más largo sea el día de trabajo, si todo lo demás es igual, mayor es la remuneración por hora requerida

para inducir a los trabajadores a laborar la última hora. Y aun cuando las primeras jornadas no representan un gran sacrificio por hora, los trabajadores reciben el mismo índice de salario por todas las horas trabajadas.⁶ Por supuesto, mientras más alto es el índice de salarios, si todos los demás aspectos, como la productividad, son iguales, más alto es el costo marginal de la producción. Las empresas encuentran que les resulta ventajoso incrementar sus días de trabajo o emplear a trabajadores de menor calidad para incrementar su producción sólo cuando aumenta el precio que obtienen por su producto. En el lenguaje contemporáneo, el precio más alto del producto significa que el ingreso marginal, que en la competencia pura es igual al precio, excede al costo marginal de la antigua cantidad y eso atrae a la empresa para ampliar la producción hasta que el ingreso marginal y el costo marginal sean iguales una vez más.

Largo plazo

A largo plazo, todos los costos son variables y todos se deben cubrir si la empresa quiere seguir en el negocio. Si el precio aumenta de tal manera que el ingreso total excede al costo de producción total, el capital ingresará a la industria, por lo común mediante nuevas empresas, y la oferta del mercado se incrementará. Toda la curva de la oferta cambiará hacia la derecha. Si el precio disminuye más que el costo promedio de producción, el capital se retirará, quizá mediante la salida de las empresas. En consecuencia, la oferta del mercado disminuirá (la curva de la oferta cambiará hacia la izquierda).

PRECIO DE EQUILIBRIO Y CANTIDAD

¿Qué determina el precio de mercado? Los economistas clásicos respondían que “el costo de producción”, lo que significa un costo objetivo del tiempo de trabajo y el sacrificio de la abstinencia; “la demanda”, era la respuesta de los primeros marginalistas; Marshall, el gran sintetizador, explicaba: “tanto la oferta como la demanda”; detrás de la oferta están los costos subjetivos y financieros y detrás de la demanda están la utilidad y la utilidad marginal decreciente:

Podríamos discutir de forma razonable si lo que corta un trozo de papel es la hoja superior o inferior de las tijeras y si el valor está gobernado por la utilidad o por el costo de producción. Es cierto que cuando una hoja se mantiene inmóvil y el corte se efectúa moviendo la otra, podemos decir con una descuidada brevedad que la segunda hace el corte, pero esta declaración no es estrictamente exacta y se debe disculpar siempre y cuando sea sólo un relato popular y no estrictamente científico de lo que sucede.⁷

Marshall ilustró la idea del equilibrio del precio de mercado competitivo y de la cantidad tanto con una tabla como con una gráfica; la primera se reproduce aquí como la tabla 15-2. La figura 15-1 muestra de forma gráfica su análisis de la oferta y la demanda.

Representación numérica

Dado un mercado de granos, como se ilustra en la tabla 15-2, la cantidad que cada agricultor u otro vendedor ofrecen a la venta a cualquier precio, está gobernada por su propia necesidad inmediata de dinero y por el estimado de los precios futuros. Si supone una igualdad del poder de negociación entre los vendedores y los compradores,

⁶ Marshall señaló que, por consiguiente, cada trabajador obtiene un excedente del trabajador, o renta económica, de todas las horas de trabajo, con excepción de la última.

⁷ Marshall, *Principles of Economics*, op. cit., p. 348.

Tabla 15-2
Determinación del equilibrio de Marshall

PRECIO DE MERCADO COMPETITIVO Y CANTIDAD		
Precio (en chelines)	Cantidad que los tenedores están dispuestos a vender (unidades)	Cantidad que los compradores están dispuestos a comprar (unidades)
37	1 000	600
36	700	700
35	600	900

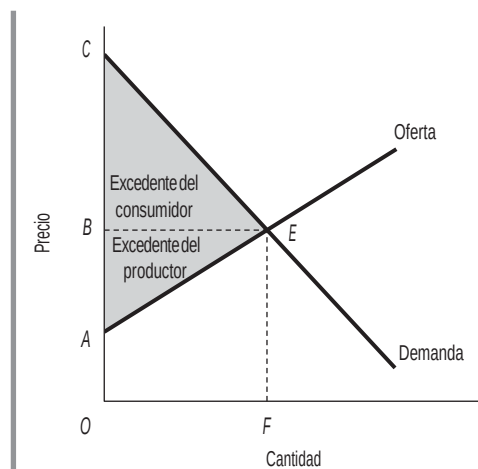


Figura 15-1. Equilibrio de precio y cantidad de Marshall

“Los regateos y las negociaciones de vendedores y compradores”, decía Marshall, resultan en un precio de equilibrio (aquí *B*) que es igual a la cantidad suministrada y a la cantidad demandada (ambas *F*). Los compradores reciben colectivamente un excedente del consumidor de *BCE*; los vendedores reciben colectivamente un excedente del productor de *ABE*.

el “regateo y la negociaciones” del mercado resultarán en un precio aproximado de 36 chelines. Por tanto, el precio se puede llamar *el verdadero precio de equilibrio*, debido a que si fuera fijo al principio y a todo lo largo del tiempo, sería exactamente igual a las cantidades demandadas y suministradas (700). Debe observar que si el precio fuera de 37 chelines, ocurriría un excedente de 400 unidades ($1\,000 - 600$) de trigo y eso impulsaría el precio hacia abajo. Por otra parte, si el precio fuera de 35 chelines, los proveedores estarían dispuestos a vender 300 unidades menos ($600 - 900$) de trigo de las que desean los compradores. Esta escasez por supuesto impulsaría el precio hacia arriba.

Representación gráfica

La figura 15-1 muestra de forma gráfica el precio de equilibrio y la cantidad. Marshall colocaba la cantidad en el eje horizontal debido a que consideraba que es la variable *independiente*. Hoy en día, los economistas consideran la cantidad como la variable *dependiente* [$Q = f(P)$] y sin embargo aún colocan el precio en el eje vertical

y la cantidad en el eje horizontal. En efecto, se someten a la tradición marshalliana más que a los convencionalismos matemáticos.

La figura 15-1 no sólo muestra el precio de equilibrio B y la cantidad F , sino que también ilustra la noción de Marshall del excedente del consumidor. Si ignora los problemas de comparar la utilidad interpersonal y la utilidad marginal decreciente del ingreso, es posible decir que el área BCE mide el excedente del consumidor. La curva de la demanda indica que algunos consumidores estarían dispuestos a pagar más que el precio de mercado, B , antes que prescindir del producto. El precio es establecido por la utilidad marginal recibida por la última unidad del bien comprado y, debido a que todas las unidades tienen un precio en B , los consumidores reciben colectivamente un excedente de utilidad igual a BCE .

Marshall también presentó la idea de un excedente del productor, que se muestra en la figura como ABE . Algunos vendedores estarían dispuestos a vender su producto en menos del precio de mercado, en vez de aferrarse a sus bienes. Sin embargo, debido a que esos productores reciben el precio de mercado de B , captan un excedente en cierta forma análogo al de los consumidores. Marshall señaló que el excedente de los productores existe tanto para el trabajador (que obtiene un excedente del trabajador), como para el propietario de la riqueza acumulada (que obtiene un excedente del ahorrador). Debe recordar que lo tedioso de las últimas horas trabajadas en un día establece el índice de salarios para todas las horas; por tanto, por las primeras horas de trabajo le pagan a los trabajadores más que los salarios mínimos que estarían dispuestos a aceptar, en vez de no laborar esas horas. De manera similar, Marshall decía que posponer el consumo es un sacrificio y que la tasa de interés debe ser lo suficientemente alta como para producir la oferta marginal del ahorro. Debido a que todos los ahorradores reciben la misma tasa de interés, algunos estarán recibiendo más que su sacrificio de la utilidad. Ése es el excedente del ahorrador.

El manejo magistral de Marshall del elemento tiempo al discutir el precio de mercado, fue una de sus muchas contribuciones significativas al pensamiento económico. Como regla general, decía, mientras más breve es el periodo, mayor es la influencia de la demanda sobre el valor. La razón es que la influencia del costo de producción se lleva más tiempo para surtir efecto que la influencia de los cambios en la demanda. Los acontecimientos pasajeros influyen en el valor de mercado, pero en los periodos más largos esas irregularidades se neutralizan unas a otras. Por consiguiente, a largo plazo el costo de producción es el factor determinante más importante del precio y del valor. En un estado estacionario, descartando las aberraciones monetarias, el costo de producción gobernaría al precio y al valor. Sin embargo, en un mundo cambiante, con adaptaciones al cambio que son imperfectas y graduales, tanto la demanda como la oferta son importantes.

A corto plazo, un incremento en la demanda aumenta el precio, ya sea debido a que se emplean trabajadores de menos calidad, o a que son necesarios días de trabajo más largos para incrementar la producción. Sin embargo, a largo plazo, es posible construir más fábricas y atraer a la industria a un mayor número de trabajadores y capacitarlos. Entonces se incrementa la oferta sin un aumento en el precio, o tal vez incluso con una disminución en el precio si hay ciertas economías de la producción en gran escala. Esta última posibilidad se discutirá más adelante bajo el título de “Industrias y costo creciente y decreciente”.

Marshall consideraba que el precio normal a largo plazo era el que equilibraba exactamente la cantidad suministrada y demandada y que sería igual al costo de producción promedio a largo plazo. El precio normal cambia con cada cambio en la eficiencia de la producción. Los precios de mercado tienden a fluctuar alrededor de los precios normales,

pero sólo por accidente nunca son iguales. Hay movimientos muy graduales o seculares del precio normal, causados por el crecimiento gradual del conocimiento, la población y el capital y por las condiciones cambiantes de la demanda y la oferta de una generación a otra.

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

La distribución del ingreso en una economía competitiva está determinada por la fijación del precio de los factores de producción. Las personas de negocios, decía Marshall, deben comparar constantemente la relativa eficiencia de cada agente de producción que emplean. También deben considerar las posibilidades de sustituir a un agente por otro. Los caballos de fuerza reemplazaron a la fuerza de las manos y los caballos de vapor reemplazaron a los caballos de fuerza. En el margen de indiferencia entre dos factores de producción sustituibles, sus precios deben ser proporcionales al valor en dinero que le añaden al producto total. La ventaja más sorprendente de la libertad económica es manifiesta cuando una persona de negocios experimenta bajo su propio riesgo para encontrar la combinación de entradas de factores que producirán los costos más bajos de producción. Los empresarios deben estimar cuánto le añadirá una unidad extra de cualquier factor de producción al valor de su producto total. Emplearán a cada agente hasta el margen en el cual su producto neto ya no exceda al precio que tendrían que pagar por él. Marshall sustentó este análisis en los rendimientos decrecientes que resultan de la “utilización desproporcionada de cualquier agente de producción”.

Salarios

Los salarios, decía Marshall, no están determinados sólo por la productividad marginal del trabajo. La productividad marginal es la base de la demanda de trabajo, que es una demanda derivada que depende de la demanda de los consumidores de los productos finales. Pero los salarios, lo mismo que el rendimiento para cualquier factor de producción, dependen tanto de la demanda como de la oferta. Si la oferta de trabajo se incrementa, y todo lo demás es constante, la productividad marginal del trabajo disminuirá (la curva de la oferta de trabajo cortará más abajo a la curva de la demanda de trabajo). Por consiguiente, la tasa de equilibrio de los salarios caerá. Si la oferta de trabajo se reduce, la productividad marginal del trabajo aumenta (la curva de la oferta de trabajo cortará más arriba a la curva de la demanda de trabajo) y el índice de salarios aumentará. Por consiguiente, la productividad marginal en sí no determina los salarios, debido a que la variación en el número de trabajadores producirá numerosas posibles productividades marginales. Sin embargo, es correcto decir que los salarios miden la productividad marginal y son iguales a ella con una determinada oferta de trabajo. Para cada empleador, el índice de salarios está fijo en el salario de mercado; es decir, la empresa es una colectora de salarios, de manera que varía el número de empleados con el fin de llegar al nivel de empleo óptimo. Este nivel óptimo ocurre cuando el índice de salarios (costo marginal de los recursos) es igual al ingreso extra que gana la empresa al vender el producto marginal (producto del ingreso marginal).

Marshall no sólo identificó de forma correcta la demanda de trabajo como una demanda derivada, sino que también expuso los factores determinantes de la elasticidad de la demanda de trabajo. Más adelante, Pigou los resumió como las cuatro leyes de la demanda derivada de Marshall. En términos modernos, estas leyes son:

1. Si todo lo demás permanece igual, mientras mayor es la posibilidad de sustituir otros factores del trabajo, mayor será la elasticidad de la demanda de trabajo. Por ejemplo,

en algunas circunstancias la maquinaria robótica se puede sustituir con facilidad con el trabajo. Por consiguiente, un incremento en el índice de salarios producirá una disminución desproporcionada en el empleo.

2. Si todo lo demás permanece igual, mientras mayor sea la elasticidad del precio de la demanda del producto, mayor será la elasticidad de la demanda de trabajo. Suponga, por ejemplo, que la demanda del producto es elástica (comidas en restaurantes) y que el índice de salarios aumenta. Eso incrementará el costo de producción y el precio del producto. Mientras más alto sea el precio del producto, se encontrará con una disminución considerable en las compras, lo que requiere una disminución sustancial en el número de trabajadores contratados (cocineros, cajeros, meseras y meseros).

3. Si todo lo demás permanece igual, mientras mayor sea la proporción de los costos totales de producción, mayor será la elasticidad de la demanda de trabajo.⁸ Por ejemplo, cuando los costos del trabajo son el 100 por ciento de los costos totales, un incremento del 20 por ciento en el índice de salarios aumentará los costos totales en un 20 por ciento. Pero cuando los costos del trabajo sólo son el 10 por ciento del costo total, el mismo incremento del 20 por ciento en el salario resultaría en un aumento de sólo el dos por ciento en el costo total. Se podría esperar que el incremento relativamente alto en los costos en el primer caso generará un considerable aumento en el precio del producto, una disminución considerable en la producción y las ventas y, por consiguiente, un descenso más grande en el empleo.

4. Si todo lo demás permanece igual, mientras mayor sea la elasticidad de la oferta de otras entradas, mayor será la elasticidad de la demanda de trabajo. Para ilustrar, suponga que el índice de salarios en cierta industria aumenta y que eso produce un intento por sustituir el capital por trabajo. ¿Ese incremento en la demanda de capital impulsa su precio hacia arriba y, por consiguiente, retarda el proceso de sustitución? La respuesta es afirmativa si la oferta de capital es muy inelástica, pero negativa si es muy elástica. La elasticidad de salarios de la demanda de trabajo será mayor cuando una oferta de capital es elástica que cuando es inelástica.

Interés

Otra contribución distributiva que Marshall consideró es el interés. Un aumento en la tasa de interés disminuye la utilización de maquinaria, debido a que la persona de negocios evita utilizar todas las máquinas cuyo excedente neto anual es menor que la tasa de interés. Las tasas de interés más bajas incrementan las inversiones de capital. La demanda para el préstamo de capital es el total de las demandas de todos los individuos en todos los negocios. Lo mismo que con los bienes finales, mientras más alto es el precio, menor es la demanda de capital; mientras más bajo es el precio, mayor es la demanda de capital. Esta relación se basa en la productividad marginal decreciente asociada con un incremento en la cantidad del factor, así como la demanda de bienes para el consumidor se basa en la utilidad marginal decreciente de las cantidades sucesivas consumidas.

La productividad marginal decreciente del capital a medida que se adquieren más unidades, constituye la demanda de capital, y los precios se registran en términos de

⁸ En la década de 1930, John R. Hicks puso en tela de juicio la tercera ley de Marshall, al demostrar que, por razones altamente técnicas, no era válida en todas las situaciones. En una forma más precisa, la regla de Marshall supone que la elasticidad de la demanda del producto es mayor que la elasticidad de la sustitución entre capital y trabajo. John R. Hicks, *The Theory of Wages*, segunda edición, Nueva York, St. Martin's Press, 1966, pp. 241-247.

tasas de interés. La *cantidad de ahorro proporcionada* depende de la tasa de interés y ésta depende de la *oferta* de ahorro. La oferta de ahorro es la serie total de cantidades que se ofrecerían a diferentes tasas de interés, así como la demanda es una serie de cantidades que se aceptarían a diferentes precios. Para el ahorro, lo mismo que para la oferta de otros artículos, el precio (tasa de interés) se fija en el punto de intersección de las curvas de la demanda y la oferta. Por consiguiente, el precio (tasa de interés) determina la cantidad del bien proporcionado (ahorro).

El motivo principal para ahorrar es la buena disposición de las personas para posponer el consumo en el presente con la esperanza de ganar una mayor recompensa en el futuro:

Debido a que la naturaleza humana es lo que es, estamos justificados al hablar del interés sobre el capital como la recompensa por el sacrificio involucrado en la espera del disfrute de recursos materiales, debido a que pocas personas ahorrarían mucho sin una recompensa; lo mismo hablamos de los salarios como la recompensa por el trabajo, debido a que pocas personas trabajarían arduamente sin una recompensa.

Los economistas han llamado *abstinencia* al sacrificio del placer actual en bien del futuro. Pero este término se ha interpretado erróneamente: ya que los acumuladores más grandes de riquezas son personas muy ricas, algunas de ellas viven rodeadas de lujo y ciertamente no practican la abstinencia en ese sentido del término en el cual se puede convertir en abstinencia. Lo que querían decir los economistas es que, cuando una persona se abstiene de consumir cualquier cosa que tenía el poder de consumir, con el propósito de incrementar sus recursos en el futuro, su abstinencia de ese acto de consumo particular incrementó la acumulación de riqueza. Sin embargo, debido a que el término se presta a malentendidos, podemos evitar su utilización con ventaja y decir que la acumulación de riquezas por lo general es el resultado de posponer un disfrute, o de esperar por él.⁹

Marshall reconocía que otros motivos para ahorrar también podrían ser importantes. Mencionaba los afectos familiares, la fuerza de la costumbre, la avaricia, la magnitud del ingreso y la prudencia al querer proveerse para el futuro. Por consiguiente, podrían ocurrir algunos ahorros incluso si el interés fuera cero o negativo. Si una persona deseara una anualidad para su vejez, podría ahorrar menos a una tasa de interés alta que a una tasa menor; la tasa alta produciría la misma suma total de dinero con una cantidad de ahorro más baja. Pero éstos son casos excepcionales. Una disminución de la tasa de interés por lo general induce a las personas a consumir más en el presente y un aumento las inducirá a consumir menos. Por consiguiente, el interés tiende hacia un nivel de equilibrio que iguala la demanda total de capital en un mercado con la oferta total que se espera a esa tasa.

Utilidades, renta, casi renta

Según Marshall, las utilidades normales incluyen el interés, las ganancias de la gerencia y el precio de oferta de la organización de negocios. El interés ya ha sido analizado. Las ganancias de la gerencia son un pago por una forma de trabajo especializado. La porción restante de las utilidades normales, el precio de oferta de la organización de negocios, es una recompensa por la disposición empresarial.

Marshall incorporó la teoría de la renta ricardiana en su sistema:

La cantidad [...] de renta en sí está gobernada por la fertilidad de la tierra, el precio del producto y la posición en el margen: es el exceso del valor que obtienen los rendimientos totales

⁹ Marshall, *Principles of Economics*, op. cit., pp. 232-233.

que el capital y el trabajo aplicaron a la tierra, por encima de aquellos que habrían podido obtener en circunstancias tan desfavorables como las del margen de cultivo [...] El costo de producción al margen de la aplicación rentable del capital y el trabajo es aquel hacia el cual tiende el precio de todo el producto bajo el control de las condiciones generales de la demanda y la oferta; no gobierna el precio, pero se enfoca en las causas que sí gobiernan al precio.¹⁰

Para el productor individual, decía Marshall, la tierra es tan sólo una forma de capital. No hay mucha diferencia entre la tierra y los edificios; ambos están sujetos a rendimientos decrecientes a medida que su propietario trata de obtener de ellos una producción adicional. Sin embargo, para la sociedad como un todo, la oferta de tierra es permanente y fija. Si una persona posee tierras, hay menos para que otras las posean. En contraste, si alguien fuera a invertir en mejoramientos de la tierra y de los edificios en ella, no reducirá en forma apreciable las oportunidades para que otros inviertan capital en mejoramientos similares.

A corto plazo, escribió Marshall, la tierra y los bienes de capital fabricados son similares, debido a que las ofertas de ambos son fijas. Por consiguiente, el rendimiento para las inversiones de capital antiguas son algo semejante a la renta; Marshall lo llamaba “casi renta”. El interés es la ganancia del capital “libre” o “flotante”, o de las inversiones de capital previas a corto plazo. Incluso si parte de la renta económica de la tierra está gravada, los terratenientes seguirán rentando tierras si desean maximizar sus rendimientos en vez de retirar la tierra de su utilización debido a algún resentimiento. De manera similar, un impuesto sobre parte de las ganancias sobre el capital fijo no interferirá con la producción a corto plazo, debido a que es mejor perder parte de las propias utilidades normales que perderlo todo, excepto el valor de desecho. El análisis supone que el capital es especializado y que no tiene utilidades alternativas. Por supuesto, a largo plazo desaparece la casi renta, debido a que es esencial una vuelta normal a las inversiones de capital fijo si se quiere que la inversión se renueve y se perpetúe el negocio.

Ésta es otra forma de decir que sólo los costos variables influyen en los precios a corto plazo. A su vez, los precios determinan las ganancias de la inversión fija. Sin embargo, a largo plazo se deben cubrir tantos los costos variables como los rendimientos normales de la inversión fija, ya que ambos afectan al precio.

Para resumir todo en una declaración amplia, aunque difícil: cada agente de producción, tierra, maquinaria, trabajo capacitado, etcétera, tiende a aplicarse a la producción hasta donde pueda ser rentable. Si los patronos y otros hombres de negocios creen que pueden obtener un mejor resultado utilizando un poco más de cualquier agente, lo harán. Estiman el producto neto (es decir, el incremento neto del valor en dinero de su producción total después de tener en cuenta los gastos incidentales) que se tendrá por un poco más de su desembolso en esta dirección, o un poco más de desembolso en aquella; y si pueden ganar cambiando un poco de su desembolso de una dirección a otra, lo harán.

De manera que las utilidades de cada agente de producción están gobernadas por las condiciones generales de la demanda en relación con la oferta: es decir, por una parte, por la urgencia de todas las utilidades a las que se puede asignar al agente, tomadas junto con los medios a la disposición de aquellos que las necesitan; y por otra parte, por las existencias disponibles de ellos. Y se mantiene la igualdad entre sus valores para cada utilización mediante una tendencia constante a cambiarlos de sus utilidades, en las que sus servicios son de menos valor, a otras en las cuales son de mayor valor, de conformidad con el principio de sustitución.¹¹

¹⁰ *Ibidem*, pp. 427-428.

¹¹ *Ibid.*, pp. 521-523.

INDUSTRIAS DE COSTO CRECIENTE Y DECRECIENTE

Una herramienta analítica clave para Marshall era su concepto de la “empresa representativa”, que para él era la propiedad exclusiva típica del siglo XIX. Esta abstracción sirvió por lo menos a tres de los propósitos principales en su análisis. En primer lugar, al hablar del costo normal de producir un bien, se refería a los gastos de un productor representativo que no es el más eficiente ni el menos eficiente en la industria. En segundo, esta herramienta analítica mostró que una industria se puede encontrar en equilibrio durante un periodo largo, incluso si algunas empresas crecen y otras declinan; tan sólo se neutralizan unas a otras. En tercero, aun cuando la empresa representativa no incrementa su eficiencia interna, experimenta costos en disminución a medida que la industria crece.

Remítase a
15-2
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

15-2 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

¿Por qué existen las empresas?

El enfoque de Marshall en la “empresa representativa” determinó el curso que seguiría el análisis microeconómico durante muchas décadas. Después de Marshall, los economistas desarrollaron modelos precisos de empresas representativas que operan bajo condiciones de competencia pura, de competencia monopolística, de oligopolio y de monopolio puro. Con este énfasis en la empresa, es sorprendente que Marshall y los primeros economistas neoclásicos no se hayan preguntado, ¿por qué existen las empresas representativas o, para el caso, las empresas del mundo real? Si los mercados operan en forma efectiva, ¿por qué han surgido organizaciones de negocios jerárquicas para planear y coordinar grandes segmentos de la actividad económica? A la inversa, si la planeación y coordinación dentro de las empresas confieren ventajas económicas sobre la coordinación del mercado, ¿por qué no hay una sola empresa de negocios que produzca toda la producción de una nación? ¿Qué es lo que limita el volumen final de la empresa?

Ronald Coase, nacido en Londres, abordó con precisión esas preguntas en su primera publicación. Su artículo “The Nature of the Firm”, escrito en 1937, estableció a la larga todo un nuevo terreno de la indagación económica basada en los costos de operación, los derechos de propiedad y los contratos.* Por esta obra y su subsiguiente artículo sobresaliente sobre las exterioridades, en 1991 le otorgaron el Premio Nobel de economía. Al aceptar su premio, Coase declaró:

Tenía 21 años de edad [cuando escribí el artículo en 1937]. Jamás me habría podido imaginar que esas ideas, alrededor de 60 años después, se convertirían en una justificación importante para que me otorgaran el Premio Nobel. Y es una experiencia extraña que me alaben cuando tengo más de ochenta años por un trabajo que hice cuando tenía poco más de 20 años.[†]

Coase sugería que las empresas existen debido a que la compra y venta que hacen los individuos en los mercados implican *costos de operación*. Éstos incluyen los costos de identificar a los compradores y vendedores, determinar o negociar los precios, establecer contratos, supervisar el desempeño de las partes en cualquier contrato y exigir el cumplimiento del contrato. Cuando los costos de operación son bajos o moderados, la coordinación del mercado, en vez de la coordinación de la empresa, puede ser la forma más eficiente de llevar a cabo

15-2 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO (CONTINUACIÓN)

la producción y la distribución. Los agricultores le pueden comprar sus entradas de forma directa a los proveedores de recursos y llevar sus productos al mercado para vendérselos de forma directa a las empresas o a los individuos. Tal vez no sea necesaria una empresa jerárquica para minimizar la suma de los costos de producción y de operación.

Pero en los casos en que los costos de operación del intercambio de mercado son suficientemente grandes (como fabricar y vender un automóvil), sería económico establecer una organización centralizada en donde una autoridad pueda planear y coordinar las decisiones de producción. Las empresas reúnen el capital, emplean a gerentes y trabajadores y obtienen la materia prima. Las acciones de miles de diseñadores de automóviles y trabajadores en el área de fabricación se pueden planear y coordinar mejor a través de la empresa, que de los intercambios o contratos individuales del mercado que de otra manera se requerirían.

Sin embargo, para la empresa los costos internos de coordinar la producción y distribución pueden aumentar a medida que la organización crece y se vuelve más compleja. Los incentivos empresariales se erosionan; surge la burocracia; y es necesario incorporar los servicios legales, contables y otros servicios de apoyo necesarios. En algún punto, la expansión adicional del volumen y la esfera de acción de la empresa incrementa los costos de operación de obtener y coordinar las entradas por encima de los costos de operación asociados con el intercambio de mercado.

Según Coase, la competencia dictará que las empresas encuentren sus volúmenes óptimos. Las empresas (“pequeñas sociedades planeadas”) pueden seguir existiendo sólo si desempeñan su función de coordinación a un costo más bajo de lo que podría hacerlo el mercado mismo. Si las empresas son demasiado grandes, tendrán costos más altos que sus competidores más pequeños y a la larga fracasarán.[‡]

* Ronald Coase, “The Nature of the Firm”, *Economica* 4 (noviembre de 1937), pp. 386-405. Coase emigró de Inglaterra a Estados Unidos en 1951 y tiempo después se mudó a la Universidad de Chicago en 1964.

† Ronald Coase, “The Institutional Structure of Production”, *American Economics Review* 82 (septiembre de 1992), pp. 713-719.

‡ Otros contribuyentes muy conocidos a este terreno de la investigación incluyen a Armen Alchian, Harold Demsetz y Oliver E. Williamson. Véase Armen Alchian y Harold Demsetz, “Production, Information Costs and the Economic Organization”, *American Economic Review* 62 (diciembre de 1972), pp. 777-795; y Oliver E. Williamson, “Hierarchical Control and Optimum Firm Size”, *Journal of Political Economy* 75 (abril de 1976), pp. 123-138.

Ciclo de vida de las empresas comerciales

Marshall asumía un punto de vista dinámico del crecimiento y la decadencia de las empresas comerciales:

Podemos aprender una lección de los jóvenes árboles del bosque a medida que luchan por llegar más arriba a través de la entumecedora sombra de sus rivales más viejos. Muchos sucumben en el camino y sólo unos pocos sobreviven; esos pocos se vuelven más fuertes cada año, obtienen una parte más grande de luz y aire con cada incremento en su altura y al fin se elevan por encima de sus vecinos y parece que seguirán creciendo eternamente y que cada vez se volverán más fuertes a medida que crecen. Pero no lo hacen. Un árbol durará más tiempo en pleno vigor y alcanzará una altura mayor

que otro, pero tarde o temprano la edad se adivina en todos ellos. Aun cuando los más altos tienen un mejor acceso a la luz y al aire que sus rivales, de forma gradual pierden su vitalidad; y uno tras otro le ceden el lugar a otros que, aun cuando tienen menos fuerza material, tienen de su lado el vigor de la juventud.

Y lo mismo que con el crecimiento de los árboles, como una regla general sucedió con el crecimiento de los negocios antes del desarrollo de las vastas sociedades por acciones que a menudo se estancan, pero que no mueren con facilidad. Ahora esa regla dista mucho de ser universal, pero todavía es válida en muchas industrias y negocios. La naturaleza todavía presiona a los negocios privados limitando todavía con más intolerancia aquella parte de sus vidas en las cuales sus facultades todavía conservan su pleno vigor. De manera que, después de algún tiempo, la guía de los negocios cae en manos de personas con menos energía y con un genio menos creativo, si no es que con menos interés activo en su prosperidad. Si se convierte en una compañía de acciones conjuntas, puede conservar las ventajas de la división del trabajo, de capacidades y maquinaria especializadas: incluso las puede incrementar mediante un aumento adicional de su capital; y en condiciones favorables, puede lograr una posición permanente y prominente en el trabajo de la producción. Pero es probable que haya perdido tanto de su elasticidad y su fuerza progresiva, que las ventajas ya no están exclusivamente de su lado en su competencia con rivales más jóvenes y más pequeños.

Por consiguiente, cuando estamos considerando los amplios resultados que el crecimiento de la riqueza y de la población ejercen sobre las economías de producción, la naturaleza general de nuestras conclusiones no resulta muy afectada por el hecho de que muchas de esas economías dependen de forma directa del volumen de los establecimientos individuales dedicados a la producción, y de que casi en cada ramo hay un aumento y una baja constantes de los grandes negocios: en cualquier momento algunas empresas se encuentran en la fase ascendente y otras en la descendente, ya que en épocas de prosperidad promedio, es cierto que la decadencia en una dirección se ve más que equilibrada por el crecimiento en otra.¹²

Economías internas frente a externas

Las *economías internas*, decía Marshall, son las eficiencias o ahorros de costo introducidos por el crecimiento en el tamaño de la empresa individual. A medida que la empresa llega a ser más grande, puede disfrutar de más especialización y de una producción masiva, utilizando más y mejores máquinas para reducir el costo de producción. La compra y la venta también se vuelven más económicas a medida que se incrementa el tamaño de la empresa. Las grandes compañías obtienen crédito con términos más fáciles y utilizan en forma más efectiva la capacidad administrativa de alto grado.

Por otra parte, las *economías externas* provienen de fuera de la empresa: dependen del desarrollo general de la industria. A medida que crece la industria, los proveedores de materiales construyen plantas en las cercanías para servir a la industria en expansión; esos suministros son más económicos tanto porque se reducen los costos de transportación, como porque las empresas en crecimiento los producen en forma masiva. Además, tal vez surgen proveedores de servicios de transportación para satisfacer las necesidades especiales de la floreciente industria, lo que reduce el costo de entregar los productos a los clientes.

¹² *Ibid.*, pp. 315-317.

Marshall creía que un creciente volumen de producción en una industria *por lo común* incrementa el tamaño y, por consiguiente, las economías internas que posee una empresa representativa, y *siempre* incrementará las economías externas a las que tiene acceso. Por consiguiente, decía, el costo de producción en términos del trabajo y del sacrificio bajará si aumenta el volumen de producción.

Las economías externas están a disposición de todas las empresas en una industria. Sin embargo, si las economías internas aumentan con el tamaño de la empresa, ¿cómo se puede mantener la competencia? A medida que una empresa llega a ser más grande, se vuelve más eficiente, ¿esto no quiere decir que a la larga sólo habrá una sola empresa en la industria (monopolio natural)? El concepto de Marshall de la empresa representativa proporciona la respuesta. La decadencia y la desaparición del empresario conducirán a la decadencia y desaparición de la empresa. Los negocios individuales, creía Marshall, por lo común no duran el tiempo suficiente para obtener todos los beneficios de una escala constantemente creciente de producción. Los nuevos empresarios se abrirán paso en la arena de negocios y renovarán el proceso de incrementar el tamaño y la eficiencia de sus empresas.

Rendimientos a escala crecientes y decrecientes

Si todos los factores de producción utilizados en una industria se expanden, ¿el costo por unidad de producción aumentará o disminuirá? Marshall creía que en general tienen rendimientos a escala crecientes en la industria; a medida que aumentan el trabajo y el capital, mejoran la organización y la eficiencia. Sólo cuando se confía demasiado en la naturaleza, como sucede en la agricultura, hay rendimientos decrecientes. Cuando las acciones de las leyes de los rendimientos a escala crecientes y decrecientes están equilibrados, funciona la ley de los rendimientos constantes: la expansión de la producción se obtiene mediante una expansión proporcional tanto del trabajo como del sacrificio de esperar. Por ejemplo, con un aumento en la producción de cobertores, el costo creciente de la lana estará exactamente compensado por la creciente eficiencia de la fabricación de cobertores, y habrá costos constantes. En la mayor parte de la fabricación, creía Marshall, el costo de la materia prima cuenta muy poco y la ley de los rendimientos a escala crecientes casi no encuentra oposición.

Marshall llegó a una conclusión optimista de su análisis. Aun cuando tal vez haya desventajas resultantes de un rápido crecimiento de la población, es probable que el resultado final sea favorable. Es de esperar que el incremento en la eficiencia colectiva de las personas sea proporcional a su número creciente.

Si una industria está gobernada por la ley de los rendimientos constantes, una creciente demanda de su producto a la larga no afectará el precio. Si se trata de una industria con rendimientos decrecientes, un incremento en la demanda aumentará el precio del producto; se producirá más, pero no tanto como sucedería si estuviera caracterizada por rendimientos constantes. Si la industria se ajusta a la ley de los rendimientos a escala crecientes, la demanda en aumento al final hará que el precio disminuya y se producirá más que si se tratara de una industria de rendimientos constantes.

Efectos de bienestar de los impuestos y subsidios

El análisis de Marshall de las industrias de costo constante, creciente y decreciente lo llevó a las siguientes conclusiones políticas nuevas: 1) ya sea un impuesto o un subsidio, reducirán la utilidad neta del consumidor en una industria de costo constante;

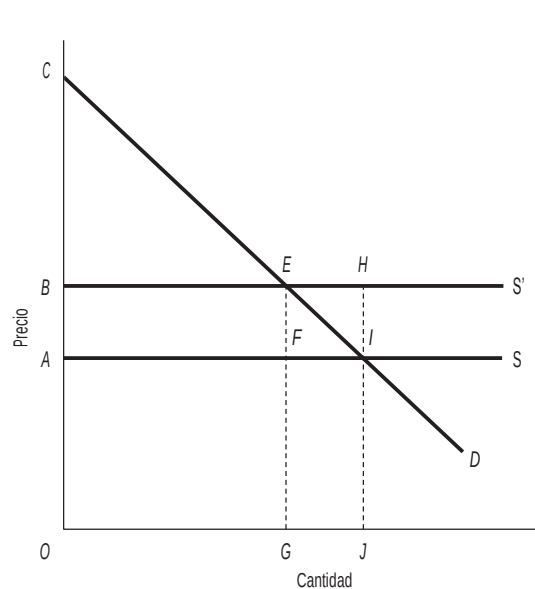


Figura 15-2 El efecto de bienestar de un impuesto por unidad en una industria de costo constante

Según Marshall, un impuesto por unidad en una industria de costo constante reduce la utilidad neta del consumidor. Un impuesto de IH cambia la curva de la oferta hacia arriba, de S a S' , e incrementa el precio del producto de A a B . El gobierno gana el ingreso de impuestos de la cantidad representada por $ABEF$, pero los consumidores pierden el excedente del consumidor de la cantidad mayor $ABEI$, que es el área ACI menos BCE .

2) un impuesto se puede sumar a la utilidad neta del consumidor en una industria de costo decreciente, y 3) un subsidio se puede sumar a la utilidad neta del consumidor en una industria de costo decreciente.

La figura 15-2 ilustra el pensamiento de Marshall en la situación más sencilla: una industria de costo constante. La curva horizontal de la oferta S en la figura indica que se trata de una industria de costo constante. Otra forma de decirlo es que los cambios en la demanda (cambios de la curva) no alterarán el precio de equilibrio actual A . Ahora, suponga que se grava con un impuesto de AB cada unidad de este producto y, por consiguiente, que el costo por unidad, incluyendo el impuesto, aumenta a $B(A + AB)$. ¿Cuánto ingreso producirá ese impuesto y qué tanto el precio más alto reducirá el excedente del consumidor? Marshall respondía que el impuesto producirá un ingreso para el gobierno igual a $ABEF$ (AB , el impuesto por unidad, multiplicado por AF , la nueva cantidad del equilibrio). El excedente del consumidor, originalmente ACI , baja a BCE . Por lo tanto, la pérdida de este excedente es $ABEI$. Debido a que esta pérdida supera a la ganancia en el ingreso de impuestos, $ABEF$ (que cuando se gasta supuestamente le producirá esa cantidad de utilidad a los consumidores de bienes públicos), disminuye la utilidad neta del consumidor. Marshall señalaba que se obtiene el mismo resultado de un subsidio a un productor en una industria de costo constante; la cantidad del subsidio sobrepasa a la ganancia en el excedente del consumidor. Debería confirmar esto suponiendo que la curva de la oferta inicial es S' en la figura 15-2 y que el gobierno le proporciona a los productores un subsidio de BA .

Marshall aplicaba este mismo tipo de análisis a las industrias de costo creciente y decreciente. En el primer caso, su análisis mostraba que un impuesto aumentaría el ingreso por este concepto en más de lo que reduciría el excedente del consumidor. Al restringir la producción de las empresas en la industria de costo creciente, los costos por unidad en realidad bajarían, excluyendo al impuesto. Entonces el ingreso recibido se debería utilizar para subsidiar a las industrias que experimentan costos decrecientes. A medida que aumenta la producción de las industrias de costo decreciente, disminuirán sus costos por unidad, excluyendo el impuesto. La ganancia en el excedente del consumidor superará al subsidio.

La implicación de este argumento es que los precios competitivos y el *laissez faire* no necesariamente resultan en la máxima satisfacción para la comunidad. Marshall estaba muy consciente de eso. Si los productores son mucho más pobres que los consumidores, decía, la restricción de la oferta y el aumento en los precios incrementarán la satisfacción total; a la inversa, si los consumidores son más pobres que los productores, la expansión de la producción y la venta de bienes con una pérdida (cubierta por un subsidio del gobierno), pueden aumentar la utilidad total. Una vez más, si un individuo gasta su ingreso de tal manera que incrementa la demanda de servicios de los pobres y, por consiguiente, incrementa sus ingresos, se añade algo más a la utilidad total que si se añadiera una cantidad igual a los ingresos de los ricos. Si una persona gasta su ingreso en cosas que se producen en industrias con costos crecientes, esas cosas resultan más costosas para los vecinos, disminuyendo así sus ingresos reales.

Se observará que las conclusiones no ofrecen en sí un terreno válido para la interferencia del gobierno. Pero muestran cuánto falta por hacer, mediante una cuidadosa recopilación de las estadísticas de la demanda y la oferta y una interpretación científica de sus resultados, con el fin de descubrir cuáles son los límites del trabajo que la sociedad puede cambiar en forma ventajosa para dirigir las acciones económicas de los individuos hacia aquellos canales en los cuales le añaden más a la suma total de la felicidad.¹³

Cuando Marshall falleció en 1924, John Maynard Keynes lo proclamó “el economista más grande del mundo en cien años”. Aun cuando esto se podría debatir, son muy pocos los que no convendrían en que Marshall fue el teórico económico de mayor influencia de su generación. Su obra *Principios de economía* introdujo a miles de economistas posteriores al análisis económico. El hecho de que su libro haya alcanzado su máxima circulación cuarenta años después de la publicación de su primera edición, es un testimonio de su importancia perdurable. Casi todos los economistas contemporáneos incluirían a Marshall con Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, como una de las cuatro grandes figuras de las escuelas clásica y neoclásica.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y exponga la importancia de cada uno de los siguientes conceptos para la historia del pensamiento económico: pensamiento neoclásico, ley de la demanda, excedente del consumidor, coeficiente de elasticidad, costos suplementarios, costos principales, precio de equilibrio, reglas de la demanda derivada, casi renta, industria de costo constante, creciente y decreciente, economías internas y economías externas.
2. ¿Es válida la suposición neoclásica estándar de la conducta económica racional? ¿Cómo responderían Kahneman y Tversky (“El pasado como un prólogo” 15-1)

¹³ *Ibid.*, p. 475.

esa pregunta? ¿Está de acuerdo con la aseveración de Friedman de que no importa si las suposiciones básicas de un modelo son válidas? Explique.

3. ¿Qué es la ley de la demanda de Marshall? ¿En qué forma se relaciona con a) la regla equimarginal, b) la ley de la utilidad marginal decreciente y c) el excedente del consumidor?
4. Especule acerca de cómo cree que respondería Marshall a la siguiente pregunta: ¿las perlas tienen un valor porque las personas se deben zambullir para sacarlas, o las personas se zambullen porque las perlas tienen un valor?
5. Contraste las distinciones de Marshall entre: a) costos principales y suplementarios; b) presente inmediato, a corto plazo y a largo plazo; c) industrias de costo creciente y decreciente, y d) economías internas y externas.
6. Explique esta declaración: a corto plazo, una empresa rentable se enfoca sólo en sus costos principales (costos variables) al decidir cuánto debe producir. Los costos suplementarios (costos fijos) no vienen al caso en esta decisión.
7. Compare y contraste la teoría de los salarios presentada por John Bates Clark (capítulo 14) con la que expuso Marshall.
8. Explique, mediante sus propias ilustraciones o ejemplos, los factores determinantes de la elasticidad del salario de la demanda derivada. Dados esos factores determinantes, ¿por qué esperaríamos que la elasticidad del salario en la demanda de trabajo sea mayor a largo plazo que a corto plazo?
9. Con el método de análisis empleado en la figura 15-2, explique y muestre de forma gráfica las conclusiones de Marshall de que el subsidio a una industria de costo decreciente incrementaría el excedente del consumidor por una cantidad mayor que la del subsidio.
10. Discuta la siguiente cita de Phillip C. Newman: “La contribución de Marshall a la economía neoclásica fue reintroducir el concepto clásico del costo en la economía.”

Lecturas selectas

Libros

- Blaug, Mark, editor. *Alfred Marshall and Francis Edgeworth*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- Maloney, John. *Marshall, Orthodoxy and the Professionalisation of Economics*. Londres: Cambridge University Press, 1985.
- Marshall, Alfred. *Industry and Trade*. Cuarta edición. Nueva York: Kelley, 1970. (Publicado originalmente en 1919.)
- _____. *Principles of Economics*. Octava edición. Londres: Macmillan, 1920. (Publicado originalmente en 1890.)
- Pigou, A. C., editor. *Memorials of Alfred Marshall*. Nueva York: Kelley, 1956. (Publicado originalmente en 1925.)
- Reisman, David A. *The Economics of Alfred Marshall*. Nueva York: St. Martin's Press, 1986.
- Tullberg, Rita M., editora. *Alfred Marshall in Retrospect*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1990.

Artículos en revistas

- Aldrich, John. “The Course of Marshall's Theorizing about Demand”, *History of Political Economy* 28 (verano de 1996), pp. 171-217.

- Dooley, Peter C. "Consumer's Surplus: Marshall and His Critics", *Canadian Journal of Economics* 16 (febrero de 1983), pp. 26-38.
- The Eastern Economic Journal* 8 (enero/marzo de 1981). Todo el ejemplar está dedicado a los documentos sobre Marshall.
- Frish, Ragnar. "Alfred Marshall's Theory of Value", *Quarterly Journal of Economics* 64 (noviembre de 1950), pp. 494-524.
- Humphrey, Thomas M. "Marshallian Cross Diagrams and Their Uses before Alfred Marshall: The Origins of Supply and Demand Geometry", *Economic Review* (Banco de la Reserva Federal de Richmond) 78 (marzo/abril de 1992), pp. 3-23.
- Keynes, John M. "Alfred Marshall, 1842-1924", *Economic Journal* 34 (septiembre de 1924), pp. 311-372.
- Whitaker, John K. "Alfred Marshall: The Years 1877 to 1885", *History of Political Economy* 4 (primavera de 1972), pp. 1-61.
- _____. "Some Neglected Aspects of Alfred Marshall's Economic and Social Thought", *History of Political Economy* 9 (verano de 1977, pp. 161-197.

Capítulo

LA ESCUELA NEOCLÁSICA:
ECONOMÍA MONETARIA

16

No existe una escuela separada de economía monetaria como tal, aun cuando algunos economistas contemporáneos se llaman “monetaristas” y ciertas escuelas de economía hacen hincapié en los fenómenos monetarios más que en otros. Por consiguiente, en la escala de tiempo de las ideas económicas surge una flecha blanca de la escuela neoclásica hacia la economía monetaria y de esta última regresa a la escuela neoclásica.

Las escuelas clásica y marxista y los primeros marginalistas consideraban al dinero como un velo que era necesario hacer a un lado para examinar el mundo real: creían que el dinero y los precios están subordinados a factores económicos más básicos. Otros, como Wicksell y Keynes, combinaban el análisis monetario con su estudio de los procesos económicos fundamentales. El dinero en la teoría económica estaba destinado a incrementar su importancia a lo largo de los años con el crecimiento de la banca y del crédito y con las fluctuaciones económicas, así como con las políticas monetarias cada vez más importantes de los bancos centrales y los gobiernos.

Marshall le dedicó alguna atención al análisis monetario. En específico, expresó una versión de la ecuación del intercambio llamada la *ecuación de Cambridge*. Esta versión es $M = kPY$, donde M son las existencias de dinero, k es la fracción del ingreso que las personas colectivamente desean tener en forma de saldos en efectivo, P es el nivel general de precios y Y es ya sea el volumen del comercio o el ingreso real. La k de Marshall no es nada más que la recíproca de la velocidad de la circulación, V , en la ecuación más familiar del intercambio, $MV = PY$. Fisher, uno de los autores abordados en este capítulo, desarrolló esta versión posterior de la ecuación. De manera que, aun cuando ciertos aspectos de las teorías presentadas por Wicksell, Fisher y Hawtrey están asociados de forma más estrecha con la macroeconomía que con la microeconomía, esos economistas están dentro de la tradición neoclásica marshalliana general.

Wicksell, Fisher y Hawtrey hicieron una doble contribución a la economía. En primer lugar, exploraron un área que se había descuidado, pero cuya importancia estaba en aumento y, por consiguiente, requería atención. En segundo, ayudaron a integrar el análisis monetario en la teoría económica general. Sin embargo, es importante observar que tal vez exageraron el papel del dinero; es fácil sobrecompensar las fallas pasadas si se permite que el péndulo oscile demasiado lejos en la dirección opuesta.

Como se ha sugerido, los economistas monetarios de la escuela neoclásica diferían de forma notable de los no monetaristas en la misma escuela, debido a que los teóricos monetarios abordaban la totalidad del análisis, como la demanda total, el suministro total de dinero, el ahorro total y la inversión total. A ello siguió una división dentro de la tradición neoclásica. La rama no monetaria consideraba a la persona individual o los sacrificios reales de la empresa, el ingreso, el consumo, el ahorro y la inversión. La rama monetaria unía todas esas categorías para toda la economía, y hacía hincapié en los factores monetarios junto con los valores reales. A los

economistas posteriores les quedó la tarea de sintetizar las economías monetaria y no monetaria, aun cuando el crédito se debe a Wicksell como un precursor importante de esos economistas posteriores.

JOHN GUSTAV KNUT WICKSELL

John Gustav Knut Wicksell (1851-1926) nació en Estocolmo, Suecia, en el seno de una familia de la clase media. Después de estudiar matemáticas, idiomas, literatura y filosofía como estudiante en la Universidad de Uppsala, tomó cursos avanzados en matemáticas y física y se volvió cada vez más activo en los debates filosóficos, políticos y literarios de los círculos estudiantiles. Como conferencista y escritor de folletos muy popular, exploró aspectos sociales tales como el problema de la población, el control natal, la emigración, el alcoholismo y sus causas, la prostitución, el futuro del matrimonio, el derecho al sufragio universal y la necesidad de impuestos sobre la renta directos y progresivos. Fue tanto un erudito como un reformador social, dos ocupaciones que en su época a menudo se consideraba que eran incompatibles.

El interés de Wicksell en los problemas sociales y la reforma lo condujo al estudio de la economía. Desde 1885 hasta 1890 estudió en universidades de Inglaterra, Francia, Alemania y Austria. Su experiencia más memorable en el estudio de la teoría económica fue su descubrimiento, en una librería de Berlín, del libro de Von Böhm-Bawerk sobre la teoría del capital, poco después de su publicación en 1888. Ese libro ejerció una profunda influencia en su propio pensamiento económico.

Wicksell obtuvo un modesto subsidio del gobierno en 1896 para iniciar sus estudios monetarios en Berlín. Por otra parte, su pequeño ingreso irregular dependía del periodismo y sus conferencias populares sobre aspectos sociales, así como de clases particulares y en escuelas de segunda enseñanza. Recibió su primer nombramiento académico, aunque pequeño, en 1896 y una tutoría en 1901, a la edad de cincuenta años. En 1909 cumplió una breve condena en la cárcel por hacer comentarios irónicos sobre la doctrina de la Iglesia.

Wicksell hizo varias contribuciones importantes a la economía. Por ejemplo, debe recordar, del capítulo 14, que fue uno de los primeros economistas en sugerir que la empresa típica experimentará primero rendimientos crecientes, después rendimientos constantes y, por último, rendimientos decrecientes a medida que aumenta su tamaño. Como verá más adelante en este capítulo, anticipó la teoría de la competencia monopolista que más adelante desarrollaron Chamberlin y Robinson en la década de los años 1930. Pero su principal catapulta a la fama se debe a su contribución a la economía monetaria. Esos adelantos incluyen: 1) un análisis del papel de las tasas de interés para lograr un nivel de precios de equilibrio o para generar movimientos inflacionarios o deflacionarios acumulativos; 2) el reconocimiento de la contribución potencial del gobierno y del banco central para retardar o promover la estabilidad de precios, y 3) una primera declaración del enfoque de ahorro-inversión al equilibrio macroeconómico. Esta última contribución tronizó a Wicksell como el padre de la llamada *escuela de economía de Estocolmo*.¹ Además, su trabajo se convirtió en una de las fuentes de la economía keynesiana; el mismo Keynes lo felicitó por ser un precursor importante de sus propias ideas. El objetivo general de Wicksell era sintetizar la teoría monetaria, la teoría del ciclo de negocios, las finanzas públicas y la teoría

¹ Entre otros miembros de esta escuela están Erik Lindahl, Gunnar Myrdal y Bertil Ohlin.

del precio en un sistema. Aun cuando no tuvo un éxito total, avanzó el estado del pensamiento económico en esta área.

Cambios en el nivel de precios

Para Wicksell, la teoría monetaria se interesaba en una pregunta importante: ¿Por qué los precios aumentan o disminuyen en conjunto? Para responder esta pregunta, recurrió a un análisis de las tasas de interés. Aquí distinguía entre la tasa de interés normal o natural y la tasa bancaria.

La tasa de interés *normal* o *natural*, decía, depende de la oferta y la demanda de capital real que todavía no se ha invertido. La oferta de capital fluye de aquellos que posponen la parte de consumo de su ingreso y, por consiguiente, acumulan riqueza. La demanda de capital depende de la utilidad que se pueda obtener de su utilización, o su productividad marginal. La interacción de la oferta y la demanda determina la tasa de interés natural:

La tasa de interés a la que conviene exactamente *la demanda de capital prestado y la oferta de ahorros*, y que más o menos corresponde al rendimiento esperado del capital recién creado, será la tasa normal o natural. Es en esencia variable. Si los prospectos del empleo del capital se vuelven más prometedores, la demanda se incrementará y [la cantidad demandada] al principio excederá a la oferta [la cantidad proporcionada]; entonces subirán las tasas de interés y estimularán ahorros adicionales al mismo tiempo que la demanda de contratos de los empresarios, hasta llegar a un nuevo equilibrio a una tasa de interés un poco mayor. Y al mismo tiempo, se debe obtener el equilibrio *ipso facto*, hablando en términos generales y si no está alterado por otras causas, en el mercado de bienes y servicios, de manera que los salarios y los precios se mantengan inalterados. Por lo tanto, la suma de los ingresos de dinero por lo común excederá al valor en dinero del consumo de bienes en realidad producidos, pero el exceso de ingreso, es decir, lo que se ahorra y se invierte cada año en la producción, no producirá ninguna demanda de bienes presentes, sino sólo de trabajo y de tierra para la futura producción.²

La tasa de interés normal o natural aplica sólo al crédito entre los individuos. Sin embargo, los bancos complican las cosas debido a que, a diferencia de las personas privadas, no están restringidos a sus propios fondos en sus actividades de préstamos, o ni siquiera a los fondos que los ahorradores ponen a su disposición. Debido a que los bancos crean el crédito, pueden otorgar préstamos incluso a tasas de interés muy bajas. Por otra parte, no necesitan prestar todos los fondos que los ahorradores colocan a su disposición. De allí que la tasa de interés bancaria sea mayor o menor que la tasa de interés normal o natural. Cuando no ocurre ninguna de esas situaciones, el nivel de precios cambiará a la larga. Veamos cada caso.

- *Tasa bancaria < tasa natural*. Si los bancos prestan dinero a tasas sustancialmente más bajas que la tasa normal o natural según se definió en la cita anterior, eso desalentará los ahorros y aumentará la demanda de bienes y servicios de consumo. Al mismo tiempo, los empresarios buscarán más inversiones de capital, debido a las mayores utilidades netas que se obtendrán a medida que disminuya el costo del dinero solicitado en préstamo. A medida que se incre-

² Knut Wicksell, *Lectures on Political Economy*, traducido por E. Classen, dos tomos, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1935, tomo 2, p. 193. [Publicado originalmente en 1906.] Reimpreso con autorización del editor.

menta la inversión, se acumula más ingreso para los trabajadores, terratenientes, propietarios de materia prima, etcétera. Por consiguiente, los precios de los bienes de consumo empiezan a aumentar. Sin embargo, yuxtapuesta a esta creciente demanda de bienes tanto de consumo como de inversión, hay una oferta inalterada o incluso decreciente de bienes, debido a que el ahorro disminuye si se empieza en una posición de empleo total. Las anticipaciones de los incrementos de precios harán que los precios aumenten todavía más. El equilibrio se altera y se inicia un movimiento ascendente y acumulativo de los precios. La causa fundamental es una tasa de interés bancaria o del mercado debajo de la tasa normal o natural que colocaría en equilibrio el ahorro real y la inversión real a precios constantes. Los precios aumentarán sin límite mientras la tasa de interés bancaria sea menor que la tasa natural.

- *Tasa bancaria > tasa natural.* A la inversa, si la tasa de interés bancaria está arriba de la tasa natural o normal, los precios bajarán. ¿La razón? El ahorro se incrementará y el gasto en inversión disminuirá. La reducción en el gasto de inversión aminorará el ingreso nacional, lo que a su vez hará que bajen los precios de los bienes para el consumidor. Con la disminución de los precios tanto de capital como de bienes para el consumidor, el nivel de precios general por supuesto bajará; es decir, ocurrirá una deflación. Si los compradores esperan disminuciones de precio adicionales, reducirán todavía más sus gastos actuales, lo que agrava la deflación.

Implicación para la política pública

El análisis de Wicksell de las tasas de interés y su predilección por la reforma lo llevaron a hacer hincapié en el papel del gobierno y del banco central en la promoción de una estabilidad política. En su *Interest and Prices*, publicado en 1898, se convirtió en el primer economista en abogar por la estabilización de los precios de mayoreo para controlar el descuento y las tasas de interés.

La causa principal de las fluctuaciones cíclicas, decía, es el hecho de que el progreso tecnológico y comercial no ha mantenido el mismo índice de adelanto que el incremento en las necesidades, en especial de una población en expansión. Cuando la demanda aumenta, las personas tratan de explotar la situación e incrementan la inversión; pero se requiere tiempo para aumentar el volumen de la producción por medio de nuevos descubrimientos, inventos y otros mejoramientos. El apresuramiento para convertir grandes cantidades de capital líquido en capital fijo produce un auge. Sin embargo, si los mejoramientos técnicos ya están en operación y no hay otros nuevos que prometan una utilidad en exceso del margen de riesgo, ocurre una depresión.

Wicksell no investigó más a fondo esas causas reales de las fluctuaciones de negocios. En vez de ello, enfocó su atención en las causas monetarias mencionadas antes. Para eliminar esta última causa, aconsejaba que los bancos establecieran una tasa de interés que ni aumenta ni reduce los precios de los bienes, es decir, una que sea igual a la tasa de interés normal o natural. Debe recordar que esta última tasa de interés es la que determinaría la oferta y la demanda si el dinero no existiera y si todos los préstamos fueran en forma de bienes de capital. Sin embargo, la tasa de interés natural no es fija, fluctúa con todas las causas reales de los cambios en la economía, tales como la eficiencia de la producción, la oferta de capital fijo y líquido, la oferta de

trabajo y de tierra, etcétera. Por consiguiente, es improbable una coincidencia exacta de las tasas de interés del mercado y natural, a menos que los banqueros hagan algo. Acerca de eso escribió:

Esto no quiere decir que los bancos en realidad deberían *averiguar* cuál es la tasa natural antes de determinar sus propias tasas de interés. Por supuesto, eso sería impracticable y también sería bastante innecesario, ya que el nivel actual de los precios de los bienes proporciona una prueba confiable de la concordancia o la desviación de las dos tasas. Más bien, el procedimiento debería ser como sigue: *Mientras los precios se mantengan inalterados, la tasa de interés de los bancos se debe mantener inalterada. Si los precios aumentan, se debe aumentar la tasa de interés; y si los precios disminuyen, se debe reducir la tasa de interés; y en lo sucesivo, la tasa de interés se va a mantener en su nuevo nivel hasta que un movimiento adicional de los precios requiera un cambio adicional en una dirección o en otra.*

Mientras más pronto se hagan esos cambios, menor es la posibilidad de considerables fluctuaciones en el nivel general de precios; y más pequeños y menos frecuentes tendrán que ser los cambios en las tasas de interés. Si los precios se mantienen bastante estables, la tasa de interés se deberá mantener al paso con ese aumento o bajar a la tasa natural, como es inevitable.

En mi opinión, la causa principal de la inestabilidad de los precios reside en la incapacidad o la imposibilidad de los bancos de seguir esta regla [...].

La objeción de que una reducción adicional en las tasas de interés no puede ser ventajosa para los bancos, tal vez es correcta. Una disminución en las tasas de interés puede disminuir el margen de utilidad de los bancos más de lo que es probable que incremente el alcance de sus negocios. De manera que, con toda humildad, me gustaría llamar la atención en el hecho de que la obligación principal de los bancos no es ganar mucho dinero, sino proporcionarle al público un medio de intercambio y proporcionar ese medio en una *medida adecuada* para llegar a una estabilidad de precios. En cualquier caso, sus obligaciones con la sociedad son mucho más importantes que sus obligaciones privadas y si, en última instancia, son incapaces de cumplir con sus obligaciones con la sociedad a lo largo de esas líneas de la empresa privada, lo que dudo mucho, entonces deberían proporcionar una actividad digna para el Estado.³

Wicksell temía que la creciente producción y las existencias de oro inflaran la moneda, lo que haría que las tasas de interés bajaran y los precios subieran. Por consiguiente, se debería suspender la libre acuñación de oro y el mundo debería pasar a un estándar de papel moneda internacional. Ese estándar por lo común se considera como un medio para satisfacer una creciente *escasez* de oro, pero también para corregir una *superabundancia*:

En cualquier caso, si se investiga más de cerca, un prospecto así no debería proporcionar un motivo de consternación. Por el contrario, una vez que hubiera cobrado vida, tal vez el sistema actual sería el que parecería un cuento de hadas, con su envío bastante insensato y determinado de cajas conteniendo oro de un lado a otro, con sus excavaciones en los depósitos de oro para volverlo a enterrar después en los lugares más apartados de la Tierra. La introducción de un programa así no presenta ninguna dificultad, por lo menos en el lado teórico. No serían necesarios una oficina central ni pagarés internacionales. Cada país tendría su propio sistema de pagarés (y de pequeño cambio). Esos pagarés se deberían

³ Knut Wicksell, *Interest and Prices*, traducido por R. F. Kahn, Londres, Macmillan, 1936, pp. 189-190. [Publicado originalmente en 1898.] Reimpreso con autorización del editor.

redimir a la par en cada banco central, pero se permitiría que circularan sólo en el interior del país. Entonces, la simple obligación de cada institución de crédito sería regular su tasa de interés, tanto en relación con otros países como al unísono con ellos, con el fin tanto de mantener en equilibrio la balanza de pagos internacional como de estabilizar el nivel general de los precios mundiales. En breve, la regulación de los precios constituiría el propósito primordial de la tasa bancaria, que ya no estaría sujeta a los caprichos de la producción y del consumo de oro, o a la demanda de circulación de monedas. Estaría en perfecta libertad para moverse, gobernada sólo por los propósitos deliberados de los bancos.⁴

Ahorro forzado

Al discutir el ahorro y la inversión totales, Wicksell analizó la teoría del ahorro forzado. No era una idea nueva. Bentham había presentado esa doctrina, que él había llamado “frugalidad forzada” en su *Manual of Political Economy*, escrito en 1804 pero publicado en 1843. Al analizar el papel del gobierno en el incremento de capital, Bentham había hablado de los impuestos y del papel moneda como si fueran una *frugalidad forzada*. La creación de papel moneda, había dicho, es una especie de impuesto indirecto, debido a que actúa como un impuesto sobre el ingreso para aquellas personas con ingresos fijos. John Stuart Mill, en “On Profits, and Interest”, en su libro *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, escrito en 1829 o 1830, había declarado que si los banqueros depreciaban la moneda, eso operaría hasta cierto grado como una acumulación forzada. Los precios más altos del producto gravan parte del ingreso real del consumidor. Léon Walras había expresado con claridad la teoría de los ahorros forzados en 1879, quizás inspirando a Wicksell y a través de él a los autores alemanes posteriores que abordaron el tema.

Wicksell suponía un caso en el cual una nueva empresa estaba financiada por medio de un préstamo bancario, una creación de crédito puro, sin una acumulación correspondiente de capital real. Si había un empleo total al principio, se utilizarían más tierras y trabajo en la producción de bienes de capital que si no hubiera una creación de crédito para financiar una nueva empresa, dejando menos crédito disponible para fabricar bienes para el consumidor. Sin embargo, la demanda de artículos de consumo se incrementaría en vez de disminuir, debido a que los empresarios aumentarían los precios de la tierra y del trabajo a medida que incrementaran la inversión. Con el aumento de precios resultante, los empresarios adquirirían menos bienes de capital de lo que pensaban originalmente, con base en el volumen de los préstamos que negociarían. Al mismo tiempo, el consumo se restringiría a medida que se elevaran los precios. De hecho, esa restricción impuesta constituiría la acumulación de capital real que se debe lograr si se quiere que aumente la inversión. “El *ahorro real* necesario para que se incremente el periodo de inversión se *impone* sobre los consumidores como un todo, exactamente en el momento apropiado.”

Wicksell sobre la competencia imperfecta

Wicksell reconocía lo inadecuado del modelo competitivo puro en los mercados de menudeo, y se anticipó varias décadas a la teoría de la competencia monopolista o imperfecta propuesta por Edward Chamberlin y Joan Robinson (capítulo 17). Es notable que hayan transcurrido treinta y dos años entre la exposición de Wicksell del

⁴ *Ibídem*, pp. 193-194.

problema y su desarrollo sistemático posterior, pero la idea de la competencia pura era fundamental en gran parte del pensamiento marginalista y su revisión requería una abrumadora evidencia de las tendencias monopolistas en la economía.

En 1902, Wicksell escribió que los minoristas por lo común tienen un círculo fijo de clientes y eso les permite tener precios fijos, más que fluctuantes. Aun cuando los precios de menudeo sí responden a los cambios en los precios de mayoreo, lo hacen sólo después de un tiempo y en forma modificada:

Casi cada minorista posee, dentro de su círculo inmediato, lo que podemos llamar *un monopolio de ventas real* incluso si, como veremos muy pronto, sólo se basa en la ignorancia y la falta de organización de los compradores. Por supuesto, como un verdadero monopolista, no puede aumentar los precios a su voluntad —sólo en los lugares alejados de los centros de comercio puede ocurrir un considerable aumento de precios local—, pero si mantiene el mismo precio y las mismas cantidades que sus competidores, siempre puede contar con su vecindario inmediato para encontrar clientes. El resultado es un exceso de clientes, tal vez por la conveniencia, pero en realidad es en perjuicio de los consumidores. Por ejemplo, si dos tiendas de la misma clase están situadas en diferentes extremos de la misma calle, sería natural que sus respectivos mercados se unieran a la mitad de la calle. Ahora bien, si se abre una nueva tienda de la misma clase a la mitad de la calle, tarde o temprano cada una de las otras perdería algunos clientes, que comprarán en la tienda más cercana, debido a que las personas que viven a la mitad de la calle creen que si obtienen los mismos bienes al mismo precio, se están ahorrando tiempo y molestias al hacer sus compras en la tienda más cercana. Sin embargo, están equivocadas en esto, debido a que las tiendas originales, que ahora han perdido a algunos de sus clientes sin poder reducir sus gastos generales a un grado correspondiente, de manera gradual se verán obligadas a aumentar sus precios [debido a que ya no estarán operando en el punto más bajo de su curva del costo promedio] y lo mismo aplica a los nuevos competidores que desde el principio se han visto obligados a contentarse con un movimiento total menor. El remedio correcto, a menos que uno de los competidores (como una tienda grande) se las arregle para eclipsar a las demás, es por supuesto la creación de alguna forma de organización entre los compradores. Pero mientras no exista una asociación así, y entre personas en diferentes posiciones en la vida y sin lazos más íntimos es en extremo difícil establecerla, sigue existiendo la anomalía de que la competencia en ocasiones incrementa los precios, en vez de reducirlos siempre, como sería de esperar.⁵

En lo que concierne a un monopolio completo, Wicksell siguió el ejemplo de Cournot y otros al indicar que el volumen de ventas está restringido de manera artificial al punto que produce las máximas utilidades. Cada aumento en el precio reduce la cantidad de bienes demandados. “Pero mientras la disminución en la demanda [la cantidad demandada] sea menos que proporcional al aumento en la utilidad por unidad del bien resultante del precio más alto, se incrementará la utilidad total.” A la inversa, cuando la disminución en las ventas es más que proporcional al incremento en la utilidad por unidad, los aumentos de precio adicionales tienen desventajas. Es importante observar, decía Wicksell, que los costos fijos o generales no tienen ninguna influencia para determinar el precio de monopolio más rentable; sólo se deben considerar los costos variables (costos marginales).

⁵ Wicksell, *Lectures on Political Economy*, op. cit., pp. 87-88.

IRVING FISHER

Irving Fisher (1867-1947), un matemático de Yale convertido en economista, era un hombre de muchos proyectos. Además de su vasta producción escrita sobre economía, publicó varios libros de texto de matemáticas que tuvieron gran éxito. Debido a que durante su juventud había padecido tuberculosis, recurría a dietas y tratamientos de salud que estaban de moda y cultivó esos intereses toda su vida, e incluso escribió varios libros sobre la forma de conservarse sano y vivir largo tiempo. Apoyaba la eugenesia y se unió a las campañas contra el licor y el tabaco. Mucho antes de la Primera Guerra Mundial, propuso una liga de las naciones para preservar la paz. Inventó muchos artefactos mecánicos, uno de los cuales fue el sistema visible de registro de tarjetas que se podía montar sobre un pedestal giratorio; a la larga, Fisher recibió alrededor de un millón de dólares por eso, su único invento con éxito comercial. La fortuna que poseían él y su esposa, que aumentó a alrededor de nueve millones de dólares en el mercado accionario, se perdió en el desplome de 1929.

Teoría del interés de Fisher

En su libro *The Rate of Interest*, publicado en 1906, Fisher expuso por primera vez su compleja teoría sobre cómo se determinan las tasas de interés. Publicó una versión corregida y ampliada de su teoría en 1930, en el libro *The Theory of Interest*. Fisher percibía dos factores que interactuaban para establecer la tasa de interés: la *tasa de impaciencia* y la *tasa de la oportunidad de inversión*.

La tasa de impaciencia es el grado de buena disposición de la comunidad para obtener el consumo presente (ingreso) renunciando al consumo futuro (ingreso). La comunidad valora tanto el consumo presente como el consumo futuro y, aun cuando preferiría tener más de ambos, se ve obligada a la escasez en cualquier punto en el tiempo para hacer un trueque del consumo futuro si desea ganar en consumo presente. La cantidad del primero que está dispuesta a cambiar por el segundo depende de qué tan impaciente está. Mientras menos impaciente, más dispuesta está a ahorrar e invertir, y así obtiene el consumo futuro. Mientras más impaciente, menos dispuesta está a renunciar al consumo presente (a ahorrar) con el fin de obtener bienes para el mañana. Por supuesto, mientras más consumo presente tiene la sociedad en relación con el futuro consumo, más bajo es el valor relativo del primero, en el margen. Es decir, cuando la sociedad tiene mucho consumo presente en relación con el futuro consumo, el valor relativo de las cantidades *adicionales* de consumo presente es reducido.⁶

El segundo factor en la determinación de la tasa de interés, decía Fisher, es la tasa de la oportunidad de inversión. A diferencia de la tasa de impaciencia, que implica valuaciones subjetivas, la tasa de la oportunidad de inversión se determina mediante factores reales, tales como la cantidad y la calidad de los recursos y el estado de la tecnología. En un extremo, sería factible dedicar esos recursos a la producción de bienes sólo para el consumo presente; en el otro, la sociedad los podría utilizar para producir capital, de manera que el consumo presente fuera cero, para que el consumo futuro sea considerable. Sin embargo, a medida que la sociedad avanza desde el primer extremo (todo el consumo presente) hasta el último (ningún consumo presente),

⁶ En la terminología actual, al índice de impaciencia se le llama el *índice de sustitución marginal de bienes futuros por bienes presentes*. Fisher se refiere a la pendiente de la curva de “buena disposición” o de indiferencia que es convexa al origen.

experimenta rendimientos marginales decrecientes. Es decir, las personas reducen el consumo presente para incrementar la inversión y, por consiguiente, para obtener un mayor consumo futuro baja el índice de rendimiento sobre la inversión, es decir, la tasa de la oportunidad de inversión. Es el principio ya discutido de los rendimientos marginales decrecientes asociados con las adiciones a las acciones de capital.⁷

En palabras de Fisher: “Mientras más invirtamos y pospongamos nuestra satisfacción, más baja será la tasa de la oportunidad de inversión, pero mayor será la tasa de impaciencia; mientras más gastemos y apresuremos nuestra satisfacción, más baja será la tasa de impaciencia, pero más alta será la tasa de la oportunidad.” Dicho de otra manera, a medida que la sociedad ahorra e invierte, suceden dos cosas: en primer lugar, obtiene cada vez menos consumo futuro por cada unidad de consumo presente de la que prescinde, y los rendimientos decrecientes del capital resultan en una tasa decreciente de rendimiento sobre la inversión; en segundo, a medida que disminuye el consumo presente y aumenta el consumo futuro, se incrementa el valor relativo del consumo presente en el margen, en otras palabras, la sociedad valora el consumo presente un tanto más que el previo, debido a que tiene menos consumo presente que antes.

Por otra parte, mientras menos ahorre e invierta la sociedad, más bajo es el valor relativo del consumo presente (la tasa de impaciencia de Fisher) y más alto es el índice de rendimiento marginal sobre la inversión.

La tasa de interés de equilibrio ocurrirá cuando el índice de utilidad sobre la inversión y el índice al que la sociedad está dispuesta a cambiar el consumo presente por el futuro sean iguales. Entonces, la tasa de interés depende tanto de la *capacidad* tecnológica de la sociedad para obtener un consumo futuro al renunciar al consumo presente, como de su *buena disposición* para intercambiar uno por otro. Esta tasa de interés, que normalmente será positiva, será un reflejo exacto de la prima que la gente pagará por el consumo presente, más que por el futuro. Algunos individuos decidirán que les conviene más prestar dinero (posponer el consumo) a esta tasa de interés, mientras que otros decidirán pedir dinero prestado (consumir ahora en vez de después). Las cantidades que unas personas desean pedir prestadas a la tasa de interés de equilibrio serían iguales a las cantidades que otras desean prestar. Además, el ahorro sería igual a la inversión.

Fisher señaló que esa tasa de interés *real* puede o no ser igual a la tasa de interés *monetaria* o *nominal* observada. Por ejemplo, si el índice de inflación esperado es del cinco por ciento y la tasa de interés real es del tres por ciento, entonces la tasa de interés nominal sería de alrededor del ocho por ciento. Los acreedores exigirán el ocho por ciento para asegurarse de que los deudores les devuelvan todo el poder adquisitivo del principal prestado, *más* la tasa de interés real. Este efecto de la inflación sobre la tasa de interés nominal se ha llegado a conocer como el *efecto Fisher*. Un incremento inicial y rápido en las existencias de dinero tal vez reduzca las tasas de interés pero, según Fisher, también hará que los precios aumenten. Como resultado de esos precios más altos, los acreedores *incrementarán* la tasa de interés nominal por una cantidad igual al índice de inflación esperado a lo largo de la vida de sus préstamos. A este respecto, los altos índices de inflación esperados causan las tasas de interés nominales en oposición a los factores reales, tales como las preferencias de tiempo y las tasas de interés reales del rendimiento sobre la inversión.

⁷ En la terminología actual, Fisher describe una curva de posibilidades de producción que es cóncava al origen. De hecho, presentó de forma gráfica su teoría y utilizó posibilidades de producción y curvas de indiferencia.

Teoría de la cantidad de dinero

Fisher expuso en forma modificada y amplió la antigua teoría cuantitativa del dinero sustentada en la ecuación del intercambio. Veía cinco factores determinantes del poder adquisitivo del dinero, o lo inverso, el nivel de precios: 1) el volumen de la moneda en circulación, 2) su velocidad de circulación, 3) el volumen de los depósitos bancarios sujetos a una verificación, 4) su velocidad de circulación y 5) el volumen del comercio. La economía monetaria, la rama que maneja estos cinco reguladores del poder adquisitivo, es una ciencia exacta, decía Fisher, capaz de una formulación, demostración y verificación estadística precisas.

La ecuación del intercambio de Fisher se muestra como la ecuación 16-1:

$$MV + M'V' = PT \quad (16-1)$$

en donde M es la cantidad de moneda, V es su velocidad de circulación, M' es la cantidad de la demanda de depósitos, V' es su velocidad de circulación, P es el nivel promedio de los precios y T es la cantidad de bienes y servicios negociados o vendidos, y cada unidad se cuenta cada vez que se vende o se revende.

La versión de Fisher de la ecuación del intercambio difiere de la de Cambridge al hacer hincapié en V , el índice de rotación de las existencias de dinero, mientras que le resta importancia a k , la fracción del ingreso que las personas desean conservar en forma de saldos de efectivo. La k de Cambridge es $1/V$.

Según Fisher, los precios varían *directamente* con la cantidad de dinero (M y M') y la velocidad de la circulación (V y V') e *inversamente* con el volumen del comercio (T). La primera de estas tres relaciones es la más importante, decía Fisher, debido a que constituye la *teoría de la cantidad de dinero*.

Fisher suponía que M' , el volumen de depósitos a la vista, tiende a mantener una relación fija con M , la cantidad de moneda en circulación; es decir, los depósitos son por lo general un múltiplo definido un tanto fijo de la moneda. Hay dos razones para esto. En primer lugar, las reservas bancarias se mantienen en una razón fija definida con los depósitos bancarios. En segundo, los individuos, las empresas y las corporaciones mantienen razones bastante estables entre su moneda y los saldos de depósitos. Si la razón entre M y M' se altera en forma temporal, en automático entran en juego ciertos factores para restaurarla. Los individuos depositarán un excedente de efectivo, o cobrarán depósitos de efectivo. Los periodos de transición del alza o la baja de precios también alterarán la relación entre M y M' , pero sólo de forma temporal. Mientras se mantenga la relación normal a largo plazo, la existencia de los depósitos bancarios se agranda, pero no distorsiona el efecto sobre el nivel de precios producido por la cantidad de moneda en circulación.

Para plantear una relación de causa y efecto entre la cantidad de moneda y el nivel de precios, Fisher también debía suponer que la velocidad de la circulación y el volumen del comercio son constantes; reconocía que ambos fluctúan a lo largo del ciclo de negocios, pero que siempre tienden a regresar a un nivel de equilibrio. La tendencia hacia la estabilidad en T también depende del equilibrio del empleo total, debido a que con un desempleo considerable, un incremento en M muy bien podría incrementar a T en vez de P . El volumen del comercio también aumenta a largo plazo con el cambio en la población, la eficiencia de la producción, etcétera. Sin embargo, a corto plazo, con una economía de empleo total, la cantidad de la moneda en circulación por lo general determina el nivel de precios:

Volvemos a la conclusión de que la velocidad de la circulación, ya sea del dinero o de los depósitos, es independiente de la cantidad de dinero o de depósitos. No se ha atribuido una

razón, y hasta donde es evidente no se puede atribuir, para mostrar que la velocidad de la circulación de dinero, o de depósitos, deberá ser diferente cuando la cantidad de dinero o de depósitos es grande, de lo que es cuando la cantidad es pequeña.

Todavía queda una forma evidente de escapar de la conclusión de que el único efecto de un incremento en la cantidad de dinero en circulación será incrementar los precios. Se puede afirmar y, de hecho se ha afirmado, que un incremento así resulta en un creciente volumen de comercio. Ahora vamos a mostrar que (excepto durante el periodo de transición) el volumen del comercio, lo mismo que la velocidad del dinero, son independientes de la cantidad de dinero. Una inflación de la moneda no puede incrementar el producto de las granjas y las fábricas, ni la velocidad de los trenes y barcos de carga. El flujo de los negocios depende de los recursos naturales y de las condiciones técnicas, no de la cantidad de dinero. Toda la maquinaria de producción, transportación y ventas es una cuestión de capacidades físicas y de técnica, nada de lo cual depende de la cantidad de dinero [...] Por consiguiente, concluimos que un cambio en la cantidad de dinero no afectará en forma apreciable las cantidades de bienes vendidos a cambio de dinero.

De manera que, debido a que una duplicación en la cantidad de dinero: 1) por lo general duplicará los depósitos sujetos a verificación en la misma razón, y 2) no afectará en forma apreciable ni la velocidad de la circulación del dinero ni el volumen del comercio, de ello se sigue necesaria y matemáticamente que el nivel de precios se debe duplicar [...]

Ahora podemos expresar en forma modificada en qué es cierto el sentido causal de la teoría cuantitativa. Es cierto en el sentido de que *uno de los efectos normales de un incremento en la cantidad de dinero es un incremento exactamente proporcional en el nivel general de precios*.⁸

¿Qué es el “mecanismo de transmisión” mediante el cual los incrementos o disminuciones en M causan cambios en P ? Según Fisher, las personas desean conservar una cantidad específica de saldos en efectivo en relación con sus gastos (recuerde la k de Marshall). El incremento en la cantidad de dinero en la economía altera esta razón óptima: hace que los individuos reajusten sus razones de efectivo con gastos, es decir los incrementan. Este gasto adicional eleva los precios del producto en la misma proporción que el incremento de efectivo en la economía. Por consiguiente, decía Fisher, hay un vínculo *directo* entre el aumento en la moneda y en los precios. Debe recordar que Wicksell había hecho hincapié en un vínculo *indirecto*: la creación de dinero causaría cambios en la tasa de interés bancaria, que a su vez provocarían cambios en el ahorro y la inversión, que a la larga harían que el nivel de precios cambiara.⁹

Política monetaria

La teoría cuantitativa del dinero ofrece una forma para estabilizar el nivel general de precios y de esa manera estabilizar la economía: control estricto de la cantidad de moneda en circulación. Esto se podría lograr con papel moneda irredimible; pero Fisher tenía un punto de vista sombrío de la solución antes de la Gran Depresión de la década de los años 1930. El papel moneda no redimible en oro tiende a despertar la desconfianza pública: es muy fácil que las autoridades monetarias lo emitan en exceso, que provoque especulaciones y que una a los deudores en una campaña a favor de la inflación. El plan que aconsejaba era hacer que el papel moneda se pudiera redimir a demanda, no en cualquier peso requerido, en moneda u oro, sino más bien en una cantidad de oro

⁸ Irving Fisher, *The Purchasing Power of Money*, Nueva York, Macmillan, 1911, pp. 154-157.

⁹ Esto no pretende sugerir que Wicksell no reconociera el llamado *efecto de equilibrio real*. Véase *Interest and Prices*, op. cit., de Wicksell, pp. 39-40.

que representaría un poder adquisitivo constante. De esa manera, el poder adquisitivo del dólar se mantendría constante. Mientras más oro haya en dólares, más dólares se comprarían y más bajos serían los precios y viceversa.

Según el plan de Fisher, primero habría que abandonar las monedas de oro y sólo utilizar certificados de oro, papel moneda redimible en lingotes. El gobierno variaría la cantidad de lingotes que entregaría o recibiría a cambio de papel moneda en dólares, es decir, variaría el precio del oro con el fin de mantener la estabilidad en el nivel general de precios. Si el índice de precios aumentara en uno por ciento, lo que indicaría que el índice del poder adquisitivo es demasiado bajo, el peso del dólar de oro se incrementaría en uno por ciento. Si el índice de precios bajara uno por ciento abajo del valor par, el peso del dólar de oro se reduciría en uno por ciento. Si ese cambio del peso no corrigiera del todo el cambio indeseable en el precio, se requerirían cambios adicionales en la misma dirección.

En una inundación de oro que fuentes domésticas o extranjeras pusieran en circulación, los certificados de oro redundantes causarían un incremento en el precio, según la teoría cuantitativa del dinero. La disminución del precio del oro reduciría la oferta de certificados de oro por dos razones: en primer lugar, se desalentarían los depósitos de oro en el gobierno. En segundo, las personas cambiarían su papel moneda por oro. Por consiguiente, se reduciría la moneda en circulación y los precios disminuirían. Si, en forma alternativa, el oro se exportara, los precios bajarían a medida que se redujera el dinero en circulación. El incremento del precio del oro invertiría el flujo de salida y, por consiguiente, restauraría el nivel de precios anterior:

El plan le pondría fin, de una vez por todas, a un terrible mal que durante siglos ha acosado al mundo: el mal de trastornar los contratos monetarios y las interpretaciones. En el presente, todos los contratos, aun cuando se cumplen en términos nominales, en realidad están de forma indebida tan manipulados como si se hubieran utilizado pesos y medidas falsos para la entrega de carbón o de grano.¹⁰

Fisher, lo mismo que la mayoría de los monetaristas, creía que las fluctuaciones del precio causan las fluctuaciones de negocios, no que resultan de ellas; por consiguiente, la estabilización de los precios al controlar la cantidad de dinero eliminaría el ciclo de negocios. En un artículo publicado en 1925 concluyó que “los cambios en el nivel de precios explican por completo las fluctuaciones en el comercio para el periodo 1915-1923”. Antes había declarado:

Si fuéramos a elegir un análogo físico, no sería el vaivén del péndulo de un reloj, sino el movimiento de las ramas de los árboles. Si en los bosques jalamos una ramita y luego la soltamos, iniciamos un movimiento de oscilación de un lado a otro. Eso es un ciclo real, pero si no hay una perturbación adicional, el movimiento pronto cesa y la ramita se vuelve a quedar inmóvil.

Otra objeción a la teoría de la regularidad cíclica en los negocios es que pasa por alto la “fricción”. La ramita, una vez que la desviamos y después la dejamos, pronto deja de moverse. Sucede lo mismo con una mecedora, que si se deja sola, pronto dejará de mecerse; también hará lo mismo el péndulo de un reloj cuando se le ha acabado la cuerda. La fricción los lleva a descansar. Para mantenerlos en movimiento se debe aplicar alguna fuerza externa. De manera que en los negocios debemos suponer que el efecto de cualquier

¹⁰ Irving Fisher, *Stabilizing the Dollar*, Nueva York, Macmillan, 1920, p. 108.

perturbación inicial pronto se acabará, después de unas cuantas oscilaciones cuya amplitud disminuye con rapidez. El ciclo de negocios resultante muy pronto cesaría del todo si sólo dependiera de sus reacciones. Para mantenerlo se debe aplicar alguna fuerza exterior. Pero a menos que esa fuerza externa también sea cíclica y, además, a menos que el ritmo de dicha fuerza o fuerzas esté en perfecta sincronía con el péndulo de negocios mismo, esas fuerzas externas no perpetuarán el ciclo, sino que lo ofuscarán, como el viento que sopla entre los árboles. No nos podemos imaginar nada análogo al “escape” en un reloj que con tanta precisión regula la fuerza externa con el fin de mantener la oscilación natural del péndulo.

Por consiguiente, yo no tengo ninguna fe en “el” ciclo de negocios. No dudo que, después de cualquier perturbación en una dirección o en otra, el negocio tienda a volver a lo normal (y un poco más allá), así como lo hace el árbol.¹¹

Después del desplome de 1929, Fisher consideró que la causa más grande de la deflación y la depresión era el crecimiento de las deudas, que cuando son excesivas conducen a la liquidación de los negocios e inundan de bienes el mercado. La disminución en el precio de los bienes conduce a una presión mayor para la liquidación de las deudas. Fisher llegó a creer que las fluctuaciones en los depósitos a la vista son la mayor causa de las fluctuaciones de negocios. En otras palabras, perdió la fe en la relación estable entre la moneda y los depósitos a la vista. También aceptó de forma implícita una crítica a su antiguo plan de estabilización: que las cuentas de cheques como un medio de pago son tan vastas en comparación con las reservas de oro que las respaldan, que los pequeños cambios en el precio del oro tienen muy poco efecto sobre el nivel de precios promedio.

La solución de Fisher era requerir un 100 por ciento de reservas que respaldaran los depósitos a la vista, separando así el proceso de creación y destrucción de dinero del negocio de la banca. En primer lugar, una comisión monetaria del gobierno se ofrecería a comprar los activos líquidos del banco (hasta el 100 por ciento de los depósitos a la vista) a cambio de moneda, o a prestarle moneda a los bancos con esos activos como garantía. Después todo el dinero en talonarios de cheques debería estar respaldado al 100 por ciento por esas reservas en moneda. En otras palabras, los depósitos a la vista literalmente serían depósitos, consistentes en efectivo retenido en custodia por el depositante. Los bancos sólo podrían prestar su propio dinero o el dinero colocado en cuentas de ahorro. Eso eliminaría el asedio a los bancos, sus fallas, gran parte de la deuda del gobierno y la mayor parte de las ganancias bancarias. Los bancos tendrían que imponer cargos de servicio sobre los depósitos para compensarse por su pérdida de ganancias cuando se destruyera su poder de crear crédito. El mayor beneficio de la política de Fisher sería la eliminación de las considerables inflaciones y deflaciones monetarias, lo que mitigaría los auges económicos y las depresiones.

Para estabilizar el poder adquisitivo del dólar se requeriría que la comisión monetaria comprara valores cuando el índice estuviera debajo de la paridad oficial y los vendiera cuando estuviera arriba. El ahora familiar mecanismo de las operaciones de mercado abierto del Sistema de la Reserva Federal sería un sustituto para las variaciones en el precio del oro que Fisher había aconsejado antes. El país ya se había apartado del estándar del oro cuando empezó a abogar por su plan del “100 por ciento de dinero” y no estaba a favor de volver a él.

¹¹ Irving Fisher, “Our Instable Dollar and So-Called Business Cycle”, *Journal of the American Statistical Association* 20, n.s. (junio de 1925), pp. 192-193. Reimpreso con autorización del editor.

Es evidente que Fisher no creía que los ciclos de negocios fueran inherentes a la economía. Consideraba su causa como casi del todo monetaria, y argumentaba que su cura se lograría estabilizando los precios. En 1936, escribió:

Como explicaciones del llamado *ciclo de negocios*, o ciclos, cuando en realidad son serias, dudo de lo adecuado de la excesiva producción, el infraconsumo, la excesiva capacidad, la dislocación de precios, el desajuste entre los precios de la agricultura y los industriales, la excesiva confianza, la excesiva inversión, el excesivo ahorro y el excesivo gasto.

Me aventuro a opinar, sujeto a una corrección y dependiendo de la presentación de una futura evidencia, que en los auges y las depresiones en realidad grandes del pasado, cada uno de los factores antes mencionados ha desempeñado un papel subordinado en comparación con dos factores dominantes, a saber 1) para empezar, el endeudamiento excesivo (en especial en forma de préstamos bancarios), y 2) seguido poco después por la deflación (o la apreciación del dólar); además de que, siempre que cualesquiera de los otros factores se vuelven conspicuos, a menudo son simples efectos o síntomas de estos dos.

Aun cuando estoy dispuesto a cambiar de opinión, en el presente tengo una poderosa convicción de que esas dos enfermedades económicas, que se podrían llamar la “enfermedad de la deuda” y la “enfermedad del dólar”, en los grandes auges y depresiones son causas más importantes que todas las demás juntas.¹²

Fisher hizo trabajos sobresalientes en matemáticas económicas, estadística y números índice. Fue pionero en el desarrollo del nuevo campo de la econometría (capítulo 18) e integró el método estadístico como una parte del análisis económico. Fue honrado por sus contribuciones al ser electo presidente de la American Economic Association, la American Statistical Association y la Econometric Association.

RALPH GEORGE HAWTREY

Ralph George Hawtrey (1879-1975) fue un funcionario de la tesorería inglesa que encontraba tiempo para escribir libros acerca de la economía monetaria. Su preocupación principal eran las fluctuaciones de negocios, que él atribuía a la inestabilidad del crédito. Reconocía que podía haber otras causas de las fluctuaciones, pero eran mínimas y se podían controlar mediante dispositivos monetarios.

Teoría monetaria del ciclo de negocios

La figura clave en el plan de Hawtrey no es el productor, sino más bien el comerciante o negociante mayorista, y el factor clave es la tasa de interés. Si los bancos aplican restricciones de crédito, es probable que el efecto directo sobre la producción en la agricultura, la minería y la manufactura sea pequeño. Las utilidades de los productores dependen de la producción y no pueden reducir el capital de trabajo a menos de cierto nivel sin disminuir la producción. Si los productores dependen de préstamos temporales, el cargo del interés, incluso a una tasa alta, será una partida mínima entre sus costos.

Los mayoristas, por el contrario, son muy sensibles a la tasa de interés. Piden dinero prestado para mantener sus inventarios y, debido a que su margen de ganancia bruta es muy pequeño, los cargos de interés son un componente importante de sus costos. Los cargos de interés más altos incrementarán el costo de tener bienes en existencia y los mayoristas deberán reducir sus inventarios. Por consiguiente, las tasas de interés

¹² Irving Fisher, *100% Money*, segunda edición, Nueva York, Adelphi, 1936, pp. 120-121.

más bajas hacen que les resulte más fácil tener considerables existencias de bienes. Los comerciantes toman la iniciativa en la producción al incrementar o disminuir sus pedidos. Sus operaciones de solicitar préstamos están bajo la influencia no sólo de los términos conforme a los cuales sus banqueros están dispuestos a prestar, sino también del nivel de la demanda y las perspectivas de los movimientos de precios en el mercado. Si esperan que los precios aumenten, desearán incrementar los inventarios para ganar una utilidad extra. Al hacerlo, deben considerar el cargo del interés por el dinero adicional que deben pedir prestado, debido a que el cargo extra es algo seguro, mientras que el aumento de precios es especulativo.

¿Por qué ocurren las fluctuaciones de negocios? Debido a la inestabilidad inherente al funcionamiento del crédito a través de los comerciantes para alterar el resto de la economía en desviaciones acumulativas de un equilibrio inestable:

Si los bancos incrementan sus créditos, a ello seguiría una liberación de efectivo, una expansión del ingreso y los desembolsos de los consumidores [en bienes de consumo y de inversión]. El incremento en el desembolso de los consumidores significa una creciente demanda de bienes en general y los comerciantes se encuentran con que sus existencias de productos terminados han disminuido. De eso resultan pedidos adicionales a los productores; un incremento adicional en la actividad productiva, en el ingreso y los desembolsos y en la demanda de los consumidores, y una disminución adicional de las existencias. La creciente actividad significa una creciente demanda y una creciente demanda significa una creciente actividad. Se establece un círculo vicioso, una expansión acumulativa de la actividad productiva.

La actividad productiva no puede crecer sin un límite. A medida que el proceso acumulativo lleva a una industria tras otra hasta el límite de su capacidad productiva, los productores empiezan a cotizar precios cada vez más altos. El círculo vicioso no se interrumpe, sino que el crecimiento acumulativo de la actividad le abre paso a un incremento de precios acumulativo. Se ha establecido el círculo vicioso de la inflación.

Una vez que se ha iniciado en definitiva una expansión de la demanda, avanzará por su propio ímpetu. No se requiere ningún estímulo adicional de los bancos a los prestatarios.

Un principio similar aplica a la contracción de la demanda. Supongamos que los bancos toman medidas para reducir sus préstamos. A ello seguirá una absorción de efectivo, una compresión del ingreso y el desembolso de los consumidores [en bienes de consumo y de inversión]. La demanda disminuye, las existencias de los productores de bienes terminados se acumulan y los pedidos a los productores se reducen. La actividad decreciente significa una demanda decreciente y ésta significa una actividad decreciente.

El círculo vicioso de la depresión es la contraparte del círculo vicioso de la actividad, excepto que no se tropieza con ningún límite definido, tal como el hecho de que la capacidad productiva se interponga en el camino de la creciente actividad. Pero es seguro que la disminución en la actividad vaya acompañada de una disminución en los precios de mayoreo, ya que los productores harán concesiones, debido a que cada uno de ellos trata de obtener una parte tan grande como sea posible de la cantidad limitada de la demanda con el fin de mantener su planta en operación. Aquí vemos el círculo vicioso de la deflación.¹³

¹³ R. G. Hawtrey, *The Art of Central Banking*, Londres, Longmans, Green, 1932, pp. 167-168. Reimpreso con autorización del editor.

Política monetaria discrecional

El banco central puede regular el crédito y de esa manera promover la estabilidad. En ocasiones simplemente debe modificar una tendencia a la expansión o la contracción; otras veces debe invertir la tendencia. Debido a que la tendencia existente posee cierto ímpetu, se requiere una fuerza considerable para invertirla. El mayor peligro es que esa acción sea demasiado tardía y, por consiguiente, que el éxito sea más dudoso. Por ejemplo, si se ha afianzado un círculo vicioso de inflación, puede haber tal presión para solicitar préstamos, que sólo una categórica negativa la pueda contrarrestar. Por consiguiente, el banco central revoca sus funciones como prestador de último recurso. De manera similar, una depresión puede causar tal pesimismo entre los comerciantes, que no es posible inducirlos a que soliciten préstamos.

Hawtrey recomendaba varios remedios para frenar la inestabilidad del crédito y la resultante de la actividad económica: operaciones de mercado abierto del banco central, cambios en la tasa de redescuento y variaciones en los requerimientos de reserva de los bancos comerciales. Si se quiere mantener estable el ingreso nacional, entonces se debe permitir que varíen tanto el crédito como la moneda. El aumento en las tasas de interés y la restricción de las reservas del banco pueden frenar la inflación, debido a que siempre es posible impulsar esas políticas hasta el punto en donde se vuelven efectivas. Pero lo contrario no necesariamente es cierto. El dinero barato y las mayores reservas bancarias tal vez no estimulen un restablecimiento. Cuando la demanda de bienes es baja, los mayoristas tratan de reducir sus inventarios recortando sus compras a un nivel por debajo de sus ventas. Pero si las ventas bajan con mayor rapidez de lo que esperan, los bienes en existencia en realidad pueden aumentar. En tal situación, no es posible inducir a los mayoristas a solicitar préstamos incluso a tasas de interés bajas, para aumentar los bienes que tienen. El resultado es lo que Hawtrey llamaba un estancamiento total del crédito, con un estancamiento económico y una profunda depresión como la de la década de los años 1930. “Un estancamiento es una ocurrencia rara, pero por desgracia en la década de los treinta se convirtió en una plaga en todo el mundo, planteando problemas que amenazaban con destruir la trama misma de la civilización.”¹⁴

Hawtrey decidió que la forma de evitar un estancamiento es emprender una acción apropiada durante el auge anterior y es necesario emprenderla a tiempo para detener la excesiva expansión monetaria. Cuando la tasa bancaria se incrementa lo suficiente, el auge se invierte. Después de que ocurre la inversión, la tasa bancaria se debe reducir con rapidez con el fin de evitar una deflación acumulativa y viciosa:

Cuando suponemos que una tasa bancaria ha desempeñado su trabajo, eso quiere decir que ha superado con éxito el círculo vicioso de la expansión y ha iniciado el círculo vicioso de la deflación. Con el fin de acabar con el último, es esencial infundir en los comerciantes una tendencia a incrementar sus compras. En una época en la que sus compras todavía están adaptadas a las tendencias restrictivas de una tasa bancaria alta, una *repentina* transición a una tasa bancaria baja tendrá ese efecto. Si la transición se demora y se prolonga durante un intervalo más largo, su poder en cualquier momento puede ser insuficiente y el círculo vicioso de la deflación seguirá cobrando ímpetu hasta que llegue a ser irresistible.¹⁵

¹⁴ R. G. Hawtrey, *Capital and Employment*, segunda edición, Londres, Longmans, Green, 1952, p. 79.

¹⁵ *Ibidem*, p. 113.

16-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Hawtrey y la política monetaria activa desde 1982 al presente

Ralph G. Hawtrey hacía hincapié en la necesidad de una política monetaria oportuna establecida por el banco central con el fin de interrumpir tanto el “círculo vicioso de la inflación” como el “círculo vicioso de la deflación” o depresión. Decía:

Aun cuando es posible detener esta [depresión] tomando medidas inmediatas para relajar el crédito a tiempo, sería mucho mejor relajar el crédito en todo momento, de tal forma que ninguno de los dos círculos viciosos se llegue a afianzar con seriedad. En condiciones calmadas, el crédito responde con facilidad a los movimientos ascendentes y descendentes moderados de la tasa [de interés] bancaria. Si esos movimientos siempre se iniciaran a tiempo, las condiciones nunca necesitarían ser nada más que calmadas en un sentido monetario.*

Desde mediados hasta finales de la década de los años 1980 y principios de los años 1990, la política monetaria activista ocupó el centro del escenario en el intento del gobierno de Estados Unidos de estabilizar la economía. Una de las razones de ese papel primordial era que la política fiscal (los cambios en los gastos del gobierno y los impuestos para estabilizar la economía) estaba inactiva en gran parte. Las encuestas políticas y las elecciones de los votantes ponían en claro que a los ciudadanos les desagradaban los incrementos en los impuestos, no importa en qué forma se racionalizaran.

A la inversa, las disminuciones en los impuestos estaban descartadas, en gran parte debido a los enormes déficits en el presupuesto federal. Los déficits, que llegaron a una cifra récord, también hacían que los incrementos en los gastos del gobierno fueran económicamente insostenibles. Además, la clamorosa oposición de los grupos de intereses especiales afectados a menudo bloqueaba las reducciones propuestas en los gastos del gobierno. En breve, los considerables déficit del gobierno estadounidense y el ambiente político de los años 1980 y principios de los años 1990 congelaron la política fiscal de Estados Unidos.

Por consiguiente, la tarea de estabilizar la economía le correspondía a la Reserva Federal. Por esta razón, el periodo posterior a 1982 en Estados Unidos sirve como un buen modelo para el estudio de la política monetaria activa. Entre 1982 y 1989, la Reserva Federal utilizó con habilidad esta política para fomentar una expansión no inflacionaria. Siempre que el crecimiento en la economía se volvía más lento, la Reserva Federal incrementaba lo suficiente el suministro de dinero para bajar las tasas internas y estimular la actividad de negocios.

Sin embargo, a finales de los años 1980, la expansión de una duración récord en tiempos de paz empezó a acelerar la inflación. Por consiguiente, la Reserva Federal trató de planear un “aterrizaje suave” para la alta economía. Sus metas incluían tasas de interés más altas, un ligero retraso en el crecimiento de la economía y una disminución de la inflación, todo ello al mismo tiempo que evitaba una recesión.

La economía aterrizó conforme a su propio libreto. Las tasas de interés altas se unieron a un alto nivel de deuda del consumidor para producir la octava recesión de la economía posterior a la Segunda Guerra Mundial. La Reserva Federal actuó disminuyendo las tasas de interés, como lo había sugerido Hawtrey. Después de nueve meses de recesión, la economía comenzó a recuperarse con lentitud. Pero esa recuperación fue tan anémica que parecía posi-

16-1 EL PASADO COMO UN PROLOGO (CONTINUACION)

ble una “doble” recesión. Una vez más, la Reserva Federal emprendió una acción, esta vez reduciendo de forma considerable las tasas de interés. Esas tasas de interés más bajas ayudaron a la recuperación; para 1993, la economía había iniciado una expansión sostenida. Ésta fue lo suficientemente vigorosa como para aceptar un incremento importante en la tasa de impuestos en 1995. Este incremento, junto con un poderoso crecimiento económico, elevó el ingreso de impuestos a tal grado que el déficit del presupuesto federal llegó a un superávit para 1999. Mientras tanto, la Reserva Federal ajustaba las tasas de interés con el fin de mantener con vida la expansión y la inflación en un nivel bajo.

En un esfuerzo por mantener la estabilidad de precios y frenar las excesivas especulaciones en el mercado, la Reserva Federal aumentó con firmeza las tasas de interés desde enero de 1999 hasta junio de 2000. Sus esfuerzos tuvieron éxito, ya que la inflación se mantuvo en un nivel bajo y los precios de las acciones se nivelaron. En enero de 2001, la Reserva Federal cambió su curso, en un intento por evitar que la economía se frenara. A pesar de esta acción, la recesión se inició en marzo y continuó casi a todo lo largo de 2001. Durante ese tiempo, las revelaciones de fraudes corporativos (por ejemplo, el de Enron) y los ataques terroristas del 11 de septiembre debilitaron todavía más la confianza de los consumidores, los negocios y los inversionistas financieros. La Reserva Federal respondió con una serie de recortes en la tasa de interés, lo que resultó en tasas de préstamos de mercado que llegaron a su nivel más bajo en cuarenta años.

Las tasas de interés bajas continuaron a todo lo largo de 2003. La impresionante relajación de la política monetaria durante ese periodo ayudó a la recuperación económica, pero también debilitó al dólar e incrementó el riesgo de una inflación. Al mismo tiempo, una expansión inicial débil, los considerables recortes en la tasa de impuestos y los crecientes gastos en seguridad doméstica y operaciones militares en Afganistán e Irak transformaron los superávits del presupuesto en déficit récord. Mientras la economía se seguía reforzando, en 2004 y 2005 la Reserva Federal aumentó las tasas de interés en una serie de 13 pasos. El cuarto incremento consecutivo fue en febrero de 2006 y muchos economistas esperaban que la Reserva Federal incrementara las tasas por lo menos una vez más en ese año.

La experiencia de 2004-2006 reforzó el punto de vista de que la política monetaria activa es útil para impedir los “círculos viciosos” de la inflación y la depresión. Sin embargo, los economistas modernos convienen en que sigue siendo un arte imperfecto. El consenso actual es que puede ayudar a corregir los ciclos de negocios, pero no necesariamente los elimina.

*Ralph G. Hawtrey, *Capital and Employment*, op. cit., p. 113.

El concepto de Hawtrey del comerciante como la figura clave en la vida económica habría podido ser más apropiado para Inglaterra que para cualquier otra parte, debido a que este país era entonces líder en el comercio mundial. Su posición declinante en el comercio mundial hace que este punto de vista sea menos sustentable hoy día. La fe incondicional de Hawtrey en la política monetaria discrecional mediante operaciones en el mercado abierto lo hizo muy popular en Estados Unidos durante la década de los años 1920, debido a que entonces prevalecía la idea de que el Sistema de la Reserva Federal podría estabilizar la economía con ese instrumento. Su lúcida identificación de

las herramientas de la política monetaria de hecho es una contribución perdurable a la economía. El énfasis de Hawtrey en la importancia de los inventarios ha recibido un creciente reconocimiento de los economistas en las décadas recientes. Algunos han identificado las fluctuaciones en las existencias de bienes no vendidos como uno de los factores clave para comprender las expansiones y recesiones posteriores a la Segunda Guerra Mundial.

Posdata: los siguientes capítulos revelarán que los economistas posteriores depuraron, ampliaron y, en algunos casos, reorientaron las contribuciones de Wicksell, Fisher y Hawtrey. Algunos de los principales debates económicos de la actualidad están con firmeza arraigados en la tierra cultivada por estos tres economistas. Dos ejemplos de esos debates son el desacuerdo sobre las causas de la inestabilidad macroeconómica y la controversia sobre la relativa efectividad de la política monetaria discrecional frente a las reglas monetaristas.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y explique la importancia de cada uno de los siguientes conceptos y autores para la historia del pensamiento económico: Wicksell, tasa de interés normal o natural, tasa de interés bancaria, ahorros forzados, Fisher, índice de impaciencia, índice de la oportunidad de inversión, teoría cuantitativa del dinero, efecto Fisher, Hawtrey, operaciones de mercado abierto y estancamiento del crédito.
2. Suponga que la tasa de interés normal es apenas igual a la tasa de interés bancaria. ¿Ocurrirá una inflación o una deflación, según Wicksell? Explique, relacione su respuesta con la inversión y el ahorro.
3. Discuta la siguiente declaración: Wicksell creía que el interés de la política monetaria debería ser la tasa de interés; Fisher creía que deberían ser las existencias de dinero.
4. Suponga que la sociedad se vuelve más impaciente; sus miembros desean consumir más bienes el día de hoy, en vez de esperar para consumirlos en el futuro. ¿Cuál será el impacto sobre la tasa de interés de equilibrio, según Fisher?
5. Explique la distinción entre tasas de interés reales y nominales. ¿A quién se le debe acreditar esta distinción?
6. Admita que una nación con un sistema bancario de reserva fraccional decidió adoptar, sin ninguna advertencia o cualquier otra acción, un sistema de reserva del 100 por ciento. ¿Qué esperaría usted que le suceda al nivel de precios? Explique su razonamiento. ¿En qué forma la propuesta de Fisher para un requerimiento de reserva del 100 por ciento esperaba eliminar este problema?
7. ¿En qué forma, según Hawtrey, un banco central podría reducir las existencias de dinero en la economía? Con base en el conocimiento adquirido en los cursos de economía pasados, explique cada una de las tres herramientas de Hawtrey para la política monetaria.
8. ¿Qué aspectos comunes existen entre las teorías económicas de Wicksell, Fisher y Hawtrey? ¿Qué diferencias notables hay?
9. Actualice “El pasado como un prólogo” 16-1 e investigue los cambios en la producción, la inflación y la política monetaria desde 2004. ¿Parece que los recientes esfuerzos de la Reserva Federal para corregir el ciclo de negocios han tenido éxito?

Lecturas selectas

Libros

- Blaug, Mark, editor. *Irving Fisher, Arthur Hadley, Ragnar Frisch, Friedrich Hayek, Allyn Young and Ugo Mazzola*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- _____, editor. *Knut Wicksell*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- Conrad, J. W. *An Introduction to the Theory of Interest*. Capítulo 4. Berkeley, CA: University of California Press, 1959.
- Deutscher, Patrick. *R. G. Hawtrey and the Development of Macroeconomics*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 1990.
- Fisher, Irving. *The Works of Irving Fisher*. Editado por William J. Barber, 14 tomos, Londres: Pickering and Chatto, 1998.
- _____. *The Money Illusion*. Nueva York: Adelphi, 1928.
- _____. *The Nature of Capital and Income*. Nueva York: Macmillan, 1906.
- _____. *100% Money*. Segunda edición. Nueva York: Adelphi, 1936.
- _____. *The Purchasing Power of Money*. Nueva York: Macmillan, 1911.
- _____. *Stabilizing the Dollar*. Nueva York: Macmillan, 1920.
- Gorlund, Torsten. *The Life of Knut Wicksell*. Traducido por Nancy Adler, Estocolmo: Almqvist and Wiksell, 1958.
- Hawtrey, Ralph George. *The Art of Central Banking*. Londres: Longmans, Green, 1932.
- _____. *Capital and Employment*. Segunda edición, Londres: Longmans, Green, 1952.
- _____. *Currency and Credit*. Londres: Longmans, Green, 1919.
- Uhr, Carl G. *Economic Doctrines of Knut Wicksell*. Berkeley, CA: University of California Press, 1960.
- Wicksell, Knut. *Interest and Prices*. Traducido por R. F. Kahn, Londres: Macmillan, 1936. (Publicado originalmente en 1898.)
- _____. *Lectures on Political Economy*. Traducido por E. Classen, dos tomos, Londres: Routledge, 1934-1935. (Publicado originalmente en 1901 y 1906.)

Artículos en revistas

- Boianovsky, Mauro. "Wicksell on Deflation in the Early 1920s", *History of Political Economy* 30 (verano de 1998), pp. 219-276.
- Crockett, John H., Jr. "Irving Fisher on the Financial Economics of Uncertainty", *History of Political Economy* 12 (primavera de 1980), pp. 65-82.
- Dimand, Robert W. "The Fall and Rise of Irving Fisher's Macroeconomics", *Journal of the History of Economic Thought* 20 (junio de 1998), pp. 191-202.
- Scandinavian Journal of Economics* 80, número 2 (1978). Contiene varios artículos sobre las contribuciones económicas de Knut Wicksell.
- Tobin, James, "Neoclassical Theory in America: J. B. Clark and Fisher", *American Economic Review* 75, número 6 (diciembre de 1985), pp. 28-38.
- Trescott, Paul B. "Discovery of the Money-Income Relationship in the United States, 1921-1944", *History of Political Economy* 14 (primavera de 1982), pp. 65-88.

LA ESCUELA NEOCLÁSICA: LA DESVIACIÓN DE LA COMPETENCIA PERFECTA

Las teorías de la competencia imperfecta están dentro de la esfera de acción y la tradición de la escuela marginalista o neoclásica. Aun cuando estas teorías no fueron elaboradas del todo sino hasta principios de la década de los años 1930, tienen raíces mucho más profundas. Por ejemplo, recuerde que Cournot desarrolló modelos de monopolio puro y de duopolio alrededor de 1838 y que Edgeworth y Wicksell analizaron situaciones en las cuales las curvas de la demanda a las que se enfrentaban los competidores eran algo menos que perfectamente elásticas. El interés en la competencia imperfecta surgió debido a que en la teoría económica existía la brecha entre los modelos de competencia perfecta y de monopolio y a que la teoría de la competencia perfecta se estaba volviendo cada vez más insostenible. La competencia perfecta aplicaba en una forma más completa a la agricultura, pero incluso allí era cada vez menos adecuada para las condiciones modernas de lo que había sido en épocas anteriores. Cuando sólo unos cuantos compradores se ofrecían para adquirir los productos agrícolas en un mercado local, como en el caso del tabaco, la carne, el grano y la leche, ya no imperaba la competencia perfecta. Además, aunque el análisis convencional de la formación de precios ayudaba a identificar los impactos económicos secundarios de la creciente intervención del gobierno en la agricultura, esa intervención reducía la utilidad general del modelo de la competencia perfecta.

Según muchos economistas, la teoría neoclásica de la competencia perfecta tenía todavía menos aplicabilidad directa en la producción industrial y en el comercio modernos que en la agricultura. La teoría presupone que muchos compradores y vendedores tratan con un producto perfectamente homogéneo, de manera que ningún individuo tiene una influencia perceptible en el mercado. Por consiguiente, los compradores se muestran perfectamente indiferentes respecto a qué vendedor patrocinan. En un mundo así, cada vendedor dispone de cualquier cantidad de bienes al precio de mercado y no requiere ninguna publicidad, ninguna marca registrada ni ningún arte de vender. ¡Este mundo, decían los críticos, es bastante abstracto y simplificado! Hoy, la mayoría de los economistas coincide en que el modelo de la competencia perfecta proporciona perspectivas importantes de la naturaleza y los resultados de la competencia, pero no describe con exactitud a la mayoría de los mercados nacionales e internacionales.

La metodología de las teorías de la competencia imperfecta abordadas en este capítulo muestra todas las características de la escuela neoclásica. La metodología aborda el marginalismo y el enfoque microeconómico en una forma abstracta, deductiva y subjetiva, y su economía supone un mundo racional, estático y por el momento inmutable, que tiende hacia el equilibrio. Muy poco en esas teorías está diseñado para explicar las fluctuaciones, el crecimiento y el cambio como un proceso dinámico.

Al mostrar la forma en la cual los monopolios incrementan los precios muy por encima del nivel del equilibrio competitivo para producir utilidades económicas a largo plazo, las teorías concernientes a la desviación de la competencia perfecta influyeron en

una mayor disposición de los economistas para aceptar las políticas antimonopolio más enérgicas del gobierno y la regulación gubernamental de las utilidades de los monopolios de servicios públicos. De manera que las teorías proporcionaron la razón de ser de los objetivos del gobierno que se habían aprobado casi medio siglo antes. Había persistido la esperanza de que la enérgica acción gubernamental para fomentar la competencia daría marcha atrás a la tendencia hacia los grandes negocios, que databa de la década de los setenta del siglo XIX en Estados Unidos, e incluso antes en Inglaterra. Las supuestas bendiciones de la competencia pura, que algunos economistas todavía esperan lograr, representan una reacción al monopolio y una práctica de frivolidad. No es posible recuperar una economía que se asemeja a la competencia pura en una época de competencia internacional; e incluso si lo fuera, no sería una economía de gran estabilidad, crecimiento y eficiencia. De hecho, la competencia pura como una meta había sido reemplazada en gran parte por la “competencia viable”, que representa un compromiso entre la competencia pura y el oligopolio.

Por estas adiciones a la teoría neoclásica se sabe que bajo una competencia monopolística, incluso en ausencia del poder para obtener una utilidad de monopolio, es probable que los precios sean más altos y la producción más baja que en la competencia pura. Además, bajo condiciones de competencia monopolística y de monopsonio, los factores de producción no reciben beneficios equivalentes al valor de sus contribuciones marginales. De manera que estas nuevas teorías le asestaron un golpe a la idea tan difundida de que un sistema de empresa privada *necesariamente* resulta en la mejor asignación de los recursos productivos y *necesariamente* recompensa en forma apropiada a todos los factores de producción.

Es notable que las nuevas ideas fueran desarrolladas en forma independiente y casi de manera simultánea por Edward Chamberlin en Estados Unidos, Joan Robinson en Inglaterra y Heinrich von Stackelberg en Alemania. El análisis de Von Stackelberg lo llevó a abandonar toda esperanza de un orden económico, excepto si está previsto por el Estado. Si el mundo económico se desintegra en una ruinosa lucha de monopolio sin una fuerza integradora, entonces es necesario recurrir a la fuerza del Estado para que imponga el orden. No es de sorprender que Von Stackelberg adoptara con entusiasmo el fascismo; Chamberlin y Robinson llegaron a conclusiones menos radicales.

En el resto del capítulo la atención se centrará en Chamberlin y Robinson, cuya contribución colectiva fue explorar varias situaciones que existen entre la competencia pura y el monopolio puro. Pero antes de abordar sus teorías, será útil hablar brevemente de las primeras ideas microeconómicas de Piero Sraffa.

PIERO SRAFFA

Piero Sraffa (1898-1983), un italiano que emigró a Inglaterra, estudió con Marshall, dio clases en la Universidad de Cambridge y se encargó de la edición definitiva de las obras colectivas y la correspondencia de Ricardo. Cuando Francia cayó bajo el ataque alemán en 1940, fue internado por los ingleses como un extranjero enemigo. Keynes denunció a los “estúpidos” que le estaban dando un mal trato a los distinguidos eruditos refugiados y escribió: “Si todavía hubiera cualesquiera simpatizantes nazis en libertad en este país, los deberíamos buscar en el Ministerio de Guerra y en nuestro Servicio Secreto, no en los campos de internamiento.”

En el capítulo 22 verá que *Production of Commodities by Means of Commodities* (1960), de Sraffa, lo ubicó como un miembro importante de la escuela de economía

poskeynesiana. Como tal, fue un crítico del neoclasicismo. Sin embargo, su obra anterior estaba dentro de la tradición metodológica del neoclasicismo y fue de gran influencia en la generación de la naciente crítica contra la teoría de la competencia pura.

En el ejemplar de diciembre de 1926 del *Economic Journal*, Sraffa publicó un artículo importante. En él indicaba que los costos de producción por unidad muy bien podrían disminuir a medida que la empresa aumentara la producción, o debido a que los cargos de costos indirectos se distribuyen entre un mayor número de unidades producidas. La disminución de los costos por unidad es incompatible con la competencia pura (en el extremo, esto puede conducir a un *monopolio natural*). Si la empresa crece en una forma más eficiente a medida que se incrementa su volumen, habrá menos empresas y menos competencia. De manera que es necesario abandonar la senda de la libre competencia y cambiar hacia el monopolio.

Sraffa presenta una teoría bien definida, pero es importante recordar que tanto la competencia pura como el monopolio natural son casos extremos. En las industrias con menos empresas todavía prevalecen las fuerzas competitivas. Sin embargo, Sraffa estaba en lo cierto al decir que dos condiciones acaban con la pureza de los mercados: 1) Un solo productor puede afectar el precio de mercado al variar la cantidad de bienes que ofrece a la venta; 2) cada productor se puede dedicar a la producción en circunstancias de costos individuales decrecientes.

Ambas condiciones tienen más características de monopolio que de competencia perfecta. Un competidor puro es un “comprador de precio” y se enfrenta a una curva de la demanda horizontal. Debido a que puede vender lo que quiere al precio de mercado, aumenta su producción siempre y cuando el precio de mercado exceda a su costo marginal creciente. Cientos de empresas existen porque cada una logra un costo promedio mínimo a una escala relativamente pequeña. Pero una empresa que tiene un poder de monopolio debe reducir su precio en todas las unidades de producción para incrementar sus ventas. Por consiguiente, tiene un incentivo para reducir su producción con el fin de mantener su precio, su ingreso y su utilidad en un nivel alto. Además, debido a que algunas empresas tienen costos promedio decrecientes y no costos promedio crecientes, pueden ampliar su escala de operaciones mucho más allá de lo que es compatible con la competencia pura.

La teoría tradicional afirma que la expansión de la producción de una empresa está limitada por los costos crecientes. Sraffa decía que esa expansión de la producción está limitada por la fijación de precios de monopolio.

La experiencia cotidiana muestra que un gran número de empresas, y la mayoría de aquellas que producen bienes fabricados para el consumidor, trabajan bajo condiciones de costos individuales decrecientes. Casi cualquier productor de esos bienes, si pudiera confiar en que el mercado en donde vende sus productos se está preparando para aceptar cualquier cantidad de ellos al precio actual, sin ningún problema por su parte excepto el de producirlos, ampliaría enormemente su negocio. En tiempos de actividad normal no es fácil encontrar una empresa que de forma sistemática restrinja su producción a una cantidad menor de la que podría vender al precio actual y que, al mismo tiempo, la competencia le impida excederse de ese precio. Los hombres de negocios, quienes consideran que están sujetos a condiciones de competencia, considerarían absurda la afirmación de que el límite para su producción se encuentra en las condiciones internas de producción de su empresa, que no permiten la producción de una mayor cantidad sin un incremento en el costo. El principal obstáculo al que se tienen que enfrentar cuando quieren incrementar gradualmente su producción no es el costo de producción que, de hecho, por lo general los favorece en esa

dirección, sino la dificultad de vender la mayor cantidad de bienes sin reducir el precio, o sin tener que enfrentarse a crecientes gastos de marketing. Esta necesidad de reducir los precios con el fin de vender una mayor cantidad del propio producto es sólo un aspecto de la curva de la demanda descendente usual, con la diferencia de que en vez de concernir al bien total, cualesquiera que sean los gastos de marketing necesarios para la extensión de ese mercado, son simplemente costosos esfuerzos (en forma de publicidad, viajeros comerciales, instalaciones para los clientes, etcétera) para incrementar la buena disposición de los mercados para comprarle a él esos bienes, es decir, aumentar artificialmente la curva de la demanda.¹

En general, cada empresa disfruta de ventajas especiales en su segmento de mercado protegido. No perdería todos sus negocios si aumentara su precio y no le quitaría a sus rivales todos sus negocios si redujera su precio. Por consiguiente, la empresa disfruta de ciertos elementos del monopolio, incluso en un mercado que parece competitivo, y la curva de la demanda a la que se enfrenta tiene una pendiente descendente y hacia la derecha:

Nos vemos llevados a atribuirle la medida de importancia correcta al principal obstáculo que impide el libre juego de la competencia, incluso en donde parece predominar, y que al mismo tiempo produce un equilibrio estable posible aun cuando la curva de la oferta de los productos esté descendiendo, es decir, en ausencia de indiferencia tanto de parte de los compradores de bienes como entre los diferentes productores. Las causas de las preferencias mostradas por cualquier grupo de compradores hacia una empresa particular son de la naturaleza más diversa y pueden variar desde una vieja costumbre, un trato personal, confianza en la calidad del producto, proximidad, conocimiento de los requerimientos particulares y la posibilidad de obtener crédito, hasta la reputación de una marca registrada o un símbolo, un nombre con tradiciones muy antiguas, o hasta características especiales del modelado o el diseño del producto que, sin constituir un bien diferente cuyo propósito es la satisfacción de necesidades particulares, tienen como fin principal distinguirlo de los productos de otras empresas. Lo que tienen en común éstas y muchas otras posibles razones para la preferencia, es que se expresan en una buena disposición (que con frecuencia puede estar dictada por la necesidad) del grupo de compradores que conforman los clientes de una empresa para pagar, si es necesario, algo extra con el fin de obtener los bienes de esa empresa particular en vez de los de cualquier otra.

Cuando cada una de las empresas que produce un bien se encuentra en esa posición, el mercado general para el bien está subdividido en una serie de mercados distintos. Cuando cualquier empresa que trata de extenderse más allá de su mercado invade el de sus competidores, debe incurrir en considerables gastos de marketing con el fin de superar las barreras que la rodean; pero por otra parte, dentro de su mercado y bajo la protección de su barrera, cada una disfruta de una posición privilegiada en la cual obtiene ventajas que, si no por su alcance, por lo menos por su naturaleza son iguales a las que disfruta el monopolista.²

En una industria estable, decía Sraffa, una empresa puede reducir su precio y, por consiguiente, incrementar sus ventas y utilidades en detrimento de sus competidoras. Sin embargo, si una empresa aumenta sus precios, las utilidades se incrementan sin perjudicar a la competencia; de hecho, las empresas rivales ganan debido al incremento en los precios, ya que están en libertad de aumentar los propios. Por lo tanto, el segundo método para elevar las utilidades es más aceptable que el primero para las personas de

¹ Piero Sraffa, "The Laws of Returns Under Competitive Conditions", *Economic Journal* 36 (diciembre de 1926), p. 543. Reimpreso con el permiso del editor.

² *Ibidem*, pp. 544-545.

negocios, debido a que se considera que las utilidades son más estables si no despiertan en los competidores el deseo de tomar represalias.

El artículo de Sraffa, muy leído y comentado, provocó una explosión de pensamientos y escritos acerca de las desventajas de la teoría económica de esa época.

EDWARD HASTINGS CHAMBERLIN

Edward Hastings Chamberlin (1899-1967) nació en La Conner, Washington; obtuvo su título en la Universidad de Iowa y su doctorado en Harvard, en donde más adelante se hizo profesor. Publicó su obra *Teoría de la competencia monopolística* en 1933.³ Ese importante libro fusionó las teorías previamente separadas del monopolio y la competencia y trató de explicar una gama de situaciones de mercado que no son ni estrictamente competitivas ni del todo monopolistas. Chamberlin afirmaba que la mayoría de los precios de mercado están determinados por elementos tanto monopolistas como competitivos.

Teoría de la competencia monopolística

Un concepto clave de la teoría de la competencia monopolística es la diferenciación del producto. Dentro de una clase general de bienes, los productos específicos están “diferenciados si existe cualquier base significativa para distinguir los bienes (o servicios) de un vendedor de los de otros”. Esto implica que la curva de la demanda de cada empresa tiene una pendiente descendente y que, por consiguiente, la curva de su ingreso marginal debe estar debajo de la curva de la demanda o de la del ingreso promedio. Chamberlin se encontraba entre los primeros de muchos teóricos a finales de la década de los años 1920 y principios de los años 1930 que aplicaron la idea del ingreso marginal implícita en el modelo de monopolio de Cournot.⁴ Como sabe por la exposición anterior, el ingreso marginal es la adición al ingreso total resultante de la venta de una unidad de producción adicional. Bajo competencia pura, en donde cada empresa puede vender todo lo que produce al precio de mercado actual, el ingreso marginal es igual al precio, y las curvas del ingreso marginal y de la demanda son líneas horizontales idénticas. Por consiguiente, si un agricultor puede vender todos los bushels de trigo a \$5 por bushel, cada bushel adicional vendido le añade \$5 al ingreso total.

La situación es muy diferente en los mercados en donde no prevalece la competencia pura. Con una curva de la demanda de pendiente descendente, la curva del ingreso marginal tiene una pendiente descendente más marcada. Por ejemplo, si un empresario puede vender un par de zapatos a un precio de \$20, dos pares a \$18 y tres pares a \$16, en cada caso, con excepción del primero, el ingreso marginal es menor que el precio. El ingreso marginal es de \$20 por el primer par, pero sólo de \$16 por el segundo. Esto se puede calcular en dos formas: 1) El ingreso total va de \$20 ($\$20 \times 1$) a \$36 ($\$18 \times 2$), un incremento de \$16; 2) el par de zapatos adicional se vende en \$18, pero el precio del primer par se debió reducir \$2 con el fin de vender un segundo par ($16 = 18 - 2$). De manera similar, el ingreso marginal derivado de la venta del tercer par de zapatos es de \$12.⁵

Las curvas del costo a las que se enfrenta una empresa típica son como las desarrolladas por Jacob Viner (“El pasado como un prólogo” 14-1). El costo marginal es la adición al costo total como resultado de la producción de una unidad de producción más. La

³ La había presentado en 1927 en una versión anterior como su tesis para el doctorado en Harvard.

⁴ Sin embargo, se acredita a Joan Robinson, no a Chamberlin, por hacer hincapié en la *importancia* del ingreso marginal en las teorías de la empresa.

⁵ Si usted sigue confundido acerca de este punto, es conveniente que repase la explicación de la figura 12-1.

curva del costo marginal a corto plazo para una empresa típica tiene la forma de la letra *U*. Esta forma general resulta de la ley de los beneficios crecientes y en disminución; es decir, las familiares curvas del costo en forma de *U* derivan de la función de producción a corto plazo que se mostró antes como la figura 14-3.

Debe recordar que cuando el costo marginal es más bajo que el costo promedio, este último necesariamente baja; cuando el costo marginal es mayor que el costo promedio, el costo promedio necesariamente aumenta. Por consiguiente, la curva del costo marginal corta la curva del costo promedio en el punto más bajo de esta última.

La producción para maximizar la utilidad de cada empresa está determinada en la intersección de las curvas del costo marginal y del ingreso marginal. Siempre y cuando la adición al ingreso total de la producción de una unidad más exceda la adición a los costos totales, la adición a la producción aumenta la utilidad. Por otra parte, si el costo marginal está aumentando y excede al ingreso marginal, conviene reducir la producción. Como había señalado Cournot, la utilidad máxima sólo ocurre cuando el costo y el ingreso marginales son iguales. Esta sencilla regla aplica tanto a la competencia pura como al monopolio, así como a toda la gama de situaciones intermedias.

Según Chamberlin, sólo cuando una empresa disfruta de un monopolio significativo su precio excederá al costo promedio, tanto a corto como a largo plazo. Cuando muchas empresas operan bajo competencia monopolística, el libre ingreso a la industria eliminará la utilidad del monopolio a largo plazo. A medida que un mayor número de empresas ofrece vender bienes que son sustitutos cercanos, aun cuando imperfectos, cada productor puede vender menos bienes que antes a cada precio. El equilibrio a largo plazo ocurre cuando el ingreso total de cada vendedor es exactamente igual a su costo total (o el ingreso promedio es igual al costo promedio). Debido a que se considera que una utilidad normal es un costo, la empresa sólo está obteniendo una utilidad normal. Una utilidad así no atrae a más empresas a la industria, ni hace que las ya establecidas salgan de ella.

Estas ideas se ilustran en la figura 17-1, que se basa en la propia representación de Chamberlin. La curva del costo promedio de la empresa, *CP*, incluye el índice de utilidad promedio, o utilidad normal, requerido para que el negocio siga operando a largo plazo. Por consiguiente, los bienes se pueden vender al costo promedio y todavía mostrar una utilidad en el sentido contable. El costo marginal, *CM*, se deriva del costo total.

Para comprender el pensamiento de Chamberlin, conviene examinar primero la curva de la demanda *D* y la curva correspondiente del ingreso marginal *RM*. La curva de la demanda tiene una pendiente descendente debido a que la empresa puede incrementar sus ventas reduciendo su precio; si aumenta su precio, las ventas disminuirán. Incluso aquellos clientes que son leales a un vendedor particular o a la marca del producto, aceptarían productos un tanto diferenciados si el precio llegara a ser demasiado alto. La curva del ingreso marginal *RM* interseca la curva del costo marginal en el nivel de producción *B*. Como se ve por la curva de la demanda *D*, a este nivel de producción para maximizar la utilidad, la empresa puede fijar el precio *M*. Este precio también es el ingreso promedio de *B* unidades y excede al costo promedio por *NS*. Debido a que *NS* es la utilidad por unidad, la utilidad total es el área *LMNS* ($NS \times LS$).

Si la empresa disfruta de un poder de monopolio a largo plazo si, por ejemplo, el ingreso a la industria está bloqueado, esta situación representará el equilibrio a largo plazo para los costos y la demanda representados en la figura 17.1. La utilidad extra es la utilidad de monopolio del tipo identificado por una larga lista de pensadores anteriores a las teorías económicas. Sin embargo, si otras empresas están en libertad de ingresar a la industria, lo harán con el fin de compartir las utilidades superiores a las normales.

desperdicio. La teoría proporciona una explicación de esos desperdicios en el sistema económico, a los que por lo común se hace referencia como “desperdicios de la competencia”. De hecho, jamás podrían ocurrir bajo competencia perfecta, y es por esta razón que la teoría de la competencia perfecta guarda y debe guardar silencio acerca de ellos, introduciéndolos, si es que lo hace, como “requisitos”, más que como partes de una teoría. Son desperdicios del monopolio, de los elementos de monopolio en la competencia monopolística.⁶

Para recapitular: el modelo de Chamberlin indica que las empresas monopolistas competitivas ofrecen productos diferenciados, fijan precios que exceden a sus costos marginales y operan a niveles de producción en los cuales sus costos promedio son más altos que el mínimo. En consecuencia, los escasos recursos de la sociedad no se asignan a utilidades con un valor más alto; hay una ineficiencia en la asignación. La sociedad valora las unidades adicionales de los bienes que producen esas empresas más que los productos alternativos que se están produciendo. Además, si se produjeran esas unidades adicionales, el costo promedio del producto disminuiría.

Condiciones

Muchos economistas, siguiendo el ejemplo de Chamberlin, han reiterado que la competencia perfecta resulta en una producción mayor y más eficiente y en precios de venta más bajos de los que ocurren bajo la competencia monopolística. Pero esto requiere dos condiciones.

En primer lugar, las conclusiones de Chamberlin se basan en la suposición irreal de que las curvas del costo son iguales en cada situación. Si hubiera una competencia perfecta en la industria del acero, habría miles de pequeñas empresas productoras. Cada “fábrica de acero” podría ser un poco más grande que la fragua de un herrero y el precio del metal sería mucho más alto que el actual, incluso con pocos productores disfrutando de un poder de monopolio. Todo lo que es posible decir, bajo competencia pura, es que a la larga cada productor tiende a producir en el punto mínimo de su curva del costo promedio y se *supone* que todas las empresas logran economías de escala.

Al apartarse de la competencia pura, la producción total disminuye y los precios aumentan, debido a la pendiente descendente de la curva de la demanda. Pero no hay duda de que una fábrica de acero moderna es más eficiente que la fragua de un herrero. La suposición de que cada empresa ha logrado economías de escala no es realista en este caso. Las curvas del costo de una pequeña empresa en competencia pura en la industria del acero estarían mucho más arriba que las curvas de las modernas empresas. De manera que la competencia pura no necesariamente proporcionaría el volumen de producción más grande y los precios más bajos.

En segundo lugar, los economistas contemporáneos observan que un mundo de competencia perfecta en donde todos los productos están estandarizados sería de hecho un mundo muy aburrido. La competencia monopolística resulta en ciertas variaciones de cada producto general, así que los consumidores satisfacen mejor sus diversos gustos. Por ejemplo, en vez de una hamburguesa estandarizada, el consumidor tiene la elección de numerosas variaciones del mismo producto general y, como es evidente por los patrones de compra, diferentes personas tienden a preferir una variación más que otras. De manera que la competencia monopolística proporciona beneficios positivos asociados con la variedad del producto.

⁶ Edward Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, quinta edición, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1946, pp. 88, 109.

17-1 EL PASADO como un PRÓLOGO

Principales, agentes y la ineficiencia X

En su obra *La riqueza de las naciones*, Adam Smith señaló que no es posible esperar que los directores de las empresas por acciones (corporaciones), por ser los administradores del dinero de otras personas y no del propio, cuiden el dinero de los propietarios con el mismo desvelo con que lo harían los propietarios en una sociedad privada. Smith aseveraba que, por consiguiente, la negligencia y los altos gastos deben prevalecer en la administración de esas empresas.

Hoy día, los economistas llaman a esta divergencia de intereses el *problema de principal-agente*. Los principales son los propietarios corporativos; son los accionistas de la empresa. Estos propietarios contratan a agentes, ejecutivos, gerentes y trabajadores para que desempeñen la actividad que maximiza las utilidades en nombre de los principales. Sin embargo, los agentes tienden a maximizar su utilidad, y no necesariamente las utilidades de los accionistas desconocidos, y lo logran mediante desembolsos corporativos que incrementan, no disminuyen, los costos de sus empleadores. Por ejemplo, pueden construir elaborados edificios de oficinas, comprar jets corporativos, contratar a subordinados innecesarios, pagar excesivos salarios, llevar a cabo fusiones no rentables, etcétera.

En un artículo de 1966 citado a menudo, Harvey Leibenstein (1922-1993) se refirió al resultado de los excesivos costos como *ineficiencia-X*, para distinguirla de la *ineficiencia de la asignación* (una asignación deficiente de los recursos, resultante de que los precios exceden al costo marginal).^{*} La ineficiencia X, decía Leibenstein, ocurre cuando el costo real de una empresa de generar cualquier cantidad de producción es mayor que el costo más bajo posible de producirla. En términos de la figura 17-1 (o de la figura B en “El pasado como un prólogo” 14-1) se mostraría como las curvas *CM* y *CP* que están arriba de las que se muestran.

Los economistas dudan de que en las empresas competitivas haya cabida para la ineficiencia X. En competencia perfecta, el ingreso a largo plazo en la industria se iguala al precio del producto con un *CP* mínimo. Una empresa cuyas curvas del costo están posicionadas arriba de sus competidores, encontrará que un *CP* mínimo excede al precio de mercado, resultando en una pérdida y, a la larga, en una quiebra. De manera similar, un competidor monopolista sufrirá una pérdida a largo plazo si sus curvas del costo están arriba de la curva más baja realizable (figura 17-1).

Sin embargo, la ineficiencia X es más probable en el monopolio y el oligopolio, en donde las barreras para el ingreso pueden proteger a los gerentes de las presiones competitivas para minimizar el costo. De hecho, la ineficiencia X puede ser del orden del 10 por ciento de los costos para el monopolista típico y del 5 por ciento para un oligopolista promedio en una industria altamente concentrada.[†]

La mayoría de los economistas ve a la ineficiencia X con menos preocupación que hace algunas décadas. Una razón para la sospechada disminución en la ineficiencia X puede ser que las empresas han combatido en parte el problema de principal-agente vinculando el pago a la utilidad. Los planes de opción de acciones y los programas de participación de utilidades tienden a alinear los intereses financieros de ejecutivos, gerentes y trabajadores con el interés de los principales (accionistas). De manera que al incrementar la utilidad, la reducción de costos ayuda a los agentes, así como a los principales.

17-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO (CONTINUACIÓN)

Además, la aparición de un “mercado para el control corporativo” altamente desarrollado sin duda ha reducido la ineficiencia X. Las empresas que no logran minimizar sus costos tienden a tener valuaciones más bajas en el mercado accionario que si fueran eficientes. Esto permite que otras empresas se ofrezcan a comprar acciones a precios por acción más altos que los existentes en el mercado accionario. Esas “ofertas públicas” pueden resultar en que los accionistas vendan sus acciones, permitiendo que los compradores luchen para quitarles el control corporativo a los ejecutivos existentes. Después, los nuevos agentes tratarán de ganar un beneficio positivo sobre su inversión financiera reemplazando a los ejecutivos y gerentes existentes por otros que estén más de acuerdo con reducir los costos y maximizar el valor de los accionistas. De esta manera, las adquisiciones para tomar el control y las amenazas de ellas reducen la ineficiencia X.

* Harvey J. Leibenstein, “Allocative Efficiency vs. ‘X-Efficiency’”, *American Economic Review* 56 (junio de 1966), pp. 392-415.

† William G. Shepherd, *The Economics of Industrial Organization*, cuarta edición, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, 1997, p. 107.

JOAN ROBINSON

Joan Robinson (1903-1983), profesora de economía en la Universidad de Cambridge durante largo tiempo, fue alumna de Alfred Marshall. Su libro *Economía de la competencia imperfecta* se publicó pocos meses después que el de Chamberlin y cubre en gran parte el mismo terreno. En las décadas siguientes a su aparición en 1933, Robinson amplió sus actividades e hizo importantes contribuciones a la economía keynesiana y poskeynesiana, al desarrollo económico y al comercio internacional. Aparecerá de nuevo en el capítulo 22, en el análisis de la economía poskeynesiana. Además de sus otras contribuciones, Robinson hizo una crítica significativa a la economía marxista, aun cuando su posición era la de una amigable detractora. Durante sus últimos años, Robinson fue conocida como una crítica de la economía convencional y es difícil que sus trabajos generales tengan cabida dentro de cualquier escuela de pensamiento particular. Debe tener en mente este hecho cuando conozca sus primeras contribuciones neoclásicas.

Monopsonio

Robinson le añadió al concepto de la competencia monopolística la idea del monopsonio, una situación en la cual hay un solo comprador en el mercado, o bien un grupo de compradores que actúan como uno solo. Analizó los resultados del poder adquisitivo del monopsonio en los mercados de productos y de recursos.

Monopsonio del mercado de productos. Cuando hay muchos compradores de un bien, su curva total de la demanda tiene una pendiente descendente y hacia la derecha, debido a que se basa en la utilidad marginal. Mientras más unidades de un bien adquiere una persona, más baja es su utilidad marginal y menos ofrece por una unidad adicional.

Si sólo hay un comprador, o si todos los compradores convienen en actuar juntos, supondría que la curva de la demanda del mercado no se altera; también que la curva

Tabla 17-1
El monopsonio en un mercado de productos (datos hipotéticos)

(1) UNIDADES	(2) PRECIO	(3) COSTO TOTAL	(4) COSTO MARGINAL	(5) UTILIDAD MARGINAL
1	\$1	\$1	\$1	\$7
2	2	4	3	6
3	3	9	5	5
4	4	16	7	4
5	5	25	9	3
6	6	36	11	2

de la oferta no cambia, debido a que indica qué tanto ofrecerán los vendedores juntos a cada precio. El precio de la oferta se basa en el costo de producir cada cantidad y ese costo no cambia en presencia de un monopsonio.

Robinson hacía dos generalizaciones: 1) bajo competencia perfecta, el comprador adquirirá unidades sucesivas de bienes en cualquier momento, hasta el punto en donde el *precio* es igual a la utilidad marginal; 2) bajo monopsonio, el comprador regulará las compras de tal manera que el *costo marginal* para él (distinto del costo marginal de la producción) sea igual a la utilidad marginal. Estas importantes proposiciones se ilustran en la tabla 17-1.

En primer lugar, considere la *competencia perfecta* entre los compradores: el precio de mercado de un producto hipotético *X* es de \$4, y ningún comprador individual puede influir en el precio, no importa la cantidad que compre. Suponga que los datos de la utilidad marginal en la columna 5 son para un consumidor particular que sólo compra ese bien. En cualquier momento, la propiedad de la primera unidad del producto le proporciona al consumidor \$7 de utilidad marginal. Una segunda unidad le proporciona \$6, la tercera \$5, la cuarta unidad \$4, y así sucesivamente. Al precio de mercado de \$4, el consumidor comprará cuatro unidades del producto. Es decir, comprará unidades del producto hasta el punto en donde el precio (\$4 de la columna 2) es igual a la utilidad marginal (\$4 de la columna 5).⁷

Ahora suponga que el mismo consumidor es el *único* comprador del producto *X* en este mercado. La adquisición de la primera hasta la cuarta unidades del producto todavía le proporcionan una utilidad marginal de \$7, \$6, \$5 y \$4 (columna 5). Si la empresa incrementa la fabricación de ese producto sólo bajo condiciones de incrementar los costos (oferta del mercado de pendiente ascendente), mientras más unidades desee comprar el consumidor, más alto será el precio. Debido a que este monopsonista es el único comprador, debe pagar un precio más alto por unidad si desea adquirir un mayor número de unidades: la mayor producción se logra a un costo de producción por unidad más alto. Las columnas 1 y 2 en la tabla 17-1 muestran que puede comprar una unidad de *X* en \$1, pero que dos unidades le costarían \$2 cada una, para un costo total de \$4. Como se muestra en la columna 4, el costo marginal para él de la segunda

⁷ Debe observar que en este ejemplo el consumidor recibe un excedente marshalliano del consumidor de \$6.

unidad es \$3 ($\$4 - \$1$), en vez de simplemente \$2, el precio real de la segunda unidad. Sin embargo, este costo marginal de \$3 es menor que la utilidad marginal de la segunda unidad (\$6) y, por consiguiente, la persona decide comprarla. Según la tabla, este consumidor decidirá comprar tres unidades del producto debido a que en esa cantidad su costo marginal (\$5) es exactamente igual a su utilidad marginal (\$5).

Conclusión: en condiciones normales de una curva de la oferta del producto de pendiente ascendente, el monopsonista comprará menos unidades de un producto (3) de las que adquirirían los compradores competitivos (4) y pagará un precio más bajo que el competitivo (\$3 en oposición a \$4). El monopsonista puede controlar el precio del producto ajustando la cantidad de compras en una forma muy similar a como un vendedor monopolista controla el mismo precio al ajustar el nivel de producción.

Robinson señaló que en presencia de una curva de la oferta perfectamente elástica, es decir, cuando los costos marginales y los costos promedio de la producción son iguales, el precio de la oferta será constante y la cantidad comprada bajo el monopsonio será la misma que bajo la competencia pura. Si una industria trabaja conforme a un precio de oferta en disminución, el costo marginal para el monopsonista será menor que el precio del bien; comprará más del producto de lo que comprarían los competidores puros.

Monopsonio del mercado de recursos. Robinson también analizó el monopsonio en el mercado de recursos, y utilizó como ejemplo el mercado de trabajo. La representación gráfica contemporánea del monopsonio en el mercado de trabajo, la figura 17-2, se deriva directamente de la presentación de Robinson. Para poder manejar la explicación, ignore por el momento la curva llamada *VPM* en la figura. Robinson declaró, siguiendo el enfoque de Marshall, que una curva a corto plazo de la demanda de mano de obra de un empleador es la curva del producto de su ingreso marginal, *PIM*. Esto es cierto en los mercados de trabajo tanto monopsonistas como competitivos. El producto del ingreso marginal es el incremento en el ingreso total para el empleador cuando contrata a un trabajador adicional; es el ingreso extra que obtiene la empresa cuando vende la producción mayor que el trabajador adicional ayuda a producir. Cuando hay una competencia pura en la venta del producto, el monto del ingreso marginal disminuye a medida que se contratan más trabajadores, exclusivamente debido a la ley de los beneficios decrecientes. Cada trabajador adicional contribuye con menos a la producción extra y, por consiguiente, con menos al ingreso marginal, de lo que contribuyó el primer trabajador adicional.

La curva de la oferta de trabajo a la que se enfrenta un monopsonista tiene una pendiente ascendente y hacia la derecha. Debido a que el monopsonista es el único empleador de un tipo de trabajo particular, se enfrenta a la curva de la oferta del mercado laboral. Esta curva también indica el costo promedio del salario, *CPS*, debido a que muestra el índice de salario que se debe pagar *por trabajador* para atraer a un número particular de trabajadores. Bajo el monopsonio, el costo marginal del salario, el costo extra asociado con el empleo de un trabajador más, excede al costo promedio del salario, o índice de salarios. El monopsonista debe incrementar este índice para atraer a más trabajadores adicionales y alejarlos de un empleo alterno, de sus actividades en el hogar o de sus ratos libres, y les debe pagar ese índice de salarios más alto a *todos* los trabajadores. Por consiguiente, el costo extra de emplear a un trabajador adicional es más que el índice de salarios pagado a éste en particular. También incluye el salario extra pagado a los demás trabajadores, a quienes se habría podido atraer con un índice de salario más bajo.

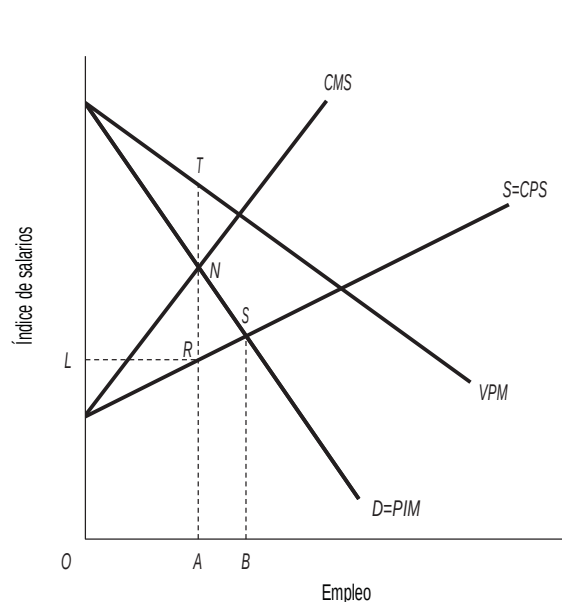


Figura 17-2 Teoría del monopsonio de Robinson

El empleador monopsonista enfrenta una curva del costo marginal del salario CMS que se encuentra arriba de la curva de la oferta del mercado S . Para maximizar su utilidad, restringe su contratación (A en vez de B) con el fin de pagar un salario más bajo que el competitivo (R en vez de S). Según Robinson, la explotación monopsonista es NR , la diferencia entre el producto del ingreso marginal PIM y el salario monopsonista. Cuando hay un monopolio o una competencia monopsonista en el mercado de productos, el valor del producto marginal VPM excede a PIM y la explotación de monopolio es TN .

¿A cuántos trabajadores empleará el monopsonista representado en la figura 17-2? La respuesta, decía Robinson, es A , debido a que ése es el número en el cual el producto del ingreso marginal del último trabajador empleado es igual al costo marginal del salario (punto N). Si PIM fuera mayor que CMS , sería menos rentable para la empresa contratar a más trabajadores; si PIM fuera menor que CMS , el empleador podría aumentar sus utilidades reduciendo el empleo.

El monopsonista que se muestra en la figura 17-2 pagará un índice de salarios L . Como se ve por la curva de la oferta, puede atraer al número de empleados que maximicen sus utilidades, A , con ese índice de salarios.

Este modelo permitió que Robinson llegara a varias conclusiones interesantes. En primer lugar, un monopsonista en el mercado laboral empleará a menos trabajadores de los que contratarían los empleadores que compiten unos con otros para encontrar trabajadores (A en vez de B). El monopsonista reduce el empleo para evitar el incremento en salario que debe pagar. En segundo, bajo el monopsonio explota al trabajador. Robinson citó una definición de explotación laboral como un factor de la producción: estar empleado con un salario menor que el propio producto del ingreso marginal (R en vez de N). Si el mercado de trabajo es perfecto, de manera que cada

empleador puede contratar toda la mano de obra que necesita al índice del mercado, el costo del salario marginal del trabajo para el empleador individual es igual al índice de salarios. Entonces su interés lo impulsará a contratar trabajadores hasta el punto en donde el producto del ingreso marginal es igual al índice del salario del trabajador. La explotación del trabajo conforme a esta definición por lo común no ocurre en un mercado de trabajo competitivo.

Explotación bajo competencia monopolística

Robinson citó otra definición de la explotación que dio A. C. Pigou (capítulo 20), su colega en Cambridge. La explotación ocurre cuando el salario de los trabajadores es menor que el valor del producto marginal del trabajo (*VPM*). Al aceptar esta definición, decía que la explotación podría exceder a *NR* en la figura 17-2. Si hubiera un monopolio o competencia imperfecta en la venta de los productos resultantes del trabajo, entonces la curva del ingreso marginal de la empresa estará debajo de la curva *VPM*, como se ilustra en la figura. Bajo competencia pura en la venta del producto, la empresa puede vender todo lo que produce al precio de mercado; por consiguiente, el producto del ingreso marginal es igual al valor del producto marginal, este último calculado como el producto marginal multiplicado por el precio del producto. Sin embargo, cuando la empresa tiene un poder de monopolio y enfrenta una curva pendiente descendente de demanda del producto, debe bajar el precio de sus bienes si desea incrementar las ventas (debe recordar el modelo del monopolio). Debido a que el precio más bajo aplicará a *toda* la producción de la empresa, su ingreso marginal será menor que el precio. Dicho de otra manera, la venta del monopolista de una unidad adicional de producción no se añade a la cantidad total del precio del producto, al ingreso marginal del monopolista. En consecuencia, el ingreso marginal que obtiene una empresa cuando contrata a un trabajador adicional y vende la mayor producción resultante será menor que la producción extra (producto marginal) multiplicada por el precio recibido por esas unidades. La empresa deberá vender todas las unidades al precio más bajo, aun cuando las habría podido vender a un precio más alto si no hubiera contratado al trabajador extra. El producto del ingreso marginal será el producto marginal multiplicado por el ingreso marginal, no multiplicado por el precio. Conforme a esta definición, *TR* en la figura 17-2 mide la explotación total del trabajo: *NR* mide la explotación debida al monopsonio; *TN* muestra eso como resultado de la competencia de monopolio o monopolística en la venta del producto.

Remedios para la explotación

Para remediar la explotación del trabajo bajo monopsonio, decía Robinson, un sindicato o un consejo comercial debe imponer un salario mínimo a la industria. Entonces la oferta de trabajo a la industria se vuelve perfectamente elástica en el índice de salarios impuesto, y el costo marginal del salario del trabajo es idéntico al costo promedio del salario. Con referencia a la figura 17-2, si se impusiera un índice de salario *S*, el monopsonista ya no trataría de aumentar el precio del trabajo a medida que incrementa el empleo. La nueva curva de la oferta, una línea horizontal, saldría del eje vertical y pasaría por el punto *S*, y el empleo se incrementaría de *A* a *B*. El salario sería igual al producto del ingreso marginal y desaparecería la explotación del monopsonio.

Para eliminar la explotación bajo monopolio, el precio de venta debería estar controlado de tal manera que fuera igual al costo marginal y promedio. Para eliminar la

explotación de la competencia monopolística, el tipo de mercado más común según Robinson, los mercados tendrían que volverse perfectos o puramente competitivos:

Cuando el mercado se vuelve perfecto, las empresas se expanden y en la nueva posición de equilibrio, cuando las utilidades una vez más son normales, las empresas serán del tamaño óptimo, los costos serán más bajos y el precio de los bienes habrá disminuido.

Por consiguiente, la eliminación de la imperfección del mercado debe reducir el precio del bien. También es probable que altere la productividad marginal física del número de hombres antes empleados en la industria, puesto que los trabajadores ahora están organizados en empresas óptimas, en vez de en empresas debajo de lo óptimo. En la antigua posición recibían menos de lo que entonces era el valor de su producto marginal físico y en la nueva posición recibirán el valor de su producto marginal físico, pero de ello no se sigue que estarán mejor en la nueva posición que en la antigua, debido a que el valor del producto marginal físico puede haber disminuido; el producto marginal físico tal vez se ha reducido y el precio del producto debió haber disminuido.⁸

Los economistas tienen un poder de monopsonio idéntico en los mercados de trabajo del mundo real. Por ejemplo, los estudios han mostrado resultados de monopsonio en mercados de trabajo aislados, como los de algunos profesores de escuelas públicas, atletas profesionales (antes de la libre agencia), enfermeras, empleados de periódicos, etcétera. Pero en la mayoría de los mercados laborales los trabajadores tienen empleadores alternos para quienes podrían trabajar, en particular cuando esos trabajadores son ocupacional y geográficamente móviles. Además, han surgido poderosos sindicatos para contrarrestar el poder de monopsonio potencial en varios mercados de empleo.

Remítase a
17-2
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

Críticas

Chamberlin hizo una crítica al análisis de la explotación de Robinson, quien no abarcó la teoría de la distribución en la primera edición de su libro, aunque lo hizo en las siguientes ediciones. Su réplica a la teoría de la explotación de Robinson fue que *todos* los factores, no sólo el trabajo, reciben menos que el valor de sus productos marginales bajo condiciones de una competencia de monopolio. La definición Pigou-Robinson de la explotación sólo aplica a la competencia pura en la venta del producto debido a que, bajo otras condiciones del mercado, es imposible que todos los factores reciban el valor de sus productos marginales (debe recordar el problema de “sumar”). Según el punto de vista Pigou-Robinson, todos los factores son objeto de una explotación y los empleadores podrían evitar la acusación de “explotación” sólo si se declaran en quiebra.

Dos décadas después de la aparición de su libro, la misma Robinson criticó el tipo de teoría económica que había ayudado a promover:

Economía de la competencia imperfecta fue un libro académico. Estaba orientado a analizar los lemas de los libros de hace veinte años: “el precio tiende a ser igual al costo marginal” y “los salarios son iguales al producto marginal del trabajo”, y abordaba aspectos de los libros tales como una comparación del precio y la producción de un bien en condiciones de monopolio y de competencia, dados la demanda y los costos. Las suposiciones de que eran adecuados (o que yo esperaba que fueran adecuados) para abordar esos aspectos de ninguna manera son una base apropiada para un análisis de los problemas de precios, producción y distribución que se presentan en la realidad [...]

⁸ Joan Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, Londres, Macmillan, 1933, pp. 284-285.

17-2 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Robinson, el monopsonio y la política pública

La principal implicación política de la teoría del monopsonio de Joan Robinson es que el gobierno mejora la eficiencia de la asignación al aumentar los precios de los recursos en los mercados de monopsonio. A mediados de la década de los años 1930, el gobierno de Estados Unidos promulgó tres leyes importantes, diseñadas en parte para lograr ese objetivo.

En 1935 aprobó la Ley Nacional de Relaciones Laborales, o Ley Wagner. Esa ley, que fue un hito, garantizaba los derechos vinculados al trabajo: 1) el derecho a la autoorganización, libre de la interferencia de la empresa, y 2) el derecho de negociar con los empleadores. Además, enumeraba y prohibía las prácticas laborales injustas de las empresas contra los sindicatos y sus miembros.

La afiliación a los sindicatos y el poder de negociación progresaron en forma desmesurada bajo la protección de la Ley Wagner. En consecuencia, los empleadores monopsonistas y oligopolistas enfrentaban cada vez más a poderosos sindicatos en la mesa de negociaciones. Esas negociaciones a la larga resultaron en salarios sindicales más altos, que no se asemejaban en nada a los salarios de explotación del monopsonio. De hecho, la creciente fuerza de los sindicatos requería enmiendas a la Ley Wagner para limitar el poder de negociación de los trabajadores (la Ley Taft-Hartley de 1947 y la Ley Landrum-Griffin de 1959). Hoy, los expertos laborales convienen en que la sindicalización ha controlado con éxito el poder del monopsonio potencial en industrias oligopolistas como la automotriz, el acero, el comercio marítimo y el transporte doméstico.

Una segunda manifestación política de la teoría del monopsonio de Robinson fue la aprobación de la Ley Robinson-Patman en 1936 (llamada así por el legislador de Arkansas Joseph Taylor Robinson). Esa ley modificaba la sección 2 de la Ley Clayton de 1914, que antes prohibía la discriminación de precios que reduce la competencia. La enmienda de 1936 le añadía detalles específicos a la ley. Por ejemplo, los descuentos del volumen eran limitados y sólo se permitían cuando estaban justificados por costos más bajos. Además, la ley prohibía la publicidad gratuita, las asignaciones promocionales y los honorarios de corredores fantasma proporcionados por las empresas a compradores individuales, pero no a sus competidores. De

En principio, es posible establecer un sistema de ecuaciones simultáneas que muestren qué combinación de precio, costos de producción y costos de venta proporcionaría la mejor utilidad para un bien particular en un mercado específico, tomando en cuenta la reacción a los costos y las ventas de otros bienes producidos por la misma empresa. Incluso si tuviera los datos, el ejecutivo de negocios necesitaría un cerebro eléctrico, no humano, para obtener de las ecuaciones la política correcta y a tiempo para ponerla en práctica. Y los datos necesariamente son demasiado vagos, debido a que las consecuencias de una política determinada no se pueden aislar en los mercados siempre cambiantes. El reciente desarrollo de la publicidad es testimonio de la dificultad que tienen los fabricantes para saber cuáles son las consecuencias de la publicidad, ya que si conocieran su efecto no habría ninguna necesidad de persuadirlos de que es más grande de lo que creen. Evidentemente, en realidad una curva de la demanda individual (para

esa manera, las pequeñas empresas estaban protegidas contra las ventajas de costo injustas ofrecidas a los grandes competidores, que podían utilizar su poder de monopsonio para obtener concesiones de precios de los proveedores.

Muchos economistas critican la Ley Robinson-Patman afirmando que “protege a los competidores, no a la competencia”. Es decir, la ley reduce la competencia de precios saludable e impide la formación de estructuras de mercado eficientes, lo que resulta en precios más altos del producto y en una ineficiencia en la asignación. Los defensores replican que la ley mejora la competencia al impedir que las empresas grandes expulsen de manera injusta a los competidores más pequeños y adquieran un poder de monopolio.

La Ley de Normas Laborales Justas de 1938 es una tercera reglamentación directamente relacionada con el modelo de monopsonio de Robinson. Esta ley, que establece un salario mínimo legal de \$0.25 por hora, trataba de contrarrestar la explotación monopolista en los mercados de trabajo de salarios bajos. La meta aquí era establecer un “salario de subsistencia” para los trabajadores de tiempo completo.

A lo largo de los años, el Congreso de Estados Unidos ha incrementado el salario mínimo de \$0.25 a \$5.15 y ha ampliado su cobertura. Aun cuando el salario mínimo es popular entre el público, muchos economistas lo critican. Esos críticos observan que los mercados de trabajo de salario en las sociedades industriales avanzadas por lo común *no* se caracterizan por el monopsonio; los trabajadores en esos mercados tienen numerosas opciones de empleo. En vez de reducir el poder de monopsonio, dicen esos economistas, el salario mínimo incrementa los salarios más arriba de los niveles competitivos en algunos mercados de trabajo. El resultado es un nivel de desempleo más alto, en particular entre los adolescentes. Los defensores del salario mínimo replican que los salarios bajos y posiblemente de monopsonio aún son una realidad potencial en muchos mercados de trabajo de salario bajo. Citan los salarios de \$0.75 a \$1.00 por hora pagados a los trabajadores por empresas estadounidenses en muchos países en vías de desarrollo.

En resumen, el modelo de monopsonio de Joan Robinson ayudó a iniciar o a apoyar tres partes importantes de la legislación en Estados Unidos: la Ley Wagner, la Ley Robinson-Patman y la Ley de Normas Laborales Justas. De éstas, las dos últimas siguen siendo objeto de controversias.

un producto particular producido por una empresa particular) es una simple mancha, a la cual es inútil atribuirle elegantes propiedades geométricas [...]

En mi opinión, el punto débil más grande de *Economía de la competencia imperfecta* es el que comparte con la clase de teoría económica a la que pertenece: no abordar el tiempo. Sólo en un sentido metafórico el precio, el índice de producción, el índice de salarios, o lo que sea, se pueden mover en el plano representado en un diagrama de precio-cantidad. Cualquier movimiento debe tener lugar a lo largo del tiempo, y la posición en cualquier momento en el tiempo depende de lo que ha sido en el pasado. El punto no es simplemente que se requiere cierto tiempo para hacer un ajuste y que (como siempre se ha reconocido) mientras tanto pueden ocurrir ciertos acontecimientos que alteren la posición, de manera que el equilibrio hacia el cual se dice que *tiende* el sistema se mueve antes de que sea posible alcanzarlo. Lo importante es

que el proceso mismo de moverse tiene un efecto sobre el destino del movimiento, de manera que no hay tal cosa como una posición de equilibrio a largo plazo que exista sin importar el curso que sigue la economía en una época particular.⁹

Alfred Marshall había anticipado esta última objeción de su ilustre alumna, aun cuando consideraba que esa tendencia sólo era una interferencia menor con el movimiento más grande hacia un precio de equilibrio en un mercado para un solo bien.

Como antes se indicó, en los últimos años Robinson se apartó de sus antiguas teorías microeconómicas y exploró otros terrenos teóricos, en un esfuerzo por desarrollar un análisis más dinámico y más realista del mundo de la economía.¹⁰

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique brevemente y exponga la importancia de cada uno de los siguientes autores y conceptos para la historia del pensamiento económico: Sraffa, Chamberlin, diferenciación del producto, competencia monopolística, Robinson, monopsonio, explotación monopsónica, producto del ingreso marginal y valor del producto marginal.
2. ¿Qué papel desempeñó Sraffa en la aparición de las teorías de la competencia menos que perfecta?
3. Dibuje una gráfica para una empresa sraffiana que experimenta costos promedio en disminución para una gama completa de producción. ¿Qué implica esa curva respecto de la ubicación de la curva del costo marginal? Bosqueje esa curva del costo marginal. Además, trace una curva de la demanda y del ingreso marginal. Muestre el precio y la cantidad que maximizan la utilidad de la empresa. Explique por qué este monopolio natural iría a la quiebra si el gobierno lo obligara a fijar un precio igual al costo marginal (en donde se intersecan la curva de la demanda y la curva del costo marginal).
4. Las siguientes características de competencia pura y de monopolio puro por lo común se mencionan en los fundamentos de los libros de economía actuales: competencia pura (un número muy grande de competidores, producto estandarizado, “comprador de precio”, libre ingreso) y monopolio puro (un solo vendedor, no hay sustitutos cercanos, “creador de precio”, ingreso bloqueado). Haga una lista similar para la competencia monopolística. ¿Cuáles de esas características tienden a ser más parecidas al monopolio? ¿Cuáles tienden a ser más parecidas a las de un mercado competitivo?
5. Indique cuáles de las siguientes proposiciones acerca de la competencia monopolística son ciertas y cuáles son falsas. En las que son falsas, explique por qué, refiriéndose ya sea a la figura 17-1 o 17-2.
 - a) El interés de Chamberlin en la competencia monopolística se enfocaba al corto plazo; a largo plazo, los competidores monopolistas sólo pueden ganar una utilidad normal y, por consiguiente, la cantidad de producción y el costo promedio son iguales a como serían en condiciones de una competencia pura.
 - b) Los competidores monopolistas tienden a tener productos similares, pero diferenciados.

⁹ Joan Robinson, “Imperfect Competition Revisited”, *Economic Journal* 63 (septiembre de 1953), pp. 579, 585, 590.

¹⁰ Para un repaso de esas otras contribuciones, véase Harvey Gram y Vivian Walsh, “Joan Robinson’s Economics in Retrospect”, *Journal of Economic Literature* 21 (junio de 1983), pp. 518-550.

- c) Robinson argumentaba que no existe una explotación del trabajo bajo competencia monopolística, siempre y cuando el mercado en donde la empresa contrata a los trabajadores aún sea competitivo.
6. En las tablas que siguen, los datos de producción de la izquierda y los datos de oferta de trabajo de la derecha representan a un monopsonista, como lo describe Robinson. Suponga que esta empresa vende su producto a \$2 por unidad, en un mercado de productos de competencia perfecta ($PIM = VPM$).

UNIDADES DE TRABAJO	PRODUCTO TOTAL	UNIDADES DE TRABAJO	ÍNDICE DE SALARIO
0	0	0	—
1	13	1	\$2
2	25	2	4
3	34	3	6
4	41	4	18
5	46	5	10
6	48	6	12

- a) Determine el producto del ingreso total de la empresa y el producto del ingreso marginal (PIM) para cada unidad de trabajo.
- b) Determine el costo total del salario de la empresa y el costo marginal del salario (CMS) para cada unidad de trabajo.
- c) ¿Cuántas unidades de trabajo decidirá emplear esta empresa y qué índice de salarios pagará?
- d) Si el gobierno deseara obtener un salario mínimo socialmente eficiente, ¿qué salario elegiría?
7. Explique por qué la curva CMS se encuentra arriba de la curva CPS en el modelo de monopsonio de Robinson (figura 17-2). ¿En qué aspecto este hecho es una *ventaja* para el monopsonista?
8. Utilice la figura 17-2 para mostrar si un salario mínimo legal o un salario negociado por un sindicato podrían incrementar el índice de salarios y el empleo en un mercado de trabajo de monopsonio.
9. ¿En qué aspectos Chamberlin y Robinson siguen claramente la tradición marginalista o neoclásica? ¿En qué aspectos están fuera de la corriente principal de esa tradición?
10. ¿Qué es el problema de principal-agente? ¿Cómo se relaciona con la ineficiencia X? ¿Por qué es más probable que la ineficiencia X ocurra en el oligopolio y en el monopolio puro que en la competencia pura y en la competencia monopolística? ¿Considera que la ineficiencia X es un problema creciente en la economía? Explique su razonamiento.

Lecturas selectas

Libros

Blaug, Mark, editor. *Edward Chamberlin*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1993.

- Breit, William y Roger L. Ransom. *The Academic Scribblers*. Edición corregida, capítulo 6. Chicago, IL: Dryden Press, 1982.
- Chamberlin, Edward H. *The Theory of Monopolistic Competition*. Quinta edición. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1946. (Publicado originalmente en 1933.)
- Feiwel, George R., editor. *Joan Robinson and Modern Economic Theory*. Dos tomos. Nueva York: New York University Press, 1989.
- Rima, Ingrid, editora. *The Joan Robinson Legacy*. Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1991.
- Robinson, Joan. *The Economics of Imperfect Competition*. Londres: Macmillan, 1933.
- Shackleton, J. R. y Gareth Locksley, editores. *Twelve Contemporary Economists*. Capítulos 11 y 13. Nueva York: Wiley, Halsted, 1981.
- Turner, Marjorie S. *Joan Robinson and the Americans*. Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1989.

Artículos en revistas

- American Economic Review* 54 (mayo de 1964). Varios artículos en este tomo evalúan el impacto histórico de la teoría de la competencia monopolística.
- Ekelund, Robert B. Jr. y Robert F. Hébert. "E. H. Chamberlin and Contemporary Industrial Organization Theory", *Journal of Economic Studies* 17, número 2 (1990), pp. 20-31.
- Reinwald, Thomas P., "The Genesis of Chamberlin's Monopolistic Competition Theory", *History of Political Economy* 9 (invierno de 1977), pp. 522-534.
- Robinson, Joan. "Imperfect Competition Revisited", *Economic Journal* 63 (septiembre de 1953), pp. 579-593.
- Sraffa, Piero. "The Laws of Returns Under Competitive Conditions", *Economic Journal* 36 (diciembre de 1926), pp. 535-550.

ECONOMÍA MATEMÁTICA

El término *economía matemática* se refiere a aquellos principios y análisis económicos que se formulan y desarrollan por medio de símbolos y métodos matemáticos. Entre los economistas ya mencionados, Cournot, Dupuit, Jevons, Edgeworth y Fisher formulaban sus teorías en estos términos. De hecho, la utilización de símbolos y gráficas matemáticos para suplir las explicaciones verbales es una práctica común; por consiguiente, la economía matemática no constituye una escuela separada del pensamiento económico, sino que es, más bien, un método diferente. Los teóricos de varias escuelas emplean un lenguaje matemático para expresar en una forma clara y congruente las definiciones, los postulados y las conclusiones de una teoría. Como declaró Paul Samuelson: “Para 1935, la economía había entrado a una época matemática. Era más fácil que un camello pasara por el ojo de una aguja que un genio ajeno a las matemáticas entrara al panteón de los teóricos originales.”¹ Por supuesto, no todo el conocimiento económico se puede expresar en símbolos matemáticos, y no todos los economistas están a favor del enfoque matemático.²

Este capítulo se despliega como sigue. En primer lugar, hace una distinción amplia entre los tipos de la economía matemática. Después, hace un escrutinio de las ideas económicas de Walras, Leontief, Von Neumann, Morgenstern y Hicks, todos ellos teóricos orientados a las matemáticas, quienes adelantaron de forma significativa la disciplina de la economía. Por último, se hace un breve análisis de la programación lineal, que es una aplicación de la teoría de la producción microeconómica. Otras contribuciones a la economía matemática, por ejemplo las de Samuelson, se estudian en los capítulos siguientes.

TIPOS DE ECONOMÍA MATEMÁTICA

En la economía, las matemáticas se utilizan en dos formas generales: 1) para derivar y expresar teorías económicas, y 2) para poner a prueba cuantitativamente hipótesis o teorías económicas; el álgebra, el cálculo, la diferencia y las ecuaciones diferenciales, el álgebra lineal y la topología son las principales herramientas empleadas en la primera forma, mientras que técnicas matemáticas como el análisis de regresión múltiple se utilizan para la segunda. La econometría, herramienta dominante de la economía contemporánea, combina estos dos tipos de economía matemática. Sin embargo, antes de abordar ese tema, es útil examinar algunos ejemplos sencillos de cada una de las dos utilizaciones generales.

¹ Paul Samuelson, “Alvin Hansen as a Creative Economic Theorist”, *Quarterly Journal of Economics* 90 (febrero de 1976), p. 25.

² Un prominente crítico ha manifestado: “El prestigio otorgado a las matemáticas en la economía le ha dado rigor, pero, ¡qué lástima!, también mortaja.” Robert L. Heilbroner, “Modern Economics as a Chapter in the History of Economic Thought”, *History of Political Economy* 11 (verano de 1979), p. 198.

Teorías matemáticas

Con el fin de dar una ilustración tan simple como sea posible de la forma en la cual las teorías económicas se expresan matemáticamente, se utilizan las relaciones de la demanda y la oferta como ecuaciones algebraicas.

En forma funcional, la relación de la demanda se expresa como

$$Q_x = F(P_x, T, C, I, P_n, E) \quad (18-1)$$

donde

Q_x es la cantidad del bien X

P_x es el precio de X

T son los gustos del consumidor

C es el número de consumidores potenciales

I es el ingreso total de los consumidores y su distribución

P_n es el precio de los bienes relacionados (sustitutos y complementos)

E son las expectativas de los consumidores

Por consiguiente, la ecuación de la curva de la demanda para X es

$Q_x = f(P_x)$ o, según la formuló Marshall,

$$P_x = g(Q_x) \quad (18-2)$$

donde las otras variables se mantienen constantes (factores determinantes de la demanda).

Una curva de la demanda lineal adopta la forma

$$P_x = a - bQ_x \quad (18-3)$$

donde a es el precio en que hay una demanda de cero unidades de X y b es el índice al que aumenta Q_x a medida que disminuye el precio (a es la intersección vertical de una curva de la demanda y b es su pendiente).

Por otra parte, la relación de la oferta se da por la ecuación 18-4:

$$Q_x = F(P_x, N, P_r, P_s, E, T_n), \quad (18-4)$$

en la que

Q_x es la cantidad del bien X

P_x es el precio de X

N es el número de empresas que proporcionan X

P_r es el precio de los recursos utilizados para producir X

P_s es el precio de los bienes sustitutos que podría producir la empresa

E son las expectativas de los productores

T_n es la gama de técnicas de producción disponibles

Si mantiene constantes todos estos parámetros, excepto P_x y Q_x , entonces la relación de la oferta se convierte en

$$Q_x = f(P_x), \text{ o } P_x = g(Q_x) \quad (18-5)$$

Una curva de la oferta lineal adopta la forma

$$P_x = c + dQ_x \quad (18-6)$$

en donde c es el precio al cual se ofrecen a la venta cero unidades de X , y d es el índice al cual aumenta Q_x a medida que se incrementa P_x (c es la intersección vertical de una curva de la oferta y d es su pendiente).

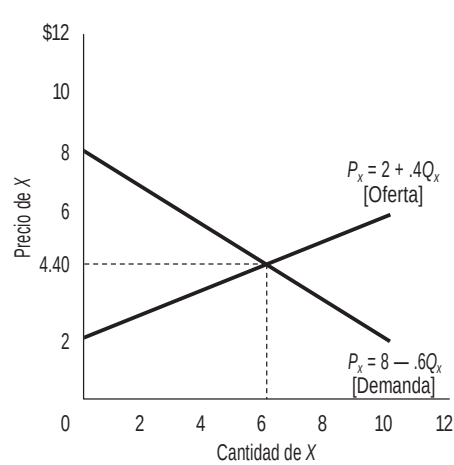


Figura 18-1 Ecuaciones de la oferta y la demanda

El trazo de la ecuación de la demanda (18-7) y de la ecuación de la oferta (18-8) da las familiares curvas de la demanda y la oferta. La intersección de la curva de la demanda es 8, mientras que su pendiente es $-.6$. La intersección de la curva de la oferta es 2 y su pendiente es $.4$. El precio y la cantidad de equilibrio son \$4.40 y seis unidades, respectivamente.

Para mostrarle cómo obtener el precio y la cantidad de equilibrio, suponga que las ecuaciones de la demanda y de la oferta son las siguientes:

$$P_x = 8 - .6Q_x \text{ (Demanda)} \quad (18-7)$$

$$P_x = 2 + .4Q_x \text{ (Oferta)} \quad (18-8)$$

Debido a que tiene dos ecuaciones y dos incógnitas, puede resolver para P_x y Q_x . De manera más específica, sabe que en equilibrio habrá un solo precio, y debido a que P_x en la ecuación de la demanda será igual a P_x en la ecuación de la oferta,

$$8 - .6Q_x = 2 + .4Q_x \quad (18-9)$$

Para resolver para Q_x primero reste 2 a ambos lados de la ecuación para eliminarlo del lado derecho. Esto da

$$6 - .6Q_x = .4Q_x \quad (18-10)$$

Después sume $.6Q_x$ en ambos lados para eliminarlo del lado izquierdo. Eso deja

$$6 = .4Q_x + .6Q_x, \text{ o } 6 = 1Q_x \quad (18-11)$$

Por consiguiente, la cantidad en equilibrio es 6 (6/1). Para determinar el precio de equilibrio, P_x , inserte la cantidad en equilibrio (6) en la ecuación ya sea de la demanda o de la oferta (18-7 o 18-8) y resuelva para P_x . El resultado es \$4.40.

El trazo gráfico de estas ecuaciones de la demanda y la oferta aparece en la figura 18-1. Debe observar que la intersección de la curva de la demanda es 8 y la pendiente es $-.6$. La intersección de la ecuación de la oferta, por otra parte, es 2 y su pendiente es $.4$. El precio y la cantidad de equilibrio son \$4.40 y 6 unidades.

A menudo los economistas utilizan gráficas para aclarar sus teorías matemáticas. Dichas gráficas son características llamativas de casi todos los libros de texto de econo-

mía para estudiantes universitarios. Cada línea en esas gráficas representa una ecuación matemática.

Pruebas estadísticas

Debe recordar que el segundo tipo general de economía matemática está asociado con las pruebas estadísticas; para ilustrarlo considere una técnica de uso común: el análisis de regresión. Suponga que desea poner a prueba la teoría de que las empresas con participaciones de mercado más grandes (S) tenderán a un mayor poder de monopolio y, por consiguiente, a tasas de rendimiento más altas sobre el capital de los accionistas (r), a diferencia de las empresas que enfrentan una considerable competencia y por lo tanto tienen participaciones de mercado más pequeñas. Esas tasas de rendimiento, r , se encuentran al dividir la utilidad después de impuestos de una empresa entre el valor del capital de los accionistas, que a su vez consiste en: 1) el dinero recibido por la empresa cuando emitió las acciones, y 2) las utilidades retenidas reinvertidas por la empresa a lo largo de los años.

Por supuesto, ya sabe que los distintos parámetros de la participación de mercado, por ejemplo intensidad de la publicidad (A) y nivel de las barreras al ingreso (E), probablemente influyen en la tasa de rendimiento de una empresa. El investigador elige entonces una forma algebraica para resumir las relaciones. La forma se basa en el tipo de teoría antes mencionada. Una de esas formas es la siguiente:

$$r = a_0 + a_1S + a_2A + a_3E + e \quad (18-12)$$

Las sigmas a son los parámetros de la ecuación; muestran la forma en la cual un cambio particular en la variable del lado derecho afecta la tasa de rendimiento. La e es un error aleatorio, que es necesario porque no todos los factores que influyen en r son observables.

En principio ignore en la ecuación todas las variables distintas de la tasa de rendimiento y la participación de mercado;³ al hacerlo queda

$$r = a_0 + a_1S + e \quad (18-13)$$

El siguiente paso es identificar una muestra de empresas para las cuales se puedan obtener datos sobre las tasas de rendimiento y la participación de mercado. Suponga que esos datos proporcionaron un diagrama de dispersión como el que se muestra en la figura 18-2. Después se utiliza el análisis de regresión para “ajustar” una línea a través de los puntos de dispersión. La técnica es encontrar una que minimice la suma de las distancias verticales al cuadrado entre esos puntos y los puntos en la línea. Debe observar que la línea de regresión en la figura representa geométricamente la ecuación 18-13; a_0 es su intersección y a_1 es la pendiente de la línea. Esta línea indica que para los datos hipotéticos, cada 20 puntos porcentuales adicionales de participación de mercado incrementan cinco puntos porcentuales la tasa de utilidad.⁴

¿Qué tan confiado puede estar en que cualquier parámetro estimado determinado es el verdadero? Los investigadores utilizan varias pruebas estadísticas para definir la confiabilidad de cualquier estimado dado. No es el propósito explicarlas aquí, sino sólo indicar que incluyen el *error estándar del estimado* (la cantidad por la cual el parámetro estimado varía del valor verdadero, o el grado de dispersión de los puntos de

³ La omisión de estas variables influirá en los estimados de a_0 y a_1 , pero procede por razones explicativas.

⁴ Estas cifras se ajustan en una forma general a los descubrimientos de varios estudios empíricos realizados en Estados Unidos. Si a usted le interesa, debe ver William G. Shepherd, *The Economics of Industrial Organization*, cuarta edición, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, 1997, pp. 99-104.

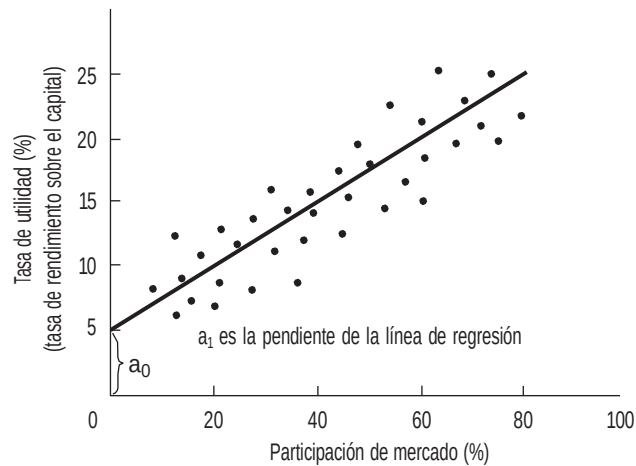


Figura 18-2 Una línea de regresión

La regresión es la técnica para ajustar la mejor línea a través de una serie de puntos de datos. En este ejemplo hipotético, la rentabilidad, medida por la tasa de rendimientos sobre el capital, está positivamente relacionada con la participación de mercado. El análisis de regresión y otras técnicas estadísticas ayudan a los economistas a verificar la validez de las teorías económicas.

dispersión) y la *estadística t* (la razón del estimado con el error estándar). En contraste, la confiabilidad de toda la línea de regresión se mide por el *coeficiente de determinación*, que más comúnmente se llama R^2 , la fracción de la variación en la variable del lado izquierdo (tasa de rendimiento), que se puede explicar por la variación en la(s) variable(s) del lado derecho (participación de mercado). El valor de R^2 varía entre 1 y 0, y normalmente, mientras más alto es R^2 , mejor es el ajuste del modelo.

Al trazar la línea de regresión en la figura 18-2 se ignoraron dos parámetros adicionales: esfuerzo publicitario (A) y grado de las barreras para el ingreso (E). La adición de estos parámetros limita la capacidad para representar gráficamente una línea de regresión, pero los principios matemáticos involucrados permiten manejar cualquier número de variables, siempre y cuando haya menos variables que observaciones. Por supuesto, las computadoras ayudan de forma considerable en los cálculos reales de los estimados de los parámetros. En nuestro ejemplo, los estudios indican que la mayor intensidad publicitaria y las barreras más altas para el ingreso *sí* se relacionan con la rentabilidad, pero *no* tienen un impacto tan grande como la participación de mercado.

¿Es posible concluir que el poder de monopolio se incrementa con la participación de mercado y que, por consiguiente, produce utilidades más altas de lo normal? Aun cuando muchos eruditos aceptan esta interpretación, algunos economistas disienten enérgicamente; estos críticos argumentan que la mayor participación de mercado resulta en crecientes rendimientos a escala, que después reducen los costos de producción por unidad y de marketing. Esos costos más bajos, no el incremento en el poder de monopolio, es lo que genera las utilidades más altas observadas. Esta controversia pone de relieve las limitaciones de la prueba cuantitativa de las teorías económicas: las pruebas simples de las teorías todavía dejan ambigüedades. También revela por qué los economistas con buena voluntad a menudo están en desacuerdo, incluso después

de una cantidad considerable de pruebas empíricas. Pero sin importar las numerosas limitaciones de la investigación empírica, es obvio que este tipo de matemáticas aplicadas ha contribuido enormemente para ayudar a distinguir los principios económicos válidos de los cientos de teorías inválidas propuestas a lo largo de décadas.

Econometría

Como antes se indicó, la econometría combina los dos tipos de economía matemática recién expuestos. Por lo común, el economista desarrolla una teoría en términos matemáticos, después recolecta y somete a una prueba estadística datos relacionados con la teoría. Después la teoría se utiliza para predecir los impactos de los cambios en las variables. Las raíces del enfoque econométrico datan de hace cientos de años. Charles Davenant, el seguidor de sir William Petty, definió la “aritmética política” como “el arte de razonar mediante cifras sobre las cosas relacionadas con el gobierno”. Quesnay, el fisiócrata francés, hizo un trabajo genuinamente econométrico.

Ragnar Frisch, el economista y estadista noruego que compartió el primer Premio Nobel de economía en 1969, introdujo el término *econometría* en 1926. Modeló el concepto conforme al término *biometría*, que apareció a finales del siglo XIX para denotar el terreno de los estudios biológicos que emplean métodos estadísticos. La econometría, como un método separado para estudiar la vida económica, se desarrolló con mucha rapidez justo después de la Primera Guerra Mundial. La Sociedad Econométrica, que publica la revista titulada *Econometrica*, fue fundada en 1930. Hoy día la econometría es el enfoque metodológico estándar utilizado dentro de la disciplina.⁵

La econometría se desarrolló en respuesta al creciente profesionalismo en la microeconomía y a la demanda de pronósticos de los cambios macroeconómicos. Los investigadores empezaron a poner a prueba sus modelos matemáticos abstractos mediante nuevas técnicas econométricas y numerosas series de datos que estaban cada vez más a su disposición. El análisis econométrico se convirtió en algo importante para las corporaciones como un método para hacer estudios de mercado, que incluye curvas de estimados de la demanda y de la elasticidad de la demanda. La aparición de las grandes corporaciones, entre otros factores, hizo que el estudio de las fluctuaciones macroeconómicas fuera de una utilidad creciente tanto para las empresas privadas como para la sociedad como un todo. Por ejemplo, si una empresa grande podía pronosticar las fluctuaciones de negocios con un grado razonable de exactitud, se podía aislar de sus efectos adversos hasta cierto grado. Además, una corporación grande podía emplear al personal requerido para hacer esos pronósticos. Y la sociedad como un todo, operando por medio del gobierno y de organizaciones de investigación privadas que trabajan sin fines de lucro, también se interesaba en pronosticar las tendencias de negocios, con el fin de controlarlas, mejorarlas o contrarrestarlas. La creciente intervención del gobierno en la economía estimuló la investigación econométrica y los gobiernos nacionales se convirtieron en las principales agencias del mundo para recabar estadísticas.

El análisis econométrico ha sido útil tanto para pronosticar el futuro como para hacer análisis de la política. Mientras que el pronóstico implica una proyección de los probables acontecimientos y de sus consecuencias, el análisis de la política es importante para analizar los efectos de los programas y directrices del gobierno. Con el aumento de la actividad gubernamental en el cuidado de la salud, la educación, los problemas urbanos y una variedad de otras áreas, ha surgido la necesidad de determinar con la

⁵ Conviene que hojee un ejemplar actual de una revista de economía importante, como *American Economic Review* o *Journal of Political Economy*, para comprobar este hecho.

mayor exactitud posible cuáles son los efectos que han tenido esos programas sobre los individuos y las instituciones. Las técnicas econométricas proporcionan el marco de referencia analítico para esas determinaciones. Casi todas las agencias reguladoras utilizan el análisis econométrico para evaluar los impactos económicos de las acciones privadas y de sus propias políticas.

El análisis de la política ha demostrado ser mucho más exacto que el peligroso arte de pronosticar. Sin embargo, el pronóstico tiene otros méritos, además de la simple predicción del PIB, la inversión, etcétera. La ventaja real de los modelos de pronóstico es que obligan a los economistas y encargados de la planeación a considerar las intrincadas interdependencias en un sistema económico, y así ayudan a quienes toman las decisiones a anticipar los tipos de efectos positivos y negativos de acciones alternas.

A medida que la tecnología disponible para resolver grandes procesos aritméticos se ha vuelto cada vez más compleja, los mismos modelos econométricos han crecido en volumen y complejidad. Los holandeses fueron los generadores de los vastos modelos macro. En 1939, el profesor Jan Tinbergen creó un modelo para la economía holandesa que utilizarían los encargados de la planeación en el gobierno. Por ese trabajo compartió el Premio Nobel de economía en 1969 con Frisch. En Estados Unidos se acredita a Lawrence Klein de la Universidad de Pennsylvania, un ganador del Premio Nobel, por asumir un papel de liderazgo en esta área. Hoy en día varias universidades importantes, empresas de pronósticos privadas, institutos de investigación que operan sin fines de lucro y agencias del gobierno tienen modelos grandes (200 ecuaciones o más) mediante los cuales analizan los cambios en la economía estadounidense.

Remítase a
18-1
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

LÉON WALRAS

Léon Walras (1834-1910) nació en Evreux, Francia. La primera parte de su vida transcurrió en gran medida como un fracasado. Reprobó en dos ocasiones el examen de admisión a la Ecole Polytechnique, escribió una novela que pasó desapercibida y fundó un banco que fracasó. Pero su padre era economista, y el joven Walras había leído *Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, de Cournot. Ese tema y el enfoque en la economía le interesaron y se dedicó a esta disciplina. En 1870 fue nombrado profesor de economía política en Lausanne, Suiza. Allí fundó la Escuela de Economía de Lausanne, que hacía hincapié en la aplicación de las matemáticas en este campo. Le sucedió otro famoso miembro de esa escuela, Wilfredo Pareto, quien ayudó a promover la utilización de las curvas de indiferencia.

Walras está considerado como uno de los tres originadores del marginalismo; los otros dos son Jevons y Menger. En su *Elementos de economía pura*, publicado en 1874, llegó de manera independiente a los principios marginalistas básicos. También se le acredita el hecho de haber llamado la atención de los economistas al trabajo anterior de Cournot en esta área.

Walras desarrolló y defendió el análisis del equilibrio general, que considera las interrelaciones entre muchas variables en la economía. Eso estaba en contraste con el análisis del equilibrio parcial utilizado por Jevons, Menger y Marshall. Así como una piedra que se deja caer en un estanque causa círculos de olas cada vez más anchos, cualquier cambio en la economía causa cambios adicionales que irradian hacia fuera con una fuerza que disminuye de forma gradual. Y así como esas olas en ocasiones llegan a la playa y a la larga rebotan para afectar al punto de impacto inicial, también hay efectos de realimentación de los cambios iniciales que ocurren en los mercados

18-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Avances en la econometría

Los modelos econométricos no *demuestran* nada. Si están especificados en la forma apropiada, satisfacen ciertas hipótesis, y si los datos son buenos, esos modelos refuerzan la confianza en ciertas relaciones económicas y a menudo ofrecen buenas predicciones. Cuando no existen las condiciones ideales, se introducen ciertas “enfermedades” que amenazan la validez de los resultados. Desde que Ragnar Frisch y Jan Tinbergen compartieron el primer Premio Nobel en economía, los econometristas han descubierto dos nuevas enfermedades econométricas y su tratamiento, así como las técnicas para investigar nuevos tipos de preguntas. En 2000 y 2003, fueron laureados cuatro nuevos Premio Nobel, cada uno por sus avances en la econometría. James Heckman (1944-) y Daniel McFadden (1937-) compartieron el premio en 2000 por sus contribuciones a la *microeconometría*; Robert Engle (1942-) y Clive Granger (1934-) fueron galardonados en 2003 por el avance en los métodos que tratan del *análisis de series de tiempo*.

La elección del modelo econométrico depende de si las variables son continuas (como las variables medidas en términos monetarios) o discretas (variables con brechas, como la elección entre dos automóviles o qué calificación se les debe asignar). El trabajo de McFadden se enfocó en la elección discreta (elegir entre alternativas distintas) y desarrolló el método conocido como *análisis logit condicional* para abordar situaciones de elección discreta. Entonces se puede utilizar un modelo *logit* para estimar la probabilidad de que un grupo que comparte una serie determinada de características (ingreso, edad, etcétera) hará la misma elección o producirá el mismo resultado. Se utilizaron dos modelos similares, *probit* y *tobit*, para predecir los conteos de medallas durante los juegos olímpicos de verano de 2000 y 2004. Utilizando la población y el PIB como variables explicativas para treinta y seis países, los economistas Andrew Bernard y Meghan Busse predijeron de manera correcta el conteo de medallas para un país, fallaron por una medalla para nueve países y fallaron por tres medallas para veintitrés países.*

Para analizar los datos, la muestra se debe recabar en forma aleatoria de la población para obtener resultados no sesgados. Las muestras que no se obtienen en forma aleatoria se conocen como *muestras selectivas*, y fue por su trabajo en esa área por lo que Heckman recibió su Premio Nobel. El *prejuicio de selección* (otro término para las muestras selectivas) por lo común ocurre como resultado del proceso de recolección de datos. Las encuestas, un método común para recolectar datos, incluso si se distribuyen al azar, sólo las pueden contestar ciertos tipos de personas dentro de la población. Incluso si quienes responden a una encuesta dicen la verdad, el hecho de que sólo algunos deciden participar crea un problema de *autoselección*, una forma particular del prejuicio de selección.

Quienes utilizan datos económicos con frecuencia no poseen ningún control sobre los problemas del prejuicio de selección, como tampoco sobre el procedimiento de recolección ni con los recursos para recabar la información ellos mismos. Por fortuna, Heckman desarrolló un procedimiento para manejar el problema, debidamente llamado *corrección Heckman*. Gran parte del propio trabajo de Heckman aplicaba a aspectos del mercado de trabajo (en

donde la muestra selectiva es esa subserie de la población que está empleada), pero otros han utilizado sus contribuciones para investigar una amplia gama de preguntas.

Los economistas a menudo se interesan en ver de qué forma están relacionadas las variables a lo largo del tiempo, y esas relaciones se investigan mediante el *análisis de series de tiempo*. Engle y Granger se ganaron sus premios Nobel por mejorar los métodos disponibles para el análisis de series de tiempo.

Un modelo econométrico requiere un término de error para reflejar el efecto de los factores que no se pueden medir e incluir en el modelo (véase ecuación 18-12). La técnica econométrica básica supone que esos errores se pueden distribuir en forma aleatoria, de manera que el promedio de errores a lo largo del tiempo sea cero (no tienen efecto a largo plazo sobre la variable dependiente, que también se espera que mantenga un valor determinado a largo plazo). Por desgracia, muchos procesos de error no se comportan conforme a esta suposición, y en un modelo de series de tiempo un error sistemático puede hacer que una variable se mueva de tal manera que el modelo no lo podría predecir con exactitud. Engle identificó el problema de la *volatilidad variable del tiempo*, en donde una variable exhibe fluctuaciones más grandes en ciertos periodos que en otros. El trabajo de Granger se centra en los modelos en donde los errores no son aleatorios sino que, de hecho, están relacionados con errores pasados.

Suponga que la figura 18-2 representa la relación entre la participación de mercado y la tasa de utilidad para una compañía a lo largo del tiempo. Una sencilla regresión revelaría una relación positiva (a_1 , la pendiente de la línea de regresión, > 0). Sin embargo, suponga que por razones independientes, tanto la participación de mercado como la tasa de utilidad estuvieran aumentando para una empresa. La línea de regresión a_1 sugeriría que un incremento en la participación de mercado aumenta la tasa de utilidad; pero lo opuesto podría ser cierto. Ambas podrían aumentar por razones independientes una de la otra y, sin embargo, de un periodo al siguiente se podrían mover en direcciones opuestas. ¿Esto es posible desde una perspectiva teórica? Si una empresa en un mes busca en forma agresiva una participación de mercado mayor con la reducción de sus precios, muy bien podría experimentar una tasa de utilidad más baja durante ese mes. El crecimiento de la empresa a lo largo del tiempo muy bien puede incrementar la participación de mercado y la tasa de utilidad, pero ciertas estrategias orientadas a incrementar una variable podrían reducir la otra. Este problema es un ejemplo de la *cointegración*. Se acredita a Granger la identificación de la cointegración, mientras que Engle y el propio Granger (y muchos de quienes los han seguido) colaboraron en el desarrollo de técnicas para detectarlo y corregirlo.

A medida que los econométricos mejoran sus herramientas, los investigadores vuelven a las antiguas series de datos, y en ocasiones encuentran que las conclusiones originales eran erradas. La corrección de esas deficiencias recién identificadas puede efectivamente reescribir la historia. Estos avances en la econometría reflejan la evolución del pensamiento económico en otras áreas; una generación identifica los errores de sus predecesores, por lo común dejándonos con una mejor comprensión.

* Andrew Bernard y Meghan Busse, "Who Wins the Olympic Games: Economic Resources and Medal Totals", *Review of Economics and Statistics* 86 (febrero de 2004), pp. 413-418.

individuales en la economía. Este proceso de reverberación continúa a través de todo el sistema, hasta que el equilibrio es simultáneo en todos los mercados.

Por ejemplo, un incremento en el precio del petróleo: según el enfoque del equilibrio parcial, si todo lo demás no cambia, se comprará una cantidad reducida de petróleo al precio más alto y ése es el fin del asunto. Pero conviene explorar unas ramificaciones adicionales mediante la perspectiva del equilibrio general: aumentará la demanda de bienes sustitutos como el carbón, lo que causa probables incrementos en sus cantidades y precios de equilibrio; el creciente precio del petróleo hará que aumente el de la gasolina; entonces, como la lectura de una novela, en cierto sentido, es un sustituto para conducir por toda la ciudad, la demanda de libros podría elevarse. Por otra parte, la demanda de bienes complementarios, como automóviles y lavado de automóviles, disminuye a medida que aumenta el precio de la gasolina. Si las demandas de petróleo y gasolina son relativamente inelásticas, el porcentaje del ingreso del consumidor gastado en productos del petróleo aumentará en relación con los otros productos; esto implica que la demanda de numerosos bienes no relacionados con el petróleo y la gasolina puede disminuir y, por supuesto, los costos de transportación de los bienes enviados por camión aumentarán, haciendo que los precios de esos artículos se incrementen. Con todos esos cambios en los mercados de bienes para el consumidor, las demandas derivadas de factores de producción se modificarán, lo que ocasionará reasignaciones de los recursos y se necesitará menos trabajo en algunas industrias (por ejemplo, automotriz) y más en otras (por ejemplo, aislamiento en los hogares); el capital también cambiará en respuesta a las diferentes tasas de rendimiento sobre la inversión en industrias diversas. Por ejemplo, los productores construirán más equipo de perforación y plataformas mar adentro y menos gasolineras. En algún punto, los cambios producidos por la alteración original terminarán; se habrá llegado a un equilibrio general.

La teoría del equilibrio general de Walras presenta un marco de referencia consistente en las interrelaciones del precio básico y la producción para la economía como un todo, incluyendo tanto bienes como factores de producción. Su propósito es demostrar matemáticamente que todos los precios y las cantidades producidas se ajustan a niveles mutuamente consistentes. Su enfoque es estático debido a que supone que ciertos factores determinantes básicos no cambian, como preferencias del consumidor, funciones de producción, formas de competencia y programas de suministro de factores.

Walras demostró que los precios en una economía de mercado se pueden determinar en términos matemáticos, considerando debidamente la interrelación de todos los precios. La prueba rigurosa de la existencia de una solución utilizando la topología y la teoría de conjuntos vino más adelante, con los trabajos de varios economistas, en especial de John von Neumann, Kenneth Arrow y Gerard Debreu.

La función de la cantidad de la demanda de un bien depende del precio. Es decir, el precio es la variable independiente, decía Walras, y la cantidad de la demanda es la variable dependiente. Esta formulación difería de la de Marshall, quien decía que el precio es una función de la cantidad de la demanda (véase ecuación 18-2). Sin embargo, la cantidad de la demanda de un bien incluye como variables los precios de todos los demás bienes. Un consumidor no decidirá cuánto va a comprar de un bien sin saber los precios de todos los otros bienes. Si hay un total de n bienes, la cantidad total de la demanda de cualquiera de ellos está determinada por los precios de todos. La cantidad total de la demanda para cada bien se puede representar por $D_1, D_2 \dots D_n$, y los pre-

cios por $p_1, p_2 \dots p_n$. De manera que se puede establecer una ecuación para cada bien, mostrando la cantidad de su demanda como una función de todos los precios:

$$\begin{aligned} D_1 &= F_1(p_1, p_2 \dots p_n) \\ D_2 &= F_2(p_1, p_2 \dots p_n) \\ &\dots\dots\dots \\ D_n &= F_n(p_1, p_2 \dots p_n) \end{aligned} \quad (18-14)$$

En un estado de equilibrio, la cantidad de la demanda de cualquier bien particular es igual a la cantidad suministrada. Por consiguiente, $D_1 = S_1, D_2 = S_2 \dots D_n = S_n$. Si la oferta se sustituye por la demanda en las tres ecuaciones anteriores, se tiene:

$$\begin{aligned} S_1 &= F_1(p_1, p_2 \dots p_n) \\ S_2 &= F_2(p_1, p_2 \dots p_n) \\ &\dots\dots\dots \\ S_n &= F_n(p_1, p_2 \dots p_n) \end{aligned} \quad (18-15)$$

Si se da la cantidad suministrada y es fija, con n bienes hay n precios que son desconocidos. Debido a que cuenta con una ecuación para cada bien, hay n ecuaciones simultáneas que, conforme a ciertas suposiciones compatibles con la teoría económica, son suficientes para determinar un conjunto único de precios que podrán satisfacer al sistema. Tan pronto como se conozcan todos los precios, es posible calcular la cantidad total de cualquier bien particular solicitado. Debido a que esta cantidad de la demanda se satisface a los precios así calculados, se resuelve el problema de la distribución de los bienes disponibles.

Como los conceptos del equilibrio general incluyen muchas ecuaciones y, por consiguiente, muchas incógnitas, la solución de un sistema así se vuelve cada vez más compleja. En el ejemplo anterior, simplemente no sabe lo suficiente acerca de la economía para predecir la magnitud del cambio en la producción de carbón, automóviles, plataformas petroleras, novelas, lavado de automóviles, etcétera, que resultarán, por ejemplo, de un incremento del 10 por ciento en el precio del petróleo. Las variables son numerosas, demasiado cambiantes y muy inciertas para calcularlas con precisión, incluso en las computadoras modernas. Además, el análisis por lo común supone rendimientos constantes, una ausencia de exterioridades, salarios y precios perfectamente flexibles, una competencia perfecta en todos los mercados, etcétera. Por consiguiente, el concepto del equilibrio general de Walras ha sido en gran parte una herramienta teórica para comprender la organización del sistema económico, más que un modelo estadístico operativo.

Sin embargo, es importante una conciencia de la interdependencia de los fenómenos económicos, debido a que sin ella podría desviarse. Por ejemplo, una persona que pierde un trabajo debido a que la industria involucrada está debilitada por bienes importados más económicos, podría concluir de forma razonable que las importaciones reducen el empleo doméstico. Esto es un ejemplo del análisis del equilibrio parcial, ver la producción doméstica y el empleo en una sola industria. Sin embargo, si estudia las repercusiones de las crecientes importaciones y encuentra que incrementan el empleo en los puertos marítimos domésticos, que los precios más bajos de los bienes importados dejan a los consumidores con un ingreso mayor que el que se gasta en otros productos fabricados en el país y que las exportaciones se incrementan debido a las mayores importaciones, entonces la conclusión muy bien podría ser que las importaciones no causan una reducción general en la producción y el empleo domésticos.

WASSILY LEONTIEF

Wassily Leontief (1906-1999), un economista estadounidense nacido en Rusia, obtuvo su doctorado en la Universidad de Berlín en 1928. Emigró a Estados Unidos en 1931 y se unió a la facultad en Harvard. Su principal contribución a la economía es su análisis de insumo-producto, que hace recordar el Tablero Económico de Quesnay, analizado en el capítulo 3. Esa contribución le hizo merecedor del Premio Nobel de economía en 1973. Originalmente trató de presentar la esencia de la teoría del equilibrio general en una forma simplificada, apropiada para el estudio empírico. Por consiguiente, los estudios de insumo-producto son una forma especial del análisis del equilibrio general. Esta forma especial simplifica, por ejemplo, la presentación de los procesos de producción, de manera que estén en forma lineal, permitiendo así una conversión más directa de esos procesos a estudios empíricos.

Tablas de insumo-producto

Leontief publicó su primera tabla de insumo-producto en la *Review of Economics and Statistics* en agosto de 1936. Su tabla describía a la economía de Estados Unidos en 1919 como un sistema de cuarenta y seis sectores. El interés en su análisis interindustrial se difundió como resultado de la Segunda Guerra Mundial. La expansión de las industrias especializadas en materiales de guerra creó ciertos cuellos de botella que hacían que el crecimiento posterior fuera más difícil. Por ejemplo, la creciente producción de aviones requería una mayor asignación de acero, aluminio, motores y ciertas herramientas eléctricas y otros bienes de capital. El análisis de insumo-producto trataba de anticipar esos requerimientos y planear la expansión de esas industrias básicas.

Una tabla de insumo-producto describe el flujo de bienes y servicios entre diferentes sectores de una economía nacional o regional determinada y trata de medir la relación de una industria específica con otras industrias en la economía. Por ejemplo, según una de las tablas de Leontief, para producir automóviles nuevos con un valor adicional de un millón de dólares, la industria tendría que comprar \$235 000 de hierro y acero, \$79 000 de metales no ferrosos, \$58 000 de productos químicos, \$39 000 de textiles, \$32 000 de papel y productos relacionados, \$10 000 de servicios de finanzas y seguros, \$6 000 de servicios de teléfono y telégrafo, etcétera.⁶

Leontief desarrolló un grid de insumo-producto que más adelante expandió la Oficina de Estadísticas Laborales. El grid resume la información estadística acerca de la economía mostrando las fuentes, las cantidades y los puntos de destino de los materiales. Eso revela la relación entre cada uno de los segmentos de la economía. Cada *renglón* en una tabla de insumo-producto muestra el *producto* vendido por un sector económico a todos los demás sectores; cada *columna* muestra el *insumo* que cada sector le compró a cada uno de los otros sectores.

En la tabla 18-1 se reproduce una porción del grid (varios sectores se dejaron fuera). Es posible ver que en 1947, la agricultura y las pesquerías vendieron \$10 900 millones de su producción a ellas mismas (forraje, semillas, crianza de ganado, etcétera) y otros \$15 000 millones a procesadoras de alimentos. Estos datos proporcionan la materia prima para calcular la forma en la cual un cambio en una industria afectará a las otras. Por ejemplo, una expansión en la industria del acero requerirá una expansión de metales no ferrosos, lo que a su vez significará más compras de productos agrícolas

⁶ Wassily Leontief, *Input-Output Economics*, Nueva York, Oxford University Press, 1966, pp. 71-73.

Tabla 18-1
Relaciones de insumo-producto en Estados Unidos en 1947 (en millones de dólares)

COMPRAS DE LA INDUSTRIA							
	(1) Agricultura y pesquerías	(2) Productos alimenticios y similares	(3) Metales no ferrosos	(4) Hierro y acero	(5) Motores y generadores	(6) Vehículos auto- motores	(7) Total
INDUSTRIA PRODUCTORA	(1) Agricultura y pesquerías	10 856	15 048	11	—	—	44 263
	(2) Productos alimenticios y similares	2 378	4 910	*	3	—	37 636
	(3) Metales no ferrosos	—	—	2 599	324	366	6 387
	(4) Hierro y acero	6	2	33	3 982	118	12 338
	(5) Motores y generadores	—	—	—	—	317	1 095
	(6) Vehículos automotores	111	3	*	*	—	4 401
	(7) Total	44 263	37 636	6 387	12 338	1 095	14 265
							769 248

*Menos de \$500 000.

Fuente: Wassily Leontief y otros, *Studies in the Structure of the American Economy*, Nueva York, Oxford University Press, 1953, p. 9. Reimpreso con autorización de Oxford University Press.

y de hierro y acero. La interdependencia circular se resuelve con las ecuaciones simultáneas implícitas en la matriz.

Usos y dificultades

Las tablas de insumo-producto actuales en Estados Unidos dividen la economía en más de 400 industrias y producen una matriz de insumo-producto que tiene más de 400 columnas y 400 renglones. La aparición de grandes corporaciones y el desarrollo de un papel significativo del gobierno en la economía han aumentado la utilidad de las tablas de insumo-producto por lo menos por dos razones importantes. En primer lugar, el gobierno se ha convertido en un vasto comprador de bienes y servicios. Por consiguiente, tanto el gobierno como sus proveedores deben anticipar los efectos de los cambios en el patrón de compras gubernamental. En segundo, las grandes corporaciones, anticipándose a un incremento en las ventas, deben planear una expansión en el suministro de ciertos insumos; otras empresas le pueden indicar a sus proveedores el grado hasta el cual esperan incrementar sus compras de insumos. En cualquier caso, el análisis de insumo-producto será útil.

Este análisis es todavía más pertinente en los países menos desarrollados, en donde la planeación económica es más penetrante. En una nación pobre que busca un crecimiento económico, la construcción de una industria grande requerirá la expansión de instalaciones de apoyo; es probable que estas últimas sean mucho más escasas que en las naciones altamente desarrolladas. Suponga que se construye una planta empacadora de carne en un país pobre. Esa empresa requerirá la expansión de la electricidad,

del suministro de agua, servicios de transporte, viviendas para los trabajadores, instalaciones de cafetería, servicios médicos, producción de metal para las latas, etcétera.

Las economías socialistas por supuesto han utilizado el análisis de insumo-producto en un grado mucho mayor que las naciones que dependen sobre todo de la empresa privada. La planeación económica total requiere que el organismo de planeación asigne los materiales y anticipe las necesidades futuras. Los encargados de la planeación se deben asegurar de que las industrias coordinen sus expansiones si quieren evitar serios cuellos de botella. Debido a que las preferencias del consumidor están subordinadas al plan total, los caprichos y deseos del consumidor no necesitan intervenir con las metas preeminentes para la actividad económica; en otras palabras, en una economía completamente socializada, un repentino incremento en el deseo de automóviles de los consumidores no desviará, por ejemplo, al acero de la industria de herramienta eléctrica. Por consiguiente, las complicaciones a las que se enfrenta la utilización del análisis de insumo-producto para la planificación en una economía de empresa privada, no ocurren en el mismo grado en una economía totalmente planificada. Las economías socialistas han demostrado un interés mayor en la economía matemática en general y en la matriz de Leontief en particular. De hecho, la antigua Unión Soviética afirmaba que el análisis de insumo-producto era un invento ruso.

El análisis de insumo-producto no carece de problemas. Este tipo de análisis se basa en varias suposiciones que lo simplifican. Como un ejemplo, se supone que los coeficientes de producción son fijos; es decir, que son necesarias cantidades constantes de cada factor para producir una unidad de producción. Como un segundo ejemplo, se supone que las funciones de producción son lineales, sin incrementar o disminuir las eficiencias a medida que una industria se expande o se contrae. Esas suposiciones son bastante irreales. Los incrementos en la producción con frecuencia no requieren incrementos proporcionales en los insumos, sobre todo porque varios factores son indivisibles. Por ejemplo, se podrían incrementar un cinco por ciento las toneladas-millas de carga transportadas por ferrocarril sin incrementar un cinco por ciento el suministro de locomotoras y furgones de carga. La suposición de los coeficientes de producción fijos, por otra parte, excluye la posibilidad de la sustitución del factor, no obstante que en el mundo real hay muchos ejemplos de esas sustituciones; por ejemplo, una reducción en el precio relativo del plástico ha resultado en una sustitución del vidrio por plástico en la industria embotelladora.

Los cambios tecnológicos hacen que la matriz se vuelva obsoleta con mucha rapidez, y es una tarea tremenda revisar los 160 000 insumos que hay en una tabla que involucra a 400 industrias. Con el paso del tiempo, la tabla de insumo-producto para un año determinado es cada vez menos precisa para predecir los requerimientos de insumo para los años futuros. Sin embargo, es posible lograr una precisión mayor al extrapolar las tendencias observadas en el pasado, anticipando así los adelantos tecnológicos regulares. Por ejemplo, este método permitiría predecir la continua reducción en la cantidad de carbón requerida para generar un kilowatt-hora de energía eléctrica.

JOHN VON NEUMANN Y OSKAR MORGENSTERN

John von Neumann (1903-1957) nació en Hungría y fue profesor en las universidades de Berlín y Hamburgo. En 1930 llegó a Estados Unidos, en donde ocupó un puesto en Princeton. Allí escribió *Mathematical Foundations of Quantum Mechanics*, una obra importante de física, y conoció a Oskar Morgenstern (1902-1977), un economista

que llegó por primera vez a Estados Unidos procedente de Viena en 1925.⁷ Juntos escribieron *Teoría de juegos y conducta económica* (1944), un libro que contenía varias contribuciones importantes a la teoría económica, una de ella la teoría de juegos.⁸

La teoría de juegos es aplicable a situaciones análogas a los juegos de estrategia como el ajedrez y el póquer. Los economistas habían señalado antes que los duopolistas son como los jugadores de ajedrez, que consideran cuidadosamente las probables movidas de su oponente antes de hacer su jugada; en esas situaciones hay intereses en conflicto y cada una de las partes recurre a su ingenio para engañar a la otra. Por ejemplo, si una empresa considera hacer una reducción en el precio de su producto, significará una diferencia considerable si los otros fabricantes de productos similares también reducen o no sus precios. Algunas decisiones de negocios son abiertas, como los cambios de precios que se anuncian públicamente, los cambios en las campañas publicitarias y la fabricación de nuevos productos; esas medidas son análogas al juego de ajedrez, en donde ambos jugadores observan todas las movidas. Otras decisiones son secretas, como los descuentos de precios *sub rosa*, la iniciación de nuevos proyectos de investigación y la planeación de la invasión de nuevos mercados, medidas análogas al póquer: una parte no sabe qué cartas tiene la otra parte hasta que las muestra. Si una empresa coloca a un espía (como un conserje) en el negocio de su rival para averiguar sus secretos, es como jugar póquer con cartas marcadas. Si los negocios se unen en convenios monopolistas, aún así deben planear una estrategia para engañar al público y a los agentes del gobierno encargados de disolver monopolios.

En la teoría de juegos hay una implicación acerca de que las relaciones económicas se basan en un tipo de “contienda”: la ganancia de una persona es la pérdida de otra. Pero la teoría de juegos también se ha utilizado para mostrar que, en ciertas circunstancias, la mejor estrategia es cooperar con un rival, siempre y cuando él coopera con usted (“El pasado como un prólogo” 4-1).

Es posible comprender la lógica implícita en la teoría de juegos mediante un ejemplo muy simplificado. Entre los juegos de estrategia están los de simple suerte y los que tienen incertidumbres estratégicas. El juego de lanzar los dados es de simple suerte, a menos que los dados estén cargados; el que un jugador gane o pierda, y cuánto, depende sólo de sus propias elecciones y de la suerte. En un juego con una incertidumbre estratégica como el póquer, entra un factor adicional: ¿qué hará la otra parte?

Suponga que sólo hay dos productores importantes, *A* y *B*, de un producto un tanto diferenciado y que cada vendedor considera tres estrategias de negocios diferentes para incrementar su participación de mercado: 1) incrementar la publicidad, 2) ofrecer una versión “mejorada” del producto y 3) reducir el precio; dichas empresas creen que su rentabilidad a largo plazo se relaciona positivamente con sus participaciones de mercado. Considere a las tres estrategias de *A* como A_1 , A_2 y A_3 , y a las de *B* como B_1 , B_2 y B_3 . Para mayor sencillez, suponga que sólo se pueden utilizar estrategias puras: cada empresa selecciona una sola estrategia, en vez de una combinación de las tres.

La teoría de juegos parte de que los resultados de cada combinación de las estrategias de las dos empresas son determinables en una matriz de resultados, como la que se

⁷ John von Neumann fue uno de los tres coinventores de la bomba atómica.

⁸ Otra contribución de renombre particular fue el índice de utilidad *N-M*. Los autores mostraron que la curva de la utilidad marginal de un individuo para el dinero se podía derivar sometiendo a la persona a una serie de decisiones hipotéticas que implicaban un riesgo (apuestas). En ocasiones se hace referencia a eso como *análisis moderno de la utilidad cardinal*. Véase William J. Baumol, *Economic Theory and Operations Analysis*, segunda edición, capítulo 22, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, 1965, o las siguientes ediciones del libro de Baumol.

Tabla 18-2
Teoría de juegos, matriz del resultado

		ESTRATEGIAS DE A			Máximos del renglón
		A_1	A_2	A_3	
ESTRATEGIAS DE B	B_1	+6	-8	+5	+6
	B_2	+10	-4	+3	+10
	B_3	-3	-10	+2	+2
Mínimo de columna		-3	-10	+2	

muestra en la tabla 18-2. Suponga que cada parte tiene conocimiento de esos resultados, pero no sabe qué estrategia adoptará la otra parte. Todos los valores en la tabla son ganancias o pérdidas en la participación de mercado *de la empresa A*. Éste es un juego de suma cero, lo que significa que la ganancia de *A* en la participación de mercado es exactamente igual a la pérdida de *B*, y que la pérdida de *A* es exactamente igual a la ganancia de *B*. Por consiguiente, los valores negativos en la tabla representan *las pérdidas para A*, pero *las ganancias para B*. La tabla señala, por ejemplo, que si la empresa *A* emplea la estrategia A_1 , un incremento en la publicidad, y la empresa *B* sigue la estrategia idéntica, B_1 , entonces el resultado será una ganancia de seis puntos porcentuales en la participación de mercado de *A*. Tal vez el nivel de publicidad actual de la empresa *A* es bajo y una publicidad adicional tendrá un impacto desproporcionado sobre las ventas en relación con el efecto de la publicidad adicional de *B*. O, considere otro ejemplo, si *A* emplea la estrategia A_2 , una modificación del producto, y *B* reduce su precio B_3 , el resultado será una pérdida de 10 puntos porcentuales en la participación de mercado de *A* y un incremento de 10 puntos porcentuales en la participación de mercado de *B*.

¿Qué elecciones harán esas partes si ambas no son partidarias de asumir riesgos y por consiguiente desean evitar el peor resultado posible? Algunos de los resultados del peor caso se muestran horizontalmente para *A* abajo de las columnas en la matriz (mínimos de la columna). Debe observar que si *A* elige la estrategia A_1 y *B* elige B_3 , entonces *A* sufrirá una pérdida de tres puntos porcentuales de su participación de mercado; esta pérdida es el peor resultado posible de la elección de la estrategia A_1 (ganará +6 y +10 si *B* elige B_1 o B_2). De manera similar, los resultados del peor caso para las estrategias A_2 y A_3 de *A* son una pérdida de 10 puntos porcentuales y una ganancia de dos puntos porcentuales, respectivamente. Las cifras que se muestran verticalmente en el extremo derecho de la matriz son los resultados del peor caso posible para cada una de las tres estrategias de *B* (máximos del renglón). Por ejemplo, si elige la estrategia B_1 , podría perder seis puntos porcentuales de su participación de mercado. (*A* podría utilizar la estrategia A_1 y ganar seis puntos porcentuales.) Si *B* sigue adelante con la estrategia B_2 , el resultado del peor caso es una pérdida de 10 puntos porcentuales de su participación de mercado, y si elige B_3 pierde dos puntos porcentuales de su participación de mercado.

Con base en estas cifras *A* seleccionará la estrategia A_3 y *B* seleccionará la estrategia B_3 . El resultado es que *A* gana dos puntos porcentuales de participación de mercado. Este resultado se califica como una solución *maximin* o *minimax*. *A* maximiza la

ganancia mínima de sus varias estrategias. *B* minimiza la pérdida máxima. Ninguna de las partes tiene un incentivo para cambiar de estrategias siempre y cuando sigan siendo contrarias al riesgo y los valores en la matriz de resultados sigan siendo exactos y conocidos. Esto no es cierto para cualquier otra combinación de estrategias en la tabla. Por ejemplo, suponga que *A* emplea la estrategia A_1 , esperando que *B* empleará la B_2 . Sin embargo, *B* le responderá a *A* con la estrategia B_3 . La empresa *A* ahora contraatacará cambiando a A_3 y así se logra el equilibrio máximo.⁹

Una aplicación interesante y práctica de la teoría de juegos es clara en la conducta del marketing oligopólico. Muchas empresas sondan con cuidado el mercado antes de lanzar un producto o una marca nuevos. Las pruebas de mercado en algunas industrias se asemejan más a un juego de póquer que a un experimento científico. Cuando el jugador *A* pone a la venta un producto nuevo en cierto mercado, el jugador *B*, que distribuye a nivel nacional un producto similar, puede subir la apuesta incrementando de forma considerable su publicidad en el área en donde el jugador *A* está haciendo la prueba. Eso hace que *A* se enfrente a una pregunta difícil: ¿*B* tiene el propósito de incrementar de forma significativa su presupuesto de publicidad a nivel nacional si *A* coloca a la venta su nuevo producto a nivel nacional? ¿O *B* simplemente alardea, en un intento por lograr que *A* subestime las ventas nacionales potenciales de su nuevo producto?

Remítase a
18-2
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

JOHN R. HICKS

John R. Hicks (1904-1989) fue profesor en la Universidad de Oxford y compartió el Premio Nobel de economía en 1972 por sus contribuciones a la teoría económica pura. En ese año, *Business Week* señaló que “no es un economista del hombre de negocios, ni un economista del funcionario público; es el economista del economista”. Eso quería decir que sus contribuciones son muy abstractas y técnicas, pero que son parte de las herramientas que utiliza la mayoría de los economistas contemporáneos.

Las contribuciones de Hicks a la economía son muchas y muy útiles. Por ejemplo, reevaluó y aclaró las leyes de Marshall de la demanda derivada para los insumos; es decir, especificó los factores determinantes de la elasticidad de la demanda de trabajo y de capital (capítulo 15, nota al pie de página 8). En 1937 escribió un artículo titulado “Mr. Keynes and the Classics”, en donde ayudó a idear lo que hoy día se conoce en macroeconomía como el *modelo IS-LM* (capítulo 22). Otras contribuciones notables incluyen sus refinamientos de la noción de Marshall del excedente del consumidor, sus aportaciones al análisis del equilibrio general de Walras y sus teorías concernientes al crecimiento y el desarrollo económicos.

Sin embargo, algo de gran interés para este capítulo es la reconstrucción de Hicks de las teorías de la demanda y de la producción de menor costo.¹⁰

Teoría de la demanda

Para comprender la teoría de la demanda de Hicks, es conveniente examinar varias ideas interrelacionadas.

Curvas de indiferencia. Debe recordar que las curvas de indiferencia se originaron con Edgeworth y Pareto. El objetivo de la idea era evitar la medición cuantitativa de

⁹ No es necesario que siempre exista una estrategia pura de equilibrio máximo. Pero sí una estrategia mixta. Ésta permite que los jugadores utilicen, por ejemplo, 20 por ciento de A_1 y el 80 por ciento de A_3 .

¹⁰ Otros contribuyentes a la teoría de la demanda sustentada en la curva de indiferencia incluyen a R. D. G. Allen, un colaborador de Hicks, y el economista ruso Eugen Slutsky.

18-2 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

John Nash: descubrimiento, desesperación y el Premio Nobel

A principios de la década de los años 1950, varios economistas avanzaron el trabajo pionero de Von Neumann y Morgenstern sobre la teoría de juegos. El más prominente de esos expertos fue John Nash (1928-), un brillante economista matemático.

La historia de Nash es extraordinaria. A los veintidós años de edad publicó dos disertaciones matemáticas sobre la teoría de juegos, que establecieron lo que ahora se llama el *equilibrio Nash*. Nueve años después, su prometedora carrera académica en el MIT llegó a un brusco fin. Nash fue internado contra su voluntad en un hospital en el área de Boston, en donde le diagnosticaron una esquizofrenia paranoica. Durante los siguientes treinta años enfrentó su enfermedad en una relativa oscuridad en Princeton, Nueva Jersey. Después, en 1994, recibió la sorprendente noticia de que había ganado el Premio Nobel de economía por sus trabajos sobre la teoría de juegos durante su juventud.

Como lo informó la revista *Time*:

Cuando las fotografías de John Nash aparecieron en la prensa la semana pasada, la reacción común en Princeton, Nueva Jersey y sus alrededores fue de sorpresa al reconocerlo: “¡Oh, por Dios, es él!” Nash, que compartió el Premio Nobel de economía con John Harsanyi de la Universidad de California y Reinhard Selten de la Universidad de Bonn, es un excéntrico muy familiar en la ciudad universitaria, un hombre callado e indiferente que con frecuencia pasa su tiempo viajando en el tren local, el “Dinkie”, en su breve recorrido entre Princeton y Princeton Junction, leyendo los periódicos que dejan abandonados otros pasajeros. Alguien lo conocía como el autor de las enormemente complicadas ecuaciones matemáticas que aparecían en los pizarrones de los salones de clases [de Princeton], el producto de una mente espléndida, pero perturbada, que resolvía sus pensamientos cuando no había nadie cerca.*

Las luchas personales de Nash fueron documentadas por Sylvia Nassar en *A Beautiful Mind: A Biography of John Forbes Nash, Winner of the Nobel Prize in 1994* (Nueva York: Simon & Schuster, 1998). Universal Studios adaptó el libro de Nassar y convirtió la historia de Nash en la película *A Beautiful Mind* (*Una mente brillante*), ganadora de cuatro premios de la Academia, incluyendo la Mejor Fotografía, en 2001.

Nash se enfocó en las estrategias dentro de un juego que conducía a un resultado (un equilibrio Nash) en el cual ninguna de las partes incrementa su resultado esperado al cambiar su estrategia actual.[†] Es decir, el equilibrio Nash ocurre cuando cada una de las partes, actuando de manera independiente, ha agotado todas las medidas ventajosas.

la utilidad. Según las teorías marginalistas estándar de Jevons y Menger, se podían asignar valores cardinales, o *utils*, a varias cantidades de artículos, que después se podrían comparar de forma directa. Por ejemplo, la primera cantidad de helado comprada durante un periodo particular le podía producir 10 *utils* de utilidad a un consumidor específico; la segunda, cinco *utils*, etcétera; la primera unidad de hamburguesa podía producir 20 *utils*, la segunda 15 *utils*, etcétera. Esto implica que, para esta persona, la primera unidad de helado posee exactamente el doble del valor de utilidad de la segunda, pero sólo la mitad de la primera unidad de hamburguesa.

En algunos juegos, una o ambas partes tienen una *estrategia dominante*. Una estrategia así es una que, considerando todas las opciones, produce lo mejor sin importar la estrategia elegida por la otra parte. Obvio, los participantes emplearán las estrategias dominantes cuando estén disponibles y éstas producirán un equilibrio Nash.

Sin embargo, en muchos juegos ninguna de las partes tiene una estrategia dominante, de manera que la mejor estrategia para cada una depende de la estrategia empleada por la otra. Cada una de las partes ajusta su estrategia a la de la otra parte, hasta que cualquiera de las partes puede mejorar la propia por medio de cambios adicionales. Por ejemplo, en la tabla 18-2 ni *A* ni *B* tienen una estrategia dominante. Pero cuando *A* emplea la estrategia A_3 y *B* emplea la propia B_3 , ambas tienen un incentivo para “mantenerse firmes” con su estrategia actual. El equilibrio Nash es +2, como se muestra en el cuadro inferior en el extremo derecho.

El juego en la tabla 18-2 es un *juego no cooperativo*. Cada parte decide su estrategia sin la colaboración de la otra parte. Esos juegos se distinguen de los *juegos cooperativos*, en donde los rivales se confabulan para coordinar sus estrategias con el fin de lograr un resultado mejor del que podría esperar cualquiera de ellos sin esa cooperación. Por ejemplo, dos oligopolistas podrían convenir en fijar precios altos iguales, de manera que cada uno pueda obtener una utilidad de monopolio. Tomadas solas, esas estrategias no son un equilibrio Nash, debido a que ambas partes ven una oportunidad para incrementar más sus utilidades ofreciéndoles descuentos de precio secreto a los clientes de la otra parte. Éste es el familiar juego del dilema del prisionero (“El pasado como un prólogo” 4-1) en el que ambas partes confiesan porque suponen que la otra parte lo hará.

Pero las partes en un convenio de precio fijo pueden convertir sus estrategias mutuas de precio alto en un equilibrio Nash mediante amenazas creíbles de represalias por el descuento de precios de la otra parte. Por ejemplo, cada parte amenaza a la otra con reducciones de precio más grandes y más perdurables en caso de que detecte que la otra empresa está vendiendo por debajo del precio convenido. Debido a que ninguna de las partes quiere una guerra de precios, esas amenazas mutuas resultan creíbles. De ser así, el resultado inestable del precio alto se convertirá en un equilibrio Nash, debido a que ninguna empresa se atreve a engañar a la otra con la estrategia de precios convenida.

Hoy día, algunas de las mentes más brillantes en economía utilizan la teoría de juegos matemáticos para adquirir perspectivas sobre el oligopolio, las subastas, la negociación colectiva, el comercio internacional, la política monetaria, etcétera. Todas están en deuda con la mente espléndida, pero perturbada, de John Nash.[‡]

* *Time*, 24 de octubre de 1994.

† La idea data de Cournot. El resultado de la producción en equilibrio en su teoría del duopolio es, de hecho, un equilibrio Nash.

‡ Los artículos clave de Nash se reimprimieron en su obra *Essays on Game Theory* (Brookfield, VT, Edward Elgar, 1997).

Esa medición tan precisa de la magnitud de la utilidad parecía irreal y, por consiguiente, fue muy criticada como un lazo débil en la teoría de la demanda total.

El enfoque de Hicks a la curva de indiferencia evita la suposición de que la utilidad marginal se puede medir cardinalmente. Todo lo que se requiere es que un consumidor pueda clasificar sus preferencias ordinalmente. En términos del ejemplo, esa clasificación implica que la persona sólo debe ser capaz de decir, “Prefiero la primera unidad de hamburguesa a la primera unidad de helado o, alternativamente,

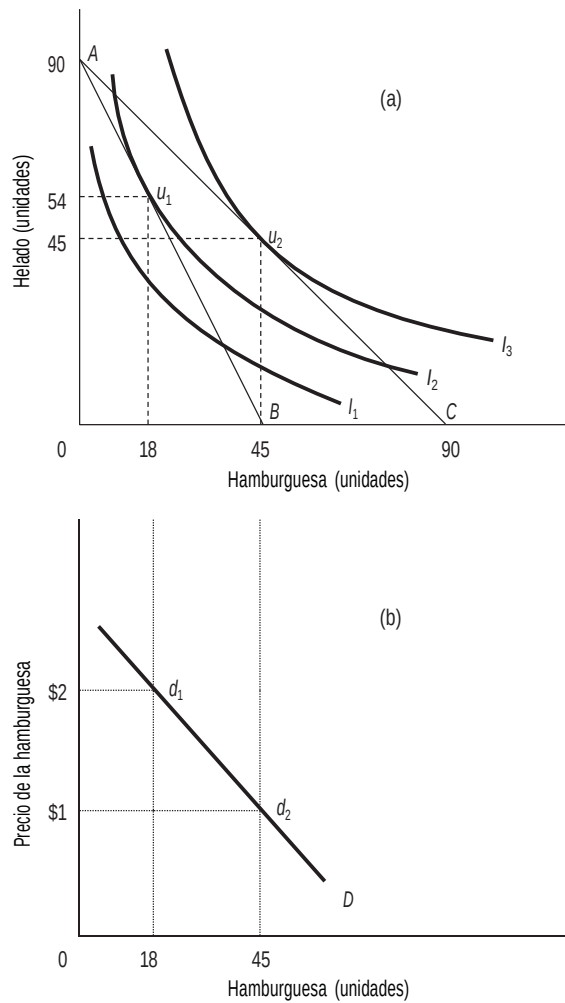


Figura 18-3 Derivación de una curva de la demanda de las curvas de indiferencia

Cuando los precios por unidad del helado y la hamburguesa son \$1 y \$2, respectivamente, este consumidor maximizará la utilidad comprando 54 unidades de helado y 18 unidades de hamburguesa (punto u_1). Pero cuando el precio de la hamburguesa disminuye a \$1 por libra, la curva de indiferencia más alta I_3 se puede lograr incrementando las compras de hamburguesa. La curva de la demanda de hamburguesas está determinada en la gráfica (b) trazando la cantidad de la demanda antes y después de la disminución en el precio.

soy indiferente entre la combinación A (45 unidades de helado y 45 unidades de hamburguesa) y la combinación B (72 unidades de helado y 27 unidades de hamburguesa)". Por consiguiente, sin recurrir a la medición de la utilidad, el consumidor podría determinar teóricamente las varias combinaciones de hamburguesa y helado

que producirían la misma satisfacción total. Todas esas combinaciones constituyen una curva de indiferencia, o curva de utilidad igual, como la marcada I_1 en la figura 18-3(a). Como antes observó, una curva de indiferencia es análoga a una línea en un mapa de contorno que une todos los puntos de igual elevación. Cada curva de indiferencia une todos los puntos de satisfacción total igual para este consumidor.

Las curvas de indiferencia por lo común son convexas al origen debido a que los productos normalmente son sustitutos parciales uno del otro. En sus extremos superiores, las curvas de indiferencia en la figura indican que la persona representada renunciará a una gran cantidad de helado para adquirir una pequeña cantidad de hamburguesa y se sentirá igualmente satisfecha. La razón es que el primero es relativamente abundante y la segunda es relativamente escasa. En el extremo inferior de la curva, a medida que la hamburguesa escasea en relación con el helado, este consumidor renunciará a menos unidades de hamburguesa para adquirir otra unidad de helado.

La pendiente de una curva de indiferencia indica el *índice de sustitución marginal* de la hamburguesa (x) por el helado (y), simbólicamente expresado como MRS_{xy} . El valor absoluto de una curva de indiferencia es dy/dx . Debe observar que el valor absoluto de cada curva de indiferencia disminuye a medida que la mueve hacia abajo. Es decir, la curva de indiferencia es convexa al origen.

Las curvas de indiferencia más al noreste en la figura 18-3(a) significan niveles más altos de utilidad total. Esto se verifica con el trazo de una línea imaginaria de 45° desde el origen y observando que su intersección con cada curva de indiferencia sucesiva denota mayores cantidades tanto de helado como de hamburguesa. Al consumidor le gustaría llegar a una curva de indiferencia tan alta como sea posible.

Líneas del presupuesto. La curva de indiferencia más alta que puede lograr este consumidor depende de su ingreso y del precio de las unidades de helado y de hamburguesa. En la figura 18-3(a) se muestran dos líneas de presupuesto, o líneas de combinaciones que se pueden lograr. En principio ignore la línea AC; suponga que el ingreso de la persona es de \$90 y que éstos son los dos únicos bienes, y que los precios respectivos del helado y la hamburguesa son \$1 y \$2 por unidad. La línea del presupuesto AB indica que la persona podría obtener 90 unidades de helado ($^{(\$90/\$1)}$), 45 unidades de hamburguesa ($^{(\$90/\$2)}$) o combinaciones de ambas, indicadas por los puntos como u_1 en la línea. El valor absoluto de la pendiente de esta línea del presupuesto es la razón de los precios, p_x/p_y , que en este caso es 2 ($^{(\$2/\$1)}$).

Maximización de la utilidad. Dada la línea del presupuesto AB, este consumidor elige comprar 54 unidades de helado y 18 unidades de hamburguesa durante un periodo particular (punto u_1). Esta combinación, que ocurre en donde AB es tangente a I_2 , permite que el consumidor “llegue” a la curva de indiferencia más alta que sea posible o, en otras palabras, que logre el nivel más alto de utilidad total. En el punto de la tangencia, el índice al que el consumidor está dispuesto a *renunciar* al helado para obtener la hamburguesa (MRS_{xy}) es igual al índice al que el mercado *requeriría* que renunciara al helado para obtener la hamburguesa (p_x/p_y). Para poner a prueba su comprensión de este modelo, usted debe explicar: 1) por qué la combinación de los dos bienes al noreste de I_2 no se puede lograr, y 2) por qué la combinación de los dos bienes representados por puntos en la línea del presupuesto, distintos de u_1 , no son tan deseables como se muestra en u_1 .

Un cambio en los precios relativos. Ahora suponga que el precio por unidad de hamburguesa disminuye de \$2 a \$1. La nueva línea del presupuesto se convierte en AC, debido a que en el extremo el consumidor ahora puede comprar 90 unidades de hamburguesa (\$90/\$1) en vez de 45 unidades (\$90/\$2) que habría podido comprar al precio antiguo. El valor absoluto de la pendiente de la nueva línea del presupuesto es 1 (\$1/\$1). Esta disminución en el precio de la hamburguesa significa que ahora el consumidor podrá alcanzar la nueva curva de indiferencia más alta I_3 . En el nuevo punto de tangencia, u_2 , el consumidor compra 45 unidades de helado y 45 unidades de hamburguesa.

Es más o menos fácil buscar la curva de la demanda de la hamburguesa. Al precio inicial por unidad de \$2, este consumidor comprará 18 unidades; cuando el precio baja a \$1, compra 45 unidades. Observe que los ejes horizontales tanto en la gráfica superior como en la inferior de la figura 18-3 miden la cantidad de hamburguesa, mientras que el eje vertical en la gráfica inferior mide su precio. Localice los dos precios de la hamburguesa en el eje vertical de la gráfica inferior y baje líneas perpendiculares desde los puntos u_1 y u_2 de la gráfica superior hasta el eje horizontal de la gráfica (b). Esto permite trazar los puntos d_1 y d_2 en la gráfica inferior. Si conecta esos puntos, obtiene un segmento de la curva de la demanda de hamburguesa de esta persona, D . Para reiterar el punto crucial: la derivación de esta curva de la demanda *no* requiere la medición cardinal de la utilidad.

Ingreso y efectos de sustitución. Hicks señaló que el cambio en la cantidad que acompaña a un cambio en el precio es el resultado de dos efectos. En primer lugar, hay un *efecto de sustitución*, o efecto del precio relativo. Es decir, a medida que baja el precio de la hamburguesa, el consumidor redirige el gasto desviándolo del helado hacia la hamburguesa, ahora de un precio relativamente bajo. Definido en términos formales, el efecto de sustitución es esa parte del cambio total en la cantidad de la demanda que se debe exclusivamente al cambio en el precio y que mantiene la utilidad constante. En segundo, ocurre un *efecto del ingreso*, que se define como esa parte de la modificación en la cantidad que resulta exclusivamente del cambio en el ingreso real resultante del cambio en el precio. Cuando disminuyó el precio de la hamburguesa, aumentó el ingreso real del consumidor en el ejemplo. Ahora el dinero de su ingreso fijo de \$90 tiene un mayor poder adquisitivo del que tenía antes y utilizó parte de ese ingreso real adicional para comprar más hamburguesa.

Aun cuando no se ha hecho aquí, Hicks mostró la forma en la cual el cambio total en la cantidad se podía separar en dos partes: la parte resultante del efecto de sustitución y la parte resultante del efecto del ingreso.¹¹ Entre otras cosas, esta distinción entre los efectos del ingreso y de sustitución fue útil para contrastar los bienes normales, inferiores y *Giffen*. Antes Robert Giffen había argumentado, mediante la utilización de datos, que los consumidores de ingreso bajo tenían curvas de la demanda de *pendiente ascendente* para algunos bienes. Esto puso en duda la ley de la demanda y se llegó a conocer como la “Paradoja Giffen”. El aparato de la curva de indiferencia de Hicks ayudó a resolver esta paradoja. Para los *bienes normales*, los efectos de sustitución y del ingreso funcionan

¹¹ Hay formas alternas para distinguir gráficamente esos dos efectos. En términos de la figura 18-3, un procedimiento es trazar una línea de presupuesto hipotética paralela a AC y tangencial a la curva de indiferencia original I_2 . Tal vez usted desee trazar esa línea en la figura. Eso mantiene constante la utilidad del consumidor y, por consiguiente, aísla el efecto de sustitución de la disminución del precio. Es la distancia horizontal entre u_1 y u_2 y el punto tangencial entre la línea del presupuesto I_2 . La distancia horizontal restante entre u_1 y u_2 es el efecto del ingreso en el cambio de precio.

en la misma dirección, ambos actúan para incrementar (reducir) la cantidad cuando el precio disminuye (aumenta). Pero para algunos bienes inusuales, calificados como *bienes inferiores*, el efecto del ingreso, tomado solo, tiende a disminuir (aumentar) las compras cuando el precio del producto disminuye (se incrementa). Un *bien Giffen* es uno para el cual este inusual efecto del ingreso es tan grande que abruma el afecto de sustitución normal, haciendo que las compras del producto se muevan en la misma dirección a medida que cambia el precio. Por ejemplo, una disminución en el precio del pan en una nación afectada por la pobreza permite que los consumidores con un ingreso bajo utilicen su ingreso real adicional para comprar *menos* pan, que tal era vez todo lo que se podían permitir antes, y en vez de ello compran *más* de otros alimentos, como carne y aves.

Teoría de la producción

La técnica de Hicks para maximizar una función sujeta a restricciones también encontró una aplicación en la teoría de la producción. Por ejemplo, desarrolló la idea de la elasticidad de la sustitución de un recurso por otro en el proceso de producción. Definida en términos formales, es una medida de la sensibilidad de la razón de los dos recursos a los cambios en sus productividades marginales relativas o, en el caso de la competencia pura, de sus costos. Los microeconomistas redefinieron después lo que hoy día se conoce como *análisis isocosto-isoquanta*. Los lectores familiarizados con ese análisis verán con rapidez la similitud entre la línea de restricción del presupuesto o precio relativo del consumidor y las curvas isocosto, o líneas de gastos iguales. Las últimas muestran que varias combinaciones de dos insumos que se pueden comprar con desembolso específico en dólares dan los precios de los dos recursos. Las isoquantas, por su parte, muestran las varias combinaciones de dos insumos que son capaces de generar una cantidad específica de producción física. La combinación de recursos de menor costo en cualquier producción específica se encuentra en el punto de tangencia de las curvas isocosto e isoquanta. Este constructo teórico dio origen a una técnica que permite a los economistas resolver problemas de producción, marketing, transportación y control de inventarios, tema de la siguiente sección del análisis de la economía matemática.

PROGRAMACIÓN LINEAL

La programación lineal se desarrolló durante y después de la Segunda Guerra Mundial y una de sus primeras aplicaciones fue la planeación de las actividades de la Fuerza Aérea de Estados Unidos. Las empresas utilizan la programación lineal en la asignación de recursos escasos con el fin de maximizar el logro de un objetivo predefinido; se puede utilizar para determinar cosas tales como la dieta de costo más bajo para animales, los programas de la National Football League (NFL), la forma más económica de enviar bienes al mercado, la mezcla de productos más rentable y la mejor combinación de insumos de factor. De esa manera se minimizan los costos y maximizan las utilidades; para ello se emplean técnicas tanto matemáticas como geométricas. La programación lineal ayuda a resolver problemas de negocios que el análisis marginal no puede abordar con eficacia.

Dos ejemplos elementales ayudarán a ilustrar la programación lineal. Suponga que una persona necesita al menos 15 gramos de una sal yodada y 15 gramos de una sal de hierro para conservarse sana. La persona no puede comprar ninguna de ellas en una forma pura, sino que las debe comprar como medicamentos patentados. Hay dos

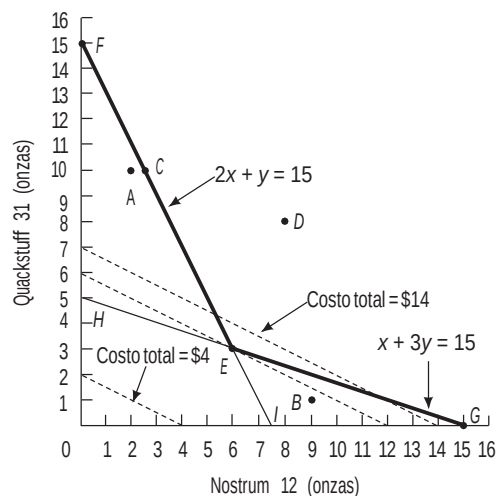


Figura 18-4 Programación lineal con dos variables

La combinación de costo más bajo de Nostrum 12 y Quackstuff 31 que proporcionará 15 gramos tanto de sal yodada como de sal de hierro al mes es seis onzas de Nostrum 12 y tres onzas de Quackstuff 31. El costo total será de \$12 [(6 x \$1) + (3 x \$2)].

disponibles: Nostrum 12 contiene un gramo de yodo y dos gramos de hierro por onza, y su costo es de \$1 por onza; Quackstuff 31 contiene tres gramos de yodo y un gramo de hierro por onza, y la onza cuesta \$2. El problema del consumidor es determinar qué combinación de las dos preparaciones debe comprar para obtener el medicamento requerido al costo más bajo.

Si la persona toma x onzas de Nostrum 12 y y onzas de Quackstuff 31, obtendrá $x + 3y$ gramos de yodo (hay tres veces más yodo por onza en Quackstuff 31 que en Nostrum 12) y $2x + y$ gramos de hierro. Debido a que cada elemento debe sumar al menos un total de 15 gramos, tiene dos ecuaciones:

$$x + 3y \geq 15 \text{ (yodo)} \quad (18-16)$$

$$2x + y \geq 15 \text{ (hierro)} \quad (18-17)$$

Estas relaciones se pueden trazar como áreas limitadas por líneas rectas. En la primera ecuación, si $x = 0$, entonces $y = 5$; si $y = 0$, entonces $x = 15$. Estos dos puntos trazan la línea HG en la figura 18-4. En la segunda ecuación, si $x = 0$, entonces $y = 15$; si $y = 0$, entonces $x = 7.5$. Ahora se puede trazar la línea FI .

Las combinaciones de medicamentos que se encuentran a la izquierda y debajo de cualquier línea no dan los requerimientos mínimos de yodo y hierro: el punto A , por ejemplo, con dos onzas de Nostrum 12 y 10 onzas de Quackstuff 31 da 32 gramos de yodo ($2 + 30$), pero sólo 14 gramos de hierro ($10 + 4$); el punto B , que muestra nueve onzas de Nostrum 12 y una onza de Quackstuff 31, da 19 gramos de hierro ($18 + 1$), y sólo 12 gramos de yodo ($9 + 3$). La combinación apropiada de medicamentos se encontrará en o a la derecha de la línea gruesa FEG . Por consiguiente, en el punto C , con tres onzas de Nostrum 12 y 10 onzas de Quackstuff 31, se obtendrá

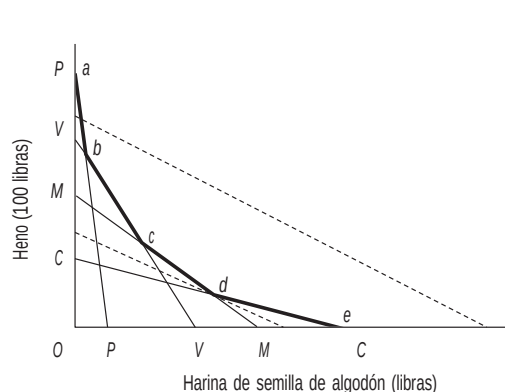


Figura 18-5 Programación lineal con cuatro variables

La combinación de costo más bajo de pan de heno y de semilla de algodón que satisface los cuatro requerimientos nutricionales indicados por las líneas *PP*, *VV*, *MM* y *CC* se encuentra en donde la línea de costo igual es tangente a la línea gruesa *abcde*.

Fuente: John F. Due y Robert W. Clower, *Intermediate Economic Analysis*, cuarta edición, Homewood, IL, Richard D. Irwin. © 1961, p. 472. Reimpreso con autorización del editor.

una cantidad más que suficiente de yodo y de hierro. Esto también es cierto en el punto *D*, con ocho onzas de cada uno.

¿Cuál de las combinaciones aceptables costará menos? Suponga que podría gastar \$4 por los dos medicamentos. Si toda la suma se gasta en Nostrum 12, se podrían comprar cuatro onzas a \$1 por onza, si lo gasta en Quackstuff 31, compraría 2 onzas a \$2 por onza. Una línea recta conectando dos onzas en el eje vertical con cuatro en el eje horizontal mostrará todas las combinaciones de los dos productos que se pueden comprar con \$4. Ésta es una línea de costo igual, o línea isocosto. Su pendiente refleja los precios relativos de los dos productos. Si hubiera disponibles \$14 para gastarlos en los dos productos, la línea del costo igual conectaría a 14 en el eje *X* con 7 en el eje *Y*. Todas las líneas de costo igual son paralelas. La línea de costo más bajo que proporcionará el yodo y el hierro requeridos pasará por el punto *E*, en donde es tangente a *FEG*, la línea de igual cantidad (o isoquanta). Doce dólares es el costo más bajo para adquirir 15 gramos de cada elemento. Se comprarán tres onzas de Quackstuff 31 y seis onzas de Nostrum 12. Cualquier otra combinación dará menos que la dosis mínima de medicamento, o costará más de \$12.

Examine otro ejemplo de la programación lineal: un productor de ganado desea engordar a sus reses en la forma más económica y puede elegir entre varias mezclas de heno y harina de semilla de algodón, ya que ambos tienen los cuatro nutrientes requeridos: proteínas, minerales, vitaminas y carbohidratos.¹²

En la figura 18-5, se supone que cualquier punto en o a la derecha de la línea *PP* satisface el requerimiento mínimo de proteínas en la ración de las reses; la pendiente de la línea refleja las proporciones relativas de las proteínas en los dos alimentos. El requerimiento mínimo de minerales se satisface con dietas representadas por los puntos en o

¹² Este ejemplo se basa en la presentación de John F. Due y Robert W. Clower, *Intermediate Economic Analysis*, cuarta edición, Homewood, IL, Richard D. Irwin, 1961, pp. 471-473.

a la derecha de la línea *MM*. El requerimiento mínimo de vitaminas está indicado por la línea *VV* y el requerimiento de carbohidratos por la línea *CC*. Todos los puntos en o a la derecha de la línea gruesa *abcde* representan combinaciones de semilla de algodón y heno que satisfacen simultáneamente los cuatro requerimientos nutricionales mínimos. Cualquier punto a la izquierda de la línea gruesa indica una combinación de alimentos que no proporcionan uno o más de los requerimientos mínimos.

Las líneas punteadas paralelas son líneas de costo igual y cada línea representa las varias combinaciones de los dos alimentos que se pueden comprar con un desembolso determinado. La combinación de alimentos de costo más bajo se encuentra en el punto *d*. Si la harina de semilla de algodón llegara a ser más costosa, la línea de costo igual sería más pronunciada y entonces la combinación de costo más bajo podría estar en *c* o en *b*.

Entonces, la programación lineal es una descendiente directa, orientada a la producción, del enfoque de la curva de indiferencia a la conducta del consumidor desarrollada por Edgeworth, Pareto, Hicks y otros. La reducción en el costo de la computación, resultante de la nueva tecnología de las computadoras, ha hecho que la programación lineal sea cada vez más importante.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y exprese brevemente la importancia de cada uno de los siguientes conceptos y autores para la historia del pensamiento económico: econometría, Walras, análisis del equilibrio general, Leontief, tabla de insumo-producto, Von Neumann y Morgenstern, teoría de juegos, juego de suma cero, equilibrio maximin, equilibrio Nash, Hicks, índice marginal de sustitución, restricción del presupuesto, efecto de sustitución, efecto del ingreso, bien Giffen, elasticidad de la sustitución y programación lineal.
2. Suponga que uno de los factores determinantes de la oferta cambió de tal manera que la ecuación de la oferta dada en (18-8) se convirtió en $P_x = 4 + .8Q_x$. Si la demanda (18-7) no cambió, ¿cuáles serían la nueva cantidad y el nuevo precio de equilibrio? Utilice las nociones de la sustitución y los efectos del ingreso de Hicks para explicar el cambio en la cantidad en equilibrio. ¿Se trata de un bien Giffen? Justifique su respuesta.
3. Como lo reflejan los recientes premios Nobel, la importancia que tienen las matemáticas en general y la econometría en particular para la disciplina de la economía ha ido en aumento. ¿Cómo supone que reaccionaría Alfred Marshall (capítulo 15) a este desarrollo?
4. Contraste el análisis del equilibrio general y parcial. ¿Cuál es la ventaja principal de cada uno?

		ESTRATEGIAS DEL EMPLEADOR		
		E_1	E_2	E_3
ESTRATEGIAS DEL SINDICATO	U_1	40¢	20¢	34¢
	U_2	50	28	16
	U_3	80	24	20

5. ¿Qué muestran los renglones en una tabla de insumo-producto? ¿Qué muestran las columnas? Suponga que los encargados de la planeación económica en una economía de mando decidieron que es deseable incrementar la producción de automóviles 40 por ciento a lo largo de un periodo de cinco años. ¿En qué forma el análisis de insumo-producto los podría ayudar a lograrlo?
6. Suponga que los resultados en la matriz de la teoría de juegos de la página anterior son ganancias en los salarios por hora, como los considera un sindicato que está negociando con un empleador. Las estrategias alternativas del sindicato son U_1 , U_2 y U_3 ; las estrategias del empleador son E_1 , E_2 y E_3 . Ambas partes se oponen a correr riesgos. ¿Cuál será la estrategia óptima de cada una de las partes? Explique.
7. Contraste el modelo de “dos bienes, dos precios” de la maximización de la utilidad presentado por Hicks con el asociado con la regla equimarginal desarrollada por Gossen, Jevons y Menger.
8. Explique la siguiente declaración: la programación lineal es para la teoría de la producción económica lo que el análisis de insumo-producto es para la teoría del equilibrio general.
9. Especule acerca de las razones por las cuales las matemáticas parecen haber hecho una incursión mayor en la disciplina de la economía que en otras ciencias sociales, como la sociología y las ciencias políticas.

Lecturas selectas

Libros

- Chiang, Alpha. *Fundamental Methods of Mathematical Economics*, tercera edición, Nueva York: McGraw-Hill, 1984.
- Dore, Mohammed, Sukhamoy Chakravarty y Richard Goodwin, editores. *John von Neumann and Modern Economics*, Nueva York: Oxford University Press, 1989.
- Dorfman, Robert, Paul A. Samuelson y Robert M. Solow. *Linear Programming and Economic Analysis*, Nueva York: McGraw-Hill, 1958.
- Hamouda, O. F. *John R. Hicks: The Economist's Economist*, Cambridge: Basil Blackwell, 1993.
- Hicks, J. R. *The Theory of Wages*, segunda edición, Londres: Macmillan, 1963. (La primera edición se publicó en 1932.)
- _____. *Value and Capital*, segunda edición, Oxford: Oxford University Press, 1946. (La primera edición se publicó en 1939.)
- Leontief, Wassily. *Input-Output Economics*, segunda edición, Nueva York: Oxford University Press, 1986.
- Morgan, Mary. *The History of Econometric Ideas*, Nueva York: Cambridge University Press, 1990.
- Shackleton, J.R. y Gareth Locksley, editores. *Twelve Contemporary Economists*, capítulos 7 y 9, Nueva York: Wiley, Halsted, 1981.
- Von Neuman, John y Oskar Morgenstern. *Theory of Games and Economic Behavior*, tercera edición, Princeton, NJ: Princeton University Press, 1953. (Publicado originalmente en 1944.)
- Walras, Léon. *Elements of Pure Economics*, traducido por William Jaffé, Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1954. (Publicado originalmente en 1874 y 1877.)
- Wood, John C. *Léon Walras: Critical Assessments*, tres tomos, Londres: Routledge, 1993.

Artículos en revistas

- Christ, Carl F. "Early Progress in Estimating Quantitative Economic Relationships in America", *American Economic Review* 75, número 6 (diciembre de 1985), pp. 39-52.
- Dorfman, Robert. "Mathematical or 'Linear' Programming: A Nonmathematical Exposition", *American Economic Review* 43 (diciembre de 1953), pp. 797-825.
- Jaffé, William. "Léon Walras's Role in the 'Marginal Revolution' of the 1870's", *History of Political Economy* 4 (otoño de 1972), pp. 379-405.
- Leonard, Robert J. "From Parlor Games to Social Science: von Neumann, Morgenstern and the Creation of Game Theory 1928-1944", *Journal of Economic Literature* 33 (junio de 1995), pp. 730-761.
- Mirowski, Philip. "The When, the How and the Why of Mathematical Expression in the History of Economic Analysis", *Journal of Economic Perspectives* 5 (primavera de 1991), pp. 145-157.
- Schotter, Andrew y Gerhard Schwödiauer. "Economics and the Theory of Games: A Survey", *Journal of Economic Literature* 18 (junio de 1980), pp. 479-527.
- Walker, D. A., "Léon Walras in the Light of His Correspondence and Related Papers", *Journal of Political Economy* 78 (julio/agosto de 1970), pp. 685-701.

Capítulo

19

LA ESCUELA INSTITUCIONALISTA

La escuela institucionalista, una contribución estadounidense al pensamiento económico, surgió alrededor de 1900 y continúa hasta el presente. Para 1990 su fundador, Thorstein Veblen, había publicado su primer obra, así como muchos artículos y reseñas de libros.

Este capítulo se enfoca en el institucionalismo tradicional, no en el llamado *nuevo institucionalismo*, que se expone en “El pasado como un prólogo” 19-2. Después de proporcionar una perspectiva de la escuela institucionalista tradicional, se aborda a Veblen, quien hizo un minucioso análisis crítico del pensamiento ortodoxo y proporcionó el enfoque teórico de la economía institucionalista; a Wesley C. Mitchell, quien estimuló la investigación con sus estudios estadísticos, y a John K. Galbraith, quien popularizó varios temas de esta escuela.¹

PERSPECTIVA DE LA ESCUELA INSTITUCIONALISTA

Antecedentes históricos de la escuela

En el periodo entre la Guerra Civil estadounidense y la Primera Guerra Mundial los logros del capitalismo estadounidense fueron impresionantes. El rápido crecimiento convirtió a Estados Unidos en el sistema más grande y poderoso del mundo. Sin embargo, los mejoramientos en las condiciones de vida de quienes ganaban un salario distaban mucho de sus aspiraciones y de las posibilidades creadas por el incremento en el ingreso nacional. Las horas de trabajo eran largas; la vivienda a menudo inadecuada; la seguridad en épocas de enfermedad, de desempleo y en la ancianidad era mínima; la educación superior era inaccesible para la mayoría de los hijos de los trabajadores; la seguridad en el trabajo era virtualmente inexistente y las regulaciones de salud y seguridad inadecuadas. Con frecuencia, los empleadores organizaban las ciudades en donde estaba ubicada la empresa y dominaban a los trabajadores, incluso sus vidas personales; la migración en gran escala tendía a socavar los índices de salarios; los impuestos eran regresivos; la usura estaba muy difundida, y las recesiones recurrentes eran devastadoras para aquellos que perdían sus trabajos.

Es correcto decir que la era del monopolio se inició en la década de los setenta del siglo XIX y ese movimiento se aceleró a finales del siglo. Las voces conservadoras predominaban en las escuelas, en la prensa, en los púlpitos y en el gobierno. El Estado y los gobiernos federales, que proclamaban la aplicación del *laissez-faire* en los intereses de los trabajadores, se apresuraban a recurrir a la policía y a la milicia en contra de ellos en las disputas industriales. También eran generosos para establecer

¹ Otros dos institucionalistas estadounidenses tradicionales son John R. Commons (1862-1945), que ayudó a persuadir a la nación de la necesidad de una reforma a fondo de la legislación gubernamental, y Clarence E. Ayres (1892-1972), un profesor de la Universidad de Texas que hizo hincapié en el papel de la tecnología y del cambio tecnológico para determinar la dirección de la economía y de la sociedad. Un tercer institucionalista estadounidense prominente, Douglass North, representa al “nuevo institucionalismo” y es el tema de “El pasado como un prólogo” 19-2.

la protección de aranceles a los negocios y para otorgarles considerables subsidios a los ferrocarriles.

El entorno político y económico estadounidense de finales del siglo XIX llevó a muchos economistas a dudar de las hipótesis y conclusiones de la escuela neoclásica. La doctrina de que la interferencia mínima del gobierno produce el máximo bienestar social parecía cada vez más insostenible. Había mucha preocupación por el monopolio, la pobreza, la depresión y el desperdicio. El movimiento a favor del control y la reforma sociales adquiría cada vez más ímpetu y fue en ese medio en donde creció la economía institucional.

En esa época se reconocieron dos métodos importantes para lograr el cambio social: 1) reorganizar a la sociedad a lo largo de líneas socialistas; y 2) emprender la reforma social para mejorar las condiciones por medio de la intervención del gobierno en la economía. El objeto de este segundo enfoque era salvar al capitalismo con la mejora de las condiciones de las masas. Veblen criticaba los movimientos sociales y estaba a favor de una reconstrucción radical de la sociedad. Sin embargo, la escuela institucionalista que él fundó reflejaba un enfoque reformista. Por ejemplo, el institucionalismo influyó mucho en los cambios logrados por el *New Deal*.

La influencia de la escuela histórica alemana (capítulo 11) en el institucionalismo estadounidense es muy visible. La mayoría de los líderes de la American Economic Association, fundada en 1885, estaban familiarizados con el movimiento alemán y su metodología, y se mostraban favorables respecto a ellos. Algunos de los ilustres profesores de Veblen habían estudiado en Alemania. John Bates Clark, que fue maestro de Veblen en Carlton College y lo alentó, fue uno de ellos. Aun cuando la teoría marginalista de Clark no tenía nada en común con el historicismo alemán, también formuló un credo de reforma cristiana que tenía mucho en común con el pensamiento reformista alemán. Veblen se sentía impresionado con las conferencias de George S. Morris en Johns Hopkins; Morris fue maestro de John Dewey y era uno de los hegelianos capacitados en universidades alemanas. Richard T. Ely, de Johns Hopkins, era profesor allí y trabajó tanto con Veblen como con otro institucionalista, John R. Commons. Ely había estudiado bajo la guía de algunos de los principales economistas históricos en Alemania y se convirtió en un ardiente creyente de la superioridad del método de investigación inductivo, por encima del método deductivo. Sin embargo, cabe observar que a pesar de ciertas similitudes en la metodología entre la escuela histórica alemana y el institucionalismo estadounidense, este último no era nacionalista y su perspectiva era más liberal y democrática.

Los principios más importantes de la escuela institucionalista

Lo siguiente describe siete ideas clave de esta escuela:

- *Perspectiva holística amplia.* La economía se debe examinar como un todo, en vez de examinarla como pequeñas partes o entidades separadas y aisladas del todo. No es posible comprender un organismo complejo si cada segmento se trata como si no estuviera relacionado con la entidad más grande. La actividad económica no es simplemente la suma de las actividades de personas motivadas individual y mecánicamente por el deseo de una ganancia monetaria máxima. En la actividad económica también hay patrones de acción colectiva que son más grandes que la suma de las partes. Un sindicato, por ejemplo, desarrolla un carácter, una ideología y un método de operación propios. Sus características no se pueden deducir del estudio de los miembros individuales que pertenecen a él.

Según el punto de vista institucionalista, incluso el concepto de actividad económica es demasiado limitado. Afirma que la economía está entrelazada con la política, la sociología, la ley, las costumbres, la ideología, la tradición y otras áreas de la creencia y la experiencia humanas. La economía institucional versa sobre procesos sociales, relaciones sociales y sobre la sociedad en todas sus facetas.

- *Enfoque en todas las instituciones.* Esta escuela hacía hincapié en el papel de las instituciones en la vida económica. Una institución no es sólo una organización o un establecimiento para la promoción de un objetivo particular, como una escuela, una prisión, un sindicato o un banco. También es un patrón organizado de la conducta de grupo bien establecido y aceptado como una parte fundamental de la cultura. Incluye costumbres, hábitos sociales, leyes, maneras de pensar y formas de vida. La esclavitud y la creencia en la esclavitud eran instituciones. Otros ejemplos son las creencias en el *laissez-faire*, el sindicalismo o un sistema de seguridad social del gobierno. Salir en Nueva York la noche de Año Nuevo para festejar con un gran alboroto es una institución. También lo eran la ideología comunista en la Unión Soviética y el anticomunismo en Estados Unidos. La vida económica, decían los institucionalistas, está regulada por instituciones económicas, no por leyes económicas. La conducta social del grupo y los patrones de pensamiento en los que influye son más aplicables para el análisis económico que el individualismo en el que hacía hincapié la teoría marginalista. Los institucionalistas se interesaban en especial en analizar y reformar las instituciones de crédito, el monopolio, la propiedad por poder, las relaciones entre los trabajadores y la gerencia, la seguridad social y la distribución del ingreso. Estaban a favor de la planeación económica y de la mitigación de los cambios del ciclo de negocios.
- *Enfoque evolucionista darwiniano.* El enfoque evolucionista se debe utilizar en el análisis económico debido a que la sociedad y sus instituciones están en cambio constante. Los institucionalistas no estaban de acuerdo con el punto de vista estático que trataba de descubrir verdades económicas eternas sin tomar en cuenta las diferencias de tiempo y lugar, sin preocuparse por los cambios que están ocurriendo constantemente. En vez de preguntar “¿Qué es?”, los institucionalistas preguntaban “¿Cómo llegamos aquí y hacia dónde vamos?” La evolución y el funcionamiento de las instituciones económicas debe ser el tema central en la economía. Este enfoque requiere un conocimiento no sólo de economía, sino también de historia, antropología cultural, ciencias políticas, sociología, filosofía y psicología.
- *Rechazo de la idea del equilibrio normal.* En lugar de la idea de un equilibrio, los institucionalistas hacían hincapié en el principio de la causalidad circular o los cambios acumulativos que pueden ser saludables y dañinos cuando se trata de alcanzar metas económicas y sociales. Los desajustes en la vida económica no son desviaciones del equilibrio normal, sino que más bien son normales. Antes de la Segunda Guerra Mundial, el desajuste sobresaliente era el desplome de los negocios. Entonces los problemas del desarrollo económico se convirtieron en el centro de atención. A finales de la década de los setenta del siglo xx, el problema era la ocurrencia simultánea de la inflación y el desempleo, mientras que a mediados de la década de los años 1980 surgieron los problemas de los déficit comerciales y de los déficit del presupuesto federal. Los institucionalistas estaban convencidos de que son necesarios controles colectivos a través del gobierno para corregir y superar continuamente las deficiencias y los desajustes en la vida económica.

- *Choques de intereses.* En vez de la armonía de intereses que la mayoría de sus contemporáneos y predecesores deducía de sus teorías, los institucionalistas reconocían serias diferencias de intereses. Las personas, decían, son criaturas cooperativas y congregadas; se organizan en grupos para el beneficio mutuo de sus miembros, que se convierte en el interés común del grupo. Sin embargo, hay choques de intereses entre los grupos, por ejemplo negocios grandes contra negocios pequeños, consumidores contra productores, agricultores contra moradores urbanos, empleadores contra trabajadores, importadores contra productores domésticos y fabricantes de bienes contra prestadores de dinero. Aquí, una vez más, un gobierno representativo e imparcial debe conciliar los intereses en conflicto, o bien hacer caso omiso de ellos en beneficio del bien común y del funcionamiento eficiente del sistema económico.
- *Reforma democrática liberal.* Los institucionalistas apoyaban las reformas con el fin de lograr una distribución más equitativa de la riqueza y del ingreso. Negaban que los precios del mercado sean índices adecuados del bienestar individual y social y que los mercados no regulados conduzcan a una distribución eficiente de los recursos y a una distribución justa del ingreso. Los institucionalistas condenaban invariablemente el *laissez-faire* y estaban a favor de un papel más grande del gobierno en los asuntos económicos y sociales.
- *Rechazo de una psicología de placer-dolor.* Los analistas repudiaban los apuntalamientos benthamitas del análisis económico. En vez de eso buscaban una psicología mejor, y algunos de ellos incorporaban en su pensamiento ideas freudianas y behavioristas.

¿A quiénes benefició o trató de beneficiar la escuela institucionalista?

La escuela encarnaba el deseo de reforma de la clase media en una época de grandes negocios en crecimiento y de capitalismo bancario. Representaba las necesidades y los intereses de los grupos agrícolas, de pequeños negocios y laborales. Los trabajadores del gobierno, los reformadores, los humanistas, los líderes de las organizaciones del consumidor y los miembros de los sindicatos se sentían atraídos por las ideas institucionalistas, que esperaban que pudieran alterar la orientación de las empresas de negocios privadas, que sólo era en beneficio de sus propios intereses privados. Muchos académicos en terrenos distintos de la economía alababan el enfoque interdisciplinario de los institucionalistas y su defensa del cambio social.

¿En qué forma la escuela institucionalista fue válida, útil o correcta en su época?

Los institucionalistas desafiaban el desarrollo de la rígida ortodoxia en el pensamiento económico. Muchas de sus críticas de la teoría ortodoxa eran válidas y ayudaron a revisar ese tipo de teoría para hacerla más sostenible. El énfasis de los institucionalistas en considerar a la economía como un todo, como parte de un proceso evolutivo y en un escenario, le añadió elementos de realismo al análisis económico.

Los institucionalistas despertaron una preocupación tardía, pero profunda y perdurable, por los ciclos de negocios y los monopolios. Promovieron un movimiento de reforma que eliminó efectivamente muchos de los bordes ásperos del capitalismo. En un mundo en donde el conocimiento estaba cada vez más fragmentado y separado en categorías, instaban a una integración más estrecha de las ciencias sociales. El énfasis de algunos de sus miembros en los estudios inductivos redujo la brecha entre la teoría

económica y la práctica. La recolección y el análisis de datos se popularizaron en los círculos del gobierno, entre las organizaciones de investigación privadas sin fines de lucro, en las organizaciones de negocios y laborales y entre los economistas individuales. El National Bureau of Economic Research, fundado por Wesley C. Mitchell y otros en 1920, y guiado por él durante muchos años, es un monumento a este método.

¿Qué principios de la escuela institucionalista se convirtieron en contribuciones perdurables?

La perspectiva más amplia que defendían los institucionalistas se convirtió en una realidad dentro de la corriente económica principal con la aparición y la difundida aceptación de la macroeconomía keynesiana. De hecho, con su enfoque total, sus prescripciones para estabilizar la economía y su atracción hacia los liberales políticos, el keynesianismo y el poskeynesianismo tendían a apropiarse del institucionalismo y a suplantarlos.

Los movimientos de reforma promovidos por los institucionalistas siguen con vida hoy en día. Los modestos pasos hacia la planeación económica nacional para objetivos limitados, tales como conservación, empleo total y competitividad internacional, están de acuerdo con su pensamiento. La protección legal del sindicalismo, el seguro social y la legislación del salario mínimo y el máximo de horas son legados del reto institucionalista al pensamiento económico ortodoxo.

Dada la considerable expansión del interés en los problemas del desarrollo económico, ha habido un nuevo énfasis en la influencia del entorno institucional sobre las relaciones económicas. Por su naturaleza, los problemas del desarrollo económico involucran diversos factores culturales y son dinámicos y evolucionistas. Las contribuciones perdurables de los institucionalistas también se encuentran en otros terrenos, tales como relaciones laborales, ley y economía y organización industrial. Irónicamente, algunas de las contribuciones *neoclásicas* más innovadoras de las tres últimas décadas consisten en un nuevo análisis institucional. Por ejemplo, los economistas ortodoxos han analizado instituciones tan divergentes como derechos de propiedad, antigüedad, políticas de jubilación y la familia. Pero a diferencia de los institucionalistas conservadores, estos nuevos teóricos han tratado de determinar la racionalidad económica de las instituciones, la lógica económica que sustenta su aparición y la forma en la cual su presencia en la actualidad contribuye o le resta mérito a la eficiencia económica.

La tradicional economía institucional hoy en día todavía tiene una presencia en Estados Unidos. La membresía de la Association for Evolutionary Economics se compone en gran parte de economistas orientados a los métodos institucionalistas, las perspectivas políticas o ambos. La organización se reúne con regularidad y publica el *Journal of Economic Issues*. Sin embargo, la penetración general del institucionalismo en la corriente principal de la economía sigue siendo modesta. En este aspecto, la evaluación de R. A. Gordon es tan cierta hoy en día como lo era hace tres décadas:

Es obvio [...] lo que pasa por economía ortodoxa en la actualidad es más institucional que, por ejemplo, antes de la Gran Depresión [...] Sin embargo, en un sentido importante, el núcleo central de la teoría económica es casi tan “no institucional” como lo era en la época de Veblen. *Foundations* de Samuelson, o *Value and Capitalism* de Hicks se desarrollaron en un vacío institucional, más que *Principles*, de Marshall. Los economistas con una inclinación teórica, con algunas excepciones, no acogen con agrado el estudio de los arreglos institucionales o del desarrollo institucional [le dejan eso a los historiadores y a los sociólogos]. A pesar de los nuevos desarrollos en la teoría de la empresa y de la

conducta del mercado, la teoría microeconómica todavía se interesa sobre todo en la clase de “equilibrio” que Veblen criticaba tan severamente.²

Ahora centre su atención en Thornstein Veblen, el caviloso y enigmático genio a quien se considera el fundador de la escuela institucionalista.

THORNSTEIN BUNDE VEBLEN

Thornstein Bunde Veblen (1857-1929), hijo de inmigrantes noruegos, nació en una granja en la frontera de Wisconsin y se crió en la región rural de Minnesota. Terminó su educación universitaria en Carlton College, Minnesota, en donde fue alumno de J. B. Clark; desempeñó su trabajo como graduado en Johns Hopkins, en donde no logró obtener una beca, y en Yale, donde obtuvo un doctorado en filosofía. Sin embargo, no había disponible ninguna posición académica para él, en gran parte debido a que tenía puntos de vista agnósticos, en una época en la que un título en teología se consideraba como un requisito previo deseable para enseñar filosofía.

Veblen obtuvo becas en Cornell y en la Universidad de Chicago por su trabajo de posdoctorado. Llegó a ser editor del *Journal of Political Economy* en Chicago. Veblen nunca llegó al rango de profesor de tiempo completo, a pesar de sus once libros y de su reputación mundial perdurable.

Debido a sus problemas conyugales, a su indiferencia hacia la mayoría de sus alumnos, a sus enredos con las mujeres y a sus deficientes técnicas de enseñanza, se vio obligado a cambiar de una universidad a otra. Después de Chicago, dio clases en Stanford, en la Universidad de Missouri y en la New School for Social Research. En 1918 trabajó brevemente para la Food Administration en Washington, D.C. y como editor de la revista *The Dial*. Un antiguo alumno lo ayudó financieramente durante sus últimos años. Falleció en agosto de 1929, pocos meses antes del gran desplome del mercado de valores y del principio de la depresión que había estado prediciendo.

Veblen era un hombre amargado, escéptico, pesimista y solitario. Sus libros, aun cuando escritos en una forma un tanto tediosa y confusa, abundan en ingenio, erudición y ataques sardónicos a las virtudes de la clase media. Por ejemplo, en una nota al pie de página en *Teoría de la empresa económica*, describió al esnobismo con un hábil giro de su agudo ingenio:

“Esnobismo” se emplea aquí sin faltar al respeto, como un término conveniente para denotar al elemento de tensión involucrado en la búsqueda de nobleza de parte de las personas cuya posición social acostumbrada es menos alta o menos auténtica que sus aspiraciones.³

La clase acomodada

El primer libro de Veblen y el más popular fue *Teoría de la clase ociosa*, publicado en 1899. La clase acomodada se caracteriza por un consumo conspicuo, una propensión a evitar el trabajo útil y por su conservadurismo.

Consumo conspicuo. Veblen afirmaba que la clase acomodada está dedicada a la incautación depredadora de bienes, sin trabajar para obtenerlos. Quienes acumulan riquezas

² Citado en Joseph Dorfman y otros, *Institutional Economics: Veblen, Commons and Mitchell Reconsidered*, Berkeley, CA, University of California Press, 1963, pp. 136-137.

³ Thornstein Veblen, *The Theory of Business Enterprise*, Nueva York, Scribner's, 1904, p. 388.

no lo hacen simplemente para hacerse cargo de sus necesidades físicas, o incluso de sus necesidades espirituales, estéticas e intelectuales. Más bien, desean consumir en una forma que muestre su riqueza, porque una demostración de riqueza indica poder, prestigio, honor y éxito en esta cultura pecuniaria (monetaria). Para ser respetable, ese consumo debe ser un derroche. Las personas más pobres deben trabajar con el fin de subsistir, pero incluso su patrón de gastos incluye un elemento de consumo conspicuo derrochador. Su perspectiva de la vida está impuesta por la clase acomodada dominante.

Según Veblen, las mujeres pueden ser especialmente útiles para ostentar la riqueza y la importancia que poseen los hombres. Al vestir ropa costosa y zapatos costosos que les impiden desempeñar algún trabajo útil, las mujeres anuncian que las mantienen hombres ricos. Entorpecidas por las uñas largas, los peinados incómodos y una piel delicada, proporcionan una evidencia constante de que son mujeres de la clase acomodada, “mantenidas” por hombres de la clase acomodada.

La apariencia falaz de un sombrero para caballero o de un calzado de piel, decía Veblen, no tiene más belleza intrínseca que una apariencia igualmente falaz en una manga raída. Las flores que es difícil cultivar y que, por consiguiente, son costosas, no necesariamente son más bellas que las flores que crecen silvestres o con pocos cuidados. Para podar los céspedes, los prados y los parques, las vacas son más útiles que los venados, pero estos últimos son los preferidos debido a que son más costosos, menos funcionales y no son vulgarmente rentables.⁴

Hoy es igual o más divertido aplicar el estilo veblenés a las muchas evidencias modernas del consumo conspicuo. Los desfiles anuales de yates, contemplados con admiración por miles de marineros de agua dulce, son comunes en muchas ciudades costeras en Estados Unidos. Un bronceado a mediados del invierno en la parte norte de la nación sugiere que el poseedor ha pasado algunos ratos de ocio en un costoso *resort* en el desierto o en la costa (en donde su reloj de oro de \$9000 es necesario para nadar o para bucear con escafandra). Para quienes no son miembros de la clase acomodada, pero que les agrada pensar que sí lo son, han surgido los estudios de bronceado. Los Porches y los Mercedes se han vuelto tan comunes que los miembros de la clase acomodada se han visto obligados a ascender a los Rolls Royce y los Bentley.

Propensión a evitar el trabajo útil. Los miembros de la clase acomodada deben evitar el trabajo útil y productivo. Sólo deben desempeñar tareas derrochadoras o inútiles si quieren seguir siendo respetables:

Esas ocupaciones son el gobierno, la guerra, los deportes y las prácticas piadosas. Las personas indebidamente dadas a sutilezas teóricas pueden afirmar que esas ocupaciones todavía son incidental e indirectamente “productivas”, pero debemos observar como algo decisivo para el asunto que tenemos entre manos, que el motivo ordinario y ostensible de la clase acomodada para dedicarse a esas ocupaciones ciertamente no es un incremento de la riqueza mediante un esfuerzo productivo. En esta época, como en cualquier otra etapa cultural, el gobierno y la guerra funcionan, al menos en parte, para la ganancia pecuniaria de quienes se dedican a ello; una ganancia obtenida por el

Remítase a
19-1
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

⁴ Este argumento inspiró a H. L. Mencken para escribir: “¿El genial profesor, en reflexión con sus grandes problemas, alguna vez ha recorrido a pie el país? Y, en el curso de esas caminatas, ¿alguna vez ha cruzado por un pasto habitado por una vaca y, al hacer ese cruce, ha pasado detrás de la vaca misma? Y al pasar así detrás de ella, ¿alguna vez ha pisado descuidadamente y...”

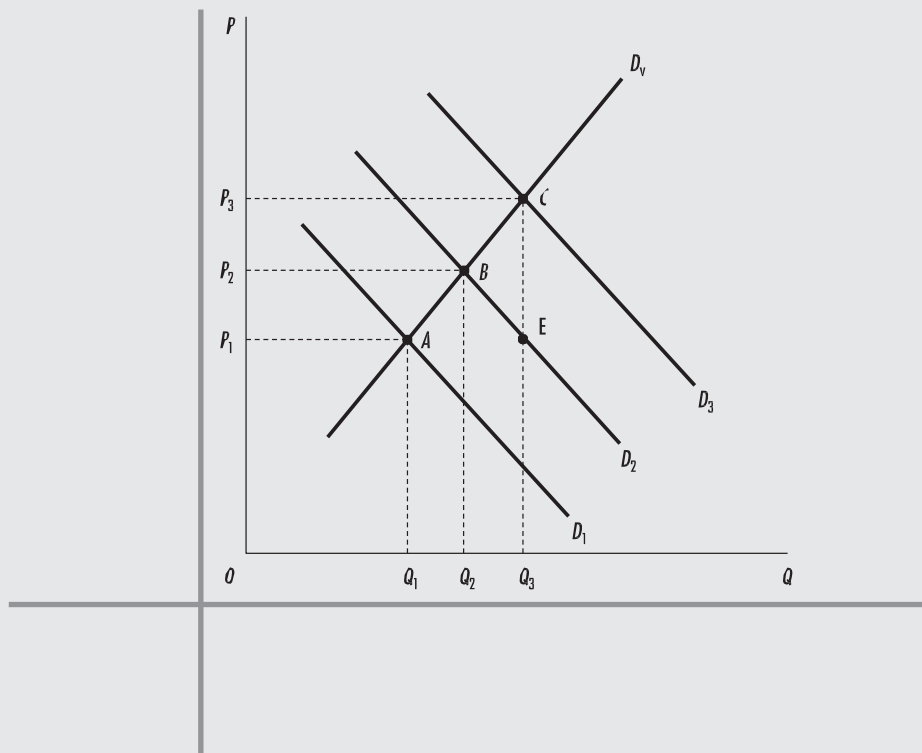
19-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Los bienes de Veblen y las curvas de la demanda con declive ascendente

Aun cuando Thorstein Veblen era un crítico muy conocido de la economía neoclásica, su teoría de que algunos consumidores compran bienes de lujo sobre todo por su atractivo de consumo conspicuo se ha integrado en el análisis neoclásico. Por ejemplo, algunas personas adquieren automóviles costosos para el propósito de exhibir su riqueza. La posesión de tales automóviles les confiere un nivel social, que es una fuente de beneficio independiente del beneficio intrínseco de los vehículos.

En un artículo clásico de 1950, Harvey Leibenstein (1922-1993) declaró que “el beneficio derivado de una unidad de un bien, empleada para propósitos de consumo conspicuo, depende no sólo de las cualidades inherentes de esa unidad, sino también del precio pagado por ella”.^{*} Es decir, un “bien Veblen” produce no sólo un beneficio intrínseco, sino también un beneficio de consumo conspicuo, esto último directamente relacionado con el precio.

La figura muestra la esencia del análisis de Leibenstein. Las curvas de la demanda de declive descendente D_1 , D_2 y D_3 se derivan al permitir que el precio del producto cambie, al mismo tiempo que se supone que el beneficio del consumo conspicuo es constante a lo largo de cada curva. La curva D_2 , por ejemplo, muestra que este consumidor comprará una mayor cantidad del producto cuando el precio disminuya, si el beneficio de consumo conspicuo asociado con la



curva D_2 no cambia. La curva D_3 representa un beneficio del consumo conspicuo mayor que D_2 , pero lo mismo que la curva D_2 se deriva manteniendo constante ese nivel de beneficio más alto a medida que el precio cambia.

Sin embargo, el beneficio del consumo conspicuo para los bienes Veblen *no* es constante a medida que cambia el precio; disminuye cuando el precio disminuye y aumenta cuando el precio aumenta. Por ejemplo, ese beneficio podría reducirse si el precio de los automóviles costosos se redujera a la mitad. En la figura, una disminución en el precio de P_3 a P_2 reduce el beneficio del consumo conspicuo y cambia la curva de la demanda convencional hacia la izquierda, de D_3 a D_2 . Una disminución en el precio de P_2 a P_1 reduce todavía más el beneficio del consumo conspicuo del bien, cambiando la curva de la demanda convencional de D_2 a D_1 .

En el análisis de Leibenstein, una disminución en el precio del producto ocasiona tanto un efecto del precio estándar como un efecto Veblen. Si lo considera aislado, el efecto del precio estándar (el beneficio del consumo conspicuo es constante) de una baja en el precio de P_2 a P_1 se muestra como el movimiento descendente de la curva de la demanda D_2 de B a E y un incremento en la cantidad de la demanda de Q_2 a Q_3 . El efecto Veblen se muestra como el cambio hacia la izquierda en la demanda, de D_2 a D_1 , y una reducción en la cantidad de la demanda de E a A (o de Q_3 a Q_1). En este caso, el efecto Veblen de EA abruma al efecto del precio estándar de BE ; una disminución en el precio produce un descenso neto en la cantidad de la demanda de BA . Otros casos pueden producir resultados contrarios; por consiguiente, una disminución en el precio incrementaría la cantidad de la demanda, incluso en el caso de un bien Veblen.

Debe observar que las reducciones del precio de P_3 a P_2 a P_1 en la figura producen reducciones netas en la cantidad de la demanda de Q_3 a Q_2 a Q_1 . Por consiguiente, en este caso ABC traza una curva de la demanda real de declive positivo de D_v . Los precios bajos conducen a que los consumidores reduzcan sus compras de este bien Veblen. Entonces cambian a otros bienes de lujo cuyos precios y beneficio del consumo conspicuo no hayan disminuido. En forma alterna, un incremento en el precio elevaría el beneficio del consumo conspicuo de ese bien a tal grado que los consumidores comprarían más de ese bien.

¿Qué tan realistas son las curvas de la demanda de declive ascendente para los bienes Veblen? Las curvas de la demanda *individual* de este tipo pueden existir para algunos bienes, pero no se ha identificado ninguna curva de la demanda del *mercado* de declive positivo para los bienes Veblen. Aun cuando ciertos consumidores pueden reducir sus compras de algunos bienes de lujo cuando disminuye el precio del producto, muchos otros compradores ingresan al mercado para comprar el bien. Para esos nuevos compradores, el valor de beneficio intrínseco del bien excede a su precio más bajo. El resultado neto es el estándar: la cantidad de la demanda aumenta a medida que disminuye el precio. En el mundo real, el efecto Veblen no anula a la ley de la demanda del mercado de declive descendente.

Sin embargo, la discusión de Veblen del consumo conspicuo y el análisis del beneficio de Leibenstein del atractivo de este producto son importantes. Lo mismo que el concepto de otra manera no relacionado de un bien Giffen (capítulo 18), la noción de un bien Veblen explica por qué algunos individuos pueden tener curvas de la demanda de declive descendente para productos específicos.

* Harvey Leibenstein, "Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the Theory of the Consumer Demand", *Quarterly Journal of Economics* 62 (mayo de 1950), p. 203.

honorable método de la incautación y la conversión. Esas ocupaciones son de una naturaleza depredadora, no de un empleo productivo.⁵

La fuerza y el fraude están presentes hoy en día, decía Veblen, como lo estaban entre los pueblos bárbaros; están presentes en las guerras modernas, en los negocios y en los deportes y juegos:

La estrategia y la astucia son un elemento invariablemente presente en los juegos, como también en las actividades que se asemejan a las guerras y en la cacería. En todos estos empleos, la estrategia tiende a convertirse en sutilezas y trampas. Las trampas, la falsedad y los amedrentamientos tienen un lugar bien asegurado en el método del procedimiento de cualquier competencia atlética y en los juegos en general. El empleo habitual de un árbitro y las minuciosas regulaciones técnicas que gobiernan los límites y detalles de un fraude y una ventaja estratégica permisibles, son un testimonio suficiente del hecho de que las prácticas fraudulentas y los intentos de engañar al propio oponente no son características accidentales del juego. En la naturaleza del caso, la habituación a los deportes debería conducir a un desarrollo más completo de la aptitud para el fraude; y la ocurrencia frecuente en la comunidad de ese temperamento depredador que inclina a los hombres hacia los deportes connota una ocurrencia frecuente de una práctica definida y una insensible falta de atención hacia los intereses de otros.⁶

Conservadurismo. Veblen afirmaba que la evolución de la estructura social ha sido un proceso de selección natural de instituciones. El progreso se puede atribuir a la supervivencia de los hábitos de pensamiento más idóneos y a la adaptación impuesta de los individuos a un entorno cambiante. Las instituciones deben modificarse con las circunstancias cambiantes. El desarrollo de esas instituciones representa la evolución de la sociedad. Por desgracia, hay un conflicto entre las creencias actuales (instituciones ceremoniales) y los requerimientos actuales (instituciones tecnológicas dinámicas) debido al atraso cultural en el proceso del cambio:

La situación actual modela a las instituciones del mañana mediante un proceso selectivo coercitivo, actuando sobre el punto de vista habitual de los hombres respecto de las cosas y de esa manera altera o refuerza un punto de vista o una actitud mental heredados del pasado. De esta manera las instituciones, es decir, los hábitos de pensamiento bajo cuya guía viven los hombres, se reciben de una época anterior [...] Las instituciones son productos de procesos pasados, están adaptadas a circunstancias pasadas y, por consiguiente, nunca están totalmente de acuerdo con los requerimientos del presente [...] Al mismo tiempo, los hábitos de pensamiento actuales de los hombres tienden a persistir de manera indefinida, excepto cuando las circunstancias imponen un cambio. Esas instituciones que así se han transmitido, esos hábitos de pensamiento, puntos de vista, actitudes mentales y aptitudes, etcétera, son por consiguiente un factor conservador en sí mismos. Ése es el factor de la inercia social, de la inercia psicológica, del conservadurismo. La evolución de la sociedad es sustancialmente un proceso de adaptación mental de parte de los individuos bajo el estrés de las circunstancias, que ya no tolerará hábitos de pensamiento formados conforme a una serie diferente de circunstancias en el pasado y adaptados a ellas.⁷

⁵ Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class*, Nueva York, Random House, Modern Library Edition, 1943, p. 40. [Publicado originalmente en 1899.]

⁶ *Ibidem*, pp. 273-274.

⁷ *Ibid.*, pp. 190-192.

Una porción o clase de la sociedad que está protegida de las fuerzas ambientales adaptará más lentamente sus puntos de vista a la situación general alterada y, por consiguiente, retardará el proceso del cambio social. La clase acomodada opulenta se encuentra exactamente en esa posición protegida respecto de las fuerzas económicas que contribuyen a un cambio o un reajuste. La actitud característica de esa clase está indicada en la máxima de que “Sea lo que sea, es lo correcto”. Pero la ley de la selección natural, según aplica a las instituciones humanas, dice que “Sea lo que sea, es incorrecto”. Es decir, las instituciones actuales están equivocadas hasta cierto grado, desde el punto de vista evolutivo, debido a que no cambian con la suficiente rapidez para estar en armonía con la época.

Ataques a la economía neoclásica

La teoría de Veblen de la clase acomodada constituyó un ataque a la economía neoclásica, que suponía que los consumidores son soberanos. Por medio de sus “votos en dinero”, los consumidores determinan la composición de los bienes producidos y, por consiguiente, la asignación de los recursos de la sociedad que maximizarán el bienestar. Pero si grandes porciones del consumo se llevan a cabo principalmente para impresionar a los vecinos, quienes pugnan por desquitarse comprando artículos similares con el fin de mantener su nivel social relativo, entonces el gobierno podría mejorar el bienestar general restringiendo para todos el consumo “derrochador”. Como señalaron Breit y Ransom, “De manera que Veblen, al convertir al hombre económico en un hombre social, alteró las implicaciones políticas [del *laissez-faire*] de la teoría del consumo neoclásica”.⁸

Veblen también atacó de forma directa al pensamiento neoclásico. Por ejemplo, declaró que el sistema de John Bates Clark es estático y, por consiguiente, inútil, y que su “dinámica” es en esencia una condición estática trastornada. Veblen consideraba que el sistema de Clark se sustentaba en el punto de vista preevolucionista de la normalidad y la ley natural, un punto de vista que obstruye la conciencia del cambio acumulativo. El hedonismo de la escuela económica dominante diría que es como

[...] una banda de isleños aleutianos chapaleando entre los despojos y el oleaje con rastillos y conjuros mágicos para capturar crustáceos, dedicada a una hazaña de equilibrio hedonista en la renta, los salarios y el interés. Y eso es todo lo que hay. De hecho, para la teoría económica de esta clase, eso es todo lo que hay en cualquier situación económica. Las magnitudes del hedonismo varían de una situación a otra pero, con excepción de las variaciones en los detalles aritméticos del equilibrio hedonista, todas las situaciones, según la teoría hedonista, son sustancialmente iguales.⁹

El hedonismo presupone personas racionales, inteligentes, que actúan rápida y llanamente conforme a su anticipación del placer o el dolor. Son perspicaces y previsoras.

La concepción hedonista del hombre es la de una calculadora rápida como el rayo de placeres y dolores, que oscila como un glóbulo homogéneo de deseo de felicidad bajo el impulso de estímulos que lo mueven por toda el área, pero que lo dejan intacto. No tiene antecedentes ni es consecuente. Es un dato humano aislado y definitivo, en equilibrio estable excepto por los golpes de las fuerzas que interfieren y lo desplazan en una dirección u otra. Autoimpuesto en un espacio elemental, con un giro simétrico alrededor de su propio eje espiritual hasta que el paralelogramo de fuerzas cae sobre él, después de lo cual sigue la

⁸ William Breit y Roger L. Ransom, *The Academic Scribblers*, edición corregida, Chicago, IL, Dryden, 1982, p. 39.

⁹ Thorstein Veblen, *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*, Nueva York, Heusch, 1919, p. 193.

línea del resultante. Cuando se agota la fuerza del impacto, finalmente se detiene, de nuevo es un glóbulo de deseo autónomo como antes. Espiritualmente, el hombre hedonista no es un instigador original. No es la sede de un proceso de vivir, excepto en el sentido de que está sujeto a una serie de permutaciones que le imponen circunstancias externas y ajenas a él.¹⁰

De hecho, Veblen también acusaba a los neoclasicistas de apoyar el plan de distribución actual de la riqueza y el ingreso. Creía que la teoría estándar no es en verdad una teoría de algo, sino que simplemente son tradiciones populares o teología utilizadas para justificar la propiedad privada y los ingresos de la propiedad. La economía de negocios se ha desarrollado para defender a la comunidad de negocios, y las preguntas que hace y para las que busca una respuesta no son aplicables a la población como un todo. A Veblen le interesaba la economía social, en vez de la economía de negocios de precio, beneficio y propiedad.

Por último, es interesante observar que Veblen atacó la noción de la competencia perfecta, que en aquel entonces dominaba a la teoría económica estándar. Reconocía que la mayoría de los hombres de negocios tenían algún control monopolista sobre los precios que fijaban y que utilizaban la publicidad para reforzar sus posiciones de mercado. Este análisis, publicado en 1904, presagió la aparición de la teoría de la competencia monopolística en 1933 (capítulo 17).¹¹

Instinto para la destreza

Veblen creía que el trabajo por lo general no es tedioso, pues de lo contrario la supervivencia de la raza humana estaría en peligro. El mayor triunfo de la humanidad sobre otras especies en la lucha por la supervivencia ha sido una capacidad superior para controlar las fuerzas del entorno. Lo que en realidad importa no es la propensión de las personas al *esfuerzo*, sino al *logro*. Cuando no están acosadas por el exceso de trabajo, las personas no experimentan una aversión al trabajo, sino que más bien un instinto para la destreza, que es conducente al bienestar material de la raza y a su éxito biológico. Las personas inherentemente desean un trabajo y quieren desempeñarlo bien. Aunado al igualmente importante instinto de la paternidad, el instinto para la destreza impulsa a la generación actual a mejorar la vida para la posteridad. En términos básicos, el hombre trata de evitar la codicia y la indolencia, educa y capacita a sus hijos, mejora la tecnología y conserva sus recursos, todo ello debido a su instinto para la destreza y a su deseo por sostener a sus descendientes. Ese instinto está en conflicto con la antipatía convencional hacia el esfuerzo útil, pero es la fuerza dominante, en especial entre la gran masa de artesanos agricultores y expertos en tecnología.

La producción de artesanías en pequeña escala y el comercio gradualmente le han cedido el paso a las empresas capitalistas en gran escala. Antiguamente el mercado era reducido y los negocios estaban administrados con la idea de ganarse la subsistencia. El sistema industrial moderno tiene como sus características dominantes el proceso de las máquinas y la inversión para obtener un beneficio. El crecimiento de los mercados y de las inversiones ha creado nuevas oportunidades para una astuta manipulación. A medida que los capitanes de la industria agrandan sus terrenos, sus intereses divergen cada vez más de los del resto de la comunidad. En vez de interesarse en la producción de bienes, se interesan primordialmente en maximizar los beneficios.

¹⁰ *Ibidem*, pp. 73-74.

¹¹ Una exposición clara de los puntos de vista de Veblen sobre este tema se encuentra en su *Business Enterprise*, pp. 53-55.

El lugar del hombre de negocios en la economía de la naturaleza es “ganar dinero”, no producir bienes. La producción de bienes es un proceso mecánico, incidental a la ganancia de dinero; mientras que la ganancia de dinero es una operación pecuniaria, que se lleva a cabo por medio de negociaciones y venta, no por medio de artefactos mecánicos y poderes [...] El logro más grande en los negocios es el enfoque que lleve a obtener algo a cambio de nada.¹²

Aun cuando los dos objetivos pueden coincidir, la producción de bienes es simplemente un medio para obtener beneficios; y cuando las dos metas están en conflicto, la primera se sacrifica en bien de la última. De ser necesario, se organizan coaliciones de grandes negocios, compañías controladoras y otros tipos de monopolios con el fin de restringir la producción e incrementar los precios. Cuando la ganancia de dinero tiene precedencia por encima de la fabricación de bienes, el instinto de la destreza se bloquea debido a que la producción se llega a calificar en términos de la posibilidad de vender. Los propietarios, ausentes, que tienen el control, obstaculizan la producción de bienes que ocurriría de otra manera. Sus manipulaciones impiden que los precios disminuyan. Envían a los trabajadores y al capital a los sectores más competitivos de la economía, empeorando así la situación allí. Se aprovechan de las perturbaciones en el sistema que pueden obstaculizar la producción. Si la economía es inestable, aumentan las oportunidades para obtener un beneficio. El operador astuto, entonces, gana dinero como un alcista durante la tendencia ascendente en el ciclo de negocios y como un bajista durante la tendencia descendente en el ciclo de negocios. El progreso se ve obstaculizado por los grandes negocios, que se interesan más en la posibilidad de vender bienes que en su beneficio para cubrir las necesidades de la sociedad. Aquellos interesados en los problemas del precio, más que en la producción, incluyen a los empresarios de negocios y sus asistentes, vendedores, contadores, publicistas, etcétera.

El crédito y los ciclos de negocios

Según Veblen, el crédito desempeña un papel especial en los negocios modernos. El hecho de solicitar un préstamo incrementa los beneficios, siempre y cuando el índice de ganancias actual exceda a la tasa de interés. En condiciones competitivas, lo que a una persona de negocios le resulta rentable emprender se convierte en algo obligatorio para todos los competidores. Quienes aprovechan las oportunidades que permite el crédito se encuentran en posición de malvenderles a quienes no se encuentran en esa posición. Por consiguiente, recurrir al crédito se convierte en algo muy difundido y típico. La capacidad de ganancias competitivas de una empresa descansa en el capital inicial más tantos fondos solicitados en préstamo como pueda respaldar ese capital. La utilización competitiva del crédito para ampliar las operaciones de negocios le da a una empresa una ventaja diferencial contra otros competidores, pero la expansión del crédito no tiene un efecto total sobre las ganancias y la producción industrial total. De hecho, los beneficios netos totales de la industria se reducen por la cantidad de interés que se debe pagar a los acreedores fuera del proceso industrial.

¿Por qué la expansión del crédito no tiene ningún efecto sobre las ganancias totales o sobre la producción industrial? ¿No es cierto que los fondos solicitados en préstamo representen una propiedad? ¿Esa propiedad no se convertirá en una utilización productiva llevando al proceso industrial, directa o indirectamente, los aspectos materiales de la riqueza que representan esos fondos? “No”, replicó Veblen. Aun cuando los préstamos

¹² Thorstein Veblen, *The Vested Interests and the Common Man*, Nueva York, Viking, 1946, pp. 91-94. [Publicado originalmente en 1919.]

pueden estar cubiertos por la propiedad retenida por el prestador, la propiedad se puede comprometer de otra manera. Los bienes raíces respaldan los préstamos, aun cuando no se pueden convertir a una utilización industrial. Los préstamos que están respaldados por acciones corporativas y plantas industriales duplican las partidas materiales que ya son parte del proceso industrial.

Por supuesto, Veblen pasaba por alto el hecho de que el crédito bancario permite que las empresas movilicen un suministro de trabajo entre aquellos que están desempleados, que tienen un empleo parcial o que trabajan por cuenta propia (como artesanos y agricultores). El hecho de incrementar la fuerza de trabajo en los grandes establecimientos industriales incrementa la producción total. De la misma manera, el crédito permite la movilización de materia prima y equipo de capital y la expansión de su oferta. Agranda el mercado y, por consiguiente, estimula una mayor producción. Las censuras de Veblen respecto al crédito serían válidas sólo si los suministros de los factores de producción y los productos finales fueran perfectamente fijos y, por consiguiente, no se pudieran expandir con facilidad.

Los puntos de vista de Veblen sobre el crédito lo llevaron directamente a su teoría del ciclo de negocios. La extensión del crédito permite que los empresarios competidores aumenten los precios de los bienes de capital materiales que se utilizan en la industria. A medida que se incrementa su valor en dinero, esos bienes sirven como una garantía para una extensión de crédito adicional. La extensión de préstamos con una garantía, como acciones o propiedad real, tiene una naturaleza acumulativa. El crédito se expande todavía más con la organización de monopolios, debido a que el incremento esperado en los beneficios de los monopolios y el crédito comercial imputado de las nuevas corporaciones también se capitalizan en los precios de las garantías emitidas.

Esta extensión acumulativa del crédito se apoya en una base tambaleante. Tarde o temprano surgirá una discrepancia entre el valor en dinero de la garantía y el valor capitalizado de la propiedad, calculados sobre las ganancias esperadas. En otras palabras, el incremento en las ganancias no avanzará al mismo paso que el incremento del valor nominal del capital (capital más préstamos). Cuando la discrepancia llega a ser obvia, se inicia un periodo de liquidación. Junto con la liquidación, la crisis industrial va acompañada de cancelaciones del crédito, altas tasas de descuento, disminución de precios, ventas forzadas, reducción de la capitalización y producción reducida. Los acreedores se hacen cargo de las propiedades de los negocios y así consolidan todavía más la propiedad y el control en menos manos.

Los trabajadores se benefician durante la prosperidad, no debido a índices de pago más altos, sino debido al empleo total. A medida que aumenta el nivel general de precios, el creciente costo de la vida reduce los índices de salarios reales. Poco a poco los salarios en dinero aumentan en respuesta al incremento en los precios de los bienes y eso ayuda a ponerle fin a la prosperidad, debido a que los márgenes de beneficio se reducen y los valores de capital disminuyen.

Veblen creía que la discrepancia entre capitalización y capacidad de ganancias es crónica siempre y cuando no surjan temporalmente circunstancias ajenas para descartar la tendencia de las cuestiones de negocios. Por consiguiente la depresión crónica, más o menos pronunciada, es normal bajo un régimen desarrollado de la industria de máquinas. Sin embargo, las depresiones se superan temporalmente mediante incrementos especulativos de los precios, nuevos descubrimientos de metales preciosos y la expansión del crédito. La deliberada promoción del monopolio restaura la rentabilidad de los negocios al restringir la producción y aumentar los precios, llevando así a

la capitalización aceptada al mismo nivel de la capacidad de ganancias actual. Si tiene éxito, el monopolio neutralizará la depreciación de los bienes y servicios afectados por el progreso industrial actual.

La disminución de los beneficios y la depresión crónica se remedian mediante un incremento en el consumo derrochador e improductivo de bienes, así como mediante el monopolio. Pero el gasto derrochador privado a una escala adecuada para compensar el excedente de productividad de la industria moderna es casi inaceptable:

La iniciativa privada no puede llevar el derroche de bienes y servicios casi hasta el punto requerido por la situación de negocios. El derroche privado sin duda es grande, pero los principios de negocios, que conducen al ahorro y a una inversión astuta, están demasiado arraigados en los hábitos de los hombres modernos para admitir un retardo efectivo del índice de ahorros. Se puede hacer algo más pertinente y, de hecho, lo están haciendo los gobiernos civilizados, en el sentido de un derroche adecuado. Los armamentos, los edificios públicos, los establecimientos de tribunales y diplomáticos y otras cosas por el estilo, son casi totalmente un derroche en lo que concierne a la pregunta actual. Pero por muy extraordinario que haya sido últimamente ese derroche público, por lo visto es del todo inadecuado para compensar el excedente de productividad de la industria de máquinas, en particular cuando esa productividad está secundada por la gran facilidad con que la moderna organización de negocios permite la acumulación de los ahorros en relativamente pocas manos.¹³

Solución: el soviét de los técnicos

De manera que, según Veblen, hay un conflicto entre la industria, que produce bienes, y los negocios, que producen beneficios; entre fabricar bienes y ganar dinero; entre el instinto de la destreza y las consideraciones pecuniarias; entre la comunidad en general y los propietarios ausentes; entre los compradores, que desean más bienes a precios más bajos, y el monopolista, que ofrece menos bienes a precios más altos; entre la necesidad de un cambio social y el conservadurismo de los patrones de pensamiento y acción de las personas; entre satisfacer las necesidades básicas de las personas, lo que es posible, y la satisfacción del deseo de un consumo conspicuo, que debe dejar la demanda de bienes insatisfecha mientras todos tratan de exceder a otros en el consumo derrochador.

¿Cuál es la solución para las dificultades planteadas por las modernas empresas de negocios en gran escala? Veblen criticaba y a la vez simpatizaba con el socialismo, pero definitivamente no era un socialista. Atacaba la teoría del valor del trabajo de Marx por ser tautológica en el mejor de los casos y, en el peor, una mistificación humorística no comprobada. Negaba la aseveración socialista de que los ricos se vuelven más ricos y los pobres más pobres. El sistema existente, decía, no ha hecho más pobres a los trabajadores si se mide en forma absoluta; pero sí tiende a hacerlos relativamente más pobres en términos de la importancia económica comparativa. La sociedad moderna intensifica la emulación y los celos, lo que conduce a la intranquilidad y contribuye al socialismo. Con la abolición de la propiedad privada, la naturaleza humana podría encontrar actividades más nobles y socialmente más útiles que emularse unos a otros.

Veblen creía que los ingenieros, los técnicos de la sociedad, con el tiempo podrían guiar la revolución social y operar la industria para el bien común. Son los que deben objetar la propiedad, las finanzas, el sabotaje, el crédito y el ingreso no ganado, debido a que todo eso interfiere con la eficiencia tecnológica y el progreso. Los ingenieros

¹³ Veblen, *Business Enterprise*, op. cit., pp. 255-257.

son los mejores representantes de la comunidad en general, debido a que el capital y el trabajo, la negociación por los precios, se han convertido en un interés establecido relajado, que busca su propio beneficio en detrimento de la sociedad. El resultado han sido concesiones sistemáticas y un compromiso entre ellas. Los dos lados juegan un juego de azar y habilidad, en donde el sistema industrial se convierte en una víctima de la interferencia de ambos lados. Sin embargo, el bienestar material de la comunidad en general y, de manera más específica, de los trabajadores, depende del funcionamiento fluido del sistema industrial sin interferencias. Eso es lo que pueden lograr los ingenieros. A diferencia de los propietarios y los trabajadores, no están motivados por el propio interés. Debido a que los técnicos son más homogéneos y más unificados que los trabajadores, son los líderes naturales, los oficiales de la línea, las personas con el espíritu de un desempeño tangible y el instinto de destreza más altamente desarrollado. Veblen aseveraba que un soviet de técnicos podía resolver los problemas de la nación, pero que las posibilidades de que eso sucediera eran remotas. En el presente los hombres técnicos son dóciles e inofensivos, por lo general están bien alimentados y plácidamente satisfechos con el “balde de cena completa” que les permiten los intereses establecidos.

Veblen no basaba sus esperanzas en la reforma, el mejoramiento de las condiciones bajo el capitalismo; de hecho, esperaba ver al capitalismo reemplazado totalmente. La idea de que los ingenieros organizarían la revolución social tal vez era un pensamiento fugaz para él. Hacia el fin de su vida, veía favorablemente el experimento en la Unión Soviética, con su intenso énfasis en la planeación central. Puesto que falleció en 1929, Veblen no se enteró de la brutalidad del estalinismo que se desarrollaría a mediados de la década de los años 1930. Sin embargo, básicamente siguió siendo un pesimista, con un punto de vista indistinto de la naturaleza humana y de las perspectivas futuras de la humanidad.

WESLEY CLAIR MITCHELL

Wesley Clair Mitchell (1874-1948) fue el alumno más brillante de Veblen. Éste era el gran iconoclasta que atacaba con un júbilo salvaje lo que él consideraba que eran los absurdos de la teoría ortodoxa que defendía al *status quo*, y le dio al institucionalismo una filosofía y una teoría. Mitchell fue el gran investigador cuyo trabajo más notable se centró en el análisis de las fluctuaciones de los negocios; le dio al institucionalismo su tendencia empírica. Era demasiado moderado y discreto para atacar las raíces del neoclasicismo con la ferocidad de Veblen, pero sí criticaba sus abstracciones y su metodología irrealistas. Creía que Veblen había progresado más allá de los economistas contemporáneos, debido a su punto de vista más adecuado a la naturaleza humana y a su comprensión más amplia de los procesos culturales. Sin embargo, Veblen confiaba demasiado en especulaciones que no se verificaban empíricamente. Mitchell creía que sus estudios estadísticos proporcionarían unos cimientos más firmes para el trabajo pionero de Veblen.

Mitchell, quien nació en Rushville, Illinois, obtuvo su doctorado en la Universidad de Chicago en 1899. Ocupó un puesto en la oficina de censos en Washington, D. C., después de nuevo impartió clases y se dedicó a la investigación en la Universidad de Chicago, así como en la Universidad de California, en la Columbia University y en la New School for Social Research.

Importancia de la investigación empírica

La economía, decía Mitchell, es una ciencia de la conducta humana. Argumentaba que el futuro de la disciplina está en avanzar hacia más investigación y menos especulaciones.

“En el futuro, la economía se desarrollará en una forma más fructífera del lado cuantitativo. Los economistas actuales tienen las mejores probabilidades de mejorar con base en el trabajo de sus predecesores si confían cada vez más en los registros estadísticos más exactos de las observaciones.”¹⁴

El National Bureau of Economic Research que Mitchell fundó en 1920 y dirigió durante más de veinte años, tal vez es el monumento más grande a su método. Bajo la supervisión de Mitchell inició uno de los primeros estudios más completos de la cantidad y la distribución del ingreso nacional. A lo largo de los años publicó una gran cantidad de análisis estadísticos. Hoy en día, su lista de asociados de investigación universitarios se parece a un “quién es quién” en la investigación económica en Estados Unidos. Irónicamente, la mayoría de esos investigadores son economistas altamente ortodoxos.

Estudio de Mitchell de los ciclos de negocios

La mayor contribución de Mitchell fue en el estudio de las fluctuaciones de los negocios. Es importante comprender que su trabajo más relevante sobre el tema se publicó por primera vez más de dos décadas antes de la Gran Depresión y de la *Teoría general* de Keynes. Mitchell llamaba a su teoría de los ciclos de negocios una “hipótesis practicable” debido a que era tentativa y sujeta a una revisión en vista de una evidencia adicional. En sus manos, la teoría del ciclo de negocios se acercaba más a una explicación comprobada de la experiencia, en vez de a un ejercicio en lógica. Conforme Mitchell buscaba en forma más intensiva los hechos para analizar las fluctuaciones, su explicación más se ampliaba hacia una teoría de la forma en la cual funciona el sistema económico. En vez de buscar una sola causa decisiva del ciclo, como lo habían hecho los economistas anteriores, él exploraba las condiciones que colectivamente producen los movimientos cíclicos del sistema de negocios. Si sus ideas son comunes en la actualidad, es porque han tenido una gran aceptación.

El trabajo empírico de Mitchell sobre el ciclo de negocios lo llevó a cuatro conclusiones importantes, que se articulan como sigue:

- *Las fluctuaciones de negocios se originan en una economía de dinero.* Mitchell prefería considerar a las crisis y a las depresiones no como una enfermedad del capitalismo, sino más bien como un problema que surge en una sociedad en donde las actividades económicas se llevan a cabo sobre todo haciendo dinero y gastándolo. Ésa es una característica del capitalismo, por supuesto; pero el capitalismo también tiene otras características, como la forma en la cual se poseen los medios de producción. Declaraba: “No es sino hasta que las utilizaciones del dinero han llegado a una etapa avanzada en un país cuando sus vicisitudes económicas asumen el carácter de los ciclos de negocios.”
- *Los ciclos de negocios están ampliamente difundidos en toda la economía.* Eso sucede debido a que las empresas son interdependientes. Las empresas de negocios están unidas unas a otras por lazos industriales, comerciales y financieros, de manera que ninguna prospera o se deteriora sin afectar a las demás. El crecimiento del crédito ha intensificado la interdependencia financiera. La difusión de la organización de negocios corporativa, con todas sus relaciones entrelazadas, organiza a muchas empresas nominalmente independientes en comunidades de interés. Los vínculos también son canales a través de los cuales la aceleración o la reducción de la actividad en una parte de la economía se pueden difundir a otras partes.

¹⁴ Wesley C. Mitchell, *Types of Economic Theory from Mercantilism to Institutionalism*, editor Joseph Dorfman, dos tomos, Nueva York, Augustus M. Kelly, 1967, tomo 2, pp. 749-761.

- *Las fluctuaciones de negocios dependen de los beneficios esperados.* Las perspectivas de beneficios, decía Mitchell, son el indicio de las fluctuaciones de negocios. Una empresa de negocios puede servir a la comunidad si fabrica bienes sólo si obtiene un beneficio a largo plazo. La subordinación de los servicios a la ganancia de dinero no se basa en los motivos mercenarios de los hombres de negocios, sino que es un resultado necesario de una economía de dinero. Una persona de negocios con un espíritu público que hace caso omiso de los beneficios quedará fuera del negocio. Sólo el gobierno y las organizaciones filantrópicas pueden proporcionar servicios sin obtener un beneficio.

Los beneficios esperados son más significativos que los beneficios o las pérdidas pasadas, debido a que los negocios ven más hacia el futuro que al pasado. La perspectiva de los futuros beneficios desempeña un papel decisivo en la determinación de la dirección de la expansión del negocio. La inversión llega a su punto más alto en la etapa del ciclo en donde los beneficios anticipados son más atractivos. Por consiguiente, un recuento de las fluctuaciones económicas en una economía de negocios debe abordar sobre todo los aspectos pecuniarios de la actividad económica.

- *La economía misma genera sistemáticamente las fluctuaciones.* Los ciclos de negocios no son alteraciones menores o accidentales del equilibrio, sino más bien una parte inherente al funcionamiento de la economía misma. El enfoque evolucionista y dinámico impregna todo el trabajo de Mitchell. De manera que, a medida que cada fase del ciclo evoluciona hacia su sucesora, la economía misma experimenta cambios acumulativos. Por consiguiente, creía Mitchell, los economistas de cada generación quizá deberán remodelar la teoría de los ciclos de negocios que aprendieron cuando eran jóvenes. Según Mitchell, los ciclos surgen de fuerzas dentro de la economía y cada fase del ciclo genera la siguiente:

Por ejemplo, un incipiente renacimiento de la actividad se desarrolla hasta convertirse en una máxima prosperidad, la prosperidad gradualmente engendra una crisis, la crisis se combina con la depresión, la depresión se vuelve más profunda durante algún tiempo, pero al final engendra un nuevo renacimiento de la actividad, que es el inicio de otro ciclo. Por consiguiente, una teoría del ciclo de negocios debe ser un análisis descriptivo de los cambios acumulativos mediante los cuales una serie de condiciones de negocios se transforma en otra serie.¹⁵

Mitchell eligió como su punto de partida la etapa en el ciclo en donde la actividad se empieza a apresurar después de un periodo de depresión. Una vez iniciado, el renacimiento de la actividad se difunde con rapidez por toda la economía o gran parte de ella, a través de empresas interconectadas. El incremento en los salarios y los beneficios más altos estimulan tanto el consumo como la demanda de inversiones. Los minoristas y los mayoristas reabastecen los inventarios que se agotaron durante los periodos inactivos. Se inicia y difunde un brote de optimismo, que produce las condiciones que tanto lo justifican como lo intensifican. En la última etapa de un renacimiento, los precios comienzan a aumentar. Las anticipaciones de futuros incrementos de precios estimulan los pedidos de bienes. El crédito se amplía a medida que mejoran las condiciones. Aumentan las nuevas inversiones en bienes de capital.

¹⁵ Wesley C. Mitchell, *Business Cycles and Their Causes*, Berkeley, University of California Press, 1941, p. ix. [Publicado originalmente en 1913.]

De manera que ése es el movimiento acumulativo ascendente del renacimiento. ¿Pero por qué culmina en una crisis? ¿Por qué la prosperidad engendra la depresión?

Entre las tensiones que se acumulan dentro del sistema durante la prosperidad están los costos de hacer negocios. Los costos generales empiezan a aumentar a medida que las nuevas plantas incurren en costos altos cuando tratan de establecerse y aumentan los costos penosos, como renta e interés. Durante la prosperidad se utilizan plantas y máquinas menos eficaces, una administración menos capaz y trabajadores menos eficientes; así aumentan los precios de materiales, trabajo, etcétera. Al sumarse al suministro de bienes enviados al mercado, las empresas marginales hacen que resulte más difícil aumentar los precios de venta para compensar los costos crecientes. Los costos del trabajo aumentan no sólo debido a que se emplea a trabajadores menos capaces, sino también a que los salarios comienzan a alcanzar a los precios en aumento. Durante la prosperidad la creciente demanda de bienes incrementa la necesidad de trabajar horas extra, que son más costosas y menos productivas que el trabajo normal. La disciplina laboral y la productividad disminuyen debido a que los trabajadores tienen menos miedo de perder su trabajo que en las malas épocas. El desperdicio en la producción se incrementa a medida que los empresarios se vuelven descuidados o demasiado optimistas y están muy ocupados.

Los crecientes costos de producción invaden los beneficios, en especial debido a que los precios de los bienes terminados no se pueden aumentar con facilidad en las últimas etapas de la prosperidad. La expansión de la capacidad productiva, que promovió el crecimiento de la prosperidad durante el periodo anterior, se suma al suministro de bienes y servicios e incrementa la dificultad de aumentar los precios de venta. Por último, los compradores se resisten al incremento en los precios porque no pueden o no quieren seguir pagando más por los bienes. Ciertos precios no aumentan en la misma proporción que los costos, debido a las regulaciones públicas, los contratos y la costumbre. Una disminución real o incluso esperada en los beneficios en unas cuantas industrias importantes basta para crear dificultades financieras en todas las industrias.

Mientras más dura la prosperidad, más severas se vuelven esas tensiones e inevitablemente conducen a una crisis y una depresión. El efecto de pirámide del crédito termina cuando los acreedores se muestran aprensivos. En el punto de la crisis, se pide a los deudores que reduzcan sus deudas o que las paguen en su totalidad. Ocurre una vasta liquidación y se reducen los precios, mientras que los bienes se envían al mercado en desesperados intentos por evitar la quiebra. La expectativa de que los precios sigan disminuyendo reduce todavía más la demanda de bienes y eso hace que las expectativas se conviertan en una realidad. Debido a que ciertos costos se mantienen fijos en el lado descendente, lo mismo que con los movimientos ascendentes de precios, la disminución en los precios reduce todavía más los márgenes de beneficio. El desaliento se difunde, disminuye el gasto en inversiones, los inventarios se reducen, aumenta el desempleo, bajan el ingreso y los gastos del consumidor y la economía se hunde en una depresión.

Si transcurre un tiempo suficiente, una depresión genera en sí misma las fuerzas que producen la prosperidad. Al final los salarios, el interés, la renta y otros costos persistentes disminuyen hasta el punto en que están conformes en línea con los precios de los bienes. Los costos del trabajo también disminuyen debido a que se eliminan las horas extra, se despiden a los trabajadores ineficientes y los trabajadores empleados se sienten impulsados a hacer mayores esfuerzos por temor al desempleo. A medida que continúa la depresión, los bienes de capital se desgastan y se vuelven obsoletos. Una vez que han disminuido los precios de los nuevos bienes de capital, la lucha competitiva induce a hacer inversiones en nuevas máquinas más eficientes y de costo más bajo, que se puedan financiar a tasas de

interés más blandas durante la depresión. De ser posible, los consumidores al final deben reemplazar los bienes duraderos y semiduraderos que se han desgastado. La población sigue en aumento, y así incrementa la demanda de toda clase de bienes de consumo. Los inventarios, que se han reducido al mínimo durante la depresión, se deben reabastecer a medida que el negocio se expande. Se difunde el optimismo y la economía se encuentra una vez más en movimiento ascendente acumulativo.

Planeación social

La frecuente recurrencia de las crisis económicas y la depresión, dijo Mitchell en 1935, es una evidencia de que el funcionamiento automático del sistema de negocios es defectuoso. Las dificultades se incrementan debido a los mercados más vastos, al crecimiento de combinaciones, a la creciente importancia de los bienes semiduraderos que las personas pueden dejar de comprar cuando los tiempos son malos, al movimiento de los agricultores hacia las ciudades y a que éstos son cada vez más dependientes de los mercados, en vez de ser autosuficientes como lo eran antes. La planeación de los negocios no ha sido capaz de contrarrestar el crecimiento de los factores que hacen que los ciclos de negocios sean graves.

De manera que la tarea es promover una cuidadosa planeación social o una planeación nacional para superar las peores características de las fluctuaciones de negocios, al mismo tiempo que se preservan la libertad económica y la creciente seguridad. La confianza de Mitchell en la planeación nacional para mejorar la condición humana se sustentaba en parte en su psicología pragmática. Defendía la planeación social, no negando que fuera estadounidense. La historia estadounidense, decía, ha sido una historia de planeación, a veces con éxito y a veces no. La Constitución de Estados Unidos incluye un plan para gobernar un país. Hamilton tenía un plan para la recuperación económica y de 1917 a 1918 se planeó una movilización económica para ganar la guerra. La mayor dificultad en la planeación social ha sido convenir en lo que se desea lograr. De hecho, el desacuerdo respecto de las metas crea el obstáculo fundamental para la planeación en una comunidad democrática, debido a que la unanimidad de las metas sociales sólo se logra en raras ocasiones.

Una segunda dificultad en la planeación se deriva de la interdependencia de los procesos sociales. La planeación gradual, detalle por detalle, a menudo produce resultados no planeados e indeseados, como lo ilustra el establecimiento de la Prohibición, que alentó el contrabando de licor y la aparición de poderosos sindicatos que quebrantaban la ley. Una planeación social prudente debe considerar los efectos tanto directos como indirectos de la acción social. Pero ciertos resultados no se pueden lograr mediante una acción individual. De manera que, decía Mitchell, la planeación social es inevitable. La pregunta es, ¿será fragmentada y errónea, o sistemática y técnicamente perfecta?

JOHN KENNETH GALBRAITH

John Kenneth Galbraith (1908-2006) nació en Canadá y estudió en las universidades de Toronto y California. Su experiencia incluía el cargo de principal economista de la American Farm Bureau Federation, puestos importantes en el gobierno de Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial, membresía en el consejo de editores de la revista *Fortune*, embajador en la India durante la administración de Kennedy, profesor de economía en la Universidad de Harvard y presidente del consejo de Americans for Democratic Action. Galbraith también es novelista y un experto en el arte del Lejano Oriente.

Tomados como un todo, los principales escritos de Galbraith constituyen tanto un ataque al pensamiento económico neoclásico, como un análisis del capitalismo

moderno. Casi todas las características de la escuela institucionalista aplican a sus muchas obras.

La sabiduría convencional

Galbraith es un crítico de la “sabiduría convencional” neoclásica: un conjunto de ideas que son familiares para todos, ampliamente aceptadas, pero que ya no son pertinentes. Su enfoque evolucionista explora las condiciones cambiantes y examina la necesidad de modificar las ideas para que se ajusten a nuevas situaciones. En una declaración similar a la que hizo Veblen, Galbraith dijo: “Las ideas son inherentemente conservadoras. No ceden al ataque de otras ideas, sino a los masivos ataques de las circunstancias con las que no pueden luchar.” Se apresura a señalar que su ataque es contra la sabiduría convencional, no contra aquellos que *originalmente* expusieron las ideas:

El lector descubrirá muy pronto que tengo en poco ciertas ideas centrales de la economía. Pero sí tengo muy buen concepto de los hombres que originaron esas ideas. Las desventajas de la economía no son un error original, sino una obsolescencia no corregida. La obsolescencia ha ocurrido porque lo que es conveniente se ha convertido en sacrosanto.¹⁶

¿Y cómo es que esas ideas neoclásicas obsoletas han podido sobrevivir? Galbraith responde:

El sistema neoclásico le debe mucho a la tradición, no es improbable como la descripción de una sociedad que antaño existió.

Además, es la doctrina disponible. Los estudiantes llegan; se les debe enseñar algo; existe el modelo neoclásico. Tiene otro punto fuerte más. Se presta a un interminable refinamiento teórico. Con la creciente complejidad hay una impresión de una creciente precisión y exactitud. Y con la perplejidad resuelta hay una impresión de incompreensión.¹⁷

En la teoría general de Galbraith del capitalismo moderno, aparecen varias teorías específicas que son un desafío a la economía ortodoxa. Dos teorías de importancia particular son su noción del “efecto de dependencia” y su teoría de la conducta de la empresa.

El efecto de dependencia

Según Galbraith, el capitalismo moderno está dominado por las grandes empresas y se caracteriza por una abundancia de necesidades artificiales que son el producto de la planeación corporativa y de la publicidad masiva:

A medida que una sociedad se vuelve cada vez más opulenta, las necesidades se crean cada vez más mediante los procesos con los cuales se satisfacen. De manera que las necesidades llegan a depender de la producción. En términos técnicos, ya no se puede suponer que el bienestar es mayor en un nivel completo de producción más alto, que en uno más bajo. Puede ser lo mismo. El nivel de producción más alto simplemente tiene un nivel más alto de creación de necesidades, que requiere un nivel más alto de satisfacción de las mismas. Habrá frecuentes ocasiones para referirnos a la forma en la cual las necesidades dependen del proceso mediante el cual se satisfacen. Será conveniente llamarlo el *efecto de dependencia*.¹⁸

Los consumidores no son los soberanos en el sistema industrial moderno, sino más bien las gigantescas empresas que producen y venden bienes y servicios. En la “secuencia

¹⁶ John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society*, Boston, MA, Houghton Mifflin, 1958, p. 4.

¹⁷ John Kenneth Galbraith, *Economics and the Public Purpose*, Boston, MA, Houghton Mifflin, 1973, p. 27.

¹⁸ Galbraith, *The Affluent Society*, op. cit., p. 158.

revisada” de Galbraith, los productores deciden qué se va a producir y después modelan los gustos de los consumidores de manera que compren esos productos. Los economistas ortodoxos afirman que la iniciativa está en manos del consumidor, que compra bienes y servicios en el mercado en respuesta a sus necesidades o exigencias personales. Las teorías neoclásicas de la elección del consumidor toman las necesidades como algo dado. Decir que los consumidores maximizan su beneficio, dice Galbraith, exige la pregunta importante de cómo, en primer lugar, los consumidores formulan esas necesidades. Y si las necesidades se deben crear por medio de la publicidad, ¿qué tan urgentes pueden ser? Además, la teoría neoclásica de la demanda del consumidor, con su énfasis en la soberanía del consumidor, implica que el mercado dicta la composición óptima de la producción y la asignación de los recursos. Este punto de vista, dice Galbraith, tiene muy poco sentido: “No podemos defender a la producción como algo que satisface las necesidades, si esa producción crea las necesidades.”

La teoría de Galbraith de la demanda del consumidor tiene una implicación política importante: habría una asignación insuficiente de recursos a los bienes públicos. Galbraith llama a esta circunstancia un “desequilibrio social”. La creación de necesidades artificiales por medio de la publicidad y la propensión a la emulación cambian los recursos hacia los bienes privados y los alejan de los bienes públicos, que tienen un valor inherente mayor. Se considera que los automóviles nuevos son más importantes que las nuevas carreteras; que las aspiradoras domésticas son más deseables que las barredoras de calles. El alcohol, los libros de tiras cómicas y los enjuagues bucales adquieren una mayor importancia total que las escuelas, los tribunales y las piscinas municipales. Una forma de remediar este desequilibrio, dice Galbraith, sería imponer impuestos de ventas sobre los bienes y servicios del consumidor, utilizando ese ingreso para mejorar la disponibilidad de bienes y servicios del sector público.

La teoría de la empresa de Galbraith

La teoría neoclásica de la empresa concluye que la conducta y el desempeño corporativos son más comprensibles si las empresas tratan de maximizar los beneficios. Según Galbraith, esto puede ser cierto en el *sector del mercado*, donde los propietarios de pequeñas empresas las administran activamente, pero no describe al *sector de planeación* mucho más importante, las alrededor de 2 000 empresas más grandes que generan más de la mitad de la producción de la sociedad. En el sector de planeación, la planeación y el control están divorciados. Los propietarios de las empresas gigantes son los millones de tenedores de acciones comunes, que no tienen ningún control real sobre la operación de la corporación. En vez de eso, el control lo ejerce la tecnoestructura, una élite profesional que se compone de ejecutivos, gerentes, ingenieros, científicos, encargados de la planeación del producto, investigadores de mercados, personal de marketing, etcétera. El descontento de los accionistas porque no les agrada el desempeño de una empresa particular no tiene la opción de despedir a la gerencia. El recurso usual es vender las acciones de la empresa y comprar acciones de otra empresa. Es ingenuo, dice Galbraith, suponer que la tecnoestructura tiene un incentivo para maximizar el rendimiento de los millones de accionistas anónimos. La tecnoestructura aspira a propósitos mucho más complejos, que se categorizan como proteccionistas y afirmativos.

El *propósito proteccionista* dominante de la empresa es la supervivencia, que se traduce en la necesidad de ganar un beneficio suficiente para mantener a la mayoría de los accionistas relativamente felices y proporcionar un beneficio retenido suficiente para la inversión y el crecimiento. Una forma de poder asegurar ese beneficio algo menos

que al máximo es llevando el precio del producto fuera de la competencia. Esa acción asume la forma de una fijación de precios directa o de entendimientos de precio informales dentro de una industria. El propósito de la fijación de precios *no* es restringir la producción y maximizar los beneficios conjuntos como lo implica el modelo neoclásico. Más bien, el propósito es asegurar que las empresas rivales ganen un nivel de beneficio satisfactorio, permitiendo así que también ellas cumplan con sus metas proteccionistas y aspiren a sus propósitos afirmativos.

El principal *propósito afirmativo* de la empresa es el crecimiento corporativo. El crecimiento de la producción, las ventas y los ingresos genera una mayor seguridad en el empleo y recompensas financieras para los miembros de la tecnoestructura. En la teoría ortodoxa de la empresa, los oligopolistas restringen su producción con el fin de incrementar sus precios y mejorar sus beneficios: “Ningún punto tiene mayor aceptación en el modelo neoclásico: el precio de monopolio es alto y la producción más reducida de lo que es socialmente ideal. El público es la víctima. Debido a esa explotación, el oligopolio es malo.”¹⁹ En la teoría de Galbraith los oligopolistas fijan los precios en niveles *bajos*, los que logran un beneficio mínimo y permiten la expansión de la producción total y de las ventas. Los considerables desembolsos publicitarios, las campañas para ganar participación de mercado, las fusiones no rentables entre empresas competitivas y no competitivas, etcétera, tienen perfecto sentido cuando la meta es el crecimiento. Según Galbraith, “El modelo neoclásico describe un mal que no existe [precios oligopolistas altos y producción restringida], porque supone un propósito que no es el que se busca [la maximización de los beneficios]”.²⁰

La teoría de la empresa de Galbraith tiene varias implicaciones políticas interesantes. Por ejemplo, se deben abandonar los esfuerzos tradicionales antimonopolio: “Todavía no ha sucedido nada que detenga el desarrollo y el poder floreciente de la tecnoestructura.” Las empresas grandes han crecido debido al imperativo tecnológico. Su tamaño se debe a economías de escala, a grandes presupuestos de investigación y desarrollo y a la capacidad para incorporar la nueva tecnología. Ha sido y seguirá siendo inútil tratar de detener esas fuerzas por medio de políticas públicas. Dice Galbraith:

De manera que el remedio [antimonopolio] que surge del modelo neoclásico es inofensivo. No plantea ninguna amenaza para el poder o la autonomía de la tecnoestructura o su interés afirmativo en el crecimiento. Y debido a que se cree que el remedio es amplio, puesto que se considera a la competencia como el remedio para todos los males industriales, dirige todas las quejas hacia un canal esencialmente inofensivo. Lo que podría ser una peligrosa agitación para exigir una acción reguladora efectiva, la propiedad pública o el socialismo, sale de allí sin ningún riesgo como una demanda de que se hagan cumplir las leyes antimonopolio [...] Lo mejor de todo desde el punto de vista de la tecnoestructura sería la inmunidad contra todos los ataques. Pero lo siguiente mejor, y es algo muy bueno, es un sistema de ideas que desvíe todos los ataques hacia canales que son ineficaces y sin ningún riesgo.²¹

¿De manera que la sociedad simplemente debe buscar una política de *laissez-faire*, contando con que esas fuerzas económicas produzcan el bien social? Galbraith respondió con un resonante “No”. En el prefacio de su *Economics and the Public Purpose* declaró: “En ninguna conclusión es más claro este libro: si se dejan solas, las fuerzas económicas no funcionan para lo mejor, excepto tal vez para los poderosos.”

¹⁹ Galbraith, *Economics and the Public Purpose*, op. cit., p. 119.

²⁰ *Ibidem*, p. 120

²¹ *Ibid.*, p. 121.

Aun cuando la explotación de los consumidores no es un problema del capitalismo moderno, *hay* otros problemas graves que se originan del ejercicio del poder por el sistema de planeación. El público, a través del gobierno, le debe arrebatarse a la tecnocracia el control del sector de planeación de la economía, asegurándose de que sirva al propósito público. Ese control debe asumir varias formas. Por ejemplo, una agencia pública permanente de precios y salarios debe controlar los precios de las empresas más grandes en la economía y se debe asegurar de que las ganancias salariales en los principales contratos de negociaciones colectivas no excedan al crecimiento de la productividad nacional. Es necesario establecer una autoridad pública de planeación para que se una con las principales corporaciones y con los sindicatos para planear y coordinar la actividad económica. La autoridad de planeación también deberá coordinar los planes económicos con otras naciones industriales. Junto con esas reformas, Galbraith ha requerido que el gobierno haga una redistribución del ingreso por medio del control público de los salarios ejecutivos, de impuestos progresivos, de un incremento en el salario mínimo y de un plan negativo de impuestos sobre el ingreso. Se debe alentar a las empresas en el sector del mercado para que se fusionen, de manera que puedan competir de una manera más efectiva con las empresas en el sector de planeación. Lo mismo que Veblen y Mitchell antes que él, Galbraith ve la necesidad de ampliar de forma considerable el papel del gobierno en la economía moderna.

Críticas a los puntos de vista de Galbraith

El ataque de Galbraith a la economía convencional ha producido muchas réplicas. Un ejemplo de ello son los críticos que han señalado, en el extremo, que parece negar que el consumidor tenga un libre albedrío y que el comprador sea capaz de determinar sus propios intereses y de actuar conforme a ellos. Los economistas ortodoxos rechazan este punto de vista y su implicación de que alguna entidad indefinida distinta a los mismos consumidores podría determinar lo que sirve mejor al verdadero interés del consumidor. Otro ejemplo, los críticos han declarado que una empresa que no maximiza sus beneficios a largo plazo corre el peligro de convertirse en el blanco de una adquisición corporativa. El precio de las acciones comunes de la empresa meta, que refleja el flujo descontado de sus futuras ganancias anticipadas, será más bajo de lo que podría ser para el maximizador que no busca un beneficio. Al ofrecerle a los accionistas un precio por sus acciones superior al precio de mercado actual, la empresa adquirente le quita el control a la empresa meta, reemplaza a la gerencia, incrementa los beneficios y logra una ganancia de capital sobre sus tenencias originales.

En conclusión, se podría decir que las andanadas de Galbraith dirigidas a la ortodoxia económica, lo mismo que las de Veblen antes que él, han obligado a los neoclásicos a interrumpir momentáneamente su marcha para que reconozcan a la oposición y que incluso se unan a ella. Galbraith produjo muchos contraataques. El hecho mismo de que no lo pudieran ignorar con facilidad es un testimonio de sus poderes de intelecto, ingenio y de su talento como escritor. Sin embargo, la economía ortodoxa ha experimentado pocas bajas y todavía menos desertores; dicho en forma contundente, sigue adelante. Para que el institucionalismo pueda resurgir como una fuerza importante en el pensamiento económico, se debe ganar las mentes de una futura generación de economistas. Su mejor esperanza de lograrlo es desarrollar una serie unificada de teorías fácilmente comprensibles y sencillas de enseñar, que resistan un cuidadoso escrutinio intelectual y estadístico. Hasta la fecha, dicen sus detractores, no lo ha logrado.

19-2 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Douglass North y el nuevo institucionalismo

El institucionalismo tradicional asociado con Veblen, Mitchell y Galbraith por lo general critica a la economía tradicional y apoya la intervención del gobierno. En contraste, el *nuevo institucionalismo* tiende a ser teórico, orientado al mercado y en contra del intervencionismo.

Hay varias tendencias identificables de este nuevo pensamiento y cada una hace hincapié en la importancia de las instituciones para comprender la conducta y los resultados económicos (o políticos). Una tendencia es el trabajo de Harold Demsetz (1930-) sobre el papel de los derechos de propiedad para promover la eficiencia económica. Una segunda tendencia es el análisis de Richard Posner (1939-) de la relación entre la ley y la economía. Una tercera es el enfoque de Ronald Coase (1910-) y Oliver E. Williamson (1932-) sobre los costos de operación para explicar la organización y la conducta de las empresas. Una cuarta es el trabajo de James Buchanan (1919-) y de Gordon Tullock (1922-) sobre la teoría de la elección pública, que incluye los análisis de la búsqueda de rentas, de los grupos de interés, de las reglas de votación y de la economía constitucional.*

Sin embargo, la rama más extensa del nuevo institucionalismo es la asociada con Douglass North (1920-), un historiador y economista estadounidense que ganó el Premio Nobel en 1993 por sus trabajos. North critica a la economía neoclásica por no reconocer la importancia de las restricciones institucionales en la toma de decisiones económicas y por su incapacidad para explicar la permanencia de diversas instituciones económicas en todo el mundo. Sin embargo, a diferencia de los institucionalistas tradicionales como Veblen, North adopta el enfoque de la “elección teórica” de los neoclásicos, que hace hincapié en la racional toma de decisiones económicas.

La elección del enfoque teórico es esencial debido a que es posible desarrollar una serie de hipótesis lógicamente consistentes y que potencialmente se puedan comprobar con base en una teoría de la conducta humana. La fuerza de la teoría microeconómica es que está construida sobre suposiciones acerca de la conducta individual. Las instituciones son una creación de los seres humanos. Evolucionan y las alteran los seres humanos; de allí que nuestra teoría debe empezar con el individuo. Al mismo tiempo, las restricciones que le imponen las instituciones a las elecciones individuales son dominantes.[†]

Las instituciones existen debido a que minimizan los costos de la interacción humana: son formales (constituciones y leyes) o informales (códigos de conducta tradicionales); creadas específicamente (por ejemplo, el sistema monetario de Estados Unidos), o simplemente evolucionan a lo largo del tiempo (por ejemplo, la tradición de dar propinas). Las instituciones son las *reglas* formales e informales que gobiernan la conducta económica y política. En contraste, los jugadores son los individuos y organizaciones que explotan las oportunidades proporcionadas dentro de una estructura institucional particular.

La forma que asumen las instituciones se debe en gran parte al poder de negociación de los individuos y los grupos que las representan. Pero una vez que las instituciones están establecidas, las conductas y los resultados de las elecciones individuales refuerzan su continua presencia. Por ejemplo, la propiedad de acciones para los trabajadores por medio de planes de

19-2 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO (CONTINUACIÓN)

pensión refuerza el apoyo hacia las instituciones capitalistas. Como resultado de ese refuerzo, las instituciones de una nación *dependen de una trayectoria*: la trayectoria institucional que primero se elige (o se impone) determina la trayectoria que se seguirá. Las instituciones evolucionan de forma gradual debido a que los “jugadores” en ocasiones tienen éxito para lograr que se cambien las “reglas” a su favor. Sólo cuando es obvio que una trayectoria institucional particular es un callejón sin salida para lograr los objetivos deseados, o cuando los objetivos deseados mismos cambian, las sociedades alteran radicalmente sus instituciones.

De manera que las restricciones institucionales varían tanto a lo largo del tiempo como de un país a otro. Las instituciones proporcionan las estructuras de incentivos para varios tipos de actividad política y económica. Las naciones ricas lo son esencialmente debido a que sus restricciones institucionales definen una serie de retribuciones para la actividad política y económica que fomentan la educación y la adquisición de capacidades, la expansión del capital, la nueva tecnología y, por consiguiente, el crecimiento económico. Las naciones pobres lo son porque sus instituciones definen una serie de recompensas para la actividad política y económica que desalientan la creación de la riqueza. Los derechos de propiedad están mal definidos y mal impuestos, las mentes más brillantes ingresan al gobierno o emigran, las costumbres sociales y religiosas limitan el trabajo y menosprecian la ganancia material y hay un mayor énfasis en la redistribución de la riqueza que en la creación de la riqueza.

El genio de North ha sido unir al análisis neoclásico tradicional con el análisis de las instituciones. Al hacerlo, explica la forma en la cual las instituciones afectan a las elecciones económicas y cómo las elecciones económicas alteran de forma gradual a las instituciones.

* Malcolm Rutherford, *Institutions in Economics: The Old and the New Institutionalism*, Nueva York, Cambridge University Press, 1994, pp. 2-3. Coase fue abordado en “El pasado como un prólogo” 15-2 y se hablará de Buchanan y Tullock en el capítulo 20.

† Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Nueva York, Cambridge University Press, 1990, p. 5.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y exponga brevemente la importancia de cada uno de los siguientes conceptos y autores para la historia del pensamiento económico: institucionalismo, la Association of Evolutionary Economics, Veblen, *Teoría de la clase ociosa*, consumo conspicuo, instinto de destreza, soviet de los técnicos, Mitchell, National Bureau of Economic Research, Galbraith, efecto de dependencia, mercado frente a sector de planeación, tecnoestructura y propósitos proteccionistas frente a propósitos afirmativos de la empresa.
2. Compare y contraste las características de la escuela histórica alemana mencionadas en el capítulo 11, con las propias de la escuela institucionalista.
3. Lo que es la escuela clásica para Isaac Newton, ¿para quiénes lo es la escuela institucionalista? Explique.
4. Utilice la idea del consumo conspicuo de Veblen para explicar por qué una disminución significativa en el precio de un producto particular podría conducir a una reducción en la cantidad de la demanda. ¿En qué difiere esto del llamado *bien Giffen* (capítulo 18)?

5. ¿Cuál es la distinción de Veblen entre ganar dinero y fabricar bienes? Utilice el modelo de monopolio de Cournot (capítulo 12) para explicar cómo podría ser posible ganar más dinero produciendo menos bienes.
6. Contraste el punto de vista de Mitchell sobre las causas y la naturaleza de las fluctuaciones de negocios con los puntos de vista expresados por Irving Fisher (capítulo 16).
7. Verdadero o falso: si es falso, explique por qué: “Galbraith cree que las empresas en el sector de planeación son excesivamente grandes. Han llegado a ser así debido a su incesante deseo de un poder de monopolio. Para impedir una explotación monopolista del consumidor, es necesario dividir a esas empresas en empresas competidoras más pequeñas.”
8. Se ha descrito a Veblen y Galbraith como *iconoclastas*. Busque y exponga una definición de esta palabra en el diccionario y explique por qué es apropiada.
9. Suponga que el precio aumenta de P_2 a P_3 en la figura de “El pasado como un prólogo” 19-1. Trace las líneas apropiadas y clasifique la gráfica para mostrar el efecto del precio estándar y el efecto Veblen. ¿Qué efecto domina en este caso?

Lecturas selectas

Libros

- Blaug, Mark, editor. *Thornstein Veblen*, Brookfield, VT: Edgar Elgar, 1992.
- _____, editor. *Wesley Mitchell, John Commons, Clarence Ayres*, Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- Breit, William y Roger L. Ransom. *The Academic Scribblers*, tercera edición, capítulo 11, Princeton, NJ: Princeton University Press, 1998.
- Dorfman, Joseph, editor y otros. *Institutional Economics: Veblen, Commons and Mitchell Reconsidered*, Berkeley: University of California Press, 1963.
- Galbraith, John Kenneth. *The Affluent Society*, Boston: Houghton Mifflin, 1958.
- _____. *Economics and the Public Purpose*, Boston: Houghton Mifflin, 1973.
- _____. *The New Industrial State*, Boston: Houghton Mifflin, 1967.
- Gambs, John S. *John Kenneth Galbraith*, Nueva York: Twayne, 1975.
- Mitchell, Wesley C. *The Backward Art of Spending Money and Other Essays*, Nueva York: Kelley, 1950. (Publicado originalmente en 1912-1936.)
- _____. *Business Cycles and Their Causes*, Berkeley: University of California Press, 1941. (Publicado originalmente en 1913.)
- _____. *Types of Economic Theory from Mercantilism to Institutionalism*, editado por Joseph Dorfman, dos tomos, Nueva York: Augustus M. Kelley, 1967 y 1969.
- Samuels, Warren J., editor. *Institutional Economics*, tres tomos, Brookfield, VT: Edward Elgar, 1989.
- Sharpe, Myron E. *John Kenneth Galbraith and the Lower Economics*, edición corregida, Nueva York: International Arts and Science Press, 1974.
- Veblen, Thornstein. *The Instinct of Workmanship*, Nueva York: Huebsch, 1918. (Publicado originalmente en 1899.)
- _____. *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*, Nueva York: Huebsch, 1919.
- _____. *The Theory of Business Enterprise*, Nueva York: Scribner's, 1904.
- _____. *The Theory of the Leisure Class*, Nueva York: Random House, Modern Library Edition, 1934. (Publicado originalmente en 1899.)

Artículos en revistas

Gordon, Scott. "The Close of the Galbraithian System", *Journal of Political Economy* 76 (julio-agosto de 1968), pp. 635-644. [Véase también "Professor Gordon on 'The Close of the Galbraithian System'", de Galbraith, *Journal of Political Economy* 77 (julio-agosto de 1969), pp. 494-503].

Hayek, F. A. "The Non Sequitur of the Dependence Effect", *Southern Economic Journal* 30 (abril de 1964), pp. 346-348.

Journal of Post-Keynesian Economics 7 (otoño de 1984). [Contiene varios artículos sobre Galbraith.]

Leibenstein, Harvey. "Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the Theory of Consumer Demand", *Quarterly Journal of Economics* 62 (mayo de 1950), pp. 183-207.

Rutherford, Malcolm. "Wesley Mitchell: Institutions and Quantitative Methods", *Eastern Economic Journal* 13 (enero/marzo de 1987), pp. 63-73.

Walker, Donald A. "Thornstein Veblen's Economic System", *Economic Inquiry* 15 (abril de 1977), pp. 213-236.

Capítulo

20

ECONOMÍA DEL BIENESTAR

La economía del bienestar es la rama del análisis económico cuyo afán es descubrir los principios para maximizar el bienestar social. No es un sistema concreto y unificado de ideas. De hecho, la economía misma a menudo se define como el estudio de la forma en la cual la sociedad decide utilizar sus recursos limitados para lograr la máxima satisfacción. Por consiguiente, casi todos los aspectos de la economía tienen una dimensión de bienestar. Sin embargo, varios contribuyentes importantes de esta disciplina se han enfocado de manera específica a uno o ambos de los siguientes aspectos: 1) definir la optimalidad del bienestar y analizar la forma en la cual se puede lograr el máximo bienestar; 2) identificar los factores que impiden el logro del máximo bienestar y sugerir formas mediante las cuales se podrían eliminar los obstáculos. A estos autores se les conoce como *economistas del bienestar*.

Este capítulo explora las contribuciones de los siguientes teóricos diversos: Pareto, Pigou, Von Mises, Lange, Arrow y Buchanan. Como lo indica la línea punteada pertinente en la “Escala de tiempo total de las ideas económicas”, algunos de esos individuos eran defensores de la escuela neoclásica, mientras que otros eran antagonistas.

Los economistas del bienestar abordaron temas tan heterogéneos como las reglas para lograr el máximo bienestar, el problema de los costos y beneficios externos, la desigualdad del ingreso, el potencial para lograr el máximo bienestar bajo el socialismo, las dificultades asociadas con la votación de la mayoría y la toma de decisiones en el sector público.

VILFREDO PARETO

La economía del bienestar data de las ideas económicas clásicas de Smith y Bentham. Varios economistas subsiguientes abordaron las consideraciones del bienestar, incluso Marshall, quien examinó sus efectos sobre los impuestos y los subsidios en las industrias de costo creciente y decreciente. Sin embargo, los historiadores del pensamiento económico consideran a Vilfredo Pareto (1848-1923) como el creador de la “nueva” economía del bienestar, que está arraigada en los principios del equilibrio general de Walras. Pareto nació en París. Hijo de padres italianos, estudió en la Universidad de Turín en Italia y más adelante aceptó la cátedra de economía en la Universidad de Lausana, Suiza. Allí continuó y expandió la tradición matemática establecida por Walras, su predecesor inmediato. Pareto expuso sus principales ideas en su *Manual of Political Economy*, publicado en 1906.

Previamente se ha mencionado el importante papel de Pareto para perfeccionar la noción de Edgeworth de las curvas de indiferencia. Edgeworth había supuesto la existencia de una utilidad mensurable y de allí dedujo sus curvas de indiferencia. Pareto deseaba evitar los enfadosos problemas de medir y comparar la utilidad entre los individuos con la construcción de mapas de la indiferencia que mostraban varios niveles

de *optimalidad*, o satisfacción. Por consiguiente, las curvas de indiferencia de Pareto y su atención a las condiciones para la optimalidad son los antecedentes directos del moderno análisis de la indiferencia analizado en el capítulo 18.

Optimalidad de Pareto

Algo de importancia particular para este tema es que Pareto perfeccionó el análisis de Walras del equilibrio general y expuso las condiciones para lo que ahora llamamos la *optimalidad de Pareto*, o el bienestar máximo. Después otros economistas establecieron la prueba matemática más rigurosa de que el producto perfectamente competitivo y los mercados de recursos logran la optimalidad de Pareto.

El bienestar máximo, decía Pareto, ocurre cuando ya no hay cambios que lleven a alguien a estar en mejor posición, al mismo tiempo que tampoco dejan a nadie en peor posición. Esto implica que la sociedad no puede hacer un reordenamiento de la asignación de recursos o de la distribución de bienes y servicios de tal manera que ayude a algunos sin perjudicar a alguien más. Lo óptimo en Pareto implica: 1) una distribución óptima de los bienes entre los consumidores; 2) una asignación técnica óptima de los recursos, y 3) cantidades óptimas de producción. Es posible demostrar esas condiciones si supone la existencia de una economía simple que incluye a dos consumidores (Smith y Green), dos productos (hamburguesas y papas) y dos recursos (trabajo y capital). Las condiciones para una óptima de Pareto en esta economía simple son las que existirían en una economía realista que tiene a numerosos consumidores, bienes y recursos.

Distribución óptima de los bienes. La distribución óptima de los bienes, es decir, la distribución que maximizará el bienestar del consumidor, ocurre en donde Smith y Green tiene cada uno idénticas tasas marginales de sustitución entre los dos bienes. Su expresión simbólica es:

$$MRS_{hp}S = MRS_{hp}G \quad (20-1)$$

en donde $MRS_{hp}S$ y $MRS_{hp}G$ son las tasas de sustitución respectivas de Smith y Green de hamburguesa por papas. Debe recordar, por el análisis de las curvas de indiferencia del capítulo 18, que la tasa marginal de sustitución es la cantidad máxima de un producto que un consumidor está dispuesto a pagar para obtener una unidad adicional de otro producto; es el valor absoluto de la pendiente de una curva de indiferencia en un punto particular en la curva. Suponga que las tasas marginales de sustitución para los dos bienes difieren para Smith y Green, o en específico, que Smith tiene un MRS_{hp} de cinco, en tanto que el de Green es de dos. Esto significa que Smith está dispuesto a renunciar a cinco unidades de papas para obtener una unidad adicional de hamburguesa (una quinta parte de una hamburguesa para obtener una unidad de papas), mientras que Green está dispuesto a renunciar a sólo dos unidades de papas para obtener una unidad de hamburguesa (o media unidad de hamburguesa para obtener una unidad de papas). Por consiguiente, en el margen Smith valora la hamburguesa relativamente más y las papas relativamente menos que Green. De esa manera se establece la base para un mejoramiento de Pareto. Smith puede intercambiar algunas papas con Green, quien las valora relativamente más, y recibe a cambio una hamburguesa, que valora relativamente más. Debido a que el intercambio hace que ambas partes estén en mejor situación y no deja a ninguna en una situación peor, el bienestar total en la economía de las dos personas aumenta.

A medida que Smith obtiene más hamburguesa y Green obtiene más papas, el MRS_{hp} de Smith bajará y el MRS_{hp} de Green subirá. El intercambio terminará cuando las tasas marginales de sustitución sean iguales; es decir, cuando ya no hay más posibilidades de un intercambio que hará que una de las partes esté en mejor posición sin dejar a la otra en peor posición. Por consiguiente, la distribución óptima de Pareto de los bienes entre los consumidores ocurre cuando las tasas marginales de sustitución son iguales.¹

Asignación técnica óptima de los recursos. En el ejemplo de dos bienes y dos recursos, la asignación óptima de recursos para utilidades productivas ocurrirá en donde las *tasas marginales de sustitución técnica* entre el trabajo (l) y el capital (k) en la producción de hamburguesas y papas sean iguales. La tasa marginal de sustitución técnica del trabajo por capital ($MRTS_{lk}$) es el número máximo de unidades de capital que se podrían sustituir por una unidad de trabajo sin cambiar el nivel de producción.² Esta segunda condición para la optimalidad de Pareto se muestra simbólicamente como sigue:

$$MRTS_{lk}H = MRTS_{lk}P \quad (20-2)$$

en donde $MRTS_{lk}H$ y $MRTS_{lk}P$ son las tasas marginales de sustitución técnica de trabajo por capital en la producción de hamburguesas y papas.

Si esas tasas difieren entre las dos utilidades, entonces es posible un mejoramiento de Pareto. Suponga, por ejemplo, que el $MRTS_{lk}$ en la producción de hamburguesas es de dos, mientras que en la producción de papas es de tres. Esto significa que necesitaría sustituir sólo dos unidades de capital por una de trabajo para mantener una producción determinada de hamburguesas, en tanto que para mantener constante la producción de papas necesitaría sustituir tres unidades de capital por la única unidad de trabajo. De manera que, en el margen, el *capital* es relativamente más eficiente en la producción de hamburguesas que en la de papas. O, visto desde la perspectiva opuesta, el *trabajo* tiene una productividad relativamente mayor en el margen para producir papas que hamburguesas. Al utilizar más capital para producir hamburguesas y liberar parte del trabajo que se va a utilizar para producir papas, logra un nivel de producción total más alto con el mismo nivel de utilización de insumos. Las adiciones a la producción en donde se añadieron los recursos excederían a las pérdidas en la producción en donde se eliminaron. Debido a que nadie está en peor posición y alguien está en mejor posición, eso es un mejoramiento de Pareto.

En algún punto, el reordenamiento de las entradas del factor se detendría, debido a que los beneficios decrecientes en cada utilización harían que el producto marginal del recurso adicional disminuyera y que el producto marginal del recurso suprimido aumentara. Una vez que las tasas marginales de sustitución técnica en la producción de los dos bienes llegan a ser iguales, ninguna reasignación de recursos adicional ayudaría a alguien sin perjudicar a alguien más.

Cantidades óptimas de producción. Si la producción y la distribución satisfacen las condiciones de la optimalidad de Pareto, entonces los niveles óptimos de producción se lograrán cuando la tasa marginal de sustitución de hamburguesas por papas —la tasa a la que cada uno de los dos consumidores está dispuesto a renunciar a las papas para

¹ Pareto lo demostró por medio de lo que ahora se conoce como el *diagrama de cuadrícula de Edgeworth*. Usted puede averiguar más acerca del tema en cualquiera de los libros de texto sobre la teoría económica intermedia.

² Si usted ha tomado un curso de microeconomía intermedia, tal vez recordará que la tasa marginal de sustitución técnica es la razón de los productos marginales de los dos recursos; es el valor absoluto de la pendiente de una isoquanta en un punto dado.

obtener una hamburguesa— es igual a la *tasa marginal de transformación (MRT)* de papas por hamburguesa. Ésa es la tasa en la cual es técnicamente posible transformar las papas en hamburguesa; su expresión simbólica es

$$MRS_{hp} = MRT_{hp} \quad (20-3)$$

Suponga, por ejemplo, que el $MRS_{hp} = MRT_{hp}$ son cuatro y tres, respectivamente. Esto significa que la tasa en donde los dos consumidores están *dispuestos* a renunciar a unidades de papas a cambio de hamburguesa (cuatro para obtener una), excede a la tasa a la que *es técnicamente necesario* renunciar a las papas para obtener una unidad adicional de hamburguesa (tres para obtener una). En consecuencia, el bienestar de cada consumidor aumentará incrementando la producción de hamburguesas y reduciendo la de papas. En el margen, los beneficios para los consumidores excederán a los costos de oportunidad de la sociedad. Sólo cuando la tasa marginal de sustitución de un producto por el otro producto es igual a la tasa marginal de transformación, ya no habrá más oportunidades de incrementar el bienestar de una o más personas sin reducir el bienestar de alguien más.

Evaluación

La teoría del bienestar de Pareto es una contribución significativa a la economía. Él hizo mucho para ayudar a los economistas a comprender mejor las condiciones y la importancia del bienestar para la eficiencia económica. Sin embargo, el criterio principal de Pareto, “¿Un cambio deja en mejor posición a alguien, al mismo tiempo que no deja a nadie en una posición peor?” no siempre es adecuado para la evaluación de la política pública.

Entre las varias críticas al estándar de Pareto, cuatro parecen particularmente pertinentes. En primer lugar, algunos economistas argumentan que no aborda el importante aspecto de la justicia distributiva, ni la distribución justa del ingreso en la sociedad. Más bien, simplemente establece las condiciones de eficiencia para cualquier distribución *existente*. En segundo, y estrechamente relacionadas, es el hecho de que muchas políticas públicas que incrementan la producción nacional y el bienestar general también redistribuyen el ingreso como un producto secundario de la política. Por ejemplo, aun cuando una política de libre comercio extranjero por lo común fomenta la producción y el bienestar nacional totales, también puede lesionar a individuos específicos que pierden su trabajo debido a las importaciones. Una estricta interpretación de los criterios de Pareto bloquearía la aprobación de una política así. De manera similar, en la mayoría de las circunstancias, la migración de trabajadores capacitados incrementa la producción total en la nación que es su punto de destino. Sin embargo, la creciente oferta de trabajo puede deprimir los salarios que reciben los trabajadores nativos en los mercados de trabajo capacitado. ¿Se debe permitir la migración? Debido a que hay un beneficio neto para la sociedad en ambos ejemplos, los ganadores teóricamente compensarían a los perdedores, convirtiendo así la situación en una que es compatible con los criterios de Pareto. ¿Pero el gobierno debe legislar las políticas como el libre comercio y la migración abierta, incluso si esos pagos de compensación no se hacen en realidad?³

Una tercera objeción a los criterios de Pareto es que se sustentan en un punto de vista estático de la eficiencia. Es concebible que los movimientos a corto plazo que se

³ Los economistas del bienestar posteriores desarrollaron criterios rivales para evaluar si un cambio propuesto en la política es un mejoramiento. Tres artículos clásicos son los de Nicolas Kaldor, “Welfare Propositions in Economics and Interpersonal Comparisons of Utility”, *Economic Journal* 49 (1939), pp. 549-552; Tibor Scitovsky, “A Note on Welfare Propositions in Economics”, *Review of Economic Studies* 9 (noviembre de 1941), pp. 77-88; y Abram Bergson, “A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics”, *Quarterly Journal of Economics* 52 (febrero de 1938), pp. 310-334.

alejan de la optimalidad de Pareto podrían incrementar la eficiencia a largo plazo o dinámica. Por ejemplo, algunos economistas contemporáneos argumentan que al enfocarse en la eficiencia estática, algunas de las disposiciones de las leyes antimonopolio pueden obstruir las acciones privadas, como el desarrollo conjunto de nuevas tecnologías, que incrementarían el crecimiento a largo plazo de la producción y el bienestar de la nación.

Por último, los juicios morales que de forma intencional excluyen los criterios de Pareto, a menudo son factores legítimos y dominantes en la formulación de la política. Algunas operaciones privadas, por ejemplo, la prostitución, la venta de bebés y la compra de drogas, que pueden ser la óptima de Pareto, también pueden estar en conflicto con los valores morales de la sociedad. Esos valores a menudo empujeñecen las consideraciones de la eficiencia económica en los debates sobre la política pública.

ARTHUR CECIL PIGOU

Arthur Cecil Pigou (1877-1959) sucedió a Marshall en la cátedra de economía política en la Universidad de Cambridge en 1908 y conservó esa posición hasta su jubilación en 1943. Fue el principal economista neoclásico después del fallecimiento de su predecesor y, al igual que Marshall, expresó sus impulsos humanitarios hacia los pobres con la esperanza de que la ciencia económica condujera al mejoramiento social. En su propia forma cautelosa, Pigou estaba dispuesto a ir más allá de Marshall, al permitir un papel para el gobierno en el mejoramiento de ciertas características indeseables de la sociedad.

En su *The Economics of Welfare*, escrito en 1920, Pigou esperaba proporcionar la base teórica para que el gobierno aprobara medidas que promovieran el bienestar. Como economista, le interesaba el bienestar *económico*, definido como “aquella parte del bienestar social que se puede poner directa o indirectamente en relación con la vara de medir del dinero”. A diferencia de Pareto, que modeló sus teorías en términos del equilibrio económico general, Pigou continuó en la “antigua tradición del bienestar” de Smith, Bentham y Marshall, confiando sobre todo en el análisis del equilibrio parcial. Sus contribuciones a la economía del bienestar incluyen sus observaciones sobre la redistribución del ingreso y la divergencia entre los costos privados y sociales. Otros dos temas, que aquí se examinan, son su exposición de la discriminación de precios y lo que hoy día se llama el *efecto Pigou*.

Redistribución del ingreso

Con base en el principio de Jevons y Marshall de que la utilidad marginal del ingreso disminuye más de lo que se adquiere, Pigou aseveraba que la mayor igualdad de los ingresos bajo ciertas condiciones podría incrementar el bienestar económico. Insistía en que las comparaciones interpersonales de la satisfacción se *pueden* hacer en la forma apropiada cuando se trata de personas con los mismos antecedentes y educadas en el mismo entorno. En este sentido, era más un reformista que los economistas “estrictamente científicos” que evitaban melindrosamente los juicios del valor y proclamaban la imposibilidad de comparar las satisfacciones entre diferentes personas. Manifestó:

Cualquier transferencia del ingreso del hombre rico a un hombre pobre, de temperamento similar, puesto que permite que se satisfagan necesidades más intensas a costa de necesidades menos intensas, debe incrementar la suma total de la satisfacción. De manera que la antigua “ley de la utilidad decreciente” conduce firmemente a la proposición: cualquier causa que incremente la participación absoluta del ingreso real en manos de los pobres,

siempre y cuando no conduzca a una reducción en el volumen del dividendo nacional desde cualquier punto de vista, por lo general incrementará el bienestar económico.⁴

Divergencia entre los costos y los beneficios privados y sociales

La desviación más significativa que tuvo Pigou respecto de la teoría ortodoxa es su enfoque en la divergencia entre los costos y beneficios marginales sociales y privados. La idea de que pudiera ocurrir una divergencia así no fue original de Pigou. Henry Sidgwick (1838-1900), cuando escribió en 1883, abordó el mismo tema, pero en una forma menos concisa.⁵ El costo marginal privado de un bien o de un servicio es el gasto en el que incurre el *productor* cuando fabrica más de una unidad; el costo marginal social es el gasto o daño a la *sociedad* como consecuencia de producir esa unidad del producto. De la misma manera, el beneficio marginal privado de un bien se mide por la satisfacción extra que le proporciona al *comprador*, y el beneficio marginal social es la satisfacción extra que obtiene la *sociedad* de la producción de la unidad adicional.

Estas distinciones son significativas debido a que los actos de producción y consumo le imponen costos o beneficios a las partes, además de al productor y el consumidor. Esos costos y beneficios externos, o externalidades, se derraman hacia otras partes y en ocasiones se hace referencia a ellos como “efectos del derrame”. Por ejemplo, decía Pigou, las chispas de los motores del ferrocarril le causan un daño a los bosques o cosechas de las cercanías, sin que se compense a los propietarios por el daño. Por consiguiente, los costos sociales (internos + externos), son mayores que los costos privados (internos) para el ferrocarril; el producto marginal privado neto excede al producto social neto. De manera similar, un empresario que construye una fábrica en un distrito residencial destruye gran parte del valor de la propiedad de otras personas. La creciente venta de bebidas alcohólicas es rentable para la destilería y la cervecería, decía Pigou, pero se incurre en costos externos cuando se necesitan más policías y más cárceles.

Hay casos opuestos, decía Pigou, en los cuales algunos beneficios de las acciones privadas se derraman en beneficio de la sociedad, pero por los cuales no se compensa a la persona que proporciona el beneficio. De manera que el producto marginal neto social excede al producto marginal neto privado. Por ejemplo, la expansión de una empresa en una industria puede dar origen a economías externas en la industria como un todo, que reducirán el beneficio que rodea a los dueños de la propiedad. La inversión privada en la plantación de bosques beneficiará a los dueños de las propiedades que se encuentran en las cercanías. Evitar el humo que sale de las chimeneas de una fábrica beneficiará a la comunidad mucho más de lo que beneficiará al dueño de la fábrica. La investigación científica por lo general es de mayor valor para la sociedad que para el investigador y el inventor, aun cuando las leyes de patentes pretenden crear un mayor igualamiento entre los productos marginales netos privados y sociales.

Pigou derivó de su análisis una implicación importante del bienestar: no todos los mercados competitivos producen niveles de producción que maximicen el bienestar total de la sociedad. Este hecho se demuestra en la figura 20-1, que representa las ideas de este economista.

⁴ A. C. Pigou, *The Economics of Welfare*, cuarta edición, Londres, Macmillan, 1932, p. 89. [Publicado originalmente en 1920.]

⁵ Margaret G. O'Donnell explica detalladamente la relación entre las ideas de Pigou y Sidgwick en “Pigou: An Extension of Sidgwickian Thought”, *History of Political Economy* II (invierno de 1979), pp. 588-605.

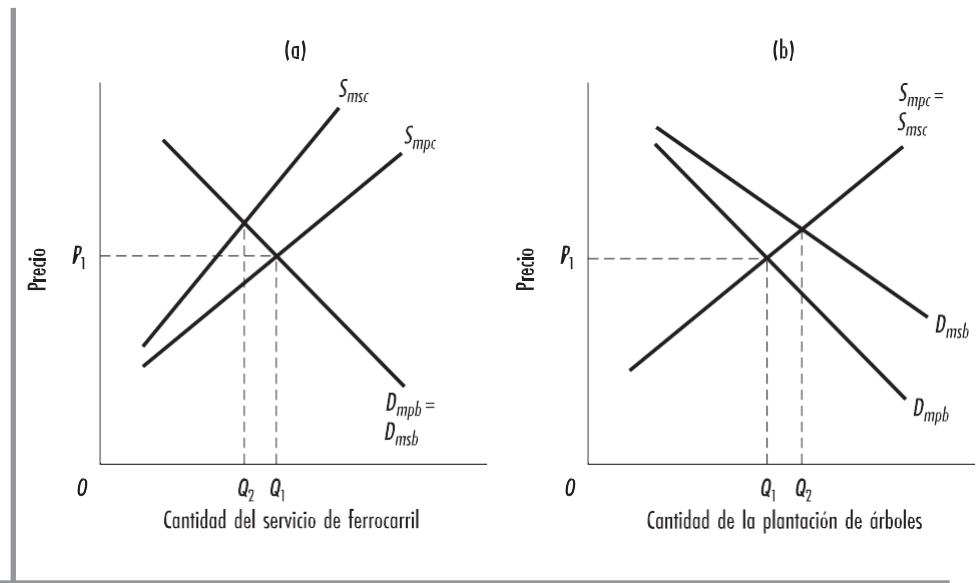


Figura 20-1 Análisis de las externalidades de Pigou

(a) La presencia de costos externos (las chispas de los ferrocarriles) significa que los costos marginales sociales son mayores que los costos marginales privados. La cantidad de producción determinada por el mercado (Q_1) es demasiado grande para maximizar el bienestar de la sociedad; el costo marginal social excede al beneficio marginal social por las unidades de producción mayores de Q_2 . (b) La presencia de beneficios externos (la siembra natural del terreno boscoso en las cercanías) resulta en beneficios marginales sociales que son mayores que los beneficios marginales privados. Por consiguiente, la producción de equilibrio (Q_1) es menor de la que se requeriría para maximizar el bienestar de la sociedad; el beneficio marginal social es mayor que el costo marginal social para todas las unidades de producción menores de Q_2 .

La figura 20-1(a) muestra una situación en la cual hay derrames o externalidades negativas. La curva de la demanda $D_{mpb} = D_{msb}$ refleja tanto los beneficios marginales para los consumidores de servicios de ferrocarril (beneficios internos) como los beneficios marginales sociales para la comunidad (no hay beneficios externos). La curva de la oferta S_{mpc} muestra los costos marginales privados o internos de proporcionar los servicios.

Si no hubiera externalidades negativas en este mercado; es decir, si todos los costos fueran internos para los ferrocarriles y sus usuarios, el precio de equilibrio del servicio de ferrocarriles sería P_1 y la cantidad de equilibrio sería Q_1 . Este nivel de servicio maximizaría el bienestar combinado del ferrocarril y de sus usuarios y, debido a que nadie más resulta afectado, también maximiza el bienestar de la sociedad.

Siguiendo el ejemplo de Pigou suponga, sin embargo, que los ferrocarriles transfieren los costos externos a terceras partes. Por consiguiente, en la figura 20-1(a) una curva de la oferta marcada como S_{msc} se encuentra arriba de la curva que refleja los costos marginales privados S_{mpc} . En cada nivel de servicio, el ferrocarril no sólo incurre en costos privados como trabajo y combustible, sino que también le transfiere los costos externos a los propietarios de bosques y terrenos para cultivo. El costo marginal social de cualquier nivel de servicio o de producción se captura en S_{msc} , que consiste en los costos marginales internos más el costo marginal externo. El mercado competitivo, en respuesta a los costos privados y los beneficios privados, resulta en el precio P_1 , en el cual la cantidad del servicio proporcionado y solicitado será Q_1 . Pero ésa

no es la cantidad óptima como se considera desde una perspectiva del bienestar. Más bien, la cantidad óptima es Q_2 , en donde el costo marginal social es igual al beneficio marginal social. En Q_1 el costo marginal social, que se muestra por S_{msc} , excede al beneficio marginal social, que se muestra por D_{msb} . Esto es cierto para todas las cantidades de servicios de ferrocarril mayores de Q_2 ; a la sociedad le cuesta producir cada una de esas unidades más que el servicio que le proporciona. Conclusión: las externalidades negativas resultan en una excesiva asignación de recursos (demasiada producción) en los mercados en donde ocurren.

En otros mercados los beneficios marginales sociales exceden a los beneficios marginales privados. Los resultados del bienestar se muestran en la figura 20-1(b). Una vez más, a partir de los ejemplos de Pigou, D_{mpb} representa el beneficio marginal privado para un terrateniente por haber plantado un bosque, mientras que D_{msb} representa el beneficio marginal social. Supuestamente los beneficios de la reforestación son para los dueños de las propiedades en las cercanías, mediante la siembra natural que ocurrirá en esas áreas. La cantidad real de la plantación de árboles será Q_1 , debido a que en esta producción D_{mpb} y S_{mpc} muestran que el beneficio marginal privado es igual al costo marginal privado. Pero, una vez más, el mercado competitivo no produce el bienestar máximo. Si se consideran los beneficios externos, entonces el nivel de plantación óptimo sería Q_2 , en donde el beneficio marginal social es igual al costo marginal social. El nivel de producción Q_1 , determinado por el mercado, es demasiado pequeño y, por consiguiente, se asignan muy pocos recursos a esa utilización.

Según Pigou, la tarea del gobierno en lo que concierne al bienestar es igualar 1) los costos marginales privados y sociales, y 2) los beneficios marginales privados y sociales. Lo puede hacer por medio de impuestos, subsidios o de una regulación legal. Por ejemplo, las opciones del gobierno en el caso de los ferrocarriles incluyen la prohibición legal en contra de los trenes que emiten chispas, leyes que responsabilicen a los ferrocarriles por sus daños, impuestos sobre los ferrocarriles o sus usuarios que aumentarían el precio del servicio y reducirían su nivel, o pagos a los propietarios de terrenos boscosos y tierras para el cultivo que convinieron en no sembrar demasiado cerca de las vías. Como una alternativa, el gobierno le podría pagar un subsidio a las personas que plantan bosques para reducir su gasto de plantar árboles, lo que incrementa la cantidad de la actividad emprendida. Por consiguiente, el análisis sidgwickiano-pigouviano de los costos y beneficios sociales fue un reto para la perspectiva muy común de que siempre y en todas partes es posible confiar en que los mercados competitivos maximicen el bienestar económico de la sociedad (en que producen la optimalidad de Pareto). Hay una función mayor para el gobierno en la economía, decía Pigou, de la que contemplaban los defensores del *laissez-faire*.

Otras contribuciones

Otras de las varias teorías presentadas por Pigou han tenido una pertinencia perdurable. Su énfasis en lo deseable de incrementar los ahorros en la economía, pasado de moda en la época keynesiana, fue muy bien acogido por muchos economistas y por los creadores de políticas en las décadas de los ochenta y noventa del siglo pasado. Pigou argumentaba que las personas prefieren una satisfacción presente más que una futura de igual magnitud, debido a que la facultad telescópica del ser humano es defectuosa; por consiguiente, vemos el placer futuro a una escala disminuida. La propensión contribuye a una falta de armonía de largo alcance, debido a que las personas distribuyen sus recursos entre el presente, el futuro cercano y el futuro remoto sobre la base de una preferencia un tanto

20-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Pigou y Coase sobre las externalidades

En 1959, cuando se encontraba en la Universidad de Columbia, Ronald Coase (“El pasado como un prólogo” 15-1) publicó un confuso artículo sobre la Federal Communications Commission, en el que retaba al análisis de las externalidades de Pigou. El artículo, publicado por el *Journal of Law and Economics*, intrigó a su editor, Aaron Director, así como a otros prominentes economistas de Chicago, e invitaron a Coase para que fuera a Chicago, de manera que pudiera presentar sus ideas con más detalle. El grupo de economistas, entre quienes estaban Martin Bailey, Milton Friedman, Arnold Harberger, Gregg Lewis y George Stigler, se reunió con Coase una noche en el hogar de Director. Aun cuando el artículo había despertado su interés, el grupo seguía afirmando que Pigou estaba en lo cierto y que Coase estaba equivocado. Sin embargo, después de su presentación y exposición, todos cambiaron de opinión. Cuando los economistas salieron del hogar de Director, muchos creían que habían presenciado un avance significativo en la teoría económica.* Un año después, Coase publicó “The Problem of Social Cost”, un artículo que contribuyó a que obtuviera el Premio Nobel en 1991.

En 1960 Coase afirmó que las externalidades son recíprocas:

El enfoque de Pigou ha tendido a confundir la naturaleza de la elección que se debe hacer. Por lo común se piensa en este aspecto como uno en donde *A* le inflige un daño a *B* y lo que se debe decidir es: ¿cómo debemos refrenar a *A*? Pero eso es erróneo. Estamos abordando un problema de una naturaleza recíproca. El hecho de evitarle un daño a *A* le infligiría un daño a *B*. El aspecto real que se debe decidir es: ¿se debe permitir que *A* le cause un daño a *B*, o se debe permitir que *B* le cause un daño a *A*? El problema es evitar el daño más serio.[†]

Coase procedió a demostrar lo que más adelante Stigler llamó el “teorema de Coase”: cuando cualquiera de dos partes tiene derechos de propiedad que resultan afectados en forma adversa por la acción de la otra, ambas partes tendrán un incentivo para negociar un resultado aceptable. Coase utilizó el ejemplo del ganado de un rancho que invadió las tierras de un vecino y destruyó las cosechas.

Si el derecho de propiedad se asigna al agricultor (la ley evalúa la responsabilidad del criador de ganado), habría un incentivo para que el criador de ganado le ofrezca un pago al agricultor por tomar parte de las tierras adyacentes a la producción agrícola. ¿Pero por qué el agricultor tendría un incentivo para negociar con el ganadero? La respuesta desde la perspectiva del agricultor es que el pago que podría obtener del ganadero es un costo por cultivar la tierra. Por consiguiente, el agricultor deseará ver si puede recibir un pago del ganadero que sea mayor a la pérdida de la producción agrícola de las tierras adyacentes.

Si el derecho de propiedad se asigna al ganadero (el ganado puede andar errante por donde pueda), entonces el agricultor tiene un incentivo para ofrecerle un pago al criador de ganado para que reduzca el tamaño de su rebaño. El ganadero ahora tiene un nuevo costo de oportunidad; si incrementa el tamaño de su rebaño, pierde el pago potencial del agricultor. En cualquier asignación de los derechos de propiedad es probable un arreglo negociado y no es necesaria la intervención del gobierno.

20-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO (CONTINUACIÓN)

El resultado del teorema de Coase es que la asignación clara de los derechos de propiedad elimina la necesidad de los impuestos y subsidios pigouvianos cuando los costos de operación son mínimos. El problema, por supuesto, es que muchas externalidades del mundo real, como la contaminación del agua y la tierra, afectan a un gran número de personas, lo que dificulta las negociaciones. Por ejemplo, el problema del calentamiento global involucra a miles de empresas y millones de individuos en varias naciones. En esos casos, los costos de negociación son considerables y tal vez la intervención del gobierno resulte ser óptima.[‡]

* Steven N. S. Cheung, "Ronald Coase", en *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, cuatro tomos, Londres, Macmillan Press, 1987, tomo 1, pp. 455-457.

† Ronald H. Coase, "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics* 3 (octubre de 1960), pp. 1-44.

‡ El impacto general de Coase sobre la economía se evalúa en Steven G. Medema, editor, *The Legacy of Ronald Coase in Economic Analysis*, dos tomos, Brookfield, VT, Edward Elgar, 1995.

irracional. En consecuencia, los esfuerzos dirigidos hacia el futuro remoto se sacrifican en bien de los dirigidos al futuro cercano, al mismo tiempo que se renuncia a estos últimos para incrementar el consumo presente. Así se frena la creación de nuevo capital y se alienta a las personas para que utilicen el capital existente, a tal grado que se sacrifican las ventajas futuras más grandes en bien de las presentes más pequeñas. Los recursos naturales se consumen con mayor rapidez y en forma derrochadora, debido a que se desestiman las futuras satisfacciones.

Pigou concluía que el bienestar económico está deteriorado por la intervención del gobierno, que refuerza la tendencia de las personas a dedicar una cantidad excesiva de sus recursos a la utilización presente y muy poco a las utilidades futuras. De manera que el gobierno debería evitar cualesquiera impuestos sobre el ahorro, incluso los impuestos sobre la propiedad, los impuestos sucesorios y el impuesto progresivo sobre el ingreso si desea maximizar el bienestar económico. Los impuestos gravosos sobre el consumo son preferibles, debido a que fomentan el ahorro, pero tienen la desventaja de perjudicar en forma desproporcionada a las personas que tienen un ingreso bajo.

El deseo de Pigou de incrementar el ahorro nacional para promover el crecimiento económico se basaba en su idea ortodoxa de que las economías tienden hacia el empleo pleno. En relación con eso, originó la idea de que una disminución en el nivel general de precios que acompaña a una depresión económica incrementará el valor real de los activos de las personas. Por consiguiente, las personas decidirán ahorrar menos y consumir más, lo que incrementa la demanda en la economía y lleva de nuevo al pleno empleo. Los economistas han incorporado esta idea en varios modelos económicos contemporáneos. Por ejemplo, los autores de libros sobre macroeconomía por lo general utilizan este *efecto Pigou*, o efecto del equilibrio real, para ayudarse a explicar por qué la demanda de la curva total tiene una pendiente descendente y hacia la derecha (modelo de nivel de precios-producción real).

Una última contribución de Pigou que es digna de mención es su exposición de la discriminación de precios. Fue él quien la clasificó en tres tipos: primer grado, segundo grado y tercer grado. La discriminación de precios de primer grado ocurre

cuando el monopolista le cobra a cada consumidor la cantidad exacta que está dispuesto a pagar para no prescindir del bien. Por consiguiente, el monopolista toma todo el excedente del consumidor como un ingreso. La discriminación de precios de segundo grado es una forma más imperfecta de la de primer grado. El vendedor cobra un precio por cada unidad dentro de un bloque inicial de unidades y después cobra precios más bajos por las unidades de los bloques subsiguientes. Los servicios públicos de electricidad en Estados Unidos, por lo común utilizaban este tipo de descuento por cantidad antes de las reformas de las tarifas en las décadas de los años 1970 y 1980. La discriminación de precios de tercer grado implica separar a grupos de consumidores en diferentes clases y cobrarles diferentes precios con base en la elasticidad de la demanda para cada grupo. Uno de los muchos ejemplos posibles sería cobrarles a los estudiantes y maestros menos que al público en general por los periódicos y revistas de negocios.

El análisis de Pigou de la discriminación de precios amplió la teoría de la fijación de precios de monopolio más allá de la presentada por Cournot y otros. Joan Robinson, de quien ya se ha hablado, formalizó, a su vez, el análisis de Pigou en términos del ingreso y el costo marginales.

LUDWIG VON MISES

Varias ideas sobre el bienestar económico surgieron en un prolongado debate acerca de si el bienestar económico, tanto en el sentido paretiano como en el más amplio del término, se puede maximizar bajo un sistema socialista. Una primera figura importante en este debate fue Ludwig von Mises (1881-1973).

Información biográfica

Ludwig von Mises fue un miembro importante de la escuela del pensamiento económico austriaco. Obtuvo su doctorado en la Universidad de Viena, en donde estudió con Schumpeter (capítulo 23), Von Wieser y Von Böhm-Bawerk. La publicación de su *Theory of Money and Credit* en 1912 le ganó un nombramiento sin salario como “profesor extraordinario” en la universidad. En 1940 emigró a Estados Unidos, en donde con el tiempo llegó a ser profesor visitante en la Universidad de Nueva York. Su estilo cargado de emoción hizo que no fuera muy apreciado por muchos economistas, que apoyaban un enfoque científico no ideológico a la disciplina y, sin embargo, en 1969 sus colegas lo nombraron “socio distinguido” de la American Economics Association.

El cálculo económico bajo el socialismo

Ludwig von Mises provocó el debate del bienestar bajo el socialismo en su artículo de 1920 “Economic Calculation in the Socialist Commonwealth”. Más adelante amplió sus argumentos en contra del socialismo y a favor del *laissez-faire* en *Socialism* (edición original, 1922) y *Human Action: A Treatise on Economics* (1949). Von Mises argumentaba que los mismos tipos de cálculos económicos que guían los recursos hacia su utilización más valiosa bajo el capitalismo, los debe hacer un planificador socialista que desea maximizar el bienestar del consumidor. Sin la propiedad privada de recursos, los mercados libres y los empresarios, es imposible hacer esos cálculos. Von Mises señaló que, contrario a las esperanzas de algunos socialistas, los mercados y los precios de los *bienes para el consumidor* estaban presentes inevitablemente bajo el socialismo, siempre y cuando esos bienes fueran de propiedad privada. El problema surge con los *bienes de capital*, cuyos

precios relativos en una economía de mercado reflejan una escasez relativa y valores productivos. Los precios del capital cambian rápidamente en respuesta a los gustos del consumidor, a la nueva tecnología, a las expectativas empresariales y a otras cosas por el estilo. Pero bajo el socialismo, en donde todo el capital es propiedad del Estado, no existe ese mecanismo de fijación de precios. Por consiguiente, el encargado de la planeación no puede evaluar con precisión la escasez relativa ni los valores productivos del capital. “Cuando no hay un mercado libre, no existe un mecanismo de fijación de precios; y sin un mecanismo de fijación de precios, no hay un cálculo económico.”⁶

El cambio, decía Von Mises, es la realidad dominante a la que se debe enfrentar un sistema económico: “En el mundo de la realidad no existe un estado estacionario, debido a que las condiciones bajo las cuales tiene lugar la actividad económica están más allá del límite de la capacidad humana.” Por consiguiente, el problema del cálculo económico es de *dinámica* económica, no de *estática* económica. Además de los problemas de minimizar los costos y decidir las asignaciones adecuadas de los bienes, la eficiencia económica implica el problema de “disolver, ampliar, transformar y limitar los compromisos existentes y establecer nuevos compromisos”.⁷

La economía continuamente está generando nueva información, aun cuando esa información sea imperfecta y esté sujeta a diversas interpretaciones. De manera que, según Von Mises, la actitud empresarial es un aspecto fundamental para lograr un bienestar económico dinámico. Los empresarios tratan de anticipar el futuro; quienes tienen una mayor capacidad de anticipación tienden a cosechar recompensas en forma de grandes utilidades, y sus éxitos pasados les permiten exigir más recursos para futuras acciones de anticipación. El mercado “tiende a confiar la dirección de los negocios en manos de quienes han tenido éxito para satisfacer las necesidades más urgentes de los consumidores”. Las acciones de esos empresarios crean los precios con los que se desarrollan los cálculos estáticos más mundanos, por ejemplo, minimizar los costos.

Las utilidades y las pérdidas desempeñan dos funciones importantes que no es posible duplicar bajo el socialismo: 1) seleccionan a quienes satisfacen mejor las necesidades, y 2) les ofrecen a los empresarios el incentivo para evitar decisiones descuidadas, audaces e irrazonablemente optimistas. La competencia entre los empresarios asegura que los consumidores, los trabajadores y aquellos que son propietarios de los factores de producción compartan ampliamente los beneficios de sus acciones.

El socialismo, decía Von Mises, no puede duplicar las funciones de la asignación de capital y la actitud empresarial requerida para canalizar los recursos en una forma eficiente en un escenario dinámico. Para aquellos que argumentan que se puede ordenar a un consejo de planificación socialista que emprenda acciones equivalentes a las que resultarían bajo un sistema de mercado competitivo, Von Mises les replica:

El error fundamental implícito en esta propuesta y en todas las propuestas afines es que consideran a un problema económico desde la perspectiva del empleado subalterno, cuyo horizonte intelectual no va más allá de las tareas subordinadas. Consideran que la estructura de la producción industrial, la asignación de capital a los diversos ramos y la producción total son rígidos y no toman en cuenta la necesidad de alterar esa estructura con el fin de ajustarla a los cambios en las condiciones [...]

⁶ Ludwig von Mises, “Economic Calculation in the Socialist Commonwealth”, en *Collective Economic Planning*, editor F. Hayek, Londres, Routledge and Sons, 1935, p. 111.

⁷ Esta interpretación y discusión de Von Mises sigue a las de Peter Murrell en “Did the Theory of Market Socialism Answer the Challenge of Ludwig von Mises? A Reinterpretation of the Socialist Controversy”, *History of Political Economy* 15 (primavera de 1983), pp. 92-105.

El sistema capitalista no es un sistema administrativo: es un sistema empresarial [...] Nadie ha sugerido nunca que la comunidad socialista pudiera invitar a los productores y especuladores a seguir adelante con sus especulaciones y después entregar sus utilidades al arca común [...] No se puede jugar con la especulación y la inversión. Los especuladores y los inversionistas exponen su riqueza, su destino. Este hecho los hace responsables ante los consumidores.⁸

OSCAR LANGE

Un segundo contribuyente importante al debate sobre el socialismo, y una figura significativa en la historia más amplia de la economía del bienestar, es Oscar Lange (1904-1965). Nació en Polonia y estudió y dio clases en la Universidad de Cracovia. Obtuvo una beca que le permitió visitar varias universidades estadounidenses y en 1936 se convirtió en conferencista en la Universidad de Michigan. En 1943, Lange obtuvo un profesorado en la Universidad de Chicago. Regresó a Polonia en 1945 y de inmediato fue nombrado embajador de Polonia ante las Naciones Unidas, un cargo que desempeñó durante cuatro años. Desde 1955 hasta su muerte en 1965, fue profesor en la Universidad de Varsovia.

Teoría económica del socialismo

En un artículo titulado “On the Economic Theory of Socialism”, publicado en 1937, Lange estableció un modelo de *socialismo del mercado*. Si se administraba conforme a un conjunto de reglas fijas, decía Lange, esta forma de socialismo resultaría en una eficiencia económica y un bienestar social máximo. El socialismo del mercado se caracteriza por: 1) la propiedad privada de los bienes para el consumidor y la libre elección del consumo de los bienes disponibles; 2) la libre elección de la ocupación, y 3) la propiedad del Estado de los medios de producción. Hay mercados y precios de mercado para bienes, servicios y trabajo, pero no para el capital y los bienes intermedios (por ejemplo, productos componentes que se ensamblan para fabricar el producto final). Pero un precio, decía Lange, puede asumir una forma distinta de la del precio de mercado; también puede ser un *precio sombra* o una tasa de los términos del intercambio entre dos artículos. Un consejo de planificación central, mediante un proceso de ensayo, puede fijar los precios de los bienes de capital ajustando esos precios para eliminar la escasez y los excedentes. Ese consejo le paga a todos los trabajadores su salario del mercado, más una parte del dividendo social determinado por el rendimiento total de los bienes de capital y de los recursos naturales. Mediante ese control sobre las acciones del dividendo social, el consejo de planeación central puede reducir la vasta disparidad del ingreso que es característica de las economías capitalistas.

El consejo de planificación central instruye a los gerentes de las empresas estatales para que actúen como si los precios fueran constantes y para que sigan dos reglas. La primera es combinar los recursos en la planta de tal manera que el costo promedio de producción para cualquier nivel determinado de producción sea el mínimo. Los gerentes logran eso asegurándose de que las tasas marginales técnicas de sustitución entre los recursos sean iguales (debe recordar la discusión anterior de la optimalidad de Pareto). La segunda regla, decía Lange,

⁸ Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, Auburn, AL, Ludwig von Mises Institute, 1998, pp. 703-705. [Publicado originalmente en 1949.]

determina la escala de producción declarando que la producción debe ser fija, de manera que el costo marginal sea igual al precio del producto. [Esta regla] desempeña la función que bajo la competencia se lleva a cabo mediante el libre ingreso de las empresas a una industria, o su éxodo de ella, es decir, determina la producción de la industria.⁹

Siempre y cuando la contabilidad se haga como si los precios fueran constantes, es decir, como si fueran independientes de la toma de decisiones, decía Lange, el apego a esas reglas significará que los precios que se fijan incorrectamente desde el punto de vista del equilibrio, no crearán ni escasez ni excedentes de los bienes involucrados. Mediante ensayos, los encargados de la planificación pueden ajustar los precios a los niveles de equilibrio. El procedimiento de ensayo es casi igual a lo que ocurre bajo el socialismo, debido a que los encargados de la planificación central tienen acceso a una cantidad de información mayor acerca de la escasez y los excedentes que los capitalistas individuales.¹⁰

Contraataques

Durante varias décadas el punto de vista convencional entre los historiadores del pensamiento económico era que Oscar Lange “les había dado el *coup de grace* a los críticos antisocialistas”.¹¹ Esta interpretación es exacta en el sentido de que Lange sí estableció que la eficiencia económica estática del tipo contemplado por Pareto es teóricamente posible bajo el socialismo. Pero ahora parece irónico haber declarado que el debate sobre el socialismo había ganado. El contraataque, guiado por un galardonado con el Premio Nobel, Friedrich von Hayek (1899-1992) y los “neoaustriacos” contemporáneos, ganaba cada vez una mayor aceptación en los círculos académicos. Sus puntos de vista se reforzaron con el colapso de las principales naciones socialistas centralmente planificadas y por los desarrollos en la economía de la información. Esos argumentos contrarios son de dos tipos.

En primer lugar, aun cuando en teoría es posible lograr la eficiencia económica mediante la planificación en una economía grande, lograrlo en la práctica es algo muy diferente. La planificación central de la clase que aconsejaba Lange, hacer que el consejo de planificación haga las veces del subastador para resolver las ecuaciones de Walras, requiere cantidades masivas de información. Como señalaron Samuelson y Nordhaus, “no tenemos ni la más mínima fracción de los datos necesarios para resolver un problema tan grande del equilibrio general”.¹²

El segundo argumento contrario es que el enfoque de Lange no considera la necesidad de darle a los participantes en la economía el *incentivo* suficiente para asignar los recursos en una forma eficiente y para buscar oportunidades de incrementar la producción. La eficiencia dinámica del tipo contemplado por los austriacos requiere la función empresarial mediante la cual la información se descubre y se utiliza continua y rápidamente. En la economía competitiva, el motivo de la utilidad le proporciona ese incentivo a los empresarios (que pueden ser individuos solos o grupos de individuos dentro de las empresas). Esos incentivos están ausentes en una economía

⁹ Oscar Lange, “On the Economic Theory of Socialism”, en *On the Economic Theory of Socialism*, editor Benjamin Lippincott, Nueva York, McGraw-Hill, 1964, pp. 76-77. [Publicado originalmente en 1938.]

¹⁰ Otros contribuyentes clave a la teoría económica del socialismo fueron Enrico Barone, Fred M. Taylor, H. D. Dickenson, Abba Lerner (capítulo 22) y Maurice Dobb.

¹¹ Philip C. Newman, *The Development of Economic Thought*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, 1952, p. 181.

¹² Paul Samuelson y William Nordhaus, *Economics*, duodécima edición, Nueva York, McGraw-Hill, 1985, p. 685.

socialista, dicen esos críticos, y no se pueden incorporar en una forma que conserve al sistema.

KENNETH ARROW

La historia del pensamiento económico muestra a una notable variedad de pensadores: algunos eran teóricos morales, otros activistas políticos y sociales y otros más desarrollaron y refinaron la teoría existente. Sin embargo, a algunos les quedó la tarea de salvar la brecha entre la teoría económica y la filosofía social. Uno de esos teóricos es Kenneth Arrow (1921-), quien terminó su trabajo como estudiante universitario en City College en Nueva York e hizo su trabajo de graduado en la Universidad de Columbia. Cuando obtuvo su título, aceptó un puesto en la Universidad de Stanford, en donde daría reputación mundial al Departamento de Economía.

Arrow no sólo mostró un raro talento para la lógica simbólica, la matemática y la estadística, sino que también era perspicaz en el estudio de nuevas áreas en donde se podían aplicar esos talentos. Su disertación *Social Choice and Individual Values* se convirtió en un clásico en la economía del bienestar. En su famosa obra evaluó varios criterios del bienestar social y sugirió inconsistencias en muchas de las ideas en las que antes se creía.

Mientras trabajaba en Stanford, continuó su indagación de los principios de la economía del bienestar. Sus numerosos artículos publicados en revistas abordaban preguntas como las siguientes: ¿Cómo saber si la sociedad está en mejor posición como resultado de la elección de una política? ¿Cuál es la lógica de la elección colectiva por los miembros de una comunidad con preferencias individuales? ¿Es posible una democracia perfecta? ¿Qué ajustes se deben hacer si no hay una forma posible de mantener una democracia perfecta? ¿Existen reglas para determinar qué constituye una distribución justa del ingreso?

Algo de interés particular para nosotros es el *teorema de la imposibilidad* de Arrow, o “la paradoja del voto”. Para averiguar la relación entre las preferencias individuales y las elecciones sociales mediante una votación democrática, Arrow estableció primero cuatro condiciones mínimas que deben satisfacer las elecciones sociales, si se quiere que reflejen con exactitud las preferencias de los votantes individuales: 1) las elecciones sociales deben ser transitivas, es decir, congruentes, de manera que si *A* se prefiere a *B* y *B* se prefiere a *C*, entonces *C* no se puede preferir a *A*; 2) la decisión del grupo no debe estar dictada por nadie dentro o fuera de la comunidad; 3) las elecciones sociales no deben cambiar en dirección opuesta a las elecciones individuales (dicho de otra manera, una elección que de otra manera habría tomado la sociedad nunca se debe rechazar simplemente porque a alguien le llega a agradar más), y 4) una preferencia social manifestada entre dos alternativas sólo debe depender de las preferencias hacia esas dos alternativas y no de las opiniones de las personas acerca de otras opciones.

Después Arrow hizo un escrutinio de la mayoría de los programas de votación para ver si la toma de decisiones democrática podía hacer elecciones entre todos los conjuntos de alternativas disponibles sin violar una de esas condiciones. Después de una cuidadosa investigación, llegó a una conclusión sorprendente: ningún programa de votación de la mayoría respeta simultáneamente las preferencias de los votantes, asegura el máximo bienestar ni depende del orden en que se votan los temas.

Por ejemplo, decía Arrow, suponga que hay una comunidad que consiste en tres votantes (1, 2 y 3) y que la comunidad tiene tres políticas alternas de dónde elegir: el desarme (*A*), iniciar una *guerra fría* (*B*), o iniciar una contienda armada (*C*). Según la

Table 20-1
Paradoja de la votación de Arrow

POLÍTICA	VOTANTE 1	VOTANTE 2	VOTANTE 3
A	Primera elección	Tercera elección	Segunda elección
B	Segunda elección	Primera elección	Tercera elección
C	Tercera elección	Segunda elección	Primera elección

teoría del bienestar, la comunidad dispondrá el orden de las tres alternativas conforme a sus preferencias y después, si es posible, elegirá la alternativa que ocupa el lugar más alto en la lista. Esto significa que los votantes declararán que prefieren la alternativa A a la B, y así sucesivamente. Entonces se puede establecer la escala de la preferencia colectiva utilizando la regla de la mayoría; es decir, podría tener una votación entre A y B, y entre la ganadora y C.

La tabla 20-1 presenta las tres políticas (A, B y C) y las preferencias individuales de los tres votantes (1, 2 y 3): muestra que el primer votante prefiere la política A a la B y la B a la C (lo que implica una preferencia por A por encima de C). La primera elección del votante 2 es la política B, su segunda elección es C y la tercera es A. Eso significa que prefiere B a C y C a A (lo que implica una preferencia de B por encima de A). El votante 3 prefiere C a A y A a B y, por consiguiente, prefiere C a B.

La tarea siguiente es averiguar los resultados de varias competencias hipotéticas de pares de elecciones decididos por una mayoría de votos. Suponga tres votaciones: A versus B, B versus C y A versus C. A ganará la competencia entre A y B, debido a que los votantes 1 y 3 prefieren cada uno A a B; el voto será de dos a uno a favor de A. La tabla 20-2 muestra este resultado. Si B se enfrenta contra C en una votación, B surgirá como el ganador, debido a que los votantes 1 y 2 elegirán la política B. Entonces la mayoría de esta comunidad prefiere A a B y B a C. Por consiguiente, debe preferir A a C. ¿Es correcta dicha conclusión? Para hacer una doble comprobación, suponga una votación entre A y C. ¡Aquí descubre que la mayoría de los votantes (los votantes 2 y 3) prefiere C a A! Han violado el requerimiento de congruencia, o transitividad: A se prefiere a B y B se prefiere a C, pero C se prefiere a A. Por consiguiente, este programa de votación no ordena en forma racional las preferencias de los votantes.

El análisis de Arrow mostró que es necesario diseñar un proceso de toma de decisiones en una forma que evite los escollos más obvios. La democracia perfecta es imposible y hay que conformarse con la segunda o tercera mejor opción. El logro del bienestar

Table 20-2
Resultados de la votación

ELECCIÓN	GANADOR
A vs B	A
B vs C	B
A vs C	C

económico en una sociedad que tiene un sector público grande no es cosa fácil. Las principales contribuciones de Arrow han sido su desafío a las suposiciones de los sistemas políticos y económicos. Desde el siglo XVIII, los filósofos y los políticos han estado tratando de encontrar la forma de perfeccionar las instituciones humanas. Kenneth Arrow es su sucesor.

JAMES M. BUCHANAN

James M. Buchanan (1919-) es un economista no convencional que, lo mismo que Kenneth Arrow, ha extendido de forma considerable las fronteras de la economía del bienestar. De manera específica, Buchanan es el fundador, y uno de sus principales contribuyentes, de la *teoría de la elección pública* (la economía de la política) y de su subconjunto, la *economía constitucional* (la economía de las reglas).

Buchanan creció en la pobreza rural en Tennessee. Las realidades de la Gran Depresión le pusieron fin a su sueño de estudiar leyes en la Universidad de Vanderbilt. En vez de eso, se inscribió en la cercana Middle Tennessee State y permaneció en su hogar mientras asistía a la universidad. Durante cuatro años, por la mañana y por la noche, ordeñaba vacas para ayudarse a pagar su escuela. Quizá los modestos antecedentes rurales de Buchanan expliquen su famoso desdén por la pretensión y el elitismo.

Inició sus trabajos como graduado en economía en la Universidad de Chicago en 1945. Allí influyó mucho en él el neoclasicismo de Frank Knight (1885-1972) y, en palabras de Buchanan, se convirtió en “un entusiasta defensor del orden del mercado”.¹³ También fue en Chicago en donde, mientras curioseaba en la biblioteca, descubrió la confusa disertación de Knut Wicksell sobre los impuestos de 1896. En ese ensayo, Wicksell estableció el principio de que sólo la unanimidad de la elección colectiva puede asegurar la justicia y la eficiencia mediante la acción del sector público. Por ejemplo, decía Wicksell, si el gasto de un gobierno “tiene cualquier perspectiva de crear una utilidad que exceda a los costos, siempre será teóricamente posible, y aproximable en la práctica, encontrar una distribución de costos tal que todas las partes consideren que el gasto es benéfico y que, por consiguiente, lo aprueban por unanimidad”.¹⁴ Buchanan ha acreditado al pensamiento de Wicksell la inspiración para aplicar las suposiciones y los principios económicos al análisis de la conducta y los procesos políticos.

Después de terminar su trabajo de graduado en Chicago, la carrera académica de Buchanan lo llevó a la Universidad de Virginia, en donde en 1962 fue coautor con Gordon Tullock de *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, el libro que abrió una senda. Según Buchanan:

Recapacitando, para mí es interesante ver que no hubo una sensación de “descubrimiento” en cualquier punto durante la construcción de ese libro, ningún momento de excitación [...] Tullock y yo consideramos que estábamos aplicando un análisis económico relativamente simple a la elección entre reglas alternas de decisiones políticas, con resultados más o menos predecibles. Comprendíamos que nadie había tratado de hacer precisamente lo que estábamos haciendo, pero el ejercicio era esencialmente uno de “formular lo obvio” más que de abrir áreas de indagación totalmente nuevas.

¹³ James M. Buchanan, “Better than Ploughing”, en *Recollections of Eminent Economists*, editor J. A. Kregel, dos tomos, Nueva York, New York University Press, 1989, tomo 2, p. 282.

¹⁴ Knut Wicksell, “A New Principle of Just Taxation”, traducido por James M. Buchanan, en *Classics in the Theory of Public Finance*, editores Richard A. Musgrave y A. T. Peacock, Londres, Macmillan, 1958, pp. 89-90.

Estábamos equivocados. La elección pública, una subdisciplina por derecho propio, surgió a principios de la década de los sesenta [del siglo xx], en parte debido a la acogida que tuvo nuestro libro, en parte a nuestros propios esfuerzos organizacionales empresariales que más adelante surgieron en la Sociedad de Elección Pública y en parte a otras obras. Una vez que todas las reglas y procedimientos complejos de la decisión política se abrieron al análisis económico, la gama de aplicaciones parecía no tener fin.¹⁵

A finales de la década de los años 1960, Buchanan dejó la Universidad de Virginia por el Instituto Politécnico de Virginia, en donde ayudó a organizar el Center for the Study of Public Choice e inició la revista *Public Choice*. En 1983 Buchanan se mudó junto con el Centro a la Universidad George Mason, en donde reside en la actualidad. Por su libro pionero y sus contribuciones subsiguientes a la teoría de la elección pública, en 1986 le otorgaron el Premio Nobel de economía.

La perspectiva de la elección pública

Buchanan argumenta que sólo los individuos saben qué les produce satisfacción o les causa insatisfacción; ninguna persona externa o grupos de personas lo determinan por ellos. Los individuos tienen diferentes gustos, capacidades, expectativas, conocimientos y perspectivas, pero poseen algo en común: buscan con determinación su propio interés. Esa búsqueda del propio interés conduce a un *orden espontáneo* mediante el proceso del intercambio. Los individuos buscan intercambios que mejoren su bienestar; maximizan su beneficio, sujetos a ciertas restricciones.

Esta perspectiva refleja al *homo economicus* (hombre económico) y los puntos de vista del mercado de los economistas clásicos o neoclásicos. Sin embargo, Buchanan hace una pregunta fundamental que no buscaron a fondo los primeros economistas: si los individuos buscan su propio interés en el mercado, ¿por qué esperaríamos que busquen el interés social en o a través del gobierno? Para Buchanan, la naturaleza humana es la naturaleza humana; las personas maximizan su beneficio, sujetas a las restricciones, no importa si operan en el mercado, al servicio del gobierno o en la arena política.

Dicho de manera sucinta, Buchanan extendió la suposición conveniente de la conducta del propio interés y la idea del proceso de intercambio “a la conducta de las personas en sus papeles o capacidades políticos o de elección pública, ya sea como participantes en el proceso de votación o como agentes que actúan para la comunidad política”.¹⁶

La teoría de la elección pública se arraigó muy lentamente en la principal corriente económica, pero hoy en día se encuentra en casi todos los libros de finanzas públicas y de principios de economía. Esa teoría proporciona valiosos puntos de vista, como lo ilustran varios ejemplos. En primer lugar, la elección pública ayuda a comprender el colapso del comunismo. Los líderes comunistas y los gerentes socialistas promovían su propio interés, no el bien social idealizado. En segundo, la elección pública ayuda a comprender la creciente deuda pública en muchas naciones industriales. Según Buchanan, los políticos electos se cierran a cualquier razón fundamental para crear déficit en el presupuesto. Continúan en el desempeño de su cargo proporcionando a los contribuyentes bienes y servicios públicos a un costo mínimo a corto plazo. Los déficit disfrazan los verdaderos costos de los bienes públicos y, por consiguiente, hacen que los votantes tengan una mejor opinión de los políticos.

¹⁵ Buchanan, en Kregel, *Recollections of Eminent Economist*, op. cit., pp. 286-287.

¹⁶ James M. Buchanan, *Essays on the Political Economy*, Honolulu, University of Hawaii Press, 1989, p. 20.

En tercero, los representantes ante el Congreso hacen convenios de ayuda mutua en el intercambio de votos, debido a que ese proceso les da el poder de obtener resultados que tal vez no lograrían individualmente. En cuarto, los negocios y los grupos laborales siguen una *conducta de búsqueda de renta* (“El pasado como un prólogo” 8-2). Tratan de persuadir al gobierno para que limite la competencia y cree reglas especiales que incrementen la utilidad privada. Por último, el punto de vista de la elección pública explica por qué la burocracia es endémica en el gobierno y tiende a engendrar una burocracia más grande. Los burócratas adquieren importancia y obtienen aumentos de salario si tienen a un mayor número de personas de menor rango que ellos. Las agencias inevitablemente encuentran cada vez más “problemas” que requieren presupuestos mayores y más personal para resolverlos.

Crítica de la economía convencional del bienestar

Buchanan critica la economía convencional del bienestar por tratar de comparar los resultados del mundo real del sector privado con las normas teóricas de la utilidad social (como la optimalidad de Pareto). En algunos programas de bienestar se considera a los funcionarios del gobierno como agentes capaces de identificar la función del bienestar social de la sociedad, un agregado de las preferencias de utilidad de las personas. El gobierno es “bueno”; identifica y corrige los “males” producidos en el sector privado, y así incrementa el bienestar social.

Las objeciones de Buchanan a esta línea de razonamiento son de dos clases. En primer lugar, debido a que la utilidad sólo se conoce individualmente, nadie es capaz de discernir una función colectiva o del bienestar social. Incluso los individuos no saben cuáles son sus preferencias de utilidad hasta que les presentan elecciones del mundo real, y las elecciones que se hacen el día de hoy afectan a las funciones de utilidad y a la elección del día de mañana. No es apropiado atribuirle preferencias de utilidad o metas a la sociedad como tal. En vez de tratar de medir y pesar los resultados de la utilidad, la economía del bienestar se debería enfocar en comprender y mejorar las reglas políticas e institucionales.

En segundo lugar, incluso si se conociera la función del bienestar social, el sector público no es una institución confiable para lograrlo. Ese sector se compone de personas que actúan conforme a su propio interés y es difícil alinear sus intereses individuales con el ideal social indefinido. En síntesis, hay una “falla del gobierno”, así como hay una “falla del mercado”.

No existe una suposición necesaria de que simplemente porque los mercados son imperfectos, los procesos políticos funcionarán mejor. Por el contrario, como nos lo recuerda la teoría de la elección pública, hay muy buenas razones para dudar de la capacidad de los procesos políticos para lograr la optimalidad de Pareto. La comparación normativa pertinente es entre dos instituciones imperfectas.¹⁷

Economía constitucional

Aunque Buchanan es proindividualista y desconfía del gobierno, no es un anarquista (capítulo 9). Sin un gobierno que establezca y aplique reglas como los derechos de propiedad y los contratos, la búsqueda del propio interés degenerará en una “guerra”

¹⁷ H. Geoffrey Brennan y James M. Buchanan, *The Reason of Rules*, Londres, Cambridge University Press, 1985, p. 116.

hobbesiana (el estado de la naturaleza en donde la vida para el individuo es “solitaria, pobre, brutal y breve”). Pero Buchanan señala que, aun cuando quienes buscan sus propios intereses comprenden que el Estado es necesario para restringir la conducta individual, también reconocen la necesidad de reglas constitucionales para restringir al *Estado*. Desde un punto de vista ideal, esas reglas máximas se deben derivar mediante un consentimiento unánime wickselliano. Ese consentimiento es posible debido a que cuando se redacta la Constitución, los individuos no pueden saber con certeza cómo los afectarán directamente las reglas constitucionales en el futuro.

Parece probable que la incertidumbre que se requiere con el fin de que el individuo se deje guiar por su propio interés para apoyar disposiciones constitucionales, que por lo general son ventajosas para todos los individuos y para todos los grupos, esté presente en cualquier etapa de la discusión constitucional.¹⁸

El consentimiento mutuo (unanimidad) parece posible y deseable para establecer reglas constitucionales fundamentales, pero las consideraciones de la eficiencia significan que la creación de la regla subsiguiente puede requerir algo menos que la unanimidad, tal como una regla de votación de la mayoría. Sin embargo, no hay nada sacrosanto en una regla mayoritaria. La regla óptima para aprobar una medida puede ser algún porcentaje mayor o menor al 50 por ciento. Los porcentajes menores al total imponen costos a quienes se oponen a la ley y esos costos aumentan a medida que disminuye el porcentaje requerido para la aprobación. Por otra parte, el logro de la unanimidad misma es costoso, debido a que los costos de negociar y tomar decisiones aumentan rápidamente con el incremento del porcentaje de votos totales necesario para la aprobación. Una regla de votación óptima es la que minimiza la suma de: 1) los costos de quienes se oponen a la proposición y 2) los costos de negociación y de toma de decisiones de la sociedad asociados con la obtención de un mayor consenso.

La perspectiva de Buchanan de la elección pública y su trabajo en la economía constitucional lo han llevado a concluir que el gobierno estadounidense tiene un papel demasiado grande. Son necesarias nuevas restricciones constitucionales sobre el gobierno para proteger el consenso constitucional inicial. A este respecto, ha apoyado una enmienda equilibrada del presupuesto, la cual requeriría que el gobierno federal equilibrara anualmente sus ingresos de impuestos y sus gastos, y una regla monetaria que requiriera que el Federal Reserve Board incremente anualmente la oferta de dinero por un porcentaje determinado. También ha apoyado en forma entusiasta las enmiendas de la limitación de impuestos para las constituciones estatales.

Esos puntos de vista políticos le han ganado a Buchanan una reputación un tanto controvertida, debido a que la inmensa mayoría de los economistas contemporáneos no los comparten. Buchanan y un grupo muy unido de pensadores como él parecen acoger con beneplácito esa controversia y disfrutar de ella. Son ardientes defensores de sus puntos de vista e investigadores y escritores prolíficos. Ahora que la teoría de la elección pública se ha interpuesto firmemente en la corriente principal de la economía política, queda por ver si Buchanan y quienes lo apoyan tendrán un impacto adicional sobre la disciplina.

AMARTYA SEN

Nacido en un campus universitario en Santiniketan, en la India, Amartya Sen (1933-) parecía destinado a la vida académica. Su padre era profesor de química en la Universidad

¹⁸ James M. Buchanan y Gordon Tullock, *The Calculus of Consent*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1962, p. 78.

Dhaka y su abuelo enseñaba sánscrito y cultura hindú en Bista-Bharati en Tagore. Después de contemplar el estudio del sánscrito, las matemáticas y la física, Amartya Sen al fin eligió, como él dice, “los excéntricos encantos de la economía”.¹⁹

La mayor parte de la vida de logros de Sen ha transcurrido en campus universitarios en tres continentes. Obtuvo sus licenciaturas en la Universidad de Calcuta y en Trinity College, y sus doctorados en Cambridge, en donde Joan Robinson supervisó su tesis doctoral. Su tesis le ganó un premio de una beca en Trinity College, que después utilizó para sostenerse durante sus cuatro años de estudios de filosofía. Los cargos docentes de Sen han variado desde Presidency College en Calcuta, India, hasta Trinity College, Harvard, la Universidad de Cambridge, Massachussets, incluyendo escalas en la Universidad de Delhi, la Escuela de Economía de Londres, Oxford University, U. C. Berkeley, Cornell, el MIT y Stanford.

A pesar del considerable tiempo que pasó en los círculos académicos, durante sus primeros años Sen fue testigo de la pobreza y el hambre, así como de la violencia que resultaba de que las personas lucharan para sobrevivir. **Mediante sus primeras observaciones y sus estudios posteriores, concluyó que problemas como el hambre se debían menos a la falta de alimentos y más a la falta de acceso, que a menudo resultaba de la desigualdad del ingreso, las instituciones no democráticas y las políticas sociales ineficaces.** El interés de Sen en esos problemas lo llevó a trabajar con el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (PDNU) para ayudar a mejorar las medidas contra la pobreza y la desigualdad.

Las principales obras de Sen incluyen *Collective Choice and Social Welfare* (1970) y *On Economic Inequality* (1973). **Por su contribución a la economía del bienestar, en 1998 le otorgaron el Premio Nobel de economía.** La combinación de su trabajo teórico y de sus esfuerzos humanitarios hizo que *Business Week* se refiriera a Sen como “La Madre Teresa de la economía”.²⁰

La esposa de Sen, Emma Rothschild, es una versada historiadora de economía y ha dado clases en el MIT y en Cambridge. Desde 1991 ha prestado sus servicios como directora del Center of History and Economics en la Universidad de Cambridge y ha desempeñado varios cargos en consejos de investigación y de política. Rothschild también ha escrito numerosos libros y artículos, incluyendo su obra de 2001, *Economic Sentiments: Adam Smith, Condorcet and the Enlightenment*.

Elección social

Como ha visto, Kenneth Arrow concluyó que ningún sistema de votación de la mayoría podía maximizar simultáneamente el bienestar social y el respeto de las preferencias individuales del orden de los votos. Aun cuando aceptaba gran parte del trabajo de su colega, Sen trató de refutar el teorema de la imposibilidad y de mejorar la teoría de la elección colectiva.

El pensamiento de Sen es que el teorema de la imposibilidad se podía resolver al incluir dos consideraciones que Arrow (y otros) ignoró. El modelo de la elección colectiva de Arrow depende de un simple orden de rangos (me agrada A más que B y B más que C), pero no dice nada acerca de la *intensidad de las preferencias* (me agrada A mucho más que B, pero B sólo un poco más que C). Los economistas se refieren a este simple orden por rangos como una medida *ordinal* y colocan las partidas por preferencia,

¹⁹ Amartya Sen, “Amartya Sen—Autobiography”, The Nobel Foundation, 1998. <http://nobelprize.org/economics/laureates/1998/sen-autobio.html> (con acceso el 4 de febrero de 2005).

²⁰ *Business Week*, 26 de octubre de 1998, p. 44.

pero no le asignan un valor numérico. Las medidas *cardinales* (*A* me da 20 utilidades, *B* me da 10) harían que fuera más fácil medir la intensidad de la preferencia, pero por lo general se rechazan sobre la base de que son difíciles de obtener y de interpretar (20 utilidades podrían ser mucho en mi escala, pero casi nada en la de usted).

¿Por qué importa la intensidad de las preferencias en la elección colectiva? En un sencillo programa de votación de la mayoría no importaría, excepto hasta el grado en que los electores sólo un poco más a favor de la política *A* por encima de la *B* pudieran decidir que el costo de la votación supera a los beneficios recibidos por dar el voto decisivo a favor de *A*. En un marco de referencia de toma de decisiones, en donde las preferencias se podrían incorporar en una forma más completa, por ejemplo, en un sistema mediante el cual los votantes distribuyen una asignación fija de puntos, es mucho menos probable que ocurra la paradoja del voto. Esas preferencias más poderosas tendrían más “peso de votación” del que tienen en la votación de la mayoría.

La otra restricción impuesta por Arrow (y por muchos otros) es que las comparaciones interpersonales no se permiten en el modelo. La razón fundamental es que esas comparaciones, en el mejor de los casos, son difíciles de hacer y casi siempre son inútiles. Si dos personas determinan que recibirán 20 utilidades de una política propuesta, eso puede indicar un poderoso apoyo de la primera persona y un ligero interés de la segunda. El problema es la falta de una escala de utilidad comúnmente comprendida y aceptada.

Sin embargo, para Sen las comparaciones interpersonales sí importan y no son prohibitivamente difíciles. Como escribió:

Una creencia muy difundida es que la utilización de comparaciones interpersonales es arbitraria y muchas personas consideran que esas comparaciones “carecen de significado” por no estar relacionadas con actos de elección. Una forma de darle un significado a esas comparaciones es considerar la elección entre ser la persona *A* en la condición social *x*, o ser la persona *B* en la condición social *y*. Por ejemplo, podríamos preguntar: “¿Prefiere usted ser el señor *A*, un trabajador desempleado, en la condición *x*, o al señor *B*, un ingeniero bien pagado, en la condición *y*?” Aun cuando la respuesta a la pregunta no implica comparaciones interpersonales, me quiero aventurar a expresar el punto de vista de que no está totalmente más allá de nuestra profundidad intelectual el poder pensar sistemáticamente acerca de esta elección.²¹

Sen también sugirió que las personas hacen comparaciones interpersonales en la formulación de sus preferencias, debido a que consideran la forma en la cual las opciones políticas los afectarán no sólo a ellos, sino también a quienes están a su alrededor.

La sociedad en la que vive una persona, la clase a la que pertenece, la relación que tiene con la estructura social y económica de la comunidad, son pertinentes para la elección de una persona, no simplemente porque afectan la naturaleza de sus intereses personales, sino también porque influyen en su sistema de valores, incluyendo su noción de la “debida” preocupación por otros miembros de la sociedad. El hombre económico aislado que busca su propio interés con exclusión de todas las demás consideraciones, puede representar una suposición que satura a gran parte de la economía tradicional, pero no es un modelo particularmente útil para comprender los problemas de la elección social.²²

El trabajo de Sen revela una profunda preocupación por la equidad y la justicia en la elección social: que los resultados no simplemente maximicen el bienestar social, sino

²¹ Amartya Sen, *Collective Choice and Social Welfare*, San Francisco, Holden-Day, Inc., 1970, p. 4.

²² *Ibidem*, p. 6.

que la distribución del ingreso también sea justa. Con base en la filosofía de Rawls, Sen sugiere que un enfoque para generar decisiones equitativas es lo que él llama la “justicia maximin”.²³ En un programa así, los individuos eligen entre estados sociales desde una posición inicial desconocida. En otras palabras, la justicia maximin le pide a una persona que elija los arreglos de distribución para la sociedad, conforme a la suposición de que todavía no han nacido. Sen eligió la palabra “maximin” debido a que al elegir entre diferentes condiciones sociales, las personas elegirán aquella serie de arreglos que “maximicen su bienestar mínimo”. Dicho de otra manera, debido al riesgo de ser la persona en la peor situación en la sociedad, el individuo elegirá una sociedad en donde quien está en la peor condición aun así estará mejor que en cualquier escenario alterno.

Desigualdad

Sen argumentaba que la estructura de la elección social tradicional, centrada en los conceptos del *utilitarismo* y de la *optimalidad de Pareto*, a menudo impide un análisis significativo de los efectos de la equidad sobre una política. El *utilitarismo* de Jeremy Bentham, la filosofía de que la sociedad debe buscar el mayor bien para el número más grande de personas, promueve la maximización de la utilidad social total, pero no considera la equidad. Además Sen demostró, con un ejemplo similar a la figura 20-2, la forma en la cual la aplicación de la estructura utilitaria conduce a resultados menos igualitarios.

El diagrama representa a una sociedad de dos personas, en donde el eje horizontal mide el ingreso total de la sociedad. El ingreso de la persona A se mide de izquierda a derecha y el de la persona B de derecha a izquierda, y el ingreso total de la sociedad es igual a la suma del ingreso de A y B. Sen midió verticalmente la utilidad marginal del ingreso, de manera que cualquier punto en la línea A_1A_2 mide la utilidad marginal de un dólar extra de ingreso para la persona A en ese punto. El ingreso total de A sería la suma de las utilidades marginales hasta el nivel del ingreso que recibe A, representado gráficamente como el área abajo de la curva. De manera que si A está recibiendo un ingreso AC, su utilidad total se medirá por el área AA_1EC . Si su ingreso aumenta a AD, aun cuando su utilidad marginal bajará, su utilidad total se incrementará a AA_1GD .

Sen inició el ejemplo suponiendo que A y B tenían funciones de utilidad idénticas, de manera que A_1A_2 y B_1B_2 son como las imágenes reflejadas en un espejo. Esto implica que para cualquier dólar determinado de ingreso, sus utilidades marginales serían iguales y, utilizando la regla equimarginal antes desarrollada, el bienestar total (utilidad) se maximizaría si los dos tuvieran ingresos iguales ($AC = BC$). Ahora suponga que la verdadera función de utilidad de B es B_3B_4 , de manera que para cualquier nivel determinado de ingreso, la utilidad de B es la mitad de la de A. (En el ejemplo de Sen, B podría representar a alguien a quien se reta física o mentalmente, de manera que es incapaz de obtener tanto como A por cualquier dólar determinado.) Al empezar desde la distribución original de un ingreso igual ($AC = BC$), la utilidad social total es igual a AA_1EC más CFB_3B . Si redistribuye el ingreso de manera que A reciba AD y B reciba BD, la utilidad social total se incrementa por el área del triángulo EFG . Para Sen, eso implicaba quitarle el ingreso a alguien que ya era menos afortunado (debido a una incapacidad) para dárselo a una persona con un mayor bienestar. Eso desafía a la justicia o equidad social.

Para Sen, la optimalidad de Pareto también es un criterio insatisfactorio para la distribución. La condición de la optimalidad de Pareto sólo dice que nadie puede estar en mejor situación sin hacer que alguien esté en peor situación. No dice nada acerca de la

²³ *Ibid.*, p. 135.

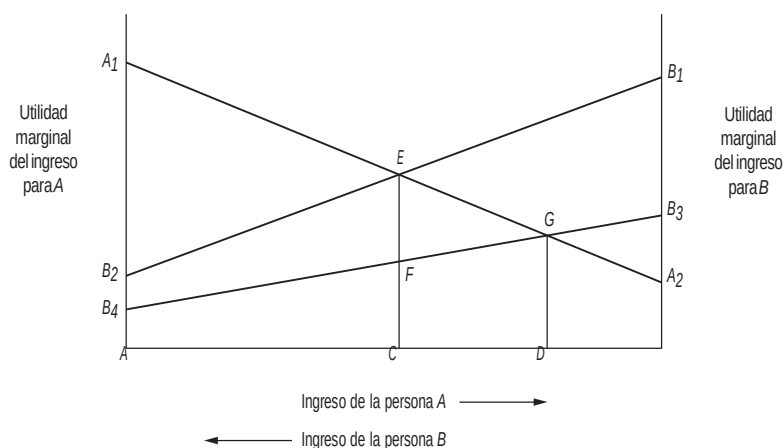


Figura 20-2 Crítica de Sen al enfoque utilitario de la distribución del ingreso

Si dos individuos, A y B, tienen funciones de utilidad idénticas, A_1A_2 y B_1B_2 , respectivamente, entonces la distribución igual del ingreso, $AC = BC$, maximizará el bienestar total, $AA_1EC = BB_1EC$. La redistribución del ingreso de B a A (o viceversa) reduciría el bienestar total; la utilidad marginal del último dólar recibido por A sería menor que la utilidad marginal perdida por la reducción en el ingreso de B. Ahora suponga que B padece una condición tal que obtiene menos disfrute (utilidad marginal) de cada dólar recibido, como lo muestra la función de utilidad B_3B_4 . Con una distribución igual del ingreso, la utilidad total es $AA_1EC + BB_3FC$, pero B tiene un bienestar total más bajo que A. El enfoque igualitario redistribuiría el ingreso de A a B para igualar la utilidad total de cada persona. El enfoque utilitario haría lo opuesto, redistribuyendo el ingreso de B a A (de manera que A recibe AD y B recibe BD) para incrementar el bienestar total por EFG. A pesar de su reputación, el enfoque utilitario no es igualitario.

distribución en la sociedad. Podría haber múltiples estados que son la óptima de Pareto, cada uno de ellos reflejando diferentes niveles de desigualdad del ingreso, lo que Sen demuestra con el siguiente ejemplo:

Suponga que estamos considerando la división de un pastel. Si cada persona prefiere tener más del pastel que menos, cada distribución posible será una óptima de Pareto, debido a que cualquier cambio que haga que cualquier persona que se encuentre en una posición mejor hará que alguien más esté en una situación peor. Debido a que el único aspecto de este problema es el de la distribución, la optimalidad de Pareto no tiene ningún poder. La preocupación casi sincera de la moderna economía del bienestar por la optimalidad de Pareto no hace que el hecho de dedicarse al ramo del estudio sea particularmente adecuado para investigar los problemas de la desigualdad.²⁴

Para Sen, la economía del bienestar tradicional no estaba a la altura de analizar los aspectos de la distribución. Como escribió:

²⁴ Sen, *On Economic Inequality*, Nueva York, W. W. Norton, 1973, p. 7.

Para concluir, no parece que tengamos una gran ayuda de las principales escuelas de la economía del bienestar, tanto antiguas como nuevas, para el estudio de la desigualdad. La literatura sobre la optimalidad de Pareto [...] evita totalmente los juicios de la distribución. El enfoque estándar de las “funciones del bienestar social”, debido a su concentración en los ordenamientos individuales únicamente (sin una utilización de comparaciones interpersonales de los niveles y las intensidades), no proporciona un marco de referencia para las discusiones de la distribución [...] Por último, el utilitarismo, la fe dominante de la “antigua” economía del bienestar, está demasiado atrapada en la *suma* del bienestar para interesarse en el problema de la distribución y, de hecho, es capaz de producir resultados poderosamente antiigualitarios. Un enfoque a la medición y la evaluación de la desigualdad no nos puede llevar muy lejos. Para el problema de la evaluación de la desigualdad, los caminos reales de la economía del bienestar parecen estar un tanto desiertos.²⁵

La insatisfacción de Sen con la teoría existente lo impulsó a ofrecer sus propios puntos de vista. Las preocupaciones respecto de la distribución por lo común se enfocan en la desigualdad extrema y a menudo implican que una mayor igualdad mejoraría a la sociedad. Si se lleva esta premisa a su conclusión lógica, eso sugeriría una igualdad total, pero como señala Sen, la igualdad es importante según el grado hasta el cual refleje una distribución equitativa (justa). Para Sen, eso puede asumir una de dos formas:

En esencia hay dos nociones rivales de la distribución “correcta” del ingreso, basadas respectivamente en las necesidades y el merecimiento. Es fácil reconocer el contraste entre los argumentos de esta clase: “A debería obtener más ingreso que B, debido a que sus necesidades son mayores.” Por consiguiente, la desigualdad se puede considerar no simplemente como una medida de la dispersión, sino también como una medida de la diferencia entre la distribución del ingreso por una parte y *ya sea* (i) la distribución conforme a las necesidades, o *bien* (ii) la distribución conforme a algún concepto del merecimiento.²⁶

Sen enfoca la mayor parte de su atención hacia el lado de las necesidades del argumento cuando examina la forma de maximizar el bienestar social. Las necesidades a menudo se descartan en la literatura como un problema sin solución, debido a que implican comparaciones interpersonales de las funciones de utilidad que es difícil, si no es que imposible, especificar. Sen presentó dos casos que apoyan una distribución más igual, reconociendo y adoptando a la vez la incomparabilidad de las funciones de utilidad individuales.

El *igualitarismo probabilístico*, desarrollado a partir del trabajo de Abba Lerner (1903-1982), argumenta que precisamente debido a la incertidumbre, los ingresos se deberían igualar. Si: 1) hay una cantidad fija de ingreso para su distribución; 2) que tanto la sociedad como los individuos estén sujetos a la utilidad marginal decreciente, y 3) que todos tengan una probabilidad igual de tener una función de utilidad determinada, Sen demostró que la utilidad total esperada se maximiza con una distribución igual. Eso no quiere decir que una distribución totalmente igual maximizaría necesariamente el bienestar total. De hecho, la teoría reconoce que los individuos poseen diferentes funciones del bienestar, lo que sugiere la probabilidad de que haya una distribución desigual que produciría un nivel de bienestar más alto. Sin embargo, debido a que no se conocen las especificaciones y la distribución de esas funciones del bienestar, lo más

²⁵ *Ibidem*, p. 23.

²⁶ *Ibid.*, p. 77.

que es posible decir es que, *en promedio*, el bienestar se maximiza con una distribución igual de una producción y un ingreso totales fijos.²⁷

El *igualitarismo maximin*, similar a la justicia maximin, argumenta que la sociedad debería elegir el sistema de distribución que maximice el beneficio para la persona que esté menos bien. Bajo circunstancias de una ignorancia total acerca de las necesidades de las personas, Sen demuestra que el bienestar de la sociedad se maximiza con una distribución igual.²⁸

Aun cuando estaba a favor de un enfoque más igualitario con base en las necesidades, Sen reconocía que la igualación de los ingresos es problemática desde una perspectiva tanto de la justicia como de la eficiencia. Presenta cuatro enfoques al concepto del merecimiento.

- *Incentivos*. Los sistemas sustentados en el merecimiento crean más incentivos para esforzarse en el trabajo. Según el grado hasta el cual las personas están impulsadas por sus necesidades, el sistema se puede defender sobre las bases de la distribución. De otra manera, se debe defender sobre alguna otra base, por ejemplo, la cantidad total de ingreso generado.
- *Mérito*. Las personas que logran más deben recibir más. Sen encuentra que este enfoque es particularmente enfadoso, en el sentido de que a menudo a quienes logran más les han dado una ventaja, debido a la genética, a las inclinaciones culturales o simplemente a la suerte. Señala específicamente a aquellos que, sin tener ninguna culpa, recibirían menos ingreso debido a su edad, a una enfermedad o a un defecto genético. Como lo expresó Sen: “Un sistema con base en las necesidades parecería tener una mayor utilización para la compleja idea que llamamos *humanidad*.”²⁹
- *Explotación marxista*. Como se vio en el capítulo 10, la teoría de la explotación de Marx argumenta que el trabajo no recibe el valor total de su contribución a la producción. Sin embargo, como indica Sen: “El mismo Marx consideraba a ese derecho a los ‘frutos’ del trabajo como un ‘derecho burgués’ que se vería suplantado por el principio de las necesidades cuando surgiera la oportunidad.”³⁰
- *Teoría neoclásica de la productividad marginal*. Desde la perspectiva de Sen, la teoría de J. B. Clark de la productividad marginal de la distribución del ingreso es una teoría menos normativa que otras y según el grado en que lo es, ofrece muy poca solidez. El principal criterio es la optimalidad de Pareto, que ofrece muy pocas perspectivas sobre la distribución óptima.³¹

Sen encuentra que ninguno de esos argumentos acerca del programa de distribución apropiado es tan apremiante como el argumento de las necesidades.

En el sentido de que se basa en la teoría neoclásica, Sen es un economista de la corriente principal. Sin embargo, sus esfuerzos para integrar las consideraciones normativas (“debería ser”) lo distinguieron del resto de sus compañeros. Su Premio Nobel reivindica su desviación a un análisis exclusivamente positivo (“lo que es”).

²⁷ *Ibid.*, pp. 83-85.

²⁸ *Ibid.*, pp. 85-87.

²⁹ *Ibid.*, pp. 104 y 105.

³⁰ *Ibid.*, p. 105.

³¹ *Ídem*.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y exponga brevemente la importancia de cada uno de los siguientes conceptos y autores para la historia del pensamiento económico: economía del bienestar; Pareto; optimalidad de Pareto, tasa marginal de sustitución; tasa marginal de sustitución técnica; tasa marginal de transformación; Pigou; externalidad; grado de discriminación de precios de primero, segundo y tercer grados; efecto Pigou; Von Mises; Lange; Arrow; teorema de la imposibilidad; Buchanan; regla de unanimidad; teoría de la elección pública; conducta de búsqueda de renta; Sen; intensidad de las preferencias; comparaciones interpersonales; Rawls; justicia maximin.
2. Explique la siguiente declaración: el análisis del bienestar de Pareto sigue la tradición de Walras, mientras que el análisis del bienestar de Pigou sigue la tradición de Marshall.
3. Recuerde de sus cursos de economía previos la noción de una curva de posibilidades de la producción. Trace esa curva para dos bienes, de manera que sea cóncava a su origen. Explique el concepto de la tasa marginal de transformación (que analizó en este capítulo), según se relaciona con su curva. ¿Qué implica la forma cóncava de la curva de las posibilidades de producción?
4. Explique por qué una externalidad negativa en la producción resulta en que se produce demasiada cantidad del bien, mientras que una externalidad positiva resulta en que se produce demasiado poco. ¿Cómo, según Pigou, se podrían corregir esas asignaciones inferiores y excesivas de los recursos?
5. Exponga el teorema de Coase (“El pasado como un prólogo” 20-1). ¿Por qué la suposición de cero costos de operación es fundamental para este teorema?
6. Mediante una referencia directa al modelo de monopolio de Cournot en la figura 12-1(a), explique la forma en la cual un monopolista podría incrementar sus utilidades arriba de 12 000 francos haciendo una discriminación de precios de primer grado, como la define Pigou. (Sugerencia: la curva del ingreso marginal en la figura ahora es coincidente con la curva de la demanda.) Contraste la cantidad de agua mineral vendida en el modelo de Cournot con la vendida bajo la suposición de una discriminación de precios de primer grado.
7. Contraste los puntos de vista de Von Mises y de Lange sobre las posibilidades de lograr el máximo bienestar bajo un socialismo de mercado.
8. Debata: el teorema de la imposibilidad de Arrow es un ejercicio intelectual interesante, pero tiene muy poca importancia práctica; dramatiza el grado hasta el cual la economía se ha deteriorado hasta convertirse en una ciencia de lo trivial.
9. Relacione la perspectiva de la elección pública de Buchanan con cada uno de los siguientes criterios: (a) subsidios agrícolas, (b) déficit del presupuesto del gobierno, (c) el crecimiento de la burocracia del gobierno y (d) la resistencia a la privatización de muchos gerentes de empresas estatales en China.
10. Resuma la crítica de Buchanan a la economía del bienestar tradicional. Suponga que le piden que refute la crítica de Buchanan. ¿Qué línea de razonamiento emplearía?
11. Especule por qué a menudo se establecen reglas que requieren una supermayoría (más de 60 por ciento a favor) para las enmiendas a las constituciones, mientras que por lo común se especifican reglas de una mayoría simple (50 por ciento o poco más) para promulgar leyes dentro del marco de referencia constitucional.

12. Según Sen, ¿es posible resolver el teorema de la imposibilidad de Arrow?
13. ¿Cómo respondería Sen a la declaración de Buchanan de que “hay muy buenas razones para dudar de que la capacidad de los procesos políticos logre la optimalidad de Pareto”?
14. Suponga que una economía de tres personas produce cada año un ingreso por un valor de \$100 000 y que hay dos métodos de distribución disponibles para esa sociedad: el primer método distribuye \$30 000 a cada uno de dos miembros de la economía y \$40 000 al tercero. El segundo programa de distribución le asignaría \$80 000 a una persona y \$10 000 a cada una de las otras dos. ¿Cómo responderían Bentham (capítulo 8), Marx (capítulo 10), y Pareto y Sen a la pregunta: ¿cuál distribución es la más apropiada?

Lecturas selectas

Libros

- Arrow, Kenneth J. *Social Choice and Individual Values*, New Haven, CT: Yale University Press, 1951.
- Blaug, Mark, editor. *Arthur Pigou*, Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- _____. editor. *Vilfredo Pareto*, Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- Buchanan, James M. *Economics: Between Predictive Science and Moral Philosophy*, College Station: Texas A&M University Press, 1987.
- _____. *Liberty, Market and State: Political Economy in the 1980s*, Nueva York: New York University Press, 1986.
- _____. *The Limits of Liberty: Between Anarchy and the Leviathan*, Chicago: University of Chicago Press, 1975.
- Buchanan, James M. y Gordon Tullock. *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962.
- Butler, Eamon, editor. *Ludwig von Mises: Fountainhead of the Modern Microeconomic Revolution*, Brookfield, VT: Gower, 1988.
- Lange, Oscar y Fred M. Taylor. *On the Economic Theory of Socialism*, editado por Benjamin E. Lippincott, Nueva York: McGraw-Hill, 1964. (Publicado originalmente en 1938.)
- Moss, Lawrence S., editor. *The Economics of Ludwig von Mises: Toward a Critical Reappraisal*, Kansas City: Sheed and Ward, 1976.
- Pareto, Vilfredo. *Manual of Political Economy*, traducido por Ann S. Schwier y editado por Ann Schwier y Alfred Page, Nueva York: A. M. Kelley, 1971. (Publicado originalmente en 1906.)
- Pigou, A. C. *The Economics of Welfare*, cuarta edición, Londres: Macmillan, 1932. (Publicado originalmente en 1920.)
- Von Mises, Ludwig. *Human Action: A Treatise on Economics*, Chicago: Henry Regnery, 1966. (Publicado originalmente en 1949.)

Artículos en revistas

- Murrell, Peter. “Did the Theory of Market Socialism Answer the Challenge of Ludwig von Mises? A Reinterpretation of the Socialist Controversy”, *History of Political Economy* 15 (primavera de 1983), pp. 92-105.
- O'Donnell, Margaret G. “Pigou: An Extension of Sidgwickian Thought”, *History of Political Economy* 11 (invierno de 1979), pp. 588-605.

- Sandmo, Agnar. "Buchanan on Political Economy: A Review Article", *Journal of Economic Literature* 28 (marzo de 1990), pp. 50-65.
- Sen, Amartya. "Social Choice and Justice: Collected Papers of Kenneth J. Arrow –A Review Article", *Journal of Economic Literature* 23 (diciembre de 1985), pp. 1764-1776.
- Tarascio, Vincent. "Pareto: A View of the Present Through the Past", *Journal of Political Economy* 84 (febrero de 1976), pp. 109-122.
- Von Hayek, Friedrich. "The Competitive 'Solution'", *Economica* 7 (mayo de 1940), pp. 125-149.

LA ESCUELA KEYNESIANA: JOHN MAYNARD KEYNES

El sistema de ideas keynesiano es una de las escuelas más significativas del pensamiento económico. Se inició en 1936 con la publicación del libro de Keynes *La teoría general sobre el empleo, el interés y el dinero* y hoy en día sigue siendo una presencia importante en la economía ortodoxa. Surgió de la escuela neoclásica y el mismo Keynes era muy versado en la tradición marshalliana. Aun cuando criticaba incisivamente ciertos aspectos de la economía neoclásica, que agrupaba junto con las doctrinas ricardianas bajo el encabezado de “economía clásica”, utilizó muchos de sus postulados y métodos. Su sistema se basaba en un enfoque psicológico subjetivo y estaba impregnado de conceptos marginalistas que incluyen la economía del equilibrio estático. Keynes se desasociaba de los ataques a la teoría neoclásica del valor y la distribución.

En este capítulo se proporciona una breve perspectiva de la escuela keynesiana y de las principales ideas de Keynes. Después, en el capítulo 22, se examinan las ideas de varios contribuyentes posteriores a la economía keynesiana.

PERSPECTIVA DE LA ESCUELA KEYNESIANA

Antecedentes históricos de la escuela keynesiana

La Gran Depresión de la década de los años 1930, la peor que el mundo occidental jamás había conocido, le dio un ímpetu adicional a las ideas de Keynes. Sin embargo, las raíces de sus ideas datan de antes de 1929. El trabajo de muchos economistas, incluso el de Mitchell y sus asociados en el National Bureau of Economics, estaba dentro del marco de referencia de la economía total, o macroeconomía, más que de la microeconomía de la escuela neoclásica. Keynes también adoptó ese enfoque macroeconómico. La Primera Guerra Mundial y los controles económicos decretados requerían una perspectiva general de la economía. El crecimiento de la producción industrial y del comercio en gran escala hicieron que la economía fuera más susceptible a una medición y un control estadísticos, con lo cual el enfoque inductivo total fue más viable que en el pasado. De hecho, ese enfoque era cada vez más necesario a medida que el público estaba más ansioso de que el gobierno abordara de forma efectiva el desempleo.

El pensamiento keynesiano también tenía sus raíces en la preocupación cada vez más difundida acerca del estancamiento secular, o tasa de crecimiento decreciente. Las maduras economías de empresas privadas del mundo occidental eran menos vigorosas después de la Primera Guerra Mundial que antes. La tasa de crecimiento de la población estaba declinando; la mayor parte del mundo ya se había colonizado; parecía que ya no había espacio para una expansión geográfica adicional; la producción parecía exceder al consumo a medida que aumentaban los ingresos y los salarios; y no había nuevos inventos como la máquina de vapor, el ferrocarril, la electricidad y el automóvil

para estimular nuevas inversiones considerables de capital. Además, la disminución de la enérgica competencia de precios redujo la tasa de reemplazo de la maquinaria vieja con máquinas nuevas y mejores, y la economía se veía arrastrada hacia abajo cuando los crecientes fondos acumulados de la depresión de las inversiones pasadas no se gastaban con la suficiente rapidez. Esas observaciones acerca del estancamiento secular, que llegaron a ser particularmente importantes después de 1929, se basaban en parte en los trabajos de Marx, John A. Hobson (1858-1940), Veblen y otros, y en parte en observaciones reales y estudios históricos.

Después de que se inició la Gran Depresión a principios de la década de los años 1930, muchos economistas en Estados Unidos apoyaban políticas que más adelante se conocerían como *keynesianas*. Es interesante observar que esas políticas se presentaron antes de la publicación de *La teoría general* de Keynes. Las principales figuras tanto dentro como fuera de la economía pedían con insistencia programas de obras públicas, presupuestos de déficit para el gobierno federal y que el Sistema de la Reserva Federal relajara las políticas de crédito en Estados Unidos. Muchos economistas estaban conscientes del efecto multiplicador que el creciente gasto del gobierno podría tener sobre el gasto y el ingreso totales. Algunos especulaban que, conforme se incrementaba el ingreso nacional estadounidense, los gastos del consumo aumentaban con menos rapidez que el ingreso total y que el ahorro se incrementaba con más celeridad. Se reconocía a los salarios como una fuente de demanda de bienes, así como de un costo de producción, y con frecuencia había una oposición a la reducción de los salarios debido a que no proporcionaba ningún remedio real para el desempleo; ése era el pensamiento macroeconómico. En Estados Unidos las personas derivaban esas ideas independientemente de Keynes y las discutían con amplitud. Pero fue él quien proporcionó el marco de referencia analítico que integró esas ideas y provocó la “revolución keynesiana” en la economía.

Principios más importantes de la escuela keynesiana

Las características y los principios de la economía de Keynes se mencionan a continuación, y serán tratados con más detalle a todo lo largo de este capítulo y en el capítulo 22.

- *Énfasis macroeconómico.* Keynes y sus seguidores se interesaban en los factores determinantes de las cantidades *totales* o *colectivas* del consumo, el ahorro, el ingreso, la producción y el empleo. Estaban menos interesados, por ejemplo, en la forma en la que una empresa individual decide su nivel de empleo que maximiza las utilidades, que en la relación entre el gasto total en la economía y la suma de esas decisiones sobre el empleo.
- *Orientación de la demanda.* Los economistas keynesianos hacían hincapié en la importancia de la demanda efectiva (ahora llamada *gastos agregados*) como el factor determinante inmediato del ingreso, la producción y el empleo nacionales. Los gastos agregados, decían esos economistas, consisten en la suma del consumo, la inversión, el gobierno y los gastos netos de exportación. Las empresas producen colectivamente un nivel de producción real que esperan vender. Pero en ocasiones los gastos agregados son insuficientes para comprar toda la producción realizada. A medida que se acumulan los bienes no vendidos, las empresas despiden a los trabajadores y reducen la producción. Es decir, la demanda efectiva establece la *producción real* de la economía, que en algunos casos es menor que el nivel de producción que existiría si hubiera un pleno empleo (*producción potencial*).

- *Inestabilidad de la economía.* Según los keynesianos, la economía es propensa a auges y fracasos recurrentes debido a que el nivel de los gastos de inversión planeados es errático. Los cambios en los planes de inversión hacen que el ingreso y la producción nacionales cambien por cantidades mayores que los cambios iniciales en la inversión. Los niveles de equilibrio de la inversión y el ahorro, aquellos que existen después de que han ocurrido todos los ajustes, se logran mediante cambios en el ingreso nacional, en oposición a los cambios en la tasa de interés.

El gasto de inversión está determinado por la tasa de interés y la *eficiencia marginal del capital*, o la tasa de rendimiento esperado superior al costo de las nuevas inversiones. La tasa de interés depende de las preferencias de liquidez de las personas y de la cantidad de dinero. La eficiencia marginal del capital depende de la expectativa de futuras utilidades y del precio de oferta del capital. La tasa de utilidad esperada de las nuevas inversiones es inestable y, por consiguiente, es una de las causas más importantes de las fluctuaciones de negocios.

- *Rigidez de salarios y precios.* Los keynesianos señalaban que los salarios tienden a ser inflexibles hacia abajo debido a factores institucionales tales como contratos sindicales, leyes del salario mínimo y contratos implícitos (acuerdos entre los empleadores y sus trabajadores de que los salarios no se reducirán durante las depresiones cuando se juzga que son temporales). En los periodos de baja demanda total de bienes y servicios, las empresas responden a las ventas más bajas con la reducción de la producción y el licenciamiento o despido de los trabajadores, sin insistir en las reducciones del salario. Los precios también bajan, pero las disminuciones en la demanda efectiva causan al inicio una reducción en la producción y el empleo, más que en el nivel de precios. La deflación ocurre sólo en condiciones de una depresión en extremo severa.
- *Políticas fiscales y monetarias activas.* Los economistas keynesianos aconsejaban que el gobierno debería intervenir mediante políticas fiscales y monetarias apropiadas para promover el pleno empleo, la estabilidad de precios y el crecimiento económico. Para combatir la recesión o la depresión, el gobierno debería incrementar su gasto, o bien reducir los impuestos, ya que estos últimos incrementan el gasto del consumo privado. También debería elevar la oferta de dinero para reducir las tasas de interés, con la esperanza de que eso refuerce el gasto de inversión. A su vez, para contrarrestar la inflación causada por los excesivos gastos agregados, el gobierno debería reducir su gasto, incrementar los impuestos para bajar el gasto de consumo privado, o reducir la oferta de dinero para aumentar las tasas de interés, lo que desalienta el excesivo gasto de inversión.

¿A quiénes benefició o trató de beneficiar la escuela keynesiana?

El gran éxito de la economía keynesiana se debió en parte a que abordaba un problema apremiante de su época: la depresión y el desempleo. Además, ofrecía algo para casi todos y racionalizaba lo que ya se estaba haciendo por necesidad. La sociedad gana con el pleno empleo y es posible ignorar con facilidad a aquellos individuos o grupos que pierden debido a eso (por ejemplo, administradores de programas de compensación por desempleo). Aun cuando el sector laboral en ocasiones objetaba las propuestas keynesianas específicas, aprobaba enérgicamente las metas más grandes de Keynes. La creciente demanda colectiva hacía que los mercados de trabajo y los sindicatos permitidos negociaran salarios y condiciones de trabajo mejoradas, con menos temor al desempleo. Los intereses de negocios se beneficiaban con los contratos del gobierno y con los

estímulos gubernamentales para sacar a la economía de una depresión o una recesión. Cuando los banqueros tuvieron un considerable exceso de reservas en la década de los años 1930, encontraron una vasta área rentable para las inversiones en los bonos del gobierno, y los controles de éste le dieron al sistema bancario liquidez, seguridad y estabilidad. Los reformistas y los intelectuales disfrutaban de un empleo creciente al servicio del gobierno y podían buscar con un celo de cruzados las reformas moderadas, seguras y saludables que se derivaban del pensamiento keynesiano.

Desde hacía largo tiempo, los agricultores habían estado a favor de políticas monetarias relajadas y tasas de interés bajas. También llegaron a depender en exceso de los programas de gastos del gobierno para la agricultura. De hecho, sus voceros habían empleado una teoría imperfecta del multiplicador, mucho antes de que se incorporara en el sistema keynesiano. Al defender la intervención del gobierno con el fin de incrementar los ingresos de los agricultores, afirmaban que cada unidad monetaria recibida por éstos generaba un incremento de siete unidades monetarias en el ingreso nacional por medio del nuevo gasto de las crecientes sumas recibidas por el agricultor.

En las décadas de los años 1960 y 1970, los consumidores estadounidenses veían de manera favorable las reducciones de impuestos y apoyaban a los políticos que las sugerían y votaban por ellos. Esos recortes, que no iban acompañados de reducciones generales en los gastos del gobierno, se racionalizaron conforme al principio keynesiano de que eran necesarios para estimular la demanda y el crecimiento económico. En la década de los años 1980, la razón de ser de los recortes de impuestos asumió una orientación hacia el “lado de la oferta”, pero era congruente con los principios keynesianos.

¿En qué forma la escuela keynesiana fue válida, útil o correcta en su época?

Keynes orientó la teoría económica hacia la creación de políticas. Las guerras mundiales, las depresiones a nivel mundial y las crecientes complicaciones de la vida moderna debilitaron de forma paulatina al *laissez-faire*. Las demandas de que se hiciera algo acerca de las fluctuaciones de negocios se hicieron más insistentes y Keynes proporcionó tanto una explicación de las fluctuaciones, como un programa para mitigarlas. Por consiguiente, se incrementó grandemente el papel de los economistas y del análisis económico para configurar la dirección de las políticas del gobierno.

El punto de vista keynesiano de que existen medios alternos para las reducciones en los salarios nominales con el fin de lograr el pleno empleo fue particularmente oportuno. Esta prescripción de la política, que había surgido del pensamiento neoclásico, encontró muy poco apoyo como una solución políticamente práctica para el desempleo masivo. Lo que es más importante, según Keynes, es que una reducción considerable y general de los salarios nominales es una mala política económica. Afirmaba que una sola empresa puede incrementar las ventas y el empleo por medio de reducciones de salarios, debido a que la demanda de sus productos no resultará afectada. Sin embargo, toda una economía no puede incrementar con facilidad las ventas reduciendo los salarios nominales (en el supuesto de que esté aislada del comercio internacional), debido a que los salarios son una fuente de demanda de bienes, así como un costo de producción. Si los salarios empiezan a bajar, las personas pueden llegar a esperar que seguirán bajando todavía más; esto hará que los negocios pospongan el gasto de inversión, lo que empeora la depresión.

Si la merma en los salarios resulta en que los precios disminuyen, una vez más esto empeora las cosas, debido a que la carga real de la deuda se incrementa, transfiriendo la riqueza del empresario al *rentier* (rentista). Además, los márgenes de utilidad se hacen

más pequeños, lo que sofoca las nuevas inversiones. Debido a que las reducciones de salarios perjudican a los asalariados que tienen proporciones marginales más altas al consumo y ayudan a los empleadores que las tienen bajas, la propensión general a consumir disminuye y eso empeora todavía más la situación. Como un hombre práctico, Keynes también objetaba las reducciones de salarios, debido a que provocaban problemas laborales. Tuvo bastante éxito para convencer a las personas de que una política de salarios debe estar divorciada de las políticas para contrarrestar la depresión. Hay formas mejores de crear el pleno empleo, decía Keynes.

El enfoque keynesiano llegó a ser inmensamente útil, incluso para quienes no aceptaban las conclusiones de Keynes acerca de la política. Estableció una nueva serie de herramientas analíticas mediante las cuales se podía estudiar la economía; fomentó el desarrollo adicional de la contabilidad del ingreso nacional; estimuló un esfuerzo vasto y fructífero en los estudios empíricos del mundo real; apresuró el desarrollo de la econometría y creó un nuevo liberalismo en el cual los reformistas podrían cifrar sus esperanzas de ayudar a aquellos que se beneficiaban menos con el capitalismo desencadenado.

¿Qué principios de la escuela keynesiana se convirtieron en contribuciones perdurables?

Numerosas ideas desarrolladas por Keynes y sus seguidores se han convertido en elementos ortodoxos de la macroeconomía contemporánea. De hecho, se podría decir que la economía contemporánea es una combinación de la microeconomía neoclásica y de la macroeconomía inspirada en Keynes. Los conceptos keynesianos como la función del consumo; la propensión marginal a consumir; la función del ahorro; la propensión marginal a ahorrar; la eficiencia marginal del capital; las demandas operativas, precautorias y especulativas de dinero; el multiplicador; el ahorro y la inversión *ex post* y *ex ante*; la política fiscal y monetaria; el análisis *IS-LM*, etcétera, en la actualidad son un tema básico en los libros de texto de economía. Varios de los primeros preceptos keynesianos, como el punto de vista de que la economía se puede “sintonizar” a una posición de pleno empleo no inflacionario, se han desacreditado en gran parte, pero el keynesianismo como un método analítico y como un sistema de ideas todavía domina en la macroeconomía.

Esto no quiere decir que se haya demostrado que todas las ideas de Keynes y sus seguidores son correctas. En la última sección de este capítulo aparecen algunas críticas generales a su pensamiento. Las críticas a las teorías keynesianas hechas por los monetaristas contemporáneos y por los “nuevos clásicos” se analizan en el capítulo 24.

JOHN MAYNARD KEYNES

Detalles biográficos

John Maynard Keynes (1883-1946) era hijo de padres eminentemente intelectuales y ambos le sobrevivieron. Su padre fue John Neville Keynes, un sobresaliente economista lógico y político. Su madre, que se interesaba en los asuntos públicos y el trabajo social, fue juez de paz, concejal y alcaldesa en Cambridge. Entre los maestros de Keynes en Cambridge estaban Marshall y Pigou y ambos reconocieron su talento. A los veintiséis años de edad, Keynes se convirtió en editor del *Economic Journal*. También administraba las inversiones de su editora, la Royal Economic Society, con un extraordinario éxito. El King's College de la Universidad de Cambridge obtuvo

considerables utilidades bajo la guía financiera de Keynes. Acumuló su fortuna de medio millón de libras esterlinas mediante negociaciones en divisas y bienes extranjeros. De hecho era uno de los especuladores acerca de quienes escribió:

Los especuladores tal vez no causan ningún daño como burbujas en una corriente constante de empresas. Pero la posición es seria cuando la empresa se convierte en una burbuja en el remolino de las especulaciones. Cuando el desarrollo del capital de un país se convierte en un producto secundario de las actividades de un casino, es probable que el trabajo se desempeñe mal. La medida del éxito logrado por Wall Street, considerada como una institución cuyo propósito principal es dirigir las nuevas inversiones hacia los canales más rentables en términos del futuro rendimiento, no podemos afirmar que es uno de los triunfos sobresalientes del capitalismo del *laissez-faire*, lo que no es de sorprender si estoy en lo cierto al pensar que, de hecho, los mejores cerebros de Wall Street han estado orientados hacia un propósito diferente.¹

Keynes fue una figura importante, tanto en el mundo de los asuntos prácticos como de la vida académica. Fue presidente de una compañía de seguros de vida, prestó sus servicios como director de otras empresas y fue miembro del organismo gubernamental del Banco de Inglaterra. Además de ser un financiero, era un alto funcionario del gobierno, autor de muchas obras teóricas eruditas, periodista, conocedor de las artes, a las que siempre apoyó, y profesor en la Universidad de Cambridge. Fue un miembro importante del “Bloomsbury Group”, llamado así por el sector de Londres en donde las hermanas Vanesa Bell y Virginia Woolf tenían sus hogares. Ese círculo de brillantes artistas, escritores, críticos, intelectuales y conversadores, que duró desde 1907 hasta 1930, también incluía a Leonard Woolf, Clive Bell, Lytton Strachey, E. M. Foster y otros personajes notables. Keynes también fue el principal representante de la Tesorería Británica durante la conferencia de paz que tuvo lugar después de la Primera Guerra Mundial, con el poder de hablar en nombre del ministro de Hacienda. Sus experiencias durante las negociaciones en París y su enérgica oposición al convenio de paz impuesto a Alemania lo llevaron a renunciar a su cargo oficial en 1919 y a escribir su polémico libro *The Economical Consequences of the Peace*. En 1940 se reincorporó a la Tesorería para guiar a Gran Bretaña a través de las dificultades de las finanzas de la guerra. Fue el principal negociador de su país en la organización del Fondo Monetario Internacional y del Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo y en la obtención del préstamo de Estados Unidos a Gran Bretaña después de la guerra. Se convirtió en barón en 1942 y a aquellos de sus amigos que criticaban su aceptación del título, les respondía bromeando: “Tuve que hacerlo con el fin de encontrar sirvientes.”

En 1926, Keynes publicó un breve libro titulado *The End of Laissez-Faire*, en donde declaraba que los males de la época eran los frutos del riesgo, la incertidumbre y la ignorancia. Los grandes negocios a menudo son una lotería en la que algunos individuos se pueden aprovechar de la ignorancia y la incertidumbre. Las consecuencias son las grandes desigualdades de la riqueza, el desempleo, el desengaño en las expectativas de negocios razonables y el deterioro de la eficiencia y de la producción:

¹ John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Nueva York, Harcourt, Brace and World, 1936, p. 159. Reimpreso con autorización de Harcourt Brace and Company.

No obstante, la cura está fuera de las operaciones de los individuos; incluso puede ser en interés de los individuos agravar el padecimiento. Creo que la cura para esas cosas se debe buscar en parte en el control deliberado de la moneda y del crédito por una institución central y en parte en la recopilación y diseminación en gran escala de datos relacionados con la situación de negocios [...] Esas medidas involucrarían a la sociedad en el ejercicio de una inteligencia directiva, mediante algún organismo de acción apropiado, sobre muchos embrollos internos de los negocios privados y, sin embargo, dejarían a la iniciativa privada sin ningún obstáculo.

Los partidarios del capitalismo a menudo son indebidamente conservadores y rechazan las reformas a su técnica, que en realidad podrían reforzarla y preservarla, por temor a que demuestren ser los primeros pasos para alejarse del capitalismo mismo [...] Por mi parte, creo que el capitalismo, sabiamente administrado, quizá pueda llegar a ser más eficiente para lograr los fines económicos que cualquier sistema alternativo que tengamos a la vista, pero que en sí en muchas formas es en extremo impugnable. Nuestro problema es encontrar una organización social tan eficiente como sea posible, sin ofender nuestras nociones de una forma de vida satisfactoria.²

El sistema keynesiano

El sistema de ideas que desarrolló Keynes en *La teoría general* se compone de varios elementos interrelacionados, el primero de los cuales es la función del consumo.

Función del consumo. Keynes hablaba de una “ley psicológica fundamental” concierne a varios elementos interrelacionados entre el consumo y el ingreso:

La ley psicológica fundamental, a la que tenemos el derecho de depender con gran confianza tanto *a priori* de nuestro conocimiento de la naturaleza humana, como con base en los hechos detallados de la experiencia es que, como una regla, los hombres están dispuestos y en promedio como una regla, a incrementar su consumo a medida que se incrementa su ingreso, pero no tanto como el incremento en su ingreso.³

Dicho de una manera formal: 1) hay una relación funcional positiva entre el consumo (C) y el ingreso nacional (Y), es decir:

$$C = f(Y) \quad (21-1)$$

y 2) la razón del cambio en el consumo con el cambio en el ingreso, la propensión marginal a consumir (PMC) es positiva y menor que uno.

$$PMC = \Delta C / \Delta Y \quad (21-2)$$

Esto implica que el ahorro (S) aumenta con el ingreso; también es una función positiva del ingreso.

$$S = f(Y) \quad (21-3)$$

Lo mismo que la PMC , la propensión marginal a ahorrar (PMS) es mayor que cero y menor que uno.

$$PMS = \Delta S / \Delta Y \quad (21-4)$$

² John Maynard Keynes, *The End of Laissez-Faire*, Londres, Hogarth, 1926, pp. 47-58.

³ Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, op. cit., p. 96.

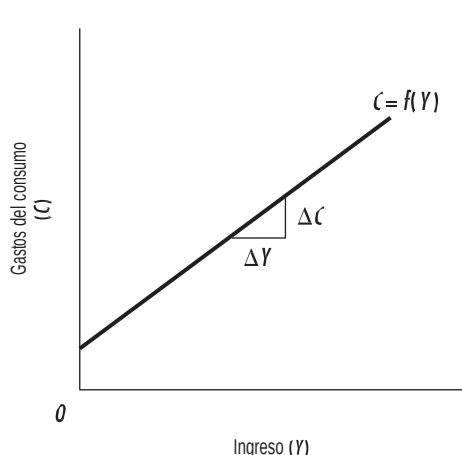


Figura 21-1 La función del consumo

A medida que se incrementa el ingreso nacional, también se incrementa el consumo, pero no tanto como el incremento en el ingreso. La pendiente ($\Delta C/\Delta Y$) de la función del consumo $C = f(Y)$ mide la propensión marginal a consumir.

En la figura 21-1 se traza una función del consumo a corto plazo que muestra las cantidades que gastarán los consumidores en bienes y servicios en diferentes niveles de ingreso en una economía hipotética. La pendiente de la curva ($\Delta C/\Delta Y$) es la propensión marginal a consumir.

Inversión. Keynes definía la inversión económica como la compra de bienes de capital. Además, la inversión no intencional ocurre cuando las ventas disminuyen y aumentan los inventarios de bienes no vendidos. Debe observar la distinción entre inversión *económica* e inversión *financiera*, que consiste en la compra de acciones, bonos y otros instrumentos financieros. La inversión financiera no es una inversión en el sentido keynesiano, debido a que no representa directamente compras de bienes de capital. Para Keynes los instrumentos financieros son simplemente depositarios alternos para los ahorros de las personas.

Los negocios invierten con la expectativa de que el nuevo capital se sumará a las utilidades. Cuando un negocio compra una pieza de equipo de capital, “compra el derecho a la serie de presuntos rendimientos que espera obtener de la venta de su producción, después de deducir los gastos corrientes de obtener esa producción, durante la vida del activo”.⁴ El volumen del flujo de ingreso esperado depende de: 1) la productividad de la pieza de capital; 2) del precio al que la empresa puede vender la producción adicional, y 3) del salario adicional y del gasto material que resulta de utilizar la pieza de capital.

Una segunda consideración en la decisión de invertir, decía Keynes, es el *precio de oferta* o el costo de reemplazo del activo. El precio de oferta de la pieza de capital es el precio que sería apenas suficiente para hacer que el fabricante del capital produzca una unidad adicional. Keynes definía a la *eficiencia marginal del capital* como igual a la tasa de descuento que hace que el valor presente de la serie de rendimientos esperados sea

⁴ *Ibidem*, p. 135.

justo igual al precio de oferta del activo de capital. Esto se expresa matemáticamente como

$$K_s = \frac{R_1}{(1+r)} + \frac{R_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{R_n}{(1+r)^n} \quad (21-5)$$

en donde K_s es el precio de oferta del capital, R es la utilidad esperada en un año particular y r es la eficiencia marginal del capital. Por ejemplo, si el costo presente de un activo de capital es \$5 500 y se espera que produzca un rendimiento anual de \$1000 durante seis años, y el valor del activo es nulo al final de ese tiempo, la eficiencia marginal del capital es del 2.5 por ciento. Dicho de otra manera, \$1000 al año durante seis años descontados al valor presente con una tasa de interés de 2.5 por ciento tendría un valor de \$5500. En forma alterna, \$5500 invertidos al 2.5 por ciento producirían un rendimiento de \$1000 cada año durante seis años. La eficiencia marginal del capital es su productividad marginal como un porcentaje del costo original del bien de capital, calculado a lo largo de la vida de la inversión de capital y descontado para la incertidumbre, así como para lo futuro; es la tasa de utilidad esperada de una nueva inversión, sin deducir la depreciación ni los costos implícitos del interés.

Las inversiones continuarán hasta el punto en donde la eficiencia marginal del capital sea igual a la tasa de interés, el costo de pedir prestados los fondos con los cuales se va a invertir. Por ejemplo, si la eficiencia marginal del capital es de 2.5 por ciento, una inversión no ocurrirá a una tasa de interés de 3 por ciento, pero sí tendrá lugar a una tasa de interés de 2 por ciento.

La eficiencia marginal del capital es altamente variable; fluctúa con cada cambio en las expectativas de las personas de obtener futuras utilidades de la inversión contemplada. La creciente inversión en cualquier tipo determinado de capital, decía Keynes, reduce la eficiencia marginal de ese capital. Hay dos razones: en primer lugar, las utilidades esperadas disminuyen a medida que las crecientes cantidades de inversión compiten unas con otras. En términos de la ecuación 21-5, eso implica que los valores para R disminuyen y que, si todo lo demás es igual, una reducción en esos valores causa una disminución en la eficiencia marginal del capital, r . En segundo, las “presiones sobre las instalaciones para producir ese tipo de capital harán que su precio de oferta se incremente”. Debe observar que un aumento en K_s en la ecuación 21-5, si todo lo demás es igual, también reduce el valor de r . Por consiguiente, el principio que surge es que la cantidad de un tipo de inversión particular en capital y su eficiencia marginal están inversamente relacionados.

Las ideas de Keynes sobre la eficiencia marginal del capital sirven para construir una curva de demanda de la inversión, como la marcada como $I = f(i)$ en la figura 21-2. Esa curva muestra la relación inversa entre la tasa de interés (i) y la cantidad de inversión (I) para una economía en la cual todos los proyectos de inversión pertinentes se han dispuesto en orden descendente de sus eficiencias marginales de capital. Si la tasa de interés del mercado es i_1 , entonces la cantidad de inversión será I_1 . Para todas las inversiones hasta I_1 , la eficiencia marginal del capital excede al costo de solicitar el préstamo, mientras que para todas las inversiones más allá de I_1 , el costo de solicitar el préstamo excede a la eficiencia marginal del capital.

Keynes no estaba de acuerdo con los economistas clásicos y neoclásicos, quienes pensaban que la tasa de interés produce un equilibrio automático entre la cantidad del deseo de ahorro de los negocios para una nueva inversión y la cantidad de ahorro

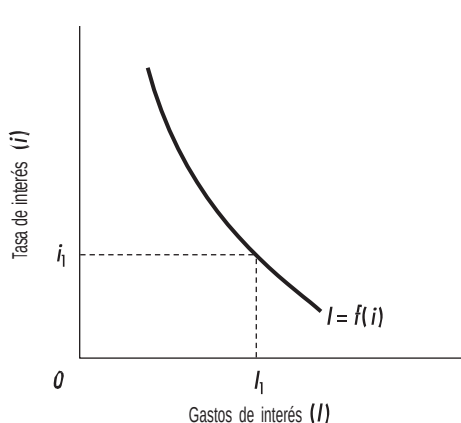


Figura 21-2 La curva de la demanda de la inversión

Para construir la curva de demanda de la inversión $I = f(i)$ para una economía hay que colocar todos los proyectos potenciales de inversión en orden descendente de sus eficiencias marginales de capital. La curva tiene una pendiente descendente, lo que refleja una relación inversa entre la tasa de interés, i (el "precio" financiero de cada unidad monetaria de inversión) y la cantidad de inversión de la demanda, I .

proporcionado. La tasa de interés, decía, no puede ser una recompensa por la abstinencia (Senior) o una recompensa por la espera (Marshall). Si una persona acumula sus ahorros en efectivo, *no* gana un interés. El ahorro depende mucho más del *nivel del ingreso* (debe recordar el análisis previo de la función del ahorro). La tasa de interés es una recompensa por sacrificar la liquidez, es decir, la facilidad con la cual un activo se puede convertir directamente en bienes y servicios sin una pérdida de su precio de compra. La tasa de interés depende de la preferencia de liquidez y de la cantidad de dinero, y el *dinero* se define como la moneda más los depósitos a la vista. Una tasa de interés del mercado es el precio que equilibra el deseo del individuo de conservar su riqueza en efectivo con la cantidad disponible de efectivo en el sistema.

Preferencia de liquidez. La preferencia de liquidez depende de tres motivos para conservar el dinero y de la renuencia a separarse de él, excepto hasta donde la tasa de interés actúa como un incentivo efectivo. El primero es el *motivo de la operación*, la necesidad de efectivo para pagar por las compras de consumo actuales y las necesidades del negocio. El segundo es el *motivo precautorio*, el deseo de tener disponible algo de efectivo para urgencias imprevistas. Por último, está el *motivo especulativo*, el deseo de retener el efectivo mientras se espera que aumenten las tasas de interés, o que los precios de las acciones y los bonos disminuyan, o que baje el nivel general de precios. La liquidez permite que las personas aprovechen con rapidez las oportunidades de inversiones financieras y económicas a medida que se presentan.

Esos motivos para retener el dinero se traducen en una curva de demanda de dinero como la de la figura 21-3. La curva tiene una pendiente descendente, e indica que las personas desearán retener más efectivo a tasas de interés más bajas. Cuando la tasa de interés es baja en relación con alguna tasa de interés normal, las personas esperan que aumente; si la tasa de interés aumenta, los precios de los bonos disminuyen y quienes tienen bonos experimentan pérdidas. Por consiguiente, las personas

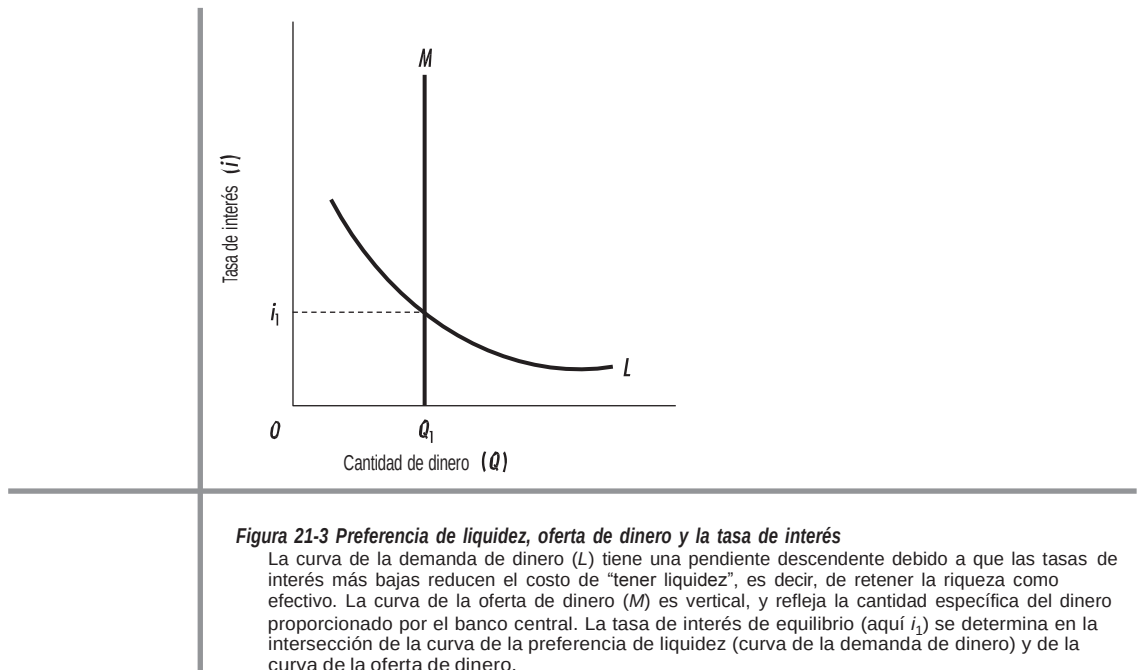


Figura 21-3 Preferencia de liquidez, oferta de dinero y la tasa de interés

La curva de la demanda de dinero (L) tiene una pendiente descendente debido a que las tasas de interés más bajas reducen el costo de "tener liquidez", es decir, de retener la riqueza como efectivo. La curva de la oferta de dinero (M) es vertical, y refleja la cantidad específica del dinero proporcionado por el banco central. La tasa de interés de equilibrio (aquí i_1) se determina en la intersección de la curva de la preferencia de liquidez (curva de la demanda de dinero) y de la curva de la oferta de dinero.

retienen mayores cantidades de efectivo y menos bonos cuando la tasa de interés es baja. Por razones opuestas, retienen más bonos y menores cantidades de efectivo cuando la tasa de interés es alta.

La cantidad de dinero proporcionada depende de la política del banco central. Puede incrementar o disminuir la oferta de dinero debido a los cambios en las operaciones en el mercado abierto, a los requerimientos de la reserva y a la tasa de descuento. Se supone que la cantidad de dinero proporcionada es independiente de la tasa de interés; de allí que la curva M de la oferta de dinero en la figura 21-3 sea vertical, o perfectamente inelástica.

Por la gráfica es posible apreciar que la tasa de interés de equilibrio es i_1 . Un incremento en la cantidad de dinero, un cambio hacia la izquierda de M , reduciría la tasa de interés, a menos que la preferencia de liquidez del público se estuviera incrementando más que la cantidad de dinero. Aquí surge un punto importante: una tasa de interés más baja no *reduce* el ahorro, como suponían los economistas clásicos y neoclásicos; más bien estimula el gasto de inversión (figura 21-3). Si la economía operara a menos del pleno empleo, el ingreso nacional aumentaría y el ahorro se *incrementaría*.

Equilibrio del ingreso y el empleo. Keynes suponía que existe una alta correlación entre el ingreso nacional y el nivel del empleo. Por supuesto, eso no es necesariamente cierto. Por ejemplo, las grandes inversiones en capital que ahorra trabajo pueden hacer que la producción doméstica real y el ingreso nacional aumenten con mayor rapidez que el empleo. Sin embargo, Keynes se interesaba sobre todo por el corto plazo; defendía este énfasis con una frase sarcástica: "a largo plazo, todos estaremos muertos". En el corto plazo es posible ignorar el cambio tecnológico; entonces se puede convenir en que el nivel del ingreso determina el nivel del empleo y que las dos variables se utilizan en forma intercambiable.

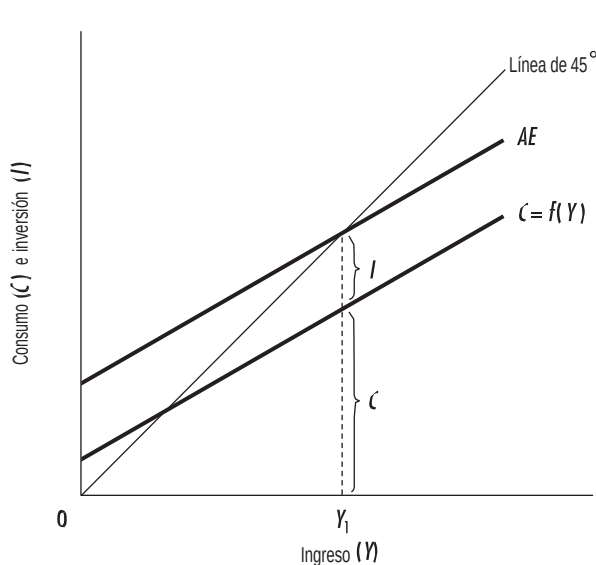


Figura 21-4 Ingreso en equilibrio

Los gastos agregados (AE) consisten en $C + I$ en el modelo keynesiano más sencillo. El ingreso en equilibrio ocurre en la intersección de la curva AE con la línea de 45° , debido a que hay gastos planeados ($C + I$) iguales al nivel del ingreso (Y_1). Además, la inversión planeada en equilibrio (I) es igual al ahorro (la distancia vertical entre la línea de 45° y la función del consumo).

Si se ignora al gobierno y al comercio internacional, los factores determinantes inmediatos del ingreso y del empleo son el consumo y el gasto de inversión. Estos dos componentes del gasto constituyen los gastos agregados en la economía. El ingreso nacional en equilibrio ocurre cuando los niveles combinados del consumo y del gasto de inversión son iguales al nivel actual del ingreso. En términos matemáticos, esto es donde

$$Y = C + I \quad (21-6)$$

Debido a que el ahorro es la diferencia entre el ingreso y el consumo, entonces

$$S = Y - C \quad (21-7)$$

Al resolver las dos ecuaciones, se halla una condición alterna para el ingreso en equilibrio:

$$S = I \quad (21-8)$$

La presentación estándar en los libros de texto del modelo keynesiano es sencilla como se muestra en la figura 21-4. Paul Samuelson formalizó esa presentación, a la que se refiere como el *modelo keynesiano híbrido*. Por consiguiente, se podría comprender mejor como “economía keynesiana”, en vez de “economía de Keynes” específica.⁵

La curva del gasto agregado AE muestra el nivel combinado del gasto de consumo y de inversión próximo en cada nivel del ingreso. La distancia vertical entre AE y la función del consumo $C = f(Y)$ es el nivel de inversión (I_1 en la figura 21-2). La dis-

⁵ Axel Leijonhufvud hizo la distinción entre “economía keynesiana” y “economía de Keynes” en *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*, Nueva York, Oxford University Press, 1968.

tancia vertical entre la función del consumo y el eje horizontal es el nivel del consumo. El ingreso en equilibrio es Y_1 , debido a que en este punto la curva del gasto agregado cruza la línea de 45° , indicando que $C + I$ es igual al nivel existente del ingreso Y_1 (la altura de la línea de 45° en Y_1 es igual a la distancia horizontal OY_1).

También es posible demostrar que el ahorro es igual a la inversión prometida en Y_1 . Por la ecuación 21-7 debe recordar que el nivel del ahorro se determina al restar el nivel del consumo del nivel del ingreso. En la figura 21-4, el nivel del ahorro en cualquier nivel del ingreso es, por consiguiente, la distancia vertical entre la línea de 45° y la función del consumo. Sólo en Y_1 esta distancia vertical, el ahorro (S), es igual al nivel de la inversión planeada (I).

¿Cómo podría ocurrir una depresión?, preguntaba Keynes. Su respuesta se demuestra con facilidad mediante el sencillo modelo recién descrito. Suponga que el nivel del ingreso Y_1 en la figura 21-4 es el nivel de pleno empleo del ingreso; también que, por alguna razón, los empresarios se muestran pesimistas acerca de las futuras expectativas de negocios y que eso resulta en una revisión descendente de los rendimientos esperados sobre una nueva inversión. Esto se traduce en una disminución en la eficiencia marginal del capital y en un cambio hacia la izquierda de la curva de la demanda de inversión (figura 21-2).

Como se muestra en la figura 21-5, la disminución en el gasto de inversión reduce los gastos agregados de AE_1 a AE_2 . En respuesta a la disminución en las ventas y a los crecientes inventarios, las empresas reducen su nivel de empleo y su producción. Por consiguiente, el ingreso nacional disminuye de Y_1 a Y_2 . Observe que el ingreso en equilibrio disminuye más que la baja en la inversión misma. La razón es el efecto multiplicador de un cambio inicial en el gasto de inversión. Keynes tomó prestada la teoría

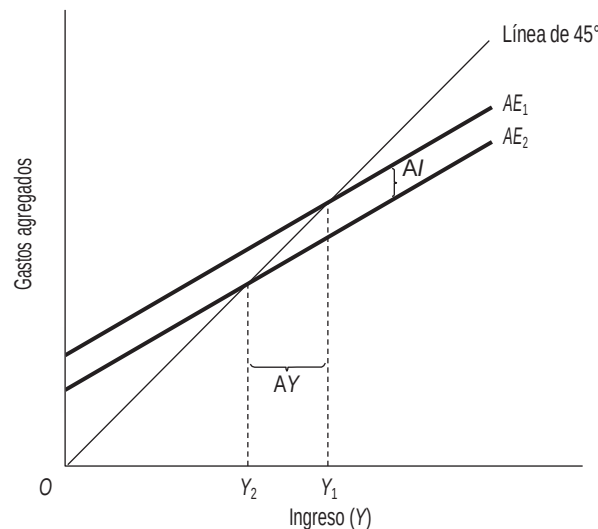


Figura 21-5 Cambios en el ingreso de equilibrio

Una disminución en los gastos agregados de AE_1 a AE_2 , causada en este caso por una baja en el gasto de inversión, resulta en una disminución del ingreso de Y_1 a Y_2 y en un incremento en el desempleo (que no se muestra). El multiplicador keynesiano simple es la razón del cambio en el ingreso ΔY con el cambio inicial en el gasto de inversión ΔI . Keynes decía que el gobierno podía contrarrestar la disminución en el ingreso en el momento en que iniciara una política fiscal expansionista que cambiara la curva de gastos agregados de AE_2 a AE_1 .

de R. F. Kahn, su colega de Cambridge, y la incorporó directamente en su modelo. El multiplicador mide el efecto final de un cambio en el gasto; es el cambio en el ingreso dividido entre el cambio en la inversión.

El volumen del multiplicador depende del declive de la curva de gastos agregados. Suponga que la propensión marginal a consumir, el declive de AE_1 a AE_2 , en este caso particular es 0.6. Es decir, cuando el ingreso de las personas aumenta \$1, gastan 60 centavos y ahorran 40 centavos ($PMS = 0.4$). En forma alterna, cuando su ingreso baja \$1, reducen su consumo y su ahorro por \$0.60 y \$0.40, respectivamente.

Suponga que ahora la reducción en el gasto de inversión es de \$10 000 millones. Esto de inmediato reducirá el ingreso por \$10 000 millones, debido a que el ingreso para los vendedores de bienes de capital disminuirá por una cantidad igual. Si han experimentado un declive de \$10 000 millones en el ingreso, los vendedores reducirán su gasto de consumo por la suma de \$6 000 millones [$0.6(\$10\,000 \text{ millones})$] y su ahorro por la suma de \$4 000 millones [$0.4(\$10\,000 \text{ millones})$]. La disminución de \$6 000 millones en el gasto de consumo causará una reducción *posterior* del ingreso de \$6 000 millones, lo que a su vez bajará el gasto de consumo de alguien más en la suma de \$3 600 millones adicionales [$0.6(\$6\,000 \text{ millones})$]. El ahorro disminuirá otros \$2 400 millones [$0.4 (\$6\,000 \text{ millones})$]. Este proceso continuará. Una vez que la mengua total en el ingreso llegue a los \$25 000 millones, se restaurará el equilibrio. La disminución de \$25 000 millones en el ingreso reducirá el ahorro por una cantidad exactamente igual a la reducción inicial de \$10 000 millones en el gasto de inversión [$0.4 (\$25\,000 \text{ millones})$]. El multiplicador en este caso es 2.5, que se muestra por k en la ecuación 21-9: es el recíproco de la propensión marginal a ahorrar.⁶

$$k = \frac{1}{PMS} \quad (21-9)$$

Políticas para promover el pleno empleo y la estabilidad. Keynes propuso un papel importante del gobierno para estabilizar la economía en un nivel de pleno empleo del ingreso nacional. Para combatir un alto nivel de desempleo como el que estaría asociado con el ingreso Y_2 en la figura 21-5, Keynes sugería formas de incrementar los gastos agregados. Por ejemplo, el gobierno debería estimular la inversión privada durante una depresión, lo que logra al disminuir la tasa de interés, una política del banco central como instrumento. Como lo revelará una mirada a la figura 21-3, la curva de la preferencia de liquidez (demanda de dinero) se vuelve perfectamente plana en alguna tasa de interés baja. Cualquier dinero nuevo bombeado a la economía por el banco central será retenido por las personas como saldos inactivos en vez de que los utilicen para comprar bonos, y su tasa de interés no bajará. Debido a esta *trampa de la liquidez*, no es probable que la política monetaria sea efectiva como una forma de reducir las tasas de interés y de incrementar el gasto de inversión durante una severa depresión.

Una segunda forma más efectiva de superar una depresión es que el gobierno emprenda una política fiscal expansionista. El gasto del gobierno, lo mismo que la

⁶ En la economía estadounidense, la propensión marginal a ahorrar un incremento en el ingreso percibido que es permanente es de alrededor de 0.1, lo que implicaría que el multiplicador es $10(1/0.1)$. Sin embargo, en el capítulo 22 descubrirá que hay "mermas" distintas de los ahorros en las economías del mundo real y, por consiguiente, que el multiplicador estimado para Estados Unidos es de entre 2.2 y 2.7.

inversión privada, sirve como una fuente de gastos agregados. Esos gastos, declaró Keynes, se podrían incrementar, lo que hace crecer los gastos agregados y produce un incremento múltiple en el ingreso nacional. Esto se mostraría en la figura 21-5 como un *incremento* en los gastos agregados de AE_2 a AE_1 . Si la inversión privada es insuficiente para absorber el ahorro privado en el nivel de ingreso de pleno empleo, entonces el gobierno debe pedir prestado el exceso de ahorro y gastarlo en proyectos de inversión social.

El problema dominante, pensaba Keynes, es que mientras más rica se vuelve la sociedad, más ahorra y más difícil es mantener el pleno empleo. Una economía de empresas privadas puede experimentar dificultades para mantener una inversión privada adecuada. Por consiguiente, el gobierno tal vez necesitará presentar déficit del presupuesto y “socializar” la inversión. Esto quiere decir que el Estado decidiría acerca de la cantidad total de inversión privada más inversión pública requerida para el pleno empleo. No es necesario socializar la vida económica como un todo, debido a que el sistema existente no emplea mal los factores de producción que se están utilizando. El gobierno debe determinar el volumen, no la composición del empleo.

Remítase a
21-1
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

Críticas

El pensamiento estático a corto plazo de Keynes lo llevó a exagerar la tendencia hacia el estancamiento secular. Lo mismo que muchos economistas antes que él, pensaba que la rentabilidad de la nueva inversión disminuiría debido a que primero se llevaban a cabo los proyectos más rentables, dejando los proyectos menos atractivos para una explotación posterior:

El antiguo Egipto era doblemente afortunado y sin duda a eso le debía su fabulosa riqueza, en el sentido de que tenía *dos* actividades, a saber, la construcción de pirámides y la búsqueda de metales preciosos, cuyos frutos, puesto que no podían servir a las necesidades del hombre si se consumían, no se añejaban con la abundancia. La Edad Media construía catedrales y cantaba lamentaciones. Dos pirámides, dos masas para las muertes, son el doble de buenas que una; pero no sucede lo mismo con dos ferrocarriles de Londres a York.⁷

Keynes subestimaba las posibilidades del cambio tecnológico y las nuevas inversiones de capital que estimularía.

También era de miras un tanto estrechas tanto respecto al espacio como al tiempo. Parecía pensar que el desempleo se habría podido convertir en un problema en el antiguo Egipto y en la Edad Media, de no haber sido por la construcción de las pirámides y las catedrales. Su análisis del mercantilismo implicaba decididamente que los problemas de 1636 eran los mismos que los de 1936: “A todo lo largo de la historia humana ha habido una tendencia crónica a que la propensión a ahorrar sea más poderosa que el aliciente para invertir.” Pensaba que a todo lo largo de la historia, la debilidad del aliciente para invertir había sido la clave del problema económico.

También se puede criticar a Keynes por su aceptación casi inmediata del gasto derrochador del gobierno. Por supuesto, prefería que el Estado financiara proyectos útiles, no inútiles. Pero reconocía que la comunidad de negocios podría condenar las obras públicas útiles si se comparaban con la empresa privada. En una situación así, el

⁷ Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, op. cit., p. 131.

21-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Keynes y la escuela de Estocolmo

La escuela de Estocolmo, sustentada en el análisis de Wicksell del proceso acumulativo, estudiaba los procesos económicos agregados en una forma similar a la de Keynes. Durante años los economistas ingleses no estuvieron al tanto de los desarrollos en Suecia, aun cuando los economistas suecos trabajaban en paralelo con los keynesianos y en algunas formas importantes se anticiparon a ellos. Gunnar Myrdal (1898-1987), el economista ganador del Premio Nobel, reprendía a Keynes por su “innecesaria originalidad”. En 1913, como resultado de la depresión a nivel mundial, el gobierno sueco le pidió a sus principales economistas que analizaran diferentes políticas para combatir el desempleo. Para lograrlo, debían resolver ciertos problemas teóricos: ¿Cómo lograr una expansión de la producción y la inversión en una condición de depresión, cuando los ahorros son muy reducidos? Cuando hay una expansión en la inversión sin que los ahorradores decidan ahorrar más, ¿en qué sentido la inversión excede al ahorro? En última instancia, la inversión requiere ahorros; ¿de dónde provienen?

En 1933, el profesor Myrdal publicó un análisis que luego pareció intensificar la preocupación de Keynes por el concepto del ingreso de equilibrio y por los cambios en este ingreso. Myrdal hizo una distinción entre el ingreso progresivo y el ahorro y la inversión, que llamó *ex ante*, y las categorías basadas en el pasado, o *ex post*. Por consiguiente, la inversión *ex ante* es una inversión planeada para un periodo futuro, basada en el ingreso *ex ante*, o planeado. El ahorro *ex ante* también se basa en el ingreso y el consumo futuros esperados. El ahorro, la inversión y el ingreso *ex post* se han realizado en algún periodo pasado y, por consiguiente, se pueden examinar en el registro estadístico.

Para explicar las fluctuaciones, se requiere un análisis *ex ante*. Es necesario examinar las expectativas y los planes para el futuro. Aun cuando las expectativas y los planes futuros se

gasto derrochador era preferible a los proyectos beneficiosos y era mucho mejor que no hacer nada:

La construcción de pirámides, los terremotos e incluso las guerras pueden servir para incrementar la riqueza, si la educación de nuestros estadistas en lo que concierne a los principios de la economía clásica no se interpone en el camino de cualquier cosa mejor.

Si la Tesorería tuviera que rellenar botellas viejas con billetes de banco, sepultarlas a una profundidad adecuada en minas de carbón en desuso que después se llenaran hasta la superficie con los desechos de la ciudad y dejar que la empresa privada, con principios bien ordenados del *laissez-faire*, cavara para volver a sacar los billetes (por supuesto, el derecho de hacerlo se obtendría haciendo una oferta formal de arrendamiento del territorio en donde se encuentran los billetes), no tendría que haber más desempleo y, con la ayuda de las repercusiones, el ingreso real de la comunidad y también su riqueza de capital quizá serían mucho mayores de lo que son en la actualidad. De hecho, sería más sensato construir casas y otras cosas por el estilo; pero si se interponen dificultades políticas y prácticas, lo anterior sería mejor que nada.⁸

⁸ *Ibidem*, pp. 128-129.

basan hasta cierto grado en las experiencias y las condiciones presentes o pasadas, no existe ninguna relación en línea recta entre los dos.

Debido a que el ahorro planeado y la inversión planeada por lo común los hacen diferentes personas que poseen distintos motivos, es improbable que las dos variables coincidan, excepto por accidente. Las discrepancias entre ellos representan un desequilibrio en la economía, que obliga a hacer cambios hacia un nuevo equilibrio. El resultado es que el ingreso cambia a un nuevo nivel en donde el ahorro y la inversión *ex post* son iguales. De manera que si el ahorro planeado excede a la inversión planeada, el ingreso bajará hasta que el ahorro y la inversión planeados sean iguales. Si la inversión planeada excede al ahorro planeado, tal vez mediante la expansión del crédito bancario, el ingreso aumentará hasta que el ahorro y la inversión planeados sean iguales. La igualdad del ahorro y la inversión *ex ante* producen un equilibrio que por lo común se manifiesta como una ausencia de ganancias o pérdidas en el ahorro y la inversión *ex post*.

Suponga que debido a anticipaciones optimistas, los inversionistas deciden incrementar sus inversiones en una economía que tiene cierto nivel de desempleo. Los ahorradores no han decidido ahorrar más que antes. Las ventas totales aumentarán, se producirán más bienes, el ingreso agregado crecerá y las personas ahorrarán más dinero. Al final del periodo, los ingresos realizados excederán a los ingresos esperados y el ahorro realizado excederá al ahorro planeado.

Cuando Keynes escribió en su *Tratado sobre el dinero* (1930) que la desigualdad entre el ahorro y la inversión causa cambios en el nivel del ingreso y del empleo, se refería a *ex ante*. Cuando escribió en su *Teoría general* (1936) que el ahorro y la inversión siempre son iguales, se refería a *ex post*. En cualquier nivel de ingreso, el ahorro *ex post* es igual a la inversión *ex post*, debido a que los cambios en los inventarios actúan como una partida de equilibrio que iguala la inversión (compras de bienes de capital *más* cambios en los inventarios) con el ahorro futuro real. Sin embargo, en su exposición de las expectativas y los cambios en el ingreso, Keynes obviamente incluyó en su teoría las consideraciones *ex ante*.

Keynes simpatizaba con el gasto de consumo privado derrochador, así como con el desperdicio público. Defendía el libro de Bernard de Mandeville, *La fábula de las abejas o Vicios privados beneficios públicos* (1705), que hablaba de la pasmosa situación de una próspera comunidad que de pronto renunció a una vida de lujo y diversiones en interés del ahorro. El profesor Calvin B. Hoover, de la Universidad Duke, reportó la extravagancia de Keynes respecto a ese tema en un hotel en Washington:

En 1934, mientras me preparaba para compartir la cena con Keynes en su suite en un hotel en Washington, se burló jovialmente de mi delicadeza para tomar una toalla del toallero para no ensuciar las otras. Hizo un amplio movimiento con el brazo y tiró dos o tres al suelo. “Estoy convencido”, comentó bromeando, “de que soy más útil para la economía de Estados Unidos estimulando el empleo gracias a mi acción de desordenar esas toallas, que usted con su esmero para evitar el desperdicio”.⁹

Por supuesto, Keynes no fue el único en la historia del pensamiento económico en exagerar su caso como una forma de persuadir a sus oyentes y lectores. ¡Y vaya si per-

⁹ Calvin B. Hoover, “Keynes and the Economic System”, *Journal of Political Economy* 56 (octubre de 1948), p. 397.

suadió a sus oyentes y lectores! Su sistema de ideas se convirtieron gradualmente en los conocimientos macroeconómicos convencionales en todas las economías industriales.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y exponga brevemente la importancia de cada uno de los siguientes conceptos obras y autores para la historia del pensamiento económico: John Neville Keynes, John Maynard Keynes; *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*; función del consumo; propensión marginal a consumir; propensión marginal a ahorrar; eficiencia marginal del capital; preferencia de liquidez; ingreso y empleo de equilibrio; Myrdal; ahorro e inversión *ex ante* frente a *ex post*; política fiscal, y política monetaria.
2. Contraste los principios más importantes de la escuela keynesiana expuestos en este capítulo con los de la escuela marginalista, presentados en el capítulo 12.
3. Explique la importancia de la “ley psicológica fundamental” de Keynes para su teoría del ingreso y el empleo de equilibrio.
4. Utilice la información de la tabla para responder las siguientes preguntas. Suponga inicialmente que en esta economía hipotética no hay gastos del gobierno ni impuestos.

INGRESO (Y)	CONSUMO (C)	AHORRO (S)	INVERSIÓN (I)
\$000	\$ 20	\$-20	\$40
100	100	00	40
200	180	20	40
300	260	40	40
400	340	60	40

- a) ¿Cuál es la propensión marginal a consumir en esta economía? ¿Cuál es la propensión marginal a ahorrar?
 - b) ¿Cuál es el nivel de equilibrio del ingreso? Explique utilizando las ecuaciones 21-6 y 21-8.
 - c) Suponga que el gasto de inversión disminuyó en \$20. ¿Cuáles serían el nuevo ingreso de equilibrio y el nuevo nivel de consumo? ¿Cuál es el volumen del multiplicador? ¿Por qué sería razonable suponer que un incremento en la tasa de desempleo, según Keynes, se asociaría con la disminución en el ingreso nacional?
 - d) ¿Qué acciones, según Keynes, podría emprender el gobierno para restaurar el nivel de equilibrio del ingreso que usted determinó en el inciso b)?
5. Explique, utilizando el concepto de Keynes de la eficiencia marginal del capital, cómo es posible que el gasto de inversión disminuya aun cuando la tasa de interés del mercado no cambie.
 6. Suponga que la siguiente tabla refleja el programa de demanda de inversión para una economía.

TASA DE RENDIMIENTO ESPERADA	CANTIDAD DE INVERSIÓN ACUMULADA CON ESTA TASA DE RENDIMIENTO O UNA MÁS ALTA (MILES DE MILLONES)
12%	\$10
10	20
8	30
6	40
4	50
2	60

- a) Explique cómo se determinarían según Keynes las varias tasas de rendimiento esperado que se muestran en la primera columna.
- b) Si la tasa de interés en esta economía es del 8 por ciento, ¿qué gasto de inversión sería conveniente?
7. Suponga que las personas en una economía desean retener, para propósitos de operaciones, una cantidad de dinero igual a una cuarta parte del ingreso nacional. La siguiente tabla muestra las cantidades de dinero combinadas que las personas desean retener para propósitos precautorios y especulativos.

TASA INTERÉS	CANTIDAD DEMANDADA DE DINERO
12%	\$ 80
10	100
8	120
6	140
4	160
2	180

- a) Si el ingreso nacional es de \$400 y la tasa de interés es de 10 por ciento, ¿cuál es la cantidad total de dinero que desearán retener las personas?
- b) Si el ingreso nacional es de \$800 y la oferta de dinero es de \$340, ¿cuál es la tasa de interés de equilibrio?
8. Debata acerca de las dos citas siguientes. ¿Con cuál de ellas podría estar de acuerdo?

Hasta cierto punto es posible comparar la influencia de las teorías económicas sobre la sociedad, con las de los gramáticos en el idioma. Los idiomas se forman sin el consentimiento de los gramáticos, pero sus trabajos proyectan cierta luz sobre las leyes de la formación y la decadencia de los idiomas. [Cournot, 1838].

Las ideas de los economistas y de los filósofos políticos, tanto cuando tienen razón como cuando están equivocados, son más poderosas de lo que se cree comúnmente. De hecho, el mundo está gobernado por algunas de ellas. Los hombres

prácticos, que creen que están casi exentos de cualesquiera influencias intelectuales, por lo común son los esclavos de algún economista difunto. Los locos que detentan la autoridad y que escuchan voces en el vacío, están destilando sus desvaríos de algo de los garabatos académicos de hace algunos años. [Keynes, 1936]

Lecturas selectas

Libros

- Blaug, Mark, editor. John Maynard Keynes, dos tomos, Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- Dillard, Dudley. *The Economics of John Maynard Keynes*, Nueva York: Prentice Hall, 1948.
- Hansen, Alvin H. *A Guide to Keynes*, Nueva York: McGraw-Hill, 1953.
- Harcourt, G. C., editores. *Keynes and His Contemporaries*, Nueva York, St. Martin's Press, 1985.
- Harrod, R. F. *The Life of John Maynard Keynes*, Nueva York: Harcourt, Brace and World, 1951.
- Hazlitt, Henry, editor. *The Critics of Keynesian Economics*, Princeton, NJ: D. Van Nostrand, 1960.
- Keynes, John Maynard. *The End of Laissez-Faire*, Londres: Hogarth, 1926.
- _____. *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Nueva York: Harcourt, Brace and World, 1936.
- _____. *A Treatise on Money*, dos tomos, Londres: Macmillan, 1930.
- Leijonhufvud, Axel. *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*, Nueva York: Oxford University Press, 1968.
- Shaw, G. K., editor. *Schools of Thought in Economics: The Keynesian Heritage*, Brookfield, VT: Edward Elgar, 1988.
- Skidelsky, Robert. *John Maynard Keynes: Hopes Betrayed, 1883-1920*, Nueva York: Viking, 1986.
- _____. *John Maynard Keynes: The Economist as Savior, 1920-1937*, Nueva York: Viking, 1993.

Artículos en revistas

- Hansen, Bent. "Unemployment, Keynes and the Stockholm School", *History of Political Economy* 13 (verano de 1981), pp. 256-277.
- Jensen, Hans E. "J. M. Keynes as a Marshallian", *Journal of Economic Issues* 17 (marzo de 1983), pp. 67-94.
- Keynes, John Maynard. "The General Theory of Employment", *Quarterly Journal of Economics* 511 (febrero de 1937), pp. 209-223.
- Lerner, Abba. "De A Treatise on Money to the General Theory", *Journal of Economic Literature* 12 (marzo de 1974), pp. 38-43.
- Salant, Walter S. "Keynes and the Modern World: A Review Articles", *Journal of Economic Literature* 23 (septiembre de 1985), pp. 1176-1185.
- Tobin, James. "How Dead Is Keynes?", *Economic Inquiry* 15 (octubre de 1977), pp. 459-468.

Capítulo

22

LA ESCUELA KEYNESIANA: DESARROLLOS DESDE KEYNES

Varios economistas importantes fueron modificando el enfoque de Keynes para integrarlo a la corriente principal de la teoría macroeconómica. Algunas figuras prominentes fueron Alvin Hansen y Paul Samuelson.¹ Las dos primeras secciones de este capítulo cubren las ideas de Hansen y de Samuelson. La tercera sección analiza las ideas de los economistas “poskeynesianos”, quienes argumentaban que la *síntesis neoclásica* contemporánea (la síntesis entre la macroeconomía keynesiana y la microeconomía neoclásica) no sólo tiene serias fallas, sino que también es incompatible con las propias ideas de Keynes. Por último, se habla de los economistas contemporáneos, los “nuevos keynesianos”.

ALVIN H. HANSEN

Alvin H. Hansen (1887-1975) nació en Viborg, Dakota del Sur, en donde pasó sus primeros años de educación en una escuela de una sola habitación. Asistió a la escuela de segunda enseñanza en Sioux Falls Academy y después se inscribió en Yankton College, en donde se graduó en 1910. Obtuvo su doctorado en la Universidad de Wisconsin en 1918 y a partir de entonces impartió clases en la Brown University y en la Universidad de Minnesota. En Minnesota publicó *Business Cycle Theory* (1927), un libro que le ganó la reputación como uno de los principales eruditos del país en macroeconomía.

En 1937, un año después de que Keynes publicó *La teoría general*, Hansen se unió a la facultad en Harvard. Antes había señalado un error matemático en *Tratado del dinero*, de Keynes, y su reacción inicial a *La teoría general* fue algo menos que entusiasta. Pero después de un estudio más a fondo del sistema de ideas de Keynes, Hansen muy pronto cambió de opinión. Durante varios años, él y sus alumnos en Harvard hicieron del trabajo y de las implicaciones políticas de Keynes el punto central de su *Seminario de política fiscal*. Varios de los que asistían a su seminario más adelante se convirtieron en prominentes contribuyentes de la economía y la política pública. Como señaló Richard Musgrave, uno de los asistentes al seminario:

El seminario dejó un impacto en el futuro desarrollo de la macroeconomía y la política pública en Estados Unidos. Las nuevas percepciones de la ciencia económica y la difícil situación de la economía deprimida se combinaron para darle un sentido de importancia único a esa empresa. Estaban disponibles nuevas herramientas y, si se

¹ Muchos otros economistas ayudaron a desarrollar la economía keynesiana moderna, pero las limitaciones de espacio impiden exponer sus ideas. Cuatro de esas personas ganaron Premios Nobel por sus esfuerzos; son James Tobin, Lawrence Klein, Franco Modigliani y Robert Solow. Otros contribuyentes estadounidenses importantes al primer keynesianismo incluyen a James Duesenberry, Arthur Okun y Walter Heller.

utilizaban en la forma apropiada, proporcionarían una solución para el problema clave del desempleo.²

Además de Musgrave, los alumnos de Hansen incluían a prominentes economistas como Evsey Domar, John Dunlop, Walter Salant, Paul Samuelson, Paul Sweezy, James Tobin y Henry Wallich.

En 1941 Hansen publicó *Fiscal Policy and Business Cycles*, donde apoyaba al análisis de Keynes sobre los problemas macroeconómicos de la década de los años 1930 y respaldaba las políticas activas y continuas del gobierno para estabilizar la economía. Hansen, famoso por su siempre presente visera verde, a menudo atestiguaba ante los comités del gobierno acerca de sus puntos de vista políticos y de los principios keynesianos. Debido a su enérgica defensa de la intervención del gobierno para promover el pleno empleo, las personas lo llamaban “el Keynes estadounidense”. Pero como señaló Paul Samuelson:

Hansen fue mucho más que el Keynes estadounidense, pues fue un creador importante por derecho propio... Cuando hoy en día cualquier profesor utiliza los familiares... programas de determinación del ingreso, $C + I + G$, simplemente está utilizando una versión diluida de lo que Hansen estaba creando a finales de la década de los treinta [del siglo pasado] y de lo que algunos de nosotros formalizamos y unimos en un paquete para su utilización educativa.³

La influencia de Hansen fue internacional. Diez de sus libros se tradujeron a uno o más idiomas, sumando un total de veintinueve traducciones.⁴ Una de ellas, *A Guide to Keynes*, llegó a ser un libro familiar para miles de estudiantes graduados, que lo utilizaban en sus esfuerzos para comprender las secciones más esotéricas de *The General Theory* de Keynes.

La síntesis Hicks-Hansen

Un año después de la publicación de *La teoría general*, John R. Hicks (capítulo 18) publicó un artículo importante en una revista: “Mr. Keynes and the Classics: A Suggested Interpretation.” Hicks señalaba que la teoría de la tasa de interés de Keynes y, por consiguiente, su teoría del ingreso en equilibrio, eran indeterminadas. La figura 21-3 del capítulo anterior muestra que Keynes consideraba que la tasa de interés estaba determinada por la preferencia de liquidez (la demanda de dinero) y por la oferta de dinero. Una vez que se determina la tasa de interés del mercado, entonces se conoce el nivel de la inversión (figura 21-2). Junto con los gastos de consumo, la inversión determina los gastos agregados y, por consiguiente, el nivel del ingreso nacional y de la producción doméstica. Pero Hicks observó, con toda razón, que el *mismo* programa de preferencia de liquidez de Keynes depende del nivel del ingreso nacional. En niveles más altos de ingreso, las personas desean retener más dinero para comprar el mayor volumen de bienes y servicios que esté disponible; tienen una mayor demanda de operaciones de dinero. ¡De manera que el nivel del ingreso depende de la tasa de interés (por medio de inversiones), pero la tasa de interés depende del nivel del ingreso (mediante la preferencia de liquidez)!

² Richard A. Musgrave, “Caring for the Real Problems”, *Quarterly Journal of Economics* 90 (febrero de 1976), p. 5. Para una información adicional sobre el Seminario de política fiscal de Hansen, véase Walter S. Salant, “Alvin Hansen and the Fiscal Policy Seminar”, *Quarterly Journal of Economics* 90 (febrero de 1967), pp. 14-23.

³ Paul A. Samuelson, “Alvin Hansen as a Creative Economic Theorist”, *Quarterly Journal of Economics* 90 (febrero de 1976), pp. 25-31.

⁴ William Breit y Roger L. Ransom, *The Academic Scribblers*, edición corregida, Chicago, Dryden, 1982, p. 84.

Hicks sugirió una forma para resolver esta indeterminación y, al hacerlo, desarrolló un modelo económico uniforme que sintetizaba las perspectivas keynesianas y neoclásicas. Hansen elaboró a partir del artículo de Hicks su libro *Monetary Theory and Fiscal Policy* (1949) y el capítulo 7 de *A Guide to Keynes*. Hoy en día se hace referencia a la síntesis Hicks-Hansen como el modelo *IS-LM*; donde *IS* simboliza la igualdad entre la inversión (*I*) y el ahorro (*S*) después de que han ocurrido los ajustes del multiplicador, y *LM* simboliza la igualdad entre la demanda de dinero (*L*) y la oferta de dinero (*M*). Todos los valores en el modelo *IS-LM* están en términos reales, más que nominales.

La curva IS. La curva *IS* representa todas las combinaciones de la tasa de interés y los niveles de ingreso en donde la inversión planeada es igual al ahorro planeado. Otra forma de definirla indica que la curva representa los puntos de equilibrio potenciales en el *mercado de bienes* (distinto del *mercado de dinero*). La curva *IS* se deriva en la figura 22-1. Para demostrar la derivación, empiece con la gráfica (a) en la figura y proceda en el sentido de las manecillas del reloj hacia (b), (c) y (d). La gráfica (a) muestra la curva de la demanda de inversión para una economía hipotética e indica la relación inversa entre la tasa de interés (*i*) y la cantidad del gasto de inversión (*I*).

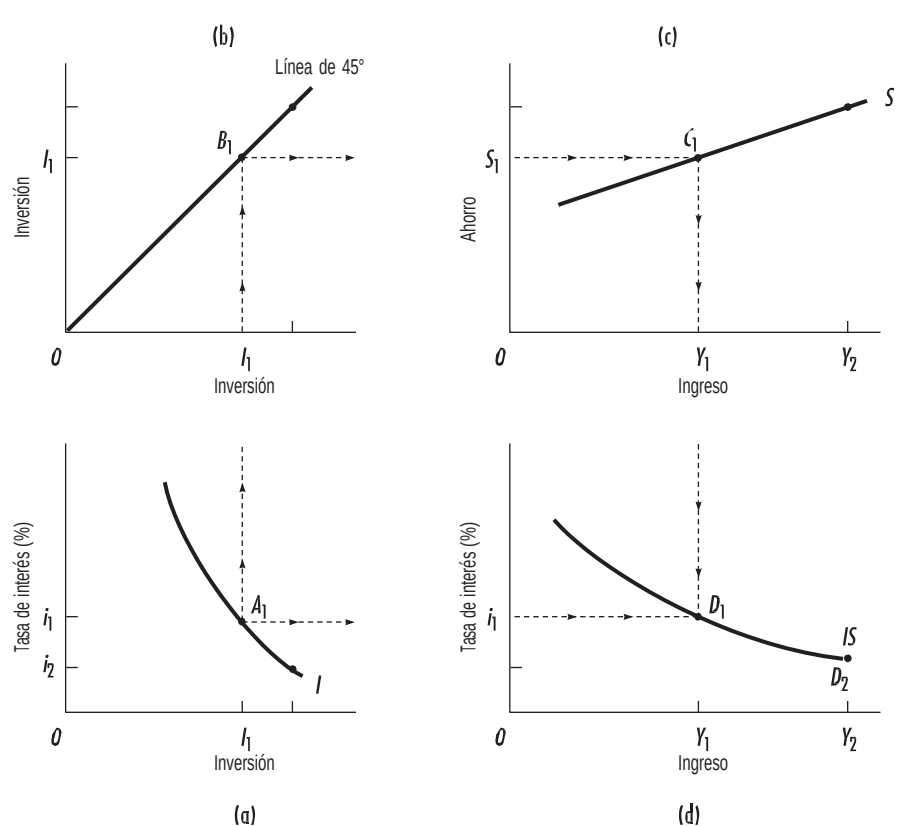


Figura 22-1 Derivación de la curva IS

La curva *IS* (d) muestra todas las combinaciones de la tasa de interés y el ingreso en donde el ahorro es igual a la inversión. Se deriva de la función de demanda de inversión (a) en la línea de 45° (b) y de la función del ahorro (c).

Debe recordar que la ubicación de esta curva depende de la eficiencia marginal del capital. Suponga que la tasa de interés es i_1 . Entonces, como A_1 en la curva, el nivel de inversión será I_1 . En la gráfica (b), que se encuentra directamente arriba de la curva de la demanda de inversión, la línea de 45° permite medir el gasto de inversión tanto vertical como horizontalmente. Al dirigir una línea hacia arriba desde A_1 en la gráfica (a) hasta el punto B_1 en la línea de 45° en (b), transfiere I_1 de la inversión de los ejes horizontales en la gráfica (a) a los ejes verticales en (b).

La gráfica (c) muestra la función keynesiana del ahorro. A medida que incrementa el ingreso (Y), el nivel del ahorro (S) aumenta por una fracción. Esa fracción está en la pendiente de la función del ahorro y es la propensión marginal a ahorrar de Keynes. Un nivel potencial de ingreso en equilibrio ocurrirá en C_1 en la función del ahorro, debido a que el punto I_1 es igualado por una cantidad igual de ahorro S_1 . Al trazar una línea vertical hacia abajo desde el punto C_1 en la función del ahorro hasta el eje horizontal de la gráfica (c) descubre que el ingreso es Y_1 . Al extender esa línea más abajo hasta la gráfica (d), establece el punto D_1 . A una tasa de interés de i_1 , el nivel del ingreso que es consistente con el equilibrio en el mercado de bienes es Y_1 . Al seleccionar otras tasas de interés en la gráfica (a) y siguiendo el procedimiento recién descrito, se determinan otras combinaciones de tasas de interés y de ingreso en donde la inversión será igual al ahorro. Por ejemplo, a una tasa de interés de i_2 , la inversión y el ahorro son mayores que en I_1 . De manera que este procedimiento establece el punto D_2 en la gráfica (d). Si conecta todos los puntos como D_1 y D_2 , obtiene la curva IS . En este caso no existe un solo nivel determinado de ingreso. Dependiendo de la tasa de interés, el ingreso puede estar representado en cualquier nivel por la curva IS .

La curva LM. La curva LM (figura 22-2) muestra los puntos de equilibrio potenciales en el mercado de dinero; indica todas las combinaciones de tasas de interés y los niveles de ingreso en los que la oferta y la demanda de dinero son iguales. La técnica general para derivar esta curva es similar a la de la curva IS . Empiece con la gráfica (a), que relaciona la tasa de interés (i) con la cantidad de dinero que desean retener las personas para propósitos especulativos (L_s). Este elemento de la demanda total de dinero es lo que le da a la curva de la preferencia de liquidez keynesiana su pendiente descendente. A tasas de interés más bajas, las personas retendrán saldos en efectivo más grandes para propósitos especulativos y menos bonos, debido a que el aumento esperado en la tasa de interés hará que baje el precio de los bonos. Un aumento así crearía una pérdida de capital para quienes retienen bonos. Por otra parte, a tasas de interés más altas, las personas economizarán en su retención de saldos en efectivo, debido a que se cree que el costo de oportunidad de retener efectivo es considerable. Al seleccionar una tasa de interés específica como i_1 en la gráfica (a) se observa que las personas desearán retener L_{s1} para propósitos especulativos.

La gráfica (b) muestra la oferta total de dinero. Los incrementos en la oferta de dinero se mostrarían como cambios paralelos hacia fuera en la línea. En equilibrio, la cantidad de dinero proporcionada (M) debe ser igual a la cantidad de la demanda de dinero (L). La demanda de dinero consiste en el dinero que se desea para propósitos especulativos (L_s), que en este caso es L_{s1} , y la cantidad de dinero que desean las personas para comprar bienes y servicios (L_v). Al extender una línea hacia arriba de A_1 a B_1 , observe que la cantidad de dinero necesaria para propósitos de operaciones es L_{t1} (M menos L_{s1}). Estos balances de las operaciones apoyarán el ingreso nacional de Y_1 ,

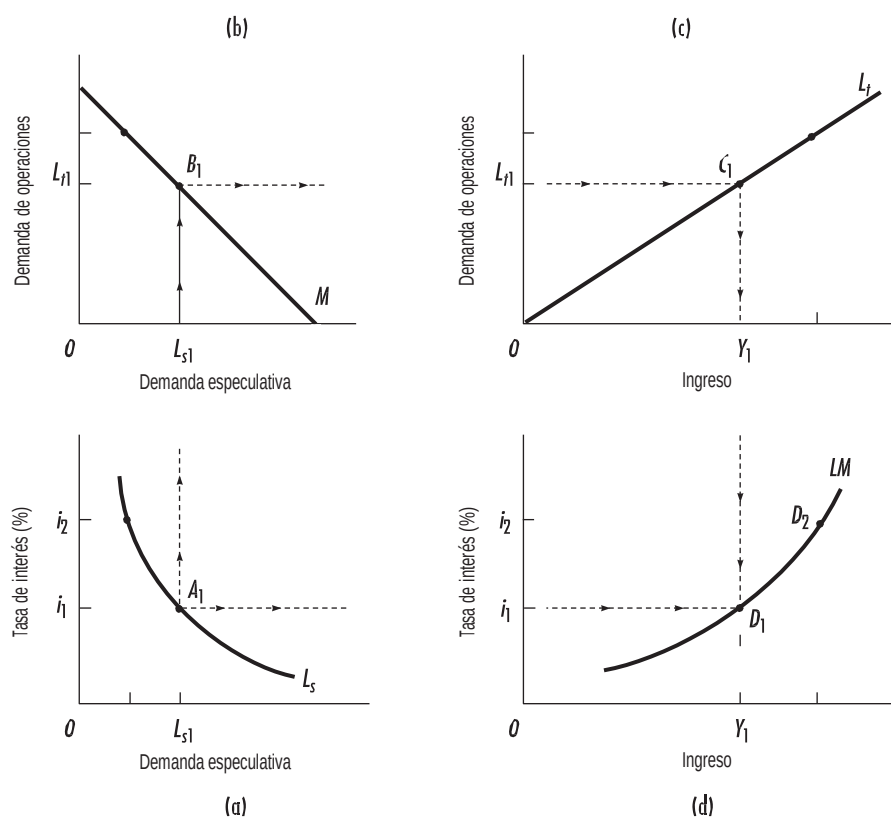


Figura 22-2 Derivación de la curva LM

La curva LM (d) muestra todas las combinaciones de tasas de interés y de ingreso en donde la demanda de dinero es igual a la oferta de dinero. Se deriva de la demanda especulativa de dinero (a), de la oferta de dinero (b) y de la demanda de operaciones de dinero (c).

como se muestra por C_1 en la gráfica (c). Después, baje una línea vertical desde C_1 y extienda otra línea horizontal desde A_1 para llegar al punto D_1 en la gráfica (d). Este punto, como es cierto para todos los puntos en la curva LM , representa el equilibrio potencial entre la oferta y la demanda en el mercado de dinero. Si la tasa de interés es i_1 , el nivel de ingreso nacional requerido para el equilibrio en el mercado de dinero es Y_1 . Otros puntos como D_2 se derivan de manera similar y el lugar geométrico de esos puntos constituye la curva LM .

El equilibrio IS-LM. La figura 22-3 combina las curvas IS y LM . La tasa de interés de equilibrio y el nivel de ingreso son i_0 y Y_0 . Ésos son los únicos niveles en donde el mercado de bienes y el mercado de dinero están simultáneamente en equilibrio; son los únicos niveles en donde tanto $S = I$ como $L = M$.

Hansen y otros economistas demostraron que es fácil añadir el gasto del gobierno y la contribución de impuestos al modelo $IS-LM$ y utilizarlo para analizar los efectos de la tasa de interés y del ingreso de políticas fiscales y monetarias alternas. El gasto del gobierno se suma al nivel de gastos de inversión y los impuestos se suman al nivel

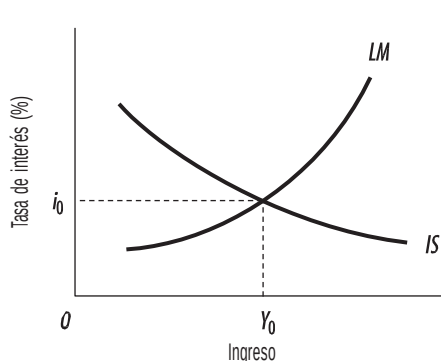


Figura 22-3 Interés e ingreso en equilibrio

La tasa de interés y el nivel de ingreso en equilibrio se determinan con la interacción de las curvas IS y LM . Ésta es la única combinación de interés e ingreso en donde hay un equilibrio, tanto en el mercado de bienes como en el mercado de dinero.

del ahorro. El modelo ofrece varias conclusiones interesantes, pero aquí sólo se hace referencia a dos.

La política fiscal cambia la curva IS . Esto ocurre debido a que los cambios en el gasto modifican el nivel del ingreso en cada tasa de interés. Por ejemplo, un incremento en el gasto del gobierno cambia la curva IS hacia la derecha, lo que causa un aumento en la tasa de interés y en el nivel del ingreso.⁵ Sin embargo, el volumen del multiplicador será menor que en el caso keynesiano simple, debido a que el aumento en el ingreso incrementará la cantidad de dinero necesaria para las operaciones. Esto se traduce en un incremento en la demanda de dinero y en una tasa de interés más alta, lo que desplaza una porción del gasto de inversión que de otra manera habría ocurrido. La efectividad de la política fiscal dependerá de la elasticidad de la curva LM . Si es altamente elástica, un cambio hacia la derecha de la curva IS incrementará el ingreso sin causar un aumento considerable en la tasa de interés.

La política monetaria cambia la curva LM . Por ejemplo, un incremento en la oferta de dinero, que se muestra como un cambio paralelo hacia fuera de M en la gráfica (b) de la figura 22-2, cambia la curva LM en la figura 22-3 hacia la derecha. La efectividad del incremento en la oferta de dinero en un ingreso creciente dependerá de: 1) el grado hasta el cual la tasa de interés baja, y 2) la elasticidad de la demanda de inversión. Si la demanda de inversión es altamente inelástica, la curva IS también tenderá a ser inelástica, y una disminución de la tasa de interés tendrá muy poco efecto sobre la inversión y el ingreso.

Tesis del estancamiento

Hansen compartía la preocupación de Keynes de que el gasto de inversión sería cada vez más inadecuado para que la economía lograra todo su potencial. En *Full Recovery or Stagnation?* (1938), Hansen razonaba que la capacidad productiva de la economía se incrementa con la adición de nuevo capital y la utilización de una tecnología

⁵ Un incremento en el gasto del gobierno se puede mostrar trazando una línea paralela arriba de la línea de 45° en la figura 22-1(b), en donde la distancia vertical entre la nueva línea y la línea de 45° es el nivel de gasto del gobierno.

22-1 EL PASADO como un PRÓLOGO

La contribución Mundell-Fleming a la IS-LM

El modelo *IS-LM* presentado en la figura 22-3 supone una economía cerrada, sin un comercio internacional. Es relativamente fácil incluir al sector extranjero en el modelo. Según el álgebra de Samuelson (que es presentada más adelante en este capítulo), la ecuación para el mercado de bienes se convierte en $Y = C + I + G + X - M$. De manera que en vez de $S = I$, el equilibrio en el mercado de bienes ocurre en donde $S + T + M = I + G + X$.

La adición del comercio internacional tiene dos efectos principales sobre el modelo *IS-LM* de la economía abierta. El primero es relativamente simple: las exportaciones (X_0) y las importaciones (M_0) se convierten en factores que pueden cambiar la curva *IS*. Los incrementos en el gasto de exportaciones autónomas mueven la curva *IS* hacia la derecha, mientras que los incrementos en las exportaciones autónomas cambian la curva *IS* hacia la izquierda.

El segundo impacto del sector extranjero sobre la *IS-LM* se basa en las contribuciones independientes de Robert Mundell (1932-) y J. Marcus Fleming (1913-1976), y se conoce como el *modelo Mundell-Fleming*.^{*} Mundell, un ciudadano canadiense, llevó a cabo gran parte de su trabajo en el Fondo Monetario Internacional (FMI) y en la Universidad de Columbia en Nueva York, y recibió el Premio Nobel de economía en 1999 por sus contribuciones a los efectos de la política monetaria y fiscal bajo sistemas de tipos de cambio tanto fijos como flexibles. Fleming trabajó en el departamento de investigación del FMI, donde prestó sus servicios como director suplente durante muchos años.

Con la introducción del comercio extranjero en el modelo, los tipos de cambio y la balanza de pagos se convierten en consideraciones importantes. Desde la perspectiva de la economía estadounidense, el *tipo de cambio* mide cuántos dólares se requieren para comprar una unidad en otra moneda. Si los tipos de cambio aumentan, se requieren más dólares estadounidenses para obtener la otra moneda. En otras palabras, el dólar se *deprecia*.

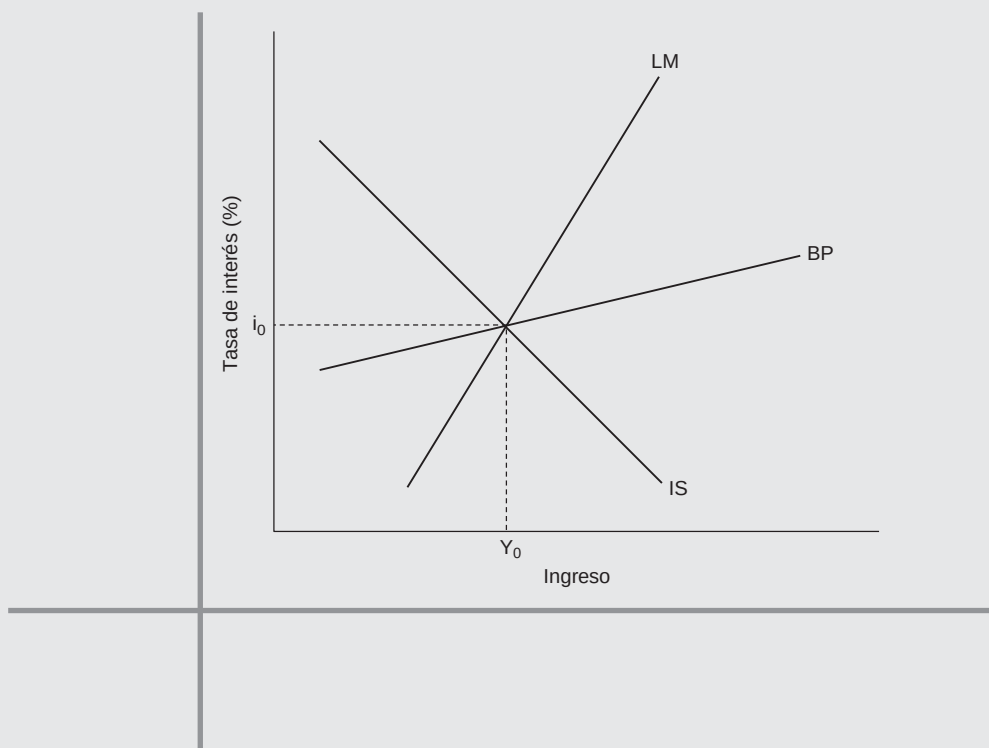
Las *cuentas de la balanza de pagos* registran las operaciones reales y financieras que ocurren entre las naciones. Para una nación, el siguiente flujo neto de intercambios reales y financieros debe ser igual a cero. Por ejemplo, si Estados Unidos importa más bienes y servicios de los que exporta (un déficit comercial), entonces los dólares estadounidenses extra recibidos por los extranjeros a la larga regresarán a Estados Unidos en alguna forma, por ejemplo mediante activos, como cuando los extranjeros compran activos financieros (bonos del ahorro) o reales (edificios) que son propiedad de Estados Unidos. Para que alguien en Estados Unidos compre la moneda extranjera necesaria para comprar el exceso de importaciones, los activos reales o financieros del país se deben vender a los tenedores de la moneda extranjera.

Lo que significa todo esto para el modelo *IS-LM* es que, además de requerir un equilibrio en el mercado de bienes (*IS*) y en el mercado de dinero doméstico, el equilibrio macroeconómico general también requiere un equilibrio en la balanza de pagos (*BP*). Si la balanza de pagos está en desequilibrio, lo que significa que el país tiene demasiadas o muy pocas reservas de divisas, entonces los tipos de cambio, las tasas de interés o ambos se deben cambiar para restaurar el equilibrio. El modelo Mundell-Fleming aplica a los sistemas de tipo de cambio tanto fijo como flexible, pero para propósitos de esta discusión el tipo de cambio es fijo.

22-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO (CONTINUACIÓN)

En la siguiente figura aparece la curva BP , que refleja las combinaciones de ingreso y la tasa de interés consistentes con el equilibrio de la balanza de pagos. La curva BP tiene una pendiente ascendente; a medida que aumenta el ingreso, también aumenta la demanda de importaciones. Un incremento en las importaciones causará un flujo de salida neto del país. Esto generará un desequilibrio en la balanza de pagos, a menos que esos dólares propiedad de extranjeros regresen a Estados Unidos. Las tasas de interés deben aumentar para inducir a los tenedores extranjeros a que envíen de regreso esos dólares, invirtiéndolos en activos financieros estadounidenses.

Con la adición de la curva BP , la tasa de interés (i_0) y el nivel del ingreso Y_0 se determinan por la intersección de las curvas IS , LM y BP .[†]



* Rudiger Dornbusch sintetizó el trabajo independiente de Mundell y Fleming en 1976, integrándolo con el modelo $IS-LM$. Dornbusch se refería al modelo Mundell-Fleming, como se conoce más comúnmente, pero hay una pequeña controversia acerca de si Fleming se merece que lo mencionen primero. En particular, véase James M. Boughton, "On the Origins of the Fleming-Mundell Model", *IMF Staff Papers* 50, tomo 1, 2003, pp. 1-6; y Robert Mundell, "On the History of the Mundell-Fleming Model: Keynote Speech", *IMF Staff Papers* 47, ejemplar especial, 2002, pp. 215-227.

[†] Esto supone una movilidad imperfecta del capital (los activos no se pueden mover libremente de una nación a otra). Si hay una movilidad perfecta del capital, la curva BP es horizontal. Para una explicación accesible de éste y otros funcionamientos del modelo, consulte un libro de macroeconomía intermedia.

mejorada. Con el fin de que el ingreso y la producción nacionales aumenten al mismo ritmo, el nuevo gasto de inversión debe aumentar; de lo contrario el ahorro planeado, que es una función del ingreso, excederá a la inversión planeada, haciendo que el nivel de producción actual de la economía disminuya por debajo de su potencial. Según Hansen, era improbable que el gasto de inversión aumentara lo suficiente de un año al siguiente a lo largo de las décadas para mantener en la economía el pleno empleo y creciendo a un índice saludable. La población ya no parecía estar creciendo al índice de antes, el ritmo de la colonización de nuevas áreas era mucho más lento, el cambio tecnológico aparecía en brotes repentinos en oposición a una base firme y confiable, y no estaban apareciendo en escena nuevas industrias importantes, como la ferrocarrilera y la automotriz. En consecuencia, no era probable que se vieran cantidades de inversión cada vez mayores.

Sin embargo, es importante reconocer que Hansen no era un pesimista en el sentido de Malthus. Hansen creía que el gobierno podría superar la tendencia hacia el estancamiento secular mediante unas *finanzas de compensación*. En otras palabras, al incrementar sus gastos, el gobierno podría compensar la inversión inadecuada y salvar la brecha entre la demanda del sector privado y la producción potencial (el ingreso).

En retrospectiva, la preocupación de Hansen por el estancamiento secular, lo mismo que la de Keynes, parecen haber sido infundadas. Estados Unidos experimentó un poderoso crecimiento económico en las décadas que siguieron a la expresión de esa tesis. Sin embargo, en defensa de Hansen cabe comentar que el gasto del gobierno sí se incrementó como un porcentaje del PIB a lo largo de esas décadas. Algo que está sujeto a un debate es si el índice de crecimiento del PIB hubiera sido tan alto sin ese crecimiento relativo de la demanda del gobierno.

Remítase a
22-2
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

PAUL A. SAMUELSON

Cuando se anunció que Paul Samuelson (1915-) era el primer economista estadounidense a quien se otorgaba el Premio Nobel, muy pocos se sorprendieron al enterarse de esa elección. Es uno de los economistas estadounidenses más conocidos, tanto por sus colegas economistas como por el público en general. Lo reconocen incontables profesionales en este terreno, y su libro de texto, *Economía*, es familiar para millones de personas que han estudiado economía a nivel universitario. Samuelson nació en Gary, Indiana, hijo de migrantes polacos. Su padre era farmacéutico.

Después de obtener su licenciatura en la Universidad de Chicago, Samuelson se inscribió en el programa para graduados en economía de Harvard. Allí, Samuelson se encontró atrapado por los comienzos de la revolución keynesiana; Alvin Hansen fue uno de sus maestros. En aquel entonces un brillante estudiante de matemáticas, Samuelson, muy pronto decidió aplicar las matemáticas a la teoría económica. En esa época le describían a los economistas como “un grupo corrupto, rebosante de contradicciones, superposiciones y engaños heredados”. El resultado de sus primeros esfuerzos fue su disertación doctoral *The Foundations of Economic Analysis*, publicada como un libro en 1947. En esa obra, que le ganó una inmediata aclamación académica, utilizó las matemáticas para establecer y demostrar las principales proposiciones en economía.

Cuando obtuvo su doctorado, Samuelson empezó a hacer averiguaciones para encontrar una universidad en donde pudiera impartir clases y seguir adelante con su investigación. Algo que sorprendió a todos los que conocían al joven erudito, fue que

22-2 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Abba Lerner y el “volante keynesiano”

Inmediatamente después de la publicación de *La teoría general* en 1936, Abba P. Lerner (1903-1982), en aquel entonces en la Escuela de Economía de Londres, reconoció su importancia y desde ese momento volvió su atención a la exploración y extensión de la macroeconomía keynesiana. Llegó de Londres a Estados Unidos en 1939 y publicó numerosos artículos y libros mientras se cambiaba de una universidad estadounidense a otra, entre ellas Columbia, Michigan State y la Universidad de California en Berkeley.

Lerner decía que la economía es como un automóvil sin volante, viajando a lo largo de una amplia carretera con curvas a cada instante: el automóvil llega a una curva, después vira en dirección opuesta de la curva, y de allí llega a la otra, que a su vez envía una vez más al automóvil dando tumbos hacia el otro lado. Para evitar los ciclos de negocios, es decir, para mantener a la economía en un curso estable, la sociedad debía equipar al automóvil con un volante. En *The Economics of Control* (1944) y en *Economics of Employment* (1951), Lerner estableció los instrumentos fiscales y monetarios básicos para guiar a la economía entre los extremos de la depresión y de la inflación impulsada por la demanda. Según Lerner, el gobierno se debería apegar a tres leyes de las finanzas funcionales.*

- *Ajustar el gasto y la fijación de impuestos del gobierno de manera que la demanda total en la economía sea suficiente para comprar el nivel de pleno empleo de la producción a los precios actuales.* El apego a esta ley asegurará el pleno empleo y la estabilidad de precios. Debido a que la meta es equilibrar la economía y no el presupuesto, al gobierno no le debe preocupar si esta política produce un déficit o un superávit. Los impuestos nunca se deben recaudar por la única razón de que los gastos del gobierno excedan a los ingresos de impuestos o se reduzcan debido a que los ingresos de impuestos exceden a los gastos del gobierno.
- *Pedir dinero prestado o repagar la deuda nacional sólo si es deseable cambiar la tasa de interés.* Si le pide dinero prestado al público reduce la oferta de dinero, mientras que el repago de la deuda nacional, por ejemplo compra de letras y pagarés de Tesorería, la incrementa. Esas acciones se deben emprender sólo cuando es necesario cambiar la

Harvard no le ofreció un nombramiento, aunque había publicado varios artículos cuando todavía era un estudiante universitario. Sin amilanarse, Samuelson aceptó un puesto en el vecino Massachusetts Institute of Technology. Desde hacía largo tiempo, el MIT tenía la reputación de excelencia en ingeniería y ciencias, pero ninguna reputación paralela en economía. ¡Muy pronto Samuelson cambiaría eso!

En 1948 Samuelson publicó su libro introductorio de economía. Resultó ser tan innovador en la enseñanza de macroeconomía y microeconomía elementales como lo fue su obra *Fundamentos* en cuanto a la formalización de propuestas de teoría económica. Desde su primera impresión (una versión en coautoría que iba en su 17a. edición en 2005), millones de estudiantes en todo el mundo han aprendido de él los principios de economía. Aunque ya no es más un libro preponderante en esa área, casi todas las obras que lo superaron en popularidad todavía emplean el orden básico de presentación de los temas que Samuelson estableció primero.

tasa de interés e influir en la inversión privada y en el gasto a plazos del consumidor. El dinero impreso puede financiar mejor los déficit del presupuesto diseñados para contrarrestar el gasto privado inadecuado. El gobierno debe retener los excedentes del presupuesto creados por las políticas fiscales diseñadas para reducir la inflación, en vez de utilizarlos para el repago de la deuda.

- *Poner en circulación o retirar de la circulación la cantidad de dinero requerida para conciliar las políticas iniciadas para que se apeguen a las dos primeras leyes.* Dicho de una manera sencilla, el gobierno debe utilizar una política monetaria de conformidad con la política fiscal para lograr sus metas macroeconómicas.

Las leyes de Lerner para las finanzas funcionales iban más allá de las políticas defendidas por Keynes en su libro *La teoría general*. De hecho, Keynes objetó al inicio a ciertas partes de la línea de razonamiento de Lerner. A este respecto, Lerner escribió:

[Durante] una conferencia para la Reserva Federal en Washington en 1944, [Keynes] mostró su preocupación de que podría haber “demasiado ahorro” después de la guerra. Cuando señalé que el gobierno [al incrementar su gasto o reducir los impuestos] siempre podría inducir el gasto suficiente incurriendo en déficit para incrementar los ingresos, al principio él objetó diciendo que eso sólo causaría “todavía más ahorro”, y después denunció como una “farsa” mi sugerencia de que los déficit requeridos para inducir un gasto total suficiente siempre se podían financiar incrementando la deuda nacional. (Debo añadir aquí que Evsey Domar, quien estaba a mi lado, murmuró: “Él debería leer *La teoría general*”, y un mes después Keynes retiró su denuncia.)[†]

Como declaró Colander: “Lo que con el tiempo se llegó a conocer como políticas keynesianas de libro de texto eran, en muchas formas, las interpretaciones de Lerner acerca de las políticas de Keynes.”[‡]

* Como lo resumió Tibor Scitovsky, “Lerner’s Contributions to Economics”, *Journal of Economic Literature* 22 (diciembre de 1984), pp. 1559-1560.

† Abba Lerner, “Keynesianism: Alive, If Not So Well”, *Fiscal Responsibilities in a Constitutional Democracy*, editores James Buchanan y Richard Wagner, Boston, Martinus Nijhoff, 1978, p. 67.

‡ David Colander, “Was Keynes a Keynesian or a Lernerian?”, *Journal of Economic Literature* 22 (diciembre de 1984), p. 1573.

Samuelson publicó numerosos artículos trascendentes en las revistas económicas de mayor prestigio. Muchos de esos artículos son altamente matemáticos y muchos sólo son de interés primordial para otros expertos en el terreno. Samuelson no es un empirista; de hecho dice de sí mismo que es un generalista interesado en ampliar la teoría, más que en ponerla a prueba.

Resulta difícil asignar a Samuelson a una escuela de economía en particular. Habría sido igualmente apropiado incluirlo en el capítulo de la economía matemática o en el de la economía del bienestar. Sus artículos cubren temas tan diversos como conducta del consumidor, programación lineal, capital y crecimiento, metodología económica, la historia de la teoría económica, economía del bienestar, teoría del gasto público, determinación del ingreso nacional y política fiscal y monetaria. Sus disertaciones se reimprimieron en cinco proliferos tomos.

La interacción del multiplicador-acelerador

En 1939 Samuelson publicó dos disertaciones en donde identificaba y exploraba la interacción entre los principios del multiplicador y del acelerador. Esta interacción se ha convertido en una de las bases de la moderna teoría del ciclo de negocios. Si se toman de forma individual, ninguna idea era nueva. En el capítulo anterior vio que Kahn desarrolló la noción del multiplicador y que Keynes la utilizó como una característica fundamental de su teoría. John Maurice Clark (1884-1963), hijo de John Bates Clark, habló del *principio de la aceleración* mucho tiempo atrás, en 1917,⁶ y argumentó que las fluctuaciones en la producción y en los precios de los bienes de capital son mucho más grandes que las de los bienes de consumo que producen. Incluso si la demanda de bienes del consumidor sigue aumentando, un cambio en el índice de crecimiento se transmitirá de regreso, con una fuerza o aceleración intensificada, al sector de bienes de capital. Por consiguiente, una suspensión del crecimiento en la demanda de bienes terminados conduce a una brusca disminución en la demanda de bienes de capital.

Hansen estaba consciente de que había una interacción entre los dos principios y le sugirió a Samuelson que utilizara sus capacidades matemáticas para explorar la idea. A partir de diferentes ecuaciones, Samuelson demostró que los cambios en el ingreso (consumo) dependerán del volumen de la propensión marginal a consumir y del volumen del coeficiente del acelerador. El primero determina al multiplicador y el último es el cambio en el gasto de inversión inducido por un cambio en el índice de crecimiento del ingreso. Samuelson mostró que, dependiendo de los valores del multiplicador y del acelerador y de si un incremento en la inversión es continuo, un aumento autónomo inicial en la inversión podría producir una amplia variedad de resultados, que varían desde ningún incremento perdurable en el ingreso, hasta un nivel siempre creciente del ingreso.

El álgebra simple de la determinación del ingreso

Gran parte del álgebra de la determinación del ingreso que se encuentra en los libros de texto de macroeconomía intermedia se originó con Samuelson (debe recordar que el diagrama cruzado keynesiano también era un invento suyo).

Con el fin de ilustrar la esencia del enfoque de Samuelson, conviene empezar con la identidad keynesiana básica:

$$Y = C + I + G + X - M \quad (22-1)$$

en donde Y representa el ingreso, C el consumo, I la inversión, G las compras del gobierno, X las exportaciones y M las importaciones.

El gasto de consumo, los ingresos de impuestos, el gasto de inversión (debido al principio de aceleración) y las importaciones se incrementan a medida que aumenta el ingreso. Las razones de su aumento son la propensión marginal a consumir, la propensión marginal a los impuestos, la propensión marginal a invertir y la propensión marginal a importar. Por otra parte, se supone que los gastos del gobierno y el nivel de importaciones son *autónomos*, es decir, se determinan con independencia del nivel del ingreso.

⁶ John M. Clark, "Business Acceleration and the Law of Demand", *Journal of Political Economy* 25 (marzo de 1917), pp. 217-235.

Se puede formular una ecuación para cada una de las variables independientes en la identidad. La ecuación más complicada es la de C , aquí su derivación:

$$C = a + bY \quad (22-2)$$

$$C = a + b(Y - T), \text{ o} \quad (22-3)$$

$$C = a + bY - bT \quad (22-4)$$

$$T = T_0 + tY \quad (22-5)$$

$$C = a + bY - b(T_0 + tY), \text{ o} \quad (22-6)$$

$$C = a + bY - bT_0 - btY \quad (22-7)$$

La ecuación 22-2 es la función de consumo, en donde a es la cantidad del gasto de consumo que es independiente del nivel del ingreso y b es la propensión marginal a consumir. El consumo total antes de impuestos, C , es igual al nivel de consumo autónomo más el consumo relacionado con el nivel del ingreso. Este último se encuentra al multiplicar Y por la propensión marginal a consumir (b). Pero, como se muestra en la ecuación 22-3, el ingreso y, por consiguiente el consumo, disminuirán por los impuestos (T). En la ecuación 22-5 los impuestos son, si los hay, los que se deben pagar sin importar el nivel del ingreso (T_0) y los que se originan a medida que aumenta el ingreso tY . La propensión marginal al impuesto es t . Al sustituir la ecuación 22-5 por la 22-4, obtiene la ecuación 22-6. Si multiplica hasta la ecuación 22-6, obtiene la ecuación 22-7.

Las otras ecuaciones necesarias para formular una ecuación de la determinación del ingreso son:

$$I = I_0 + zY \quad (22-8)$$

en donde I_0 es la inversión que es independiente del ingreso y z es la propensión marginal a invertir. De manera que el término z muestra el cambio en la inversión que ocurre cuando aumenta el ingreso. Ésta es la noción del acelerador. Otras ecuaciones son:

$$G = G_0 \quad (22-9)$$

$$X = X_0 \quad (22-10)$$

$$M = M_0 + mY \quad (22-11)$$

en donde G_0 , X_0 y M_0 son niveles autónomos del gasto del gobierno, del gasto de exportaciones y del gasto de importaciones, respectivamente, y m es la propensión marginal a importar. Debe observar que el gasto de importación total depende del nivel del ingreso.

Al sustituir cada ecuación en la identidad básica (22-1) y después de manipular los términos, es posible derivar la siguiente ecuación compleja de la determinación del ingreso.

$$Y = \frac{1}{s + bt + m - z} (a - bT_0 + I_0 + G_0 + X_0 - M_0) \quad (22-12)$$

Esta ecuación no es tan imponente como parece a primera vista. El ingreso total depende del gasto agregado, que a su vez consta de dos partes: la que no depende del nivel del ingreso y la que sí lo hace. El gasto autónomo se captura por los términos entre paréntesis. Los dos términos negativos simplemente restan las partidas (impuestos y gasto de importación) que no contribuyen directamente a la demanda de bienes

producidos domésticamente. En resumen, las partidas entre paréntesis se suman al total del gasto autónomo en la economía.

La fracción en la ecuación 22-12 es el multiplicador complejo. Recuerde que el multiplicador simple era $1/PMS$. Los términos en el multiplicador complejo son: s es la propensión marginal a ahorrar ($1 - b$), bt es la propensión marginal a consumir multiplicada por la propensión marginal al impuesto, m es la propensión marginal a importar y z es la propensión marginal a invertir. Debe observar que todos los términos en el denominador son positivos, con excepción de z . En conclusión, el multiplicador será más pequeño cuanto más altas sean la propensión marginal a ahorrar, la propensión marginal al impuesto y la propensión marginal a importar. La razón es que los ahorros, los impuestos y las importaciones son derrames del flujo del ingreso que ocurren cuando éste aumenta. El multiplicador complejo será más grande mientras más alta es la propensión marginal a invertir, z , o mientras más grande es el incremento en la inversión que resulta del incremento en el ingreso. Al multiplicar el gasto autónomo neto por el valor del multiplicador complejo, se determina el ingreso total en equilibrio, Y . Debe poner a prueba su comprensión del modelo averiguando el impacto de varios cambios en los términos en la ecuación sobre el valor de Y .

Las matemáticas de Samuelson de la determinación del ingreso ayudan a aclarar los detalles intrincados del sistema keynesiano. Otros economistas desarrollaron modelos similares en donde ampliaron de forma considerable el número de ecuaciones e insertaron los valores estimados. Como se indicó en el capítulo 18, esos modelos econométricos se utilizan para pronosticar los cambios en el ingreso nacional.

El álgebra de Samuelson también demostró que los multiplicadores complejos son menos que los basados sólo en la propensión marginal a ahorrar. Por ejemplo, en los complejos modelos econométricos actuales, el multiplicador del gasto varía entre 2.2 y 2.7.

La curva de Phillips

Recuerde que Lerner había identificado la posibilidad de una inflación prematura, o una inflación que ocurriría antes de que la economía llegara a su “nivel alto de pleno empleo”. En 1958 A. W. Phillips, de la Escuela de Economía de Londres, presentó datos que mostraban la relación entre el desempleo y la tasa de cambio de los índices salariales en dinero en el Reino Unido para los años de 1861 a 1957. Su representación gráfica de los datos se llegó a conocer como la *curva de Phillips*. En 1960, Samuelson y Robert Solow trazaron un diagrama de dispersión para Estados Unidos, con el que hicieron un estimado aproximado de la curva de Phillips a la que se enfrentaba la economía en 1960 (figura 22-4). Escribieron:

Todo esto se muestra en nuestra modificación del nivel de precios de la curva de Phillips [figura 22-4]. Se ve que el punto A, correspondiente a la estabilidad de precios, implica alrededor de $5\frac{1}{2}$ por ciento de desempleo; mientras que el punto B, correspondiente a un desempleo de 3 por ciento, implica un incremento de precios de alrededor de $4\frac{1}{2}$ por ciento al año. Aquí no hemos abordado la pregunta importante de qué reformas institucionales viables se podrían introducir para disminuir el grado de la falta de armonía entre el pleno empleo y la estabilidad de precios. Por supuesto, eso podía involucrar aspectos tan variados como el precio directo y los controles de los salarios, la legislación antisindicatos y antimonopolio y un sinnúmero de otras medidas, que es de esperar que

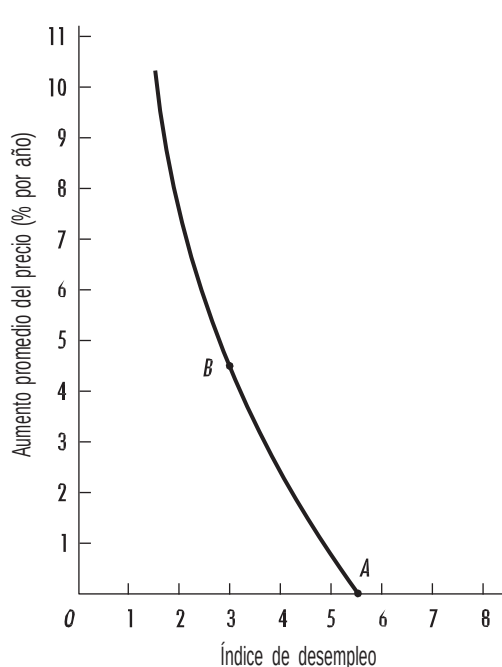


Figura 22-4 La curva de Phillips aplicada por Samuelson y Solow para Estados Unidos en 1960

Cuando escribieron en 1960, Samuelson y Solow declararon: "Esta [curva] muestra el menú de elecciones entre los diferentes grados de desempleo y la estabilidad de precios, estimados aproximadamente a partir de [los] datos estadounidenses de los últimos veinticinco años."

estén diseñadas para mover la curva de Phillips estadounidense hacia abajo y hacia la izquierda.⁷

En una ocasión Samuelson se refirió a la curva de Phillips como uno de los conceptos más importantes de la época contemporánea. ¿Cuál es su lógica económica fundamental? ¿Qué punto en la curva debería establecer la sociedad como su meta? ¿Qué hizo que los puntos de dispersión para la década de los setenta del siglo XIX estuvieran más arriba y a la derecha de esa curva? ¿Es posible que la curva de Phillips a largo plazo sea perfectamente vertical? Ésas y otras preguntas relacionadas se convirtieron en el punto focal del análisis económico durante las décadas de los años 1960 y 1970.

Otras contribuciones

Samuelson, ya sea de forma individual o en combinación con otros colegas, desarrolló abundantes ideas adicionales de importancia para la economía. La siguiente lista dista mucho de ser exhaustiva.

- *Estática comparativa.* La teoría económica se basa en la idea del equilibrio. Dada una serie de fuerzas, lo mismo que en los modelos de la oferta y la demanda,

⁷ Paul A. Samuelson y Robert M. Solow, "Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy", *American Economic Review* 50 (mayo de 1960), pp. 192-193.

se logrará un estado en donde no haya ninguna tendencia a alejarse; es una posición estática. Tan pronto como cambien las fuerzas, por ejemplo, el ingreso de las personas, entonces habrá una situación dinámica. A la larga, se llega a un nuevo equilibrio. El método de estática comparativa de Samuelson contrasta dos estados de equilibrio sin considerar la trayectoria del ajuste. En 1947, cuando formuló el enfoque comparativo estático, estaba plenamente consciente de que había pasado por alto una parte importante del problema, el conocimiento de la trayectoria del ajuste. Pero el enfoque comparativo estático permite hacer inferencias acerca de la trayectoria del ajuste.

- *Teoría de la preferencia revelada.* Al desarrollar un mapa de indiferencia del cual se derivó una curva de la demanda, Hicks y otros postularon que un consumidor puede manifestar sus preferencias entre todas las combinaciones posibles de dos bienes. Samuelson sustituyó un enfoque alterno, que no requiere que el consumidor pueda proporcionar información acerca de sus preferencias. El enfoque permite que el teórico reconstruya las curvas de indiferencia observando simplemente la conducta de compra del consumidor ante diferentes precios.
- *Teoría de los mercados eficientes.* Junto con otros teóricos, Samuelson desarrolló la noción de que los “precios anticipados en la forma apropiada fluctúan al azar”. Esta idea se ha llamado *teoría de los mercados eficientes*.⁸ Un mercado financiero eficiente es uno en donde toda la nueva información se comprende con facilidad y, por consiguiente, se incorpora con rapidez en el precio de mercado. De manera que cualquier precio de mercado existente, por ejemplo, el de una acción de IBM, ya queda establecido en toda la información disponible. Cualquier cambio subsiguiente en el precio del activo no estará relacionado con la información existente, o con los cambios de precio pasados. Una implicación interesante de esta teoría es que como especulador, a la larga “usted no puede adivinar el mercado. No hay ganancias fáciles”.⁹
- *Teoría del igualamiento del factor-precio.* Los economistas clásicos reconocían plenamente que los factores de producción fluirían hacia áreas en donde pudieran exigir los precios más altos. Samuelson proporcionó una prueba matemática para mostrar que la movilidad del producto, comprar o vender productos en regiones o naciones distintas de donde se produjeron, es un sustituto para la movilidad del factor en las diferencias decrecientes en salarios y en los precios de otros factores. Otros contribuyentes a estas teorías fueron Abba Lerner y Bertil Ohlin.
- *Teoría de los gastos públicos.* Junto con Wicksell, Eric Lindahl y Richard Musgrave, Samuelson es uno de los principales contribuyentes a la teoría de los gastos públicos. Definió un bien público como “uno que incluye la utilidad de dos o más personas”. La idea es que los bienes públicos tienen *externalidades del consumo* y sus beneficios son indivisibles. Visto de una manera diferente, el costo adicional de proporcionarle el beneficio a consumidores adicionales sería cero y sería imposible excluir a los usuarios que no pagan para que no recibieran el beneficio. Debido a que los consumidores obtendrán el beneficio de un bien público sin importar si pagan o no por él, los compradores potenciales

⁸ Otro contribuyente importante a esta idea fue Franco Modigliani.

⁹ Paul Samuelson y William D. Nordhaus, *Economics*, undécima edición, Nueva York, McGraw-Hill, 1985, p. 288.

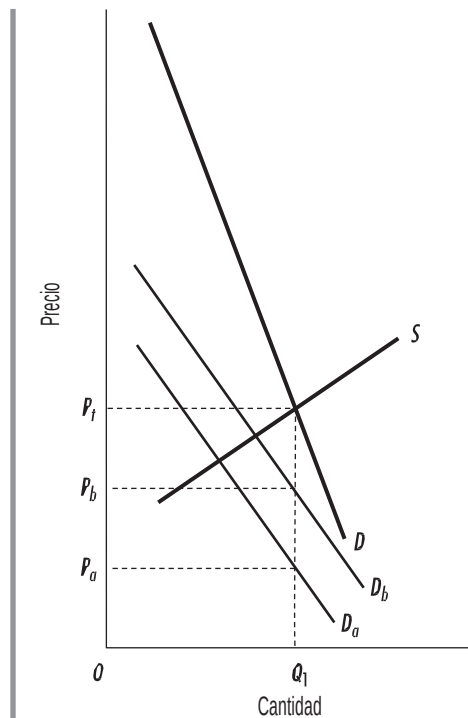


Figura 22-5 La cantidad óptima de un bien público

Aun cuando la curva de la demanda para un bien público (D) no se revela a sí misma en el mercado, teóricamente se encuentra al sumar verticalmente las curvas individuales de la disposición de pagar (aquí D_a y D_b) cada cantidad. La cantidad óptima del bien público representada es Q_1 , debido a que en esa producción, el beneficio marginal social (como se muestra por el punto pertinente en D) es igual al costo marginal social (como se muestra por el punto pertinente en S).

no tendrán ningún incentivo para revelar sus verdaderas preferencias. En consecuencia, la demanda del mercado será insuficiente para proporcionarle a los productores el ingreso suficiente para cubrir sus costos. En síntesis, el mercado fallará en el sentido de que no entregará bienes para los cuales el beneficio marginal social excede al costo marginal social.

¿Cómo se podría determinar la cantidad óptima de un bien público, al menos en teoría? Samuelson y otros respondieron a esta pregunta desarrollando las ideas que son la base de la figura 22-5. Suponga que sólo hay dos consumidores, Avery y Baker, cuyas curvas de la demanda para un bien público específico son D_a y D_b . Éstas son *curvas de la pseudodemanda*, debido a que esos consumidores no las revelan en el mercado. La curva de la pseudodemanda para todo el mercado es D . Se deriva sumando verticalmente D_a y D_b , en vez de horizontalmente, como en el caso de los bienes privados. Tanto Avery como Baker consumen la cantidad *total* del bien público y el precio combinado que están dispuestos a pagar es la suma de las cantidades que *cada uno* está dispuesto a pagar. La cantidad óptima del bien público (Q_1) se determina por la intersección de las curvas de la demanda del mercado y de la oferta, D y S . El precio que cubrirá los costos es P_t , que es la suma de los precios de P_a y P_b . La cantidad Q_1 es óptima desde el punto de vista del bienestar, debido

a que el beneficio marginal social es igual al costo marginal social (como se muestra por el punto pertinente en *S*). Por consiguiente, el gobierno debe proporcionar Q_1 unidades del bien público.

LOS POSKEYNESIANOS

Gracias a Samuelson y otros, la corriente principal de la economía llegó a incluir los principios de macroeconomía keynesianos, insertos en los principios neoclásicos de la microeconomía. No todos los eruditos de Keynes aceptaron esa *síntesis neoclásica*. Algunos negaron tanto la interpretación de la *IS-LM* de Keynes como la microeconomía estándar. Los principales entre esos críticos poskeynesianos fueron los miembros de un grupo de economistas de Cambridge, Inglaterra, entre ellos Piero Sraffa (capítulo 17), Nicolas Kaldor (1908-1986), Joan Robinson (capítulo 17) y Luigi Pasinetti (1930-). John K. Galbraith (capítulo 19), Sydney Weintraub (1914-1983) y varios otros economistas contribuyeron a esta escuela de pensamiento en Estados Unidos. Muchos de los poskeynesianos se inspiraron en el trabajo del economista polaco Michael Kalecki (1899-1979), quien en 1933 había ofrecido una teoría del pleno empleo “semejante a la keynesiana” antes de *La teoría general*. La investigación de los eruditos poskeynesianos se puede encontrar en *Journal of Post-Keynesian Economics*.

Principios importantes

Los poskeynesianos son un grupo reducido y, sin embargo, diverso de economistas. Algunas de las ideas de cada individuo dentro de este paradigma difieren de las expresadas por otros. Sin embargo, es posible discernir varios principios básicos de este conjunto de ideas.

- *Punto de vista neorricardiano de la producción, el valor y la distribución.* En 1960 Piero Sraffa publicó *Production of Commodities by Means of Commodities: A Prelude to a Critique of Economic Theory*, que reconstruía la teoría del valor y la producción de Ricardo en una forma moderna. Según Sraffa, el patrón de la demanda de varios productos no afecta al patrón de precios; más bien, sólo afecta a la escala de producción en cada industria. Los valores (precios) reales de los bienes dependen de las contribuciones de otros bienes necesarios para producirlos. Los valores (precios) relativos y las utilidades (si se dan los salarios) están determinados por las técnicas de producción utilizadas para producir un bien estándar mixto, que consiste en los bienes básicos en la economía. Éstos participan en la producción de todos los demás bienes; en esencia son bienes de “capital” que aparecen como insumos y productos. La característica clave del bien estándar mixto es que un cambio ya sea en los salarios o en las utilidades, afecta a los insumos exactamente en la misma forma en que afecta a los productos. Por consiguiente, decía Sraffa, el bien estándar mixto es la evasiva medida invariable de Ricardo del valor o de los precios.

Algo de una importancia particular para esta discusión, es que la teoría de Sraffa produjo una nueva conclusión: el nivel de la producción doméstica es totalmente independiente de la forma en la que se distribuye entre salarios y utilidades. Cualquier distribución de los salarios y las utilidades es congruente con un nivel de producción particular.

Robinson y otros poskeynesianos ampliaron el tema informal de Sraffa. La distribución real del ingreso entre los salarios y las utilidades, decían, dependerá

de la lucha de clases, de las políticas públicas que alteran la distribución y del índice de la inversión (los índices más altos incrementan la participación de utilidades). Robinson argumentaba que es deseable y posible que la sociedad controle la distribución del ingreso. Esto se puede hacer mediante la socialización de la inversión, es decir, la propiedad pública de los medios de producción, o de las políticas de ingresos (políticas del gobierno para controlar los salarios y los precios). Robinson creía que esas políticas están firmemente arraigadas en la interpretación apropiada de *La teoría general* de Keynes. A este respecto, decía que era una “keynesiana de la izquierda”. Escribió:

Ustedes casi podrían decir que soy la arquetípica keynesiana de la izquierda. Estaba llegando a conclusiones que tiran a rosado más que a azulado, sustentadas en *La teoría general* mucho tiempo antes de que se publicara. (Me encontraba en la privilegiada posición de ser una entre un grupo de amigos que trabajamos con Keynes mientras la escribía.) De manera que fui la primera en llegar al jarro etiquetado como “keynesianos de la izquierda”. Además, hoy en día soy un gran porcentaje del contenido de ese jarro, porque mientras tanto, gran parte del resto se ha filtrado.¹⁰

- *Fijación de precios con margen de ganancia bruta.* Las corporaciones oligopolistas determinan los precios. Esas empresas financian sus inversiones en gran parte con las utilidades retenidas. Para lograr sus niveles de utilidades deseados y, por consiguiente, realizar sus planes de inversión, los oligopolistas determinan precios por encima de los costos reales. De manera que los precios “no reflejan las condiciones de la demanda real; más bien reflejan los requerimientos de fondos para el gasto de inversión planeado que la empresa considera necesario si quiere ajustar su capacidad lo suficiente para satisfacer la futura demanda esperada”.¹¹ Cuando los costos aumentan, las empresas incrementan sus precios para mantener sus utilidades brutas por encima de sus costos.
- *Dinero endógeno.* Contrario al punto de vista de Fisher (capítulo 16) y de Friedman (capítulo 24), los poskeynesianos consideran que las existencias de dinero son esencialmente endógenas a la economía cambian en respuesta a los cambios en el nivel de los salarios. Las necesidades del comercio dictan la oferta de dinero. El mismo Keynes señaló que el dinero “cobra existencia junto con las deudas”.

La inflación se origina en la lucha por las participaciones de la distribución del ingreso. Los incrementos en el salario hacen que los costos aumenten, creando una mayor demanda de capital de trabajo de parte de las empresas para financiar sus bienes en progreso más costosos y sus inventarios. Por tanto, las solicitudes de préstamos de los negocios aumentan y se incrementan las existencias de dinero.

- *Marcada inestabilidad cíclica.* La economía es inherentemente inestable. La inversión debe crecer lo suficiente para que el ingreso y la producción nacional sigan aumentando a un ritmo constante. Debido a los periodos alternos de optimismo y pesimismo en el ambiente de negocios, a menudo no es así. Cuando

¹⁰ Joan Robinson, *Collected Economic Papers*, cinco tomos, Cambridge, MA, MIT Press, 1980, tomo 4, p. 264.

¹¹ Peter Kenyon, “Pricing”, en *A Guide to Post Keynesian Economics*, editor Alfred S. Eichner, White Plains, NY, M. E. Sharpe, 1979, p. 40.

la inversión es menor de lo requerido para mantener el índice de crecimiento constante, hay una recesión en la economía y aumenta el desempleo.

- *Necesidad de una política de ingresos.* La “lucha de clases” por una participación en el ingreso y la fijación de precios con margen de ganancia bruta de parte de los oligopolistas, requiere una política de ingresos permanente:

Si hay un punto en el cual tal vez es probable que convengan los economistas con una perspectiva poskeynesiana, es que la inflación no se puede controlar por medio de los instrumentos convencionales de la política fiscal y monetaria. Esto se debe a que consideran a la inflación como resultante, no necesariamente de cualquier “exceso en la demanda” de bienes, sino más bien como un conflicto más fundamental por la distribución del ingreso y la producción disponibles. Los instrumentos convencionales de la política, al reducir el nivel de la actividad económica, simplemente reducen la cantidad del ingreso y la producción disponibles para su distribución, intensificando así el conflicto social que es la base del proceso inflacionario. Ésa es la razón por la cual los economistas poskeynesianos, en vez de preguntar si es necesaria una política de los ingresos, por lo general han avanzado a la pregunta de cómo se puede lograr que una política de ingresos funcione en forma efectiva y equitativa.¹²

LOS NUEVOS KEYNESIANOS

La mayoría de los keynesianos modernos rechazan la teoría del valor neorricardiana de los poskeynesianos. También rechazan el llamado de los poskeynesianos al establecimiento de políticas de ingresos, citan las asignaciones indebidas de recursos resultantes de esas políticas y los malos antecedentes históricos de los controles de salarios y precios para reducir la inflación.¹³

Precio descendente e inflexibilidad del salario

Los macroeconomistas keynesianos modernos han seguido una línea de investigación más limitada que la de los poskeynesianos. Los nuevos teóricos han reenfocado su atención en la pregunta keynesiana tradicional de por qué ocurren las recesiones. Su respuesta es que las disminuciones en la demanda total producen reducciones en la producción real e incrementos correspondientes en el desempleo, debido a que el nivel de precios y los salarios nominales bajan en forma inflexible. La importancia de este precio descendente y de la viscosidad del salario se demuestra en la figura 22-6.

Para ilustrarlo, suponga primero que los precios y los salarios nominales son perfectamente flexibles, también que la demanda total baja de AD_1 a AD_2 y que la oferta total se mantiene en AS_1 . Por consiguiente, el nivel de precios bajará de P_1 en a a P_2 en b , y la producción real bajará temporalmente de un nivel de empleo Q_f a la producción en menos del pleno empleo Q_1 . Este nivel de precios más bajo y el mayor desempleo permitirán que los productores reduzcan sus salarios normales, con el fin de no cambiar el salario real. A medida que disminuyen los salarios nominales la curva de la oferta total cambiará hacia la derecha, eventualmente de AS_1 hasta la línea quebrada AS_2 . En la intersección c de la demanda total AD_2 y la oferta total AS_2 , la producción real vuelve a Q_f y la recesión ha terminado automáticamente.

¹² Eichner, *A Guide to Post-Keynesian Economics*, pp. 17-18.

¹³ Véase Alan Blinder, *Economic Policy and the Great Stagflation*, Nueva York, Academia Press, capítulo 6, 1979.

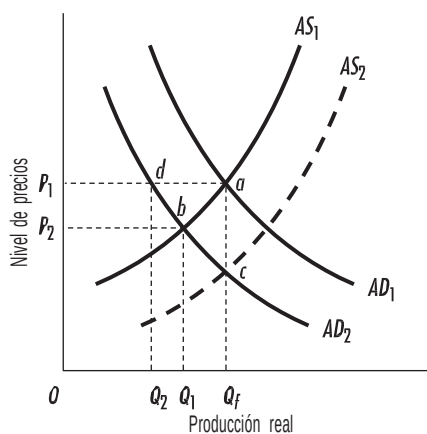


Figura 22-6 Nuevo keynesianismo, precios y salarios inflexibles

Según los nuevos keynesianos, los factores como los costos del menú, los contratos formales e implícitos, los salarios de eficiencia y las relaciones entre “afiliados y no afiliados” crean una inflexibilidad descendente de precios y salarios. En consecuencia, una disminución en la demanda total, como de AD_1 a AD_2 mueve a la economía de a a d , no de a a b o c como lo predicen la macroeconomía clásica y la nueva clásica. Puede resultar una producción baja persistente y perdurable y un alto nivel de desempleo, no un cambio automático hacia la derecha de la curva de la demanda total, a menos que el gobierno establezca una política fiscal y monetario expansionista para incrementar la demanda total.

Este proceso simplemente describe el punto de vista clásico y de los nuevos clásicos (capítulo 24). La economía se corrige sola y, por consiguiente, son innecesarias las políticas de estabilización del gobierno.

Pero los nuevos keynesianos hacen hincapié en que el escenario es muy diferente si los precios y los salarios nominales durante un tiempo son inflexibles hacia abajo. En vez de mover rápidamente a la economía de a a b o a c , una disminución en la demanda total de AD_1 a AD_2 moverá a la economía de a a d y la producción real bajará de Q_f a Q_2 . Debido a que los salarios son inflexibles hacia abajo, el desempleo asociado con la producción real Q_2 persistirá hasta que la demanda total vuelva a AD_1 . Tal vez sea necesaria una política fiscal y monetaria activa para efectuar ese cambio hacia la derecha de la curva de la demanda total.

Los nuevos economistas keynesianos como Joseph Stiglitz de Stanford, Oliver Blanchard de Harvard, Stanley Fisher del MIT, George Akerlof de California-Berkeley, Assar Lindbeck de la Universidad de Estocolmo y Robert Gordon de Northwestern han ofrecido varias explicaciones posibles para una rigidez descendente de precios y salarios.

Costos del menú. Algunas empresas deben incurrir en costos cuando disminuyen los precios; por ejemplo, un restaurante debe imprimir un nuevo menú. De manera similar, otras empresas establecen e imprimen nuevas listas de precios; le comunican el precio más bajo a los clientes, tal vez por medio de una nueva publicidad; imprimen y envían por correo nuevos catálogos, y le asignan un nuevo precio a los artículos que tienen en inventario. Cuando los *costos del menú*, como éstos, son altos, las empresas se muestran renuentes a reducir sus precios, incluso cuando enfrentan una demanda floja. Además, a las empresas en las industrias oligopolistas les debe preocupar que una baja de precios unilateral provoque reducciones mayores en los precios de los rivales. Por consiguiente, cuando disminuye la demanda total en la

economía, los precios (por lo menos durante algún tiempo) se pueden mantener fijos mientras bajan la producción y el empleo.¹⁴

Contratos formales e implícitos. Los nuevos keynesianos comentan que los sindicatos a menudo firman contratos a largo plazo que incluyen incrementos inherentes del salario nominal. Las reducciones del salario simplemente no son una opción cuando ocurren inesperadamente disminuciones en la demanda total; en vez de eso, las empresas despiden a los trabajadores. Incluso cuando se están renegociando los salarios, los sindicatos por lo común se resisten enérgicamente a las “restituciones” de salarios. Los líderes sindicales, elegidos por la mayoría de los miembros, a menudo prefieren los despidos de unos cuantos a las reducciones de salario para muchos.

Aun cuando muchos trabajadores no sindicalizados no trabajan bajo contratos formales o explícitos, pueden operar bajo contratos implícitos, que son convenios informales o “apretones de mano invisibles”.¹⁵ Un entendimiento común puede ser que las empresas mantendrán los salarios nominales existentes durante los periodos de demanda floja del producto. Ese “seguro” contra las reducciones salariales beneficia a las empresas, al permitirles atraer a trabajadores de más calidad que requieren menos supervisión. A cambio de la garantía de no reducir los salarios, los trabajadores se comprometen a no desafiar el derecho de la empresa de despedirlos en respuesta a las bajas en la demanda del producto.

Si los contratos formales e implícitos invaden el lugar de trabajo, entonces no se esperan reducciones en los salarios cuando disminuye la demanda total. En términos de la figura 22-6, la economía se mueve del punto *a* al *d* y ocurre una recesión.

Salarios de eficiencia. Es un salario de compensación por encima del mercado que minimiza el costo del salario de un empleador por unidad efectiva de servicio laboral empleado. Por lo común, el salario de mercado es el salario efectivo. Sin embargo, cuando los costos de supervisar y vigilar a los trabajadores son altos o la rotación de éstos es alta, las empresas pueden descubrir que un salario superior al del mercado reducirá sus costos laborales. La remuneración más alta aumenta el valor relativo del trabajo, según lo ve cada trabajador, y también aumenta el costo de la liquidación o el despido. El costo (precio) de oportunidad más alto de rehuir el trabajo y ser despedido, o de abandonarlo de forma voluntaria, resulta en menos trabajadores que rehuyen el trabajo y en una reducción de la rotación, que juntos mejoran la productividad.

Las empresas que pagan salarios de eficiencia se mostrarán renuentes a reducir los índices del salario en respuesta a las bajas en la demanda total, debido a que esas reducciones de salarios fomentarán la decisión de rehuir el trabajo e incrementarán el número de renunciaciones, disminuyendo la productividad e incrementando los costos laborales por unidad de la empresa. En resumen, los recortes de salarios serán contraproducentes.¹⁶ De esta manera, los salarios de eficiencia contribuyen a una inflexibilidad descendente de los salarios y a un desempleo cíclico.

¹⁴ Para más sobre los *costos del menú*, véase N. Gregory Mankiw y David Romer, editores, *New Keynesian Economics*, Cambridge, MA, MIT Press, 1991.

¹⁵ Las principales contribuciones a esta literatura se examinan en Costas Azariadis y Joseph E. Stiglitz, “Implicit Contracts and Fixed-Price Equilibria”, *Quarterly Journal of Economics* 98 (suplemento 1983), pp. 1-22.

¹⁶ Para más sobre este tema, véase George A. Akerlof y Janet L. Yellen, editores, *Efficiency Wage Models of the Labor Market*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.

Teoría de afiliados-no afiliados. En el modelo de “afiliados-no afiliados” de los salarios difíciles de Assar Lindbeck, los “afiliados” son trabajadores empleados que tienen algún poder de mercado; los “no afiliados” son los desempleados que no pueden o no quieren licitar ofreciendo una rebaja de los índices salariales existentes con el fin de obtener un empleo.¹⁷ Los no afiliados tal vez *no pueden* licitar ofreciendo una rebaja de los salarios existentes porque los empleadores pueden considerar que los costos de contratarlos son demasiado altos. A los empleadores les puede preocupar legítimamente que los trabajadores restantes, con un salario alto, consideren que esos trabajadores de “reemplazo” les están “robando” sus trabajos. Si los “afiliados” con un salario más alto se niegan a cooperar en la producción en equipo con los nuevos trabajadores con un salario inferior, sufrirán la producción y las utilidades de la empresa.

Incluso si las empresas están dispuestas a contratar a “no afiliados” con un salario más bajo que el existente, esas personas desempleadas tal vez no desearán ofrecer sus servicios por menos del salario existente. Es decir, pueden temer el acoso de los empleados mejor pagados. De manera que los “no afiliados” pueden seguir desempleados, en espera de un incremento en la demanda total para recuperar su empleo, en vez de reducir en exceso las escalas salariales existentes. Los salarios serán inflexibles hacia abajo en presencia de una demanda total deficiente y de un desempleo cíclico.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y exponga brevemente la importancia de cada uno de los siguientes conceptos y autores para la historia del pensamiento económico: Hansen, *Seminario de política fiscal*, análisis *IS-LM*, tesis del estancamiento, finanzas de compensación, finanzas funcionales de Lerner, Samuelson, acelerador, curva de Phillips, teoría de la preferencia revelada, teoría de los gastos públicos, Sraffa, poskeynesianos, nuevos keynesianos, *costos del menú*, contratos formales e implícitos, salarios de eficiencia, teoría de afiliados y no afiliados.
2. Comente la siguiente declaración de Keynes: “Entiendo que Hansen es conocido en Estados Unidos como el Keynes estadounidense; tal vez a mí me deberían conocer como el Hansen inglés.”
3. ¿Qué motivó a Hicks y a Hansen a desarrollar el análisis *IS-LM*? Explique en qué forma se podría utilizar la política fiscal para cambiar la curva *IS* hacia la derecha. Explique cómo se podría utilizar la política monetaria para cambiar la curva *LM* hacia la izquierda. ¿Qué les sucedería en cada caso al ingreso en equilibrio y a la tasa de interés?
4. ¿En qué forma se relaciona la teoría de las finanzas funcionales de Lerner (“El pasado como un prólogo” 22-2) con el comentario siguiente?:

“¡Por supuesto que no tenemos volante!”, dice bastante malhumorado uno de los ocupantes del [automóvil]... “¡Supongamos que hubiéramos tenido un volante y que alguien se hubiera aferrado a él cuando llegamos a la curva! ¡Habría impedido el giro automático del volante y con toda seguridad el automóvil no se habría volcado!”

¹⁷ Assar Lindbeck y Dennis Snower, *The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988.

5. ¿En qué forma son similares el ahorro, los impuestos y el gasto de importación? Explique por qué el multiplicador complejo tiende a ser menor que el keynesiano simple.
6. Explique por qué es necesario sumar *verticalmente* las curvas de la demanda individual para obtener una curva de la demanda total de un bien público, mientras que el procedimiento para un bien privado es sumarlas *horizontalmente*.
7. Evalúe críticamente el siguiente argumento de Eichner y Kregel: el propósito de la teoría poskeynesiana es “explicar el mundo real según se observa empíricamente”.
8. Según los nuevos keynesianos, ¿por qué la economía no se corrige sola cuando se enfrenta a una disminución en la demanda total?
9. ¿En qué puntos los nuevos keynesianos están en desacuerdo con los poskeynesianos?

Lecturas selectas

Libros

- Eichner, Alfred S., editor. *A Guide to Post-Keynesian Economics*, White Plains, NY: M. E. Sharpe, 1979.
- Hansen, Alvin H. *Business Cycle Theory: Development and Present Status*, Boston, MA: Ginn & Co., 1927.
- _____. *Fiscal Policy and Business Cycles*, Nueva York: W. W. Norton, 1941.
- _____. *Full Recovery or Stagnation?*, Nueva York: W. W. Norton, 1938.
- _____. *A Guide to Keynes*, Nueva York: McGraw-Hill, 1953.
- Lerner, Abba P. *The Economics of Control: Principles of Welfare Economics*, Nueva York: Macmillan, 1944.
- _____. *Economics of Employment*, Nueva York: McGraw-Hill, 1951.
- Lindbeck, Assar y Dennis Snower. *The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988.
- Mankiw, N. Gregory y David Romer, editores. *New Keynesian Economics*, Cambridge, MA: MIT Press, 1991.
- Samuelson, Paul A. *The Collected Scientific Papers of Paul Samuelson*, cinco tomos, Joseph E. Stiglitz editó los tomos uno y dos, Robert Merton editó el tomo tres, Hiroki Nagatani editó el tomo cuatro y Kate Crowley editó el cinco, Cambridge, MA: MIT Press, 1966, 1972, 1977, 1986.
- _____. *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1947.
- Sraffa, Piero, *Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory*, Cambridge: Cambridge University Press, 1960.

Artículos en revistas

- Barber, William J. “The Career of Alvin Hansen in the 1920s and 1930s: A Study in Intellectual Transformation”, *History of Political Economy* 19 (verano de 1987), pp. 191-195.
- Colander, David. “Was Keynes a Keynesian or a Lernerian?”, *Journal of Economic Literature* 22 (diciembre de 1984), pp. 1572-1575.
- Gordon, Robert J. “What is New-Keynesian Economics?”, *Journal of Economic Literature* 28 (septiembre de 1990), pp. 1115-1171.

- Hicks, J. R. "Mr. Keynes and the Classics: A Suggested Interpretation", *Econometrica* 5 (abril de 1937), pp. 147-159.
- Quarterly Journal of Economics* 40 (febrero de 1976). Este ejemplar contiene artículos sobre Hansen, por Richard A. Musgrave, Gottfried Haberler, Walter S. Salant, Paul A. Samuelson y James Tobin.
- Samuelson, Paul A. "A. P. Lerner at Sixty", *Review of Economic Studies* 31 (junio de 1964), pp. 169-178.
- _____. "Interaction between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration", *Review of Economics and Statistics* 21 (mayo de 1939), pp. 75-78.
- Samuelson, Paul A. y Robert M. Solow. "Analytical Aspects of Anti-inflation Policy", *American Economic Review* 40 (mayo de 1960), pp. 177-194.
- Scitovsky, Tibor. "Lerner's Contributions to Economics", *Journal of Economic Literature* 22 (diciembre de 1984), pp. 1547-1571.

TEORÍAS DEL CRECIMIENTO Y EL DESARROLLO ECONÓMICO

Los partidarios de varias escuelas y los pensadores eclécticos por igual han dedicado gran parte de su atención al crecimiento y al desarrollo económicos. El *crecimiento económico* es el incremento en la producción real de una nación (PIB) que ocurre a lo largo del tiempo. Resulta de: 1) las mayores cantidades de recursos naturales, los recursos humanos y el capital; 2) los mejoramientos en la calidad de los recursos, y 3) los adelantos tecnológicos que incrementan la productividad.

El PIB real per cápita de una nación, su estándar de vida, aumenta cuando la producción real se incrementa con mayor rapidez que su población. El *desarrollo económico* es el proceso mediante el cual una nación mejora su estándar de vida a lo largo del tiempo. Los especialistas en desarrollo económico analizan las fuerzas y las políticas que causan o que impiden el mejoramiento de los estándares de vida en las naciones de ingreso bajo y moderado.

En especial desde 1945 ha ocurrido un vasto flujo de erudición sobre el crecimiento y el desarrollo. Hay varias razones para ello. La primera es que el crecimiento económico es muy variable entre las naciones. ¿Por qué algunas naciones crecen con mayor rapidez que otras? La segunda razón es que los países avanzados en términos industriales han superado los peores excesos de depresiones de negocios por medio de políticas de estabilización y mercados más flexibles. Por consiguiente, el énfasis se ha vuelto hacia las formas de lograr tasas de crecimiento más altas. La tercera razón es que la mayoría de los países pobres, muchos de ellos colonias antes de la Segunda Guerra Mundial, ahora son políticamente libres y buscan estrategias para promover el crecimiento y el desarrollo económicos. Antes llamadas “atrasadas” o “subdesarrolladas”, ahora se conocen como naciones “en vías de desarrollo” o “emergentes”. La cuarta razón es que el colapso del socialismo marxista en Europa oriental y en la Unión Soviética ha enfocado gran parte de la atención en el crecimiento y el desarrollo en esas regiones. ¿Los antiguos países comunistas pueden transformar sus economías al capitalismo y lograr un crecimiento más rápido? Por último, el creciente estándar de vida en las naciones en vías de desarrollo se ha convertido en algo de relevancia económica para las naciones industrialmente avanzadas, en términos de la inversión directa, el comercio internacional y las finanzas internacionales.

Este capítulo examina cinco análisis divergentes del crecimiento y el desarrollo económicos. Inicia con un análisis del modelo de crecimiento keynesiano, establecido por Harrod y Domar. Continúa con el modelo de crecimiento neoclásico de Solow. A continuación se aborda la teoría del desarrollo económico y del cambio institucional de Schumpeter. Todo eso va seguido por esbozos de Nurkse y Lewis, ya que ambos proporcionan ideas sobre el desarrollo económico que son originales y de gran influencia.

SIR ROY F. HARROD Y EVSEY DOMAR

Sir Roy F. Harrod (1900-1978) y Evsey Domar (1914-1997) contribuyeron por separado a lo que hoy en día se conoce como el *análisis del crecimiento Harrod-Domar*. Establecieron sus teorías dentro del marco de referencia keynesiano, abordado en los dos capítulos anteriores y, por consiguiente, son miembros de la escuela keynesiana más amplia. En 1947 Harrod, un inglés, presentó sus ideas en una serie de conferencias en la Universidad de Londres.¹ Ese mismo año Domar, que más adelante ocuparía varios cargos en Johns Hopkins y en el MIT, publicó un artículo que contenía una teoría similar en *American Economic Review*.² Debido a que las teorías llegan a conclusiones similares y son un tanto complejas, sólo se hace referencia al modelo de crecimiento de Domar.³

El efecto creador de la capacidad de inversión

Domar observó que el gasto neto de inversión se suma a las existencias de capital, incrementa la capacidad productiva de la economía y aumenta su nivel de ingreso *potencial*. Decía que el cambio en la capacidad productiva ΔY_q dependerá del nivel de la inversión, I , y de la “productividad promedio social potencial de la nueva inversión”, s . En términos simbólicos:

$$\Delta Y_q = I s \quad (23-1)$$

Para demostrar el punto importante de Domar, suponga que el valor de s es 0.3. Esto indica que cada unidad monetaria de gasto de inversión incrementará la capacidad de la economía para generar el futuro ingreso por la cantidad de 30 centavos; otro supuesto, la propensión a ahorrar (marginal = promedio) es 0.2. Si el ingreso de equilibrio es de \$500 000 millones, entonces el ahorro será de \$100 000 millones ($0.2 \times \$500\,000$ millones). Por consiguiente, la inversión neta también debe ser de \$100 000 millones, debido a que la inversión debe igualar al ahorro en el nivel de equilibrio del ingreso. Esos \$100 000 de inversión incrementarán la capacidad productiva de la economía y el ingreso potencial por la cantidad de \$30 000 millones ($0.3 \times \$100\,000$ millones). Si el ingreso en el siguiente periodo siguiera siendo de \$500 000 millones, la economía experimentaría una capacidad inactiva y el desempleo. La inversión aumenta la capacidad de una nación para producir una producción y generar ingresos.

El efecto creador de la demanda de inversión

Debido a que en el modelo keynesiano se supone que la función del consumo es estable, los gastos de consumo adicionales sólo ocurren en respuesta a un ingreso creciente. En consecuencia, el gasto de inversión es la fuente de incrementos en la demanda total de un periodo al siguiente. El gasto de inversión en el nuevo periodo debe exceder a la cantidad en el periodo previo si se va a realizar el ingreso potencial adicional originado

¹ R. F. Harrod, *Toward a Dynamic Analysis*, Londres, Macmillan, 1948.

² Evsey Domar, “Expansion and Employment”, *American Economic Review* 37 (marzo de 1947), pp. 34-55. También, “The Problem of Capital Accumulation”, *American Economic Review* 38, diciembre de 1948, pp. 77-94.

³ Wallace C. Peterson presenta un excelente resumen del modelo de Harrod en su *Income, Employment and Economic Growth*, quinta edición, Nueva York, Norton, 1984. Harrod publicó un compendio “tentativo y preliminar” de una teoría dinámica del crecimiento en 1939. Véase “An Essay in Dynamic Theory”, *Economic Journal* 49 (marzo de 1939), pp. 14-33.

en la inversión pasada. El incremento requerido en la demanda efectiva se da por la ecuación 23-2.

$$\Delta Y_d = \Delta I \times \frac{1}{a} \quad (23-2)$$

en donde ΔY_d es el cambio en el ingreso, ΔI es el cambio en el gasto de inversión neto y a es la propensión a ahorrar. La fracción $1/a$ es el multiplicador keynesiano simple que se revisó en el capítulo 21.

El requerimiento para un crecimiento equilibrado

Domar definía al crecimiento equilibrado como un índice del crecimiento del ingreso, donde el empleo total de los recursos se mantiene a lo largo del tiempo. Se logra cuando los cambios en la capacidad productiva (ΔY_q en la ecuación 23-1) son iguales a los cambios en la demanda efectiva (ΔY_d en la ecuación 23-2).

$$\Delta Y_q = \Delta Y_d \quad (23-3)$$

La sustitución de los valores previos para ΔY_q y ΔY_d en la ecuación 23-3 proporciona la ecuación 23-4.

$$Ia = \Delta I \times \frac{1}{a} \quad (23-4)$$

Al multiplicar ambos lados de la ecuación 23-4 por a y después de dividirlos entre I , se obtiene la ecuación 23-5.

$$\frac{\Delta I}{I} = sa \quad (23-5)$$

De esta manera, Domar llegó a sus principales conclusiones: la economía debe crecer con el fin de mantener el empleo total de sus recursos. Para realizar la tasa de crecimiento del ingreso requerido a fin de igualarlo con el crecimiento de la capacidad del ingreso, la inversión se debe incrementar anualmente a un índice de porcentaje igual al producto de la productividad social promedio potencial de la inversión, s , y la propensión a ahorrar, a .

En el ejemplo anterior, el ingreso debe aumentar de \$500 000 millones a \$530 000 millones (seis por ciento). Debido a que la propensión a ahorrar es de 0.2, el multiplicador es $5(1/0.2)$. Por consiguiente, para lograr un incremento en el ingreso de \$30 000 millones, la inversión debe aumentar por la cantidad de \$6 000 millones (30%). La inversión en el año anterior fue de \$100 000 millones; este año debe ser de \$106 000 millones. Es decir, también debe aumentar un seis por ciento (6%). Este hecho se confirma por medio de la ecuación 23-5, en donde este índice (.06) es igual a s multiplicado por a , o el producto de la productividad del capital (0.3) y de la propensión a ahorrar (0.2). Mientras mayores son los valores de cada uno, mayor es la tasa de inversión requerida.

Domar y Harrod dudaban de que el crecimiento anual de la inversión *automáticamente* fuera suficiente para mantener el pleno empleo. Por consiguiente, sus modelos reforzaron la conclusión keynesiana de que la economía es inherentemente inestable. De hecho, sus modelos implicaban que la economía está en el “filo de una navaja”. Si la inversión no creciera al índice requerido o deseado, la economía sufriría una recesión.

Por otra parte, si el crecimiento del gasto de inversión excediera al índice requerido o garantizado, resultaría una inflación atraída por la demanda.⁴

ROBERT M. SOLOW

Robert M. Solow (1924-) nació en Brooklyn, Nueva York, y obtuvo su doctorado en la Universidad de Harvard en 1951. Pasó toda su carrera académica en el MIT, en donde colaboró de manera ocasional con Paul Samuelson. En 1979 lo eligieron presidente de la American Economic Association y en 1987 obtuvo el Premio Nobel por su anterior trabajo sobre el crecimiento económico.

Solow ha contribuido a varias facetas de la economía: la programación lineal, la teoría macroeconómica, la economía ambiental y la economía laboral. A lo largo de los años ha defendido la síntesis de la corriente principal de la microeconomía neoclásica y la microeconomía keynesiana, enfrentando intelectualmente a los partidarios del monetarismo, el poskeynesianismo y, más recientemente, a la nueva macroeconomía clásica. En vista de lo que él mismo describe como sus “puntos de vista eclécticos keynesianos y neokeynesianos”, es un tanto irónico que su teoría del crecimiento macroeconómico esté arraigada en los neoclásicos y no en el keynesianismo.

Teoría del crecimiento de Solow

En 1956, Solow publicó un análisis del crecimiento económico que tuvo una gran influencia. A diferencia de la teoría Harrod-Domar, que implicaba que la trayectoria del crecimiento de una economía es inherentemente inestable, la teoría de Solow respaldaba el punto de vista neoclásico de que la economía se ajusta internamente para lograr un crecimiento estable en equilibrio. La teoría del crecimiento de Solow incluye varios elementos clave.⁵

Producción, la fuerza de trabajo y la inversión equilibrada. Solow establece, al inicio de su análisis, una función de producción total en donde la tecnología es constante y la producción total depende de las existencias de capital y de la entrada de trabajo. A corto plazo, un incremento en el trabajo, dada una existencia fija de capital, produce rendimientos decrecientes, como lo hace un incremento en el capital, dado un número fijo de trabajadores. A largo plazo, la función de la producción muestra rendimientos a escala constantes. Si se incrementan tanto el trabajo como el capital, por ejemplo uno por ciento, la producción (y el ingreso) también se incrementarán uno por ciento.

Suponga que el crecimiento de la fuerza de trabajo aumenta a un índice constante n cada año. Por consiguiente, la fuerza de trabajo se incrementa por nN , en donde N es el volumen de la fuerza de trabajo a principios del año. Por ejemplo, si n es .01, (o uno por ciento) y N es 200 millones, entonces la fuerza de trabajo tendrá un incremento de dos millones (0.01×200 millones) a lo largo del año y será de 202 millones a principios del siguiente año.

⁴ No todos los economistas aceptan la interpretación del “filo de la navaja” del análisis de Harrod. Tal vez usted deseará ver J. A. Kregel, “Economic Dynamics and the Theory of Steady Growth: An Historical Essay on Harrods ‘Knife-edge’”, *History of Political Economy* 12 (primavera de 1980), pp. 97-123.

⁵ Robert M. Solow, “A Contribution to the Theory of Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics* 70 (febrero de 1956), pp. 65-94. El análisis simplificado sigue el de Robert E. Hall y John B. Taylor, *Macroeconomics*, quinta edición, Nueva York, W. W. Norton, 1997, pp. 70-74. Para un tratamiento basado en las matemáticas del modelo de crecimiento de Solow, véase David Romer, *Advanced Macroeconomics*, Nueva York, McGraw-Hill, 1996, pp. 5-25.

Si la cantidad del capital *por trabajador* va a permanecer constante, la tasa de crecimiento de las existencias de capital, K , debe ser igual a la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo, n . Por supuesto, el crecimiento de las existencias de capital es la inversión neta (inversión bruta menos depreciación). Por consiguiente, la inversión neta debe aumentar por nK cada año para igualar al crecimiento de la fuerza de trabajo nN . Por ejemplo, si n es .01 como se ha supuesto y las existencias de capital son de \$30 billones, entonces la inversión neta es de \$300 000 millones ($.01 \times \$30$ billones). La adición de \$300 000 millones a las existencias de capital debe ser suficiente para mantener constante la cantidad de capital por trabajador. Esta cantidad de inversión requerida se conoce como *inversión equilibrada*, debido a que equilibra perfectamente el crecimiento de la fuerza de trabajo y de las existencias de capital, asegurando una cantidad constante de capital por trabajador.

Ahorro e inversión reales. Solow supone que el ahorro es proporcional al ingreso ($PMS = PAS$). Cada año los participantes en la economía ahorran una fracción del ingreso, s , y consumen una fracción del ingreso, $1 - s$. La tasa de ahorro, s , y el nivel del ingreso, Y , determinan el ahorro total, sY . Por ejemplo si s es 0.2 (o 20 por ciento) y el ingreso es de \$2 billones, entonces el ahorro total es de \$400 000 millones ($0.2 \times \$2$ billones). Debido a que la inversión neta absorbe todos los ahorros en la economía, la *inversión real* también es sY . La inversión real es la cantidad de la inversión neta que en realidad se espera en un año y siempre es igual a la cantidad del ahorro.

El punto de estado constante. Los elementos clave de la teoría del crecimiento de Solow aparecen combinados en la figura 23-1, en donde todas las variables se convierten a una “base por trabajador”. El ahorro por trabajador (igual a la inversión por trabajador), se mide en el eje vertical, mientras que el capital por trabajador se mide en el eje horizontal. Debido a que la tecnología es constante, la producción por trabajador depende exclusivamente de la cantidad de capital por trabajador.

La línea recta BI_w en la figura 23-1 representa la inversión equilibrada; muestra la cantidad de inversión por trabajador que debe ocurrir para mantener cada nivel de capital por trabajador. En contraste, la curva del ahorro por trabajador, S_w , muestra la inversión real por trabajador que ocurre en cada cantidad de capital por trabajador. La forma de la curva S_w refleja los rendimientos decrecientes. El ahorro por trabajador aumenta a un índice decreciente, debido a que cada unidad adicional de capital por trabajador contribuye a incrementos adicionales más pequeños de la producción y el ingreso. Estos incrementos, multiplicados por un índice de ahorro constante, significan aumentos más pequeños en el ahorro. Debido a que la inversión neta es igual al ahorro, la inversión real aumenta a un índice decreciente a medida que se incrementa el capital por trabajador.

La intersección de las curvas da un *punto de estado constante* en donde la inversión real es igual a la inversión equilibrada. En este punto de estado constante, el capital por trabajador es k^* y los índices de crecimiento de la producción por trabajador, la fuerza de trabajo, del ahorro total y de la inversión neta son iguales. En k^* , la economía está en una trayectoria de crecimiento de estado constante en equilibrio. La tasa de crecimiento existente de la producción real (que no se muestra) continuará.

Solow reconocía que una inversión real al inicio puede ser menor o mayor que la inversión equilibrada. En cualquier caso, decía Solow, la economía ajustaría las cantidades relativas de capital y de trabajo que utiliza hasta que la inversión real sea igual a la

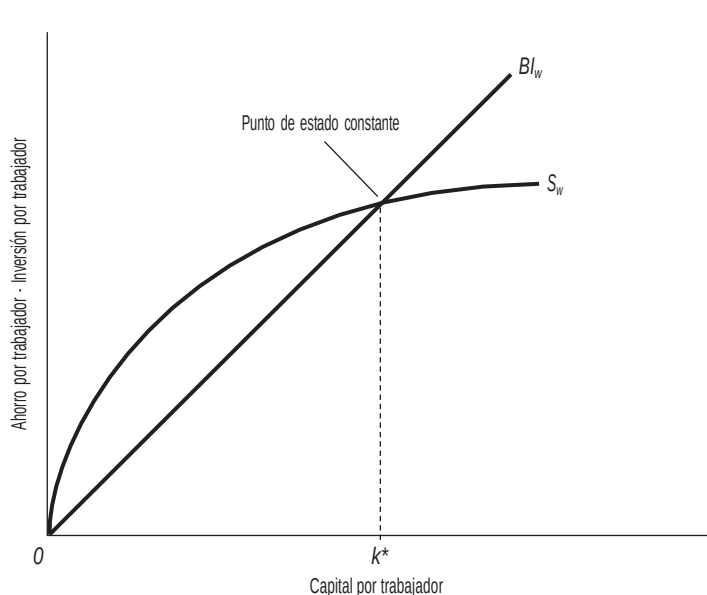


Figura 23-1 Teoría del crecimiento de Solow

Según Solow, la economía tiende hacia un punto de estado constante en donde la inversión real (según se mide a lo largo de S_w) es igual a la inversión equilibrada (según se mide a lo largo de BI_w). La inversión equilibrada es la cantidad de inversión necesaria para que el capital social siga creciendo al mismo índice que la fuerza de trabajo. Si la inversión real excede a la inversión equilibrada, se incrementa el capital por trabajador; si la inversión real es menor que la inversión equilibrada, disminuye el capital por trabajador. El capital por trabajador (k^*), las tasas de crecimiento de las existencias de capital, la fuerza de trabajo y la producción son iguales.

inversión equilibrada. Esas sustituciones de capital-trabajo y trabajo-capital faltaban en el modelo de crecimiento Harrod-Domar.

Para comprender el proceso del ajuste, primero considere los niveles de capital por trabajador que son menores de k^* en la figura 23-1. Debe observar que la inversión real (según se determina por la curva S_w) excede a la inversión equilibrada (según se determina por la línea BI_w). Por consiguiente, las existencias de capital crecen con mayor rapidez que la fuerza de trabajo y la cantidad de capital por trabajador aumenta. Este proceso continúa hasta que se llega al punto de estado constante. Allí, la inversión real es igual a la inversión equilibrada. ¿Y si el capital por trabajador es mayor de k^* ? Entonces la inversión real es menor que la inversión equilibrada y las existencias de capital crecen con menos rapidez que la fuerza de trabajo. El capital por trabajador baja hasta que se llega al punto de estado constante. De manera que Solow muestra que los cambios automáticos en las utilizaciones relativas del capital y del trabajo permiten que la economía logre una trayectoria de crecimiento estable.

Solow y el progreso tecnológico

Solow hacía hincapié en la importancia de los avances tecnológicos (que se mantienen constantes en la figura 23-1) para los más altos estándares de vida. Para él, los avances tecnológicos incluyen no sólo técnicas de producción mejoradas, sino también mejoramientos en la *calidad* del trabajo y el capital. La nueva tecnología a menudo está incluida en el capital; está incorporada en equipo nuevo y fábricas. Después Solow introduce los adelantes tecnológicos en su teoría del crecimiento, donde la economía

hipotética logra altas tasas de crecimiento productivo, independientes de los incrementos en la cantidad de capital por trabajador.

Para poner a prueba su predicción del modelo, Solow desarrolló nuevas técnicas con el fin de medir las contribuciones relativas de los factores que causan el crecimiento económico. Encontró que los incrementos en las entradas del trabajo y de capital explican menos de la mitad del crecimiento económico. El resto, decía, resulta del progreso tecnológico.⁶

JOSEPH ALOIS SCHUMPETER

Vida e influencias

Joseph Alois Schumpeter (1883-1950), hijo de un fabricante de ropa, nació en la provincia austriaca de Moravia (ahora una región de la República Checa); estudió leyes y economía en la Universidad de Viena; ejerció leyes durante varios años, dio clases de economía política, y en 1913 y 1914 fue profesor de intercambio en la Universidad de Columbia. Fue en esa época cuando él y Wesley C. Mitchell iniciaron su larga amistad. Durante la Primera Guerra Mundial, Schumpeter no ocultó sus sentimientos pacifistas, en pro de Gran Bretaña y en contra de Alemania. Prestó brevemente sus servicios como ministro de finanzas de la República Austriaca en 1919. En 1921 se convirtió en presidente de una casa de banca muy respetada en Viena. Cuando el banco sufrió un colapso en 1924 después de la gran inflación en Alemania, regresó al mundo académico y aceptó un profesorado en la Universidad de Bonn. Desde 1932 hasta su muerte, impartió clases en Harvard y fungió como presidente de la American Economic Association, el primer economista extranjero en alcanzar esa distinción. Sus libros, *The Theory of Economic Development* (1911), *Capitalism, Socialism and Democracy* (1942) y su enciclopédica *History of Economic Analysis* (1954), editada por su esposa después de su muerte, son monumentos a sus increíbles logros académicos.

Dos influencias intelectuales importantes en la vida de Schumpeter fueron Léon Walras y Karl Marx. De Walras, Schumpeter derivó su énfasis en la interdependencia de las cantidades económicas, mientras que experimentaba una intensa aversión al marxismo, pero admiraba la comprensión de Marx del proceso del cambio económico. Schumpeter estaba profundamente dedicado a las instituciones del capitalismo y veía con alarma a las fuerzas engendradas por el éxito mismo del capitalismo, debido a que pensaba que destruirían el sistema. Convenía con Marx en que el capitalismo se colapsaría, aun cuando por diferentes razones y con profundo pesar. En el sitio en la red se puede encontrar un resumen de los argumentos de Schumpeter.

Desarrollo económico y fluctuaciones de negocios

Schumpeter construyó un sistema teórico para explicar tanto los ciclos de negocios como la teoría del desarrollo económico. El proceso clave en el cambio económico es la introducción de innovaciones, y el principal innovador es el empresario. La innovación se define como los cambios en los métodos de proporcionar bienes, como la introducción de nuevos métodos de producción; la apertura de mercados; la conquista de nuevas fuentes de suministro de materia prima o de bienes semi-

⁶ Robert M. Solow, "Technical Change and the Aggregate Production Function", *Review of Economics and Statistics* 39 (agosto de 1957), pp. 312-320.

fabricados; llevar a cabo una nueva organización de la industria, por ejemplo crear un monopolio o deshacer uno. La innovación es mucho más que una invención. La invención no es innovación si nace muerta, es decir, si no se utiliza. Una invención se convierte en una innovación sólo cuando se aplica a los procesos industriales.

El empresario es la persona que pone en práctica nuevas combinaciones e introduce innovaciones. No todos los jefes de las empresas, o los gerentes o industriales son empresarios; algunos tal vez están dirigiendo un negocio sin intentar nuevas ideas o nuevas formas de hacer las cosas. Y los empresarios tampoco corren riesgos. Esa función se deja en manos de los accionistas, que por lo común son capitalistas, pero no empresarios. Éstos pueden tener conexiones sólo temporales con empresas individuales, como financieros o promotores, pero siempre son pioneros en la introducción de nuevos productos, nuevos procesos y nuevas formas de organización de negocios o de penetración en nuevos mercados. Son personas con capacidades excepcionales que aprovechan las oportunidades que otros ignoran, o que crean oportunidades mediante su propia osadía e imaginación.

Sin innovaciones, la vida económica llegaría a un equilibrio estático y su flujo circular seguiría en esencia los mismos canales año tras año. Desaparecerían las utilidades y el interés y cesaría la acumulación de riquezas. El empresario, en su búsqueda de una utilidad por medio de innovaciones, transforma esa situación estática en el proceso dinámico del desarrollo económico. Esa persona interrumpe el flujo circular y desvía el trabajo y la tierra hacia la inversión. Debido a que los ahorros generados por el flujo circular son inadecuados, el empresario depende del crédito para proporcionar los medios para su empresa. El desarrollo económico resultante se origina dentro del sistema económico mismo, en vez de que se imponga desde el exterior.

Las innovaciones no ocurren continuamente, sino que más bien ocurren en grupos. Las actividades de los empresarios más emprendedores y audaces crean un entorno favorable en donde otros los pueden seguir. Hay una expansión del crédito, los precios y los ingresos aumentan y prevalece la prosperidad. Pero no eternamente. El auge económico genera condiciones desfavorables para su progreso continuo. El aumento de precios desalienta la inversión y la competencia de nuevos productos con los antiguos causa pérdidas de negocios. Cuando los hombres de negocios repagan sus deudas, se intensifica el proceso deflacionario y la depresión reemplaza a la prosperidad. De manera que las fluctuaciones de negocios representan el proceso de adaptación a la innovación. El sistema tiende hacia el equilibrio, excepto que las innovaciones siempre alteran esa tendencia. El proceso que genera el desarrollo económico también genera fluctuaciones y cada depresión representa una lucha hacia un nuevo equilibrio.

Remítase a
23-1
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

Schumpeter en retrospectiva

Desde la perspectiva actual, es obvio que Schumpeter, lo mismo que Marx antes que él, era demasiado pesimista acerca del futuro del capitalismo a corto plazo. Desde el periodo en que escribió, el capitalismo ha seguido en expansión y ha prosperado en gran parte del mundo. Además, el colapso del comunismo condujo a que varias economías antes socialistas adoptaran el capitalismo como la meta máxima de sus esfuerzos de reforma. La actitud empresarial recientemente ha prosperado en todo el mundo, como lo evidencian las empresas que inician con un gran éxito y las principales innovaciones relacionadas con las computadoras personales, las comunicaciones, la ingeniería genética y la Internet.

23-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Schumpeter, destrucción creativa y política antimonopolio

El punto de vista neoclásico común acerca de la competencia es que hay numerosas empresas que venden productos idénticos o similares. Cuando una empresa en una industria particular obtiene cuantiosas utilidades, ingresan nuevas empresas. Ese ingreso incrementa la oferta del producto, lo que reduce el precio del producto y baja las utilidades a sus niveles normales. Por consiguiente, la competencia beneficia a los consumidores al generar precios que son apenas suficientes para cubrir los costos marginales y promedio de la producción, incluyendo las utilidades normales. La competencia beneficia a la sociedad al canalizar los recursos de la sociedad hacia sus utilizaciones más valiosas.

Según este punto de vista neoclásico de la competencia, el monopolio opera en perjuicio de los consumidores y de la sociedad. Los monopolistas fijan precios más altos que los competitivos, lo que resulta en una producción menos que competitiva y en una asignación insuficiente de recursos para el producto monopolizado. Por estas razones las naciones tienen leyes antimonopolio que evitan que las empresas dominantes se dediquen a prácticas tales como la fijación de precios para eliminar a los rivales, que los clientes les compren exclusivamente a ellas, que adquieran a sus rivales o se fusionen con ellos, o que impiden el ingreso de competidores potenciales. Estados Unidos ha recurrido a las leyes antimonopolio para disolver o restringir las prácticas de supuestos monopolistas como Standard Oil (1911), Alcoa (1945), Xerox (1975) y AT&T (1982). En 1998 el gobierno presentó una demanda antimonopolio en contra de Microsoft, acusándola de que utilizaba injustamente su monopolio en el mercado de sistemas operativos para computadoras personales con el fin de sofocar la competencia en los mercados.

Schumpeter adoptó un punto de vista mucho más amplio de la competencia y el monopolio. Hacía hincapié en que la competencia es un proceso a largo plazo en el cual las empresas compiten por medio del desarrollo de productos y procesos totalmente nuevos. El monopolio no se puede mantener solo a lo largo de periodos prolongados, debido a que los precios y las utilidades de monopolio crean un poderoso incentivo para que los empresarios competidores produzcan nuevos productos y descubran nuevos métodos de producción. Esa innovación empresarial a la larga resulta en una *destrucción creativa*; simultáneamente *crea* nuevos productos y métodos de producción y *destruye* el poder de monopolio existente. Como manifestó Schumpeter:

En la realidad capitalista, la competencia del nuevo bien, la nueva tecnología, la nueva fuente de la oferta, el nuevo tipo de organización de negocios es una competencia que dicta una ventaja decisiva de costo o de calidad y que afecta no los márgenes de utilidad de las empresas existentes, sino sus cimientos y sus vidas mismas. Esta clase de competencia es tan importante que se convierte en una cuestión de indiferencia comparativa, no importa si la competencia en el sentido ordinario funcione con mayor o menor rapidez; la poderosa palanca que a la larga expande la producción y reduce los precios, en cualquier caso está hecha de otro material.*

La implicación política de este punto de vista a largo plazo de la competencia y el monopolio difiere del punto de vista neoclásico. Si la destrucción creativa es una parte inevitable del capi-

23-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO (CONTINUACIÓN)

talismo dinámico, entonces la monopolización de una industria no debe preocupar mucho. A la larga, los nuevos empresarios desarrollarán nuevos productos y métodos que harán que los antiguos monopolizadores sean inofensivos. Ejemplos históricos: las aerolíneas y los camiones destruyeron el monopolio de los ferrocarriles; las películas fueron una nueva competencia para el teatro en vivo; y los discos compactos y los casetes reemplazaron a los discos de larga duración. Según el punto de vista schumpeteriano, el gobierno no necesita disolver ni restringir un monopolio existente, debido a que éste es una parte dinámica del proceso competitivo a largo plazo. Todos los monopolios son temporales, a menos que el gobierno mismo los proteja.

La mayoría de los economistas contemporáneos convienen en que la destrucción creativa puede ocurrir y de manera ocasional ocurre. Pero dudan de que sea inevitable en todas las situaciones. Si no se los impide la ley, los monopolistas pueden “erigir refugios contra las tormentas para protegerse de los ventarrones de la destrucción creativa”[†] iniciando acciones para lograr el control de productos nuevos o innovadores, y para impedir su desarrollo. Por ejemplo, una de esas acciones es la adquisición de los nuevos rivales, tan pronto como aparecen. Al impedir esas acciones anticompetitivas, la política antimonopolio contribuye no sólo a la eficiencia a corto plazo, sino también al proceso a largo plazo de la destrucción creativa.

* Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, tercera edición, Nueva York, Harper & Row, 1950, pp. 84-85.

† Walter Adams y James Brock, *The Structure of American Industry*, novena edición, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, p. 310.

De manera que la contribución general de Schumpeter a la economía se basa más en sus puntos de vista sobre el destino del capitalismo a largo plazo, que en su énfasis en la importancia de los empresarios y de la innovación para lograr el crecimiento económico. La tecnología nueva y mejorada, gran parte de ella comercializada por los empresarios, explica en mucho el crecimiento económico de las naciones industriales avanzadas.

RAGNAR NURKSE

Ragnar Nurkse (1907-1959) nació en Estonia. A principios de la década de los años 1930, su familia emigró a Canadá y él estudió en la Universidad de Edimburgo y en la Universidad de Viena. Como empleado de la Liga de las Naciones, publicó algunos estudios distinguidos en economía internacional. Después de la Segunda Guerra Mundial aceptó un profesorado en la Universidad de Columbia y permaneció allí hasta su prematura muerte en Ginebra durante una licencia.

Nurkse le dio un renovado énfasis a la economía externa: mientras más inversiones hace, más viable es cada empresa. Por consiguiente, las economías de ingreso bajo requieren un progreso en un frente amplio, con una expansión simultánea de las industrias que se apoyan unas a otras e incrementan las probabilidades de éxito. La mayor dificultad es la pobreza de los países que tienen una formación de capital limitada.

El círculo vicioso de la pobreza

¿Por qué los países siguen siendo pobres?, preguntaba Nurkse. Su respuesta se enfocaba en el “círculo vicioso de la pobreza”:

El “círculo vicioso de la pobreza” implica, por supuesto, una constelación circular de fuerzas que tienden a actuar y reaccionar una sobre otra de tal manera que mantienen a un país pobre en un estado de pobreza. No es difícil imaginar los casos particulares de esas constelaciones circulares. Por ejemplo, un hombre pobre puede no tener lo suficiente para comer; debido a que está desnutrido, su salud puede ser débil; al estar físicamente débil, su capacidad de trabajo puede ser baja, lo que significa que es pobre, lo que a su vez significa que no tendrá suficiente para comer; y así sucesivamente. Una situación de esta clase, si aplica a un país como un todo, se puede resumir en la trillada proposición: “Un país es pobre porque es pobre.”

Las relaciones circulares más importantes de esta clase son aquellas que afligen al problema de la formación de capital en los países económicamente en vías de desarrollo. El problema del desarrollo económico es en gran parte, aun cuando de ninguna manera totalmente, un problema de acumulación de capital. Las llamadas *áreas en vías de desarrollo*, en oposición a las avanzadas, están mal equipadas de capital en relación con su población y sus recursos naturales.

Hay dos lados en el problema de la formación real de capital: hay un lado de la demanda y un lado de la oferta. La demanda de capital está gobernada por los incentivos para *invertir*; la oferta de capital está gobernada por la capacidad y la buena disposición para *ahorrar*. En los países en vías de desarrollo existe una relación circular en ambos lados del problema. Del lado de la oferta, tenemos una capacidad reducida para ahorrar, resultante del nivel bajo del ingreso real. Pero el ingreso real bajo es un reflejo de un nivel bajo de productividad, que a su vez se debe en gran parte a la falta de capital. La falta de capital es un resultado de la capacidad reducida para ahorrar, de manera que el círculo está completo.

Del lado de la demanda, el incentivo para invertir puede ser bajo, debido al reducido poder adquisitivo de las persona, que se debe a su ingreso real reducido, lo que a su vez se debe a un nivel bajo de productividad. Sin embargo, el nivel bajo de productividad está causado hasta cierto grado por el bajo incentivo para invertir.⁷

Nurkse decía que puede parecer sorprendente que haya, al parecer, una deficiencia en la demanda de capital. “¿No es tremenda la demanda de capital en la mayoría de esas áreas?” Su respuesta era “No”. El incentivo para que los negocios privados inviertan está severamente limitado por el volumen reducido del mercado doméstico. El volumen del mercado está determinado por el nivel general de productividad. Considerada en su totalidad, la “capacidad para comprar no sólo depende de la capacidad para producir, sino que en realidad es definida por ella”.

Desarrollo equilibrado

Nurkse argumentaba que si los países pobres quieren avanzar, deben depender cada vez más de la industrialización, en vez de depender primordialmente de la producción y exportación de materia prima. Los países no industriales, decía, están casi todos en la clase de ingreso bajo y comercian muy poco entre ellos. Los países industriales ricos muestran enérgicos avances en el ingreso real per cápita y, sin embargo, no le están transmitiendo su propia tasa de crecimiento al resto del mundo mediante un incremento proporcional en la demanda de productos primarios. Hay seis razones principales para eso: 1) en las economías avanzadas la producción industrial está cambiando de las industrias “pesadas” a las “ligeras” (como ingeniería y productos químicos) y, por

⁷ Ragnar Nurkse, *Some Aspects of Capital Accumulation in Underdeveloped Countries*, Cairo, National Bank of Egypt, 1952, pp. 1-3. Reimpreso con autorización del editor.

consiguiente, requieren menos materia prima en relación con la producción terminada; 2) a medida que los servicios adquieren una importancia cada vez mayor en los países más ricos, su demanda de materia prima se queda atrás del incremento en su producto doméstico; 3) la elasticidad del ingreso de la demanda del consumidor de muchos productos agrícolas tiende a ser baja; 4) el proteccionismo agrícola tiende a reducir las importaciones de productos primarios de los países industriales; 5) se han logrado considerables ahorros en las utilidades industriales de materiales naturales mediante desarrollos tales como el estañado electrolítico y la recuperación y el reprocesamiento sistemáticos de metales, y 6) los países industriales han tendido cada vez más a sustituir la materia prima natural con productos sintéticos.

Si la producción primaria para su exportación no ofrece oportunidades atractivas para una expansión, la alternativa es la industrialización. Puede haber dos tipos de industrialización: la orientada a la producción de bienes fabricados para exportarlos a los países industriales y la que abastece sobre todo a los mercados domésticos en los países de ingreso bajo. El segundo tipo por lo general requiere un avance complementario en la agricultura doméstica, mientras que el primero no. Ningún tipo requiere el abandono o la contracción de las exportaciones de materia prima que un país está adaptado de manera natural para producir.

La producción de bienes fabricados para exportarlos a las naciones industriales ofrece muy pocas esperanzas de éxito. Por consiguiente, las regiones de ingreso bajo deben expandir el mercado doméstico para los bienes terminados. Sin embargo, el volumen del mercado depende del volumen de producción. La dificultad es que la población agrícola empobrecida no puede comprar los bienes fabricados que se ofrecen a la venta debido a su propia productividad y a sus propios ingresos bajos. Y la economía local tampoco puede proporcionar los alimentos requeridos para alimentar a los nuevos trabajadores industriales. Por consiguiente, el desarrollo industrial para los mercados internos requiere un incremento simultáneo de la productividad agrícola en el frente doméstico.

Los mismos principios aplican dentro de la esfera fabril. Una sola industria no puede crear una demanda suficiente de su propia producción, debido a que las personas que trabajan en nuevas industrias no desearán gastar todo su ingreso en sus propios productos:

Así como es posible que la fabricación como un todo fracase si los campesinos ya no pueden producir un excedente comerciable y son demasiado pobres para comprar cualquier cosa de las fábricas, también es posible que un solo ramo de fabricación fracase debido a una falta de apoyo de otros sectores en la industria, así como en la agricultura; es decir, por falta de mercados. En resumen, aun cuando es cierto que los sectores activos tenderán a impulsar hacia delante a los pasivos (y esto es lo que tienen en mente algunos partidarios del “crecimiento desequilibrado”) es igualmente cierto que los sectores pasivos tenderán a detener a los activos. ¿No sería mejor si todos los sectores estuvieran “activos” en cierta medida, en el sentido de avanzar de manera espontánea, imbuidos de un “brío” expansivo propio, en vez de esperar las señales de otros? Entonces se necesitarían simplemente incentivos y restricciones de precios para mantener la tasa de avance de cada sector de acuerdo con el patrón de demanda de la comunidad. El principio de la expansión equilibrada se puede considerar como un medio para acelerar la tasa general de crecimiento de la producción.⁸

Hay límites para la diversificación de la producción. La necesidad de mantener un tamaño eficiente de la planta es una consideración práctica importante, que a menudo

⁸ Ragnar Nurkse, *Patterns of Trade and Development*, Estocolmo, Almqvist and Wiksell, 1959, p. 43.

limita la diversificación de la industria en cualquier país individual. Por consiguiente, la fabricación para los mercados domésticos en los países en vías de desarrollo también debe incluir la producción para su exportación a otros mercados. Esto es particularmente importante para los países con un poder adquisitivo reducido, que tienen mucho que ganar de las uniones aduaneras entre las naciones en vías de desarrollo.

El progreso económico, decía Nurkse, no es espontáneo o automático. Por el contrario, las fuerzas dentro del sistema tienden a anclarlo en un nivel determinado. Sin embargo, una vez que se rompe el círculo vicioso del estancamiento, las relaciones circulares tienden a contribuir al avance acumulativo. La inversión sincronizada de capital en una vasta gama de industrias agrandará el mercado para todas, aun cuando cada industria, considerada por separado, parecería carecer de atractivo para la inversión. La mayoría de las industrias que atraen al consumo masivo son complementarias, en el sentido de que proporcionan mercados unas para las otras. La productividad marginal social de capital es, en esencia, más elevada que su productividad marginal privada.

Nurkse creía que en los países de ingreso bajo, las fuerzas que derrotarían el control del estancamiento económico se debían organizar deliberadamente por medio de alguna dirección central o de una empresa colectiva. La inversión real la podrían hacer las empresas privadas, aun cuando el Estado podría imponer un ahorro obligatorio y después coordinar la inversión.

La deficiencia de la demanda de capital se origina sólo en el sector privado de la economía. Por supuesto, para la economía como un todo no existe esa deficiencia. Por consiguiente, la mayoría de los países en vías de desarrollo necesitarán una combinación de acción privada y gubernamental en el ahorro y la inversión. Cada país debe encontrar su combinación conforme a sus necesidades y oportunidades particulares.

Hoy en día, para los países emergentes empobrecidos, el crecimiento equilibrado proporciona una trayectoria posible hacia el progreso económico. El problema de este enfoque es que requiere grandes cantidades de capital, que los países pobres tienen dificultad para adquirir. Otra opción que se ha propuesto e implementado en algunos países es promover el crecimiento mediante una sustitución por importaciones. Si una nación ya está importando bienes fabricados, puede erigir barreras importantes e iniciar la producción local de esos bienes sin requerir un crecimiento equilibrado. Otra opción es fomentar la inversión extranjera directa con el fin de incrementar el capital social disponible para que lo utilicen los trabajadores locales.

W. ARTHUR LEWIS

En 1979 dos prominentes economistas especializados en el desarrollo económico compartieron el Premio Nobel de economía. Uno de ellos fue Arthur Lewis (1915-1991); el otro fue Theodore Schultz. Aquí el sujeto de atención es Lewis.

W. Arthur Lewis nació en las Indias Occidentales Británicas en 1915. Asistió a la Escuela de Economía de Londres y después impartió clases allí, cambiándose más adelante a la Universidad de Manchester. En 1949 publicó *The Principles of Economic Planning*, en donde prevenía acerca de lo impráctico de la planeación central y argumentaba a favor de la planeación a través de los mercados. Esta obra importante fue seguida en 1954 por su ahora famoso artículo sobre el desarrollo, "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour".⁹ Un año después Lewis publicó *The*

⁹ W. Arthur Lewis, "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *Manchester School* 22 (mayo de 1954), pp. 139-191.

Theory of Economic Growth, en donde hacía hincapié en el proceso de crecimiento en los países en vías de desarrollo (diferente de las teorías del desarrollo de Harrod, Domar y Solow, que se enfocaban en los países capitalistas avanzados).

Lewis desempeñó varios cargos distinguidos durante su carrera, incluyendo los de vicescanciller de la Universidad de las Indias Occidentales, presidente del Banco de Desarrollo del Caribe y presidente de la American Economic Association. Desde 1963 hasta su retiro, fue miembro de la Escuela Woodrow Wilson de Asuntos Públicos e Internacionales de la Universidad de Princeton.

Modelo de dos sectores de Lewis

El modelo dual de desarrollo económico de Lewis divide a la economía en dos sectores: un *sector de subsistencia rural* tradicional y un *sector industrial urbano* moderno. El sector rural tiene tanto excedente de trabajo en relación con el capital y los recursos naturales, que gran parte de ese trabajo se podría transferir al sector urbano sin disminuir la producción agrícola. En el extremo, el producto marginal de ese trabajo redundante es cero.

El sector urbano está industrializado y es rentable. Una porción de esas utilidades se ahorra y se invierte en bienes de capital. Debido a esta expansión de la planta y el equipo, el sector urbano tiene una creciente demanda de trabajo. También tiene una tasa salarial considerablemente más alta que el sector rural. Por consiguiente, los trabajadores en el sector agrícola se sentirán atraídos hacia el sector urbano.

La mecánica del modelo de Lewis se ilustra en la figura 23-2, que muestra la demanda y la oferta de trabajo en el sector industrial urbano. Suponga que cierta cantidad fija de capital real está disponible en este sector, de manera que la demanda de trabajo es D_1 . Esta curva de la demanda de trabajo es la curva del producto del ingreso marginal ($PMR = \text{producto marginal} \times \text{ingreso marginal}$) derivada de los trabajos de John Bates Clark (figura 14-5a) y de Alfred Marshall.

Debe observar que la oferta de trabajo S del sector urbano en la figura 23-2 es perfectamente elástica en la tasa de salario urbano W_u . Lewis observó que la tasa de salario urbano promedio en los países en vías de desarrollo era alrededor de 30 por ciento más alta que la tasa del salario rural promedio. En consecuencia, una vasta oferta de trabajo redundante está disponible para el sector industrial urbano. Con un índice de salario W_u , los empleadores pueden contratar a tantos o tan pocos trabajadores como deseen.

En la figura 23-2, los empleadores urbanos decidirán contratar a Q_1 trabajadores, debido a que el producto del ingreso marginal en ese nivel de empleo es igual al índice del salario (costo de los recursos marginales). Si recuerda a Clark, la producción industrial urbana total es el área abajo de la curva de la demanda de trabajo D_1 ; es el área $a + b$. De esta cantidad, los trabajadores recibirán salarios del área a ; los capitalistas obtendrán el área b restante como intereses y utilidades.

Los capitalistas reinvertirán una parte de sus utilidades en nuevo capital en el sector urbano, incrementando allí la productividad del trabajo. Ese incremento en el producto marginal del trabajo se traduce en un cambio hacia la derecha en la curva de la demanda de trabajo, por ejemplo, de D_1 a D_2 . Con la nueva demanda de trabajo D_2 , las empresas en el sector urbano contratarán a Q_2 trabajadores. De manera que los salarios totales se incrementan del área a al área $a + d$. Mientras tanto, el ingreso del capitalista se incrementa del área b al área $b + c$. El sector industrial urbano absorbe a los trabajadores rurales $Q_1 Q_2$ y, debido a que sus productos marginales eran cero en el sector rural, la producción total de la nación aumenta del área $a + b$ al área $a + b + c + d$. Este

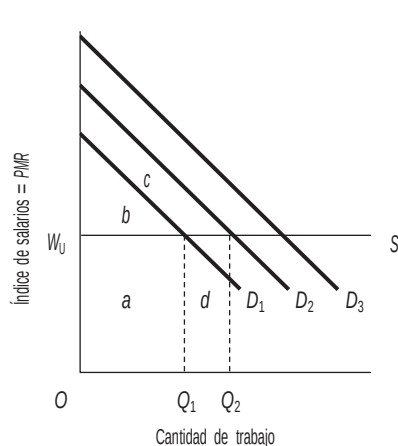


Figura 23-2 Modelo de Lewis del desarrollo económico: oferta ilimitada de trabajo

En el modelo de Lewis, los empleadores en el sector industrial urbano se enfrentan a una curva de la oferta de trabajo perfectamente elástica, debido a que hay un excedente de trabajo en el sector agrícola rural (que no se muestra) y a que la tasa del salario urbano W_0 excede al índice del salario rural (que no se muestra). Si la demanda de trabajo es D_1 en el sector urbano, los capitalistas emplearán a Q_1 trabajadores y ganarán un ingreso de interés y utilidades que se muestra por el área b . La reinversión de ese ingreso incrementará las existencias de capital y la productividad del trabajo, y cambiará la curva de la demanda de trabajo hacia la derecha, a D_2 . Por consiguiente, el empleo urbano se incrementará, lo mismo que los salarios totales, el ingreso del capitalista y la producción nacional. El proceso continuará hasta que el sector industrial urbano haya absorbido totalmente el excedente de trabajo del sector rural.

proceso se repite: ocurre una nueva reinversión, las existencias de capital aumentan, se incrementa la demanda de trabajo, tiene lugar una migración hacia el sector urbano y la producción nacional se expande.

Implicaciones

El modelo de Lewis ayuda a explicar la forma en la cual una nación en vías de desarrollo, que antes ahorra e invertía un pequeño porcentaje de su ingreso, se convierte en una economía que ahorra e invierte voluntariamente un considerable porcentaje de su ingreso nacional. Una vez que se inicia el proceso de Lewis, la expansión de la producción y del ingreso nacionales ocurre casi automáticamente. Por esta razón, el modelo de dos sectores de Lewis sigue la tradición de la teoría económica clásica de Smith. El círculo vicioso de la pobreza de Nurkse se rompe una vez que el excedente del trabajo rural emigra al sector industrial urbano. Esta migración incrementa el ingreso del capitalista, lo que a su vez promueve un ahorro y una inversión mayores. El país experimenta un incremento del capital y de la producción nacional, sin un cambio directo de los recursos del consumidor a los bienes de inversión.

A la larga, decía Lewis, el sector industrial urbano absorbe todo el excedente de trabajo del sector rural. La curva de la oferta de trabajo en la figura 23-2 cambia entonces hacia arriba, debido a que una expansión adicional de la demanda en el sector urbano requerirá tasas salariales más altas para atraer a los trabajadores del sector rural. En esta etapa del desarrollo aplica el análisis neoclásico de la tasa de salarios, con su curva de la demanda de pendiente descendente y su curva de la oferta de trabajo de pendiente ascendente. Además, al incrementar la demanda de trabajo se incrementa la tasa de salarios y el empleo.

23-2 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Las críticas de Todaro a Lewis y Schultz

El punto de vista positivo de Lewis de la migración laboral rural-urbana y el énfasis de Theodore Schultz* en la inversión en capital humano han sido objeto de ataques por algunos economistas del desarrollo, en particular en lo concerniente a las naciones en vías de desarrollo más pobres en la actualidad.

Un crítico prominente es Michael Todaro (1942-), quien observa que el modelo de Lewis no concuerda con las realidades de desarrollo en muchas naciones de ingreso bajo. Él observa que una migración sin precedente de personas de las áreas rurales a las urbanas ha ocurrido en las naciones en vías de desarrollo de África, Asia y Latinoamérica y, sin embargo, el resultado no ha sido el crecimiento que se sostiene por sus propios esfuerzos que implica el modelo de Lewis. En vez de eso, la tasa de la migración rural-urbana ha empantanado la capacidad de las áreas urbanas de crear trabajo, incrementando los índices de crecimiento urbano y produciendo una escualidez urbana.

El modelo de Lewis supone que la tasa de salarios urbanos se mantendrá constante a medida que haya una expansión del capital. Pero Todaro observa que los índices de salarios urbanos en los países en vías de desarrollo se han incrementado a lo largo del tiempo, tanto en términos absolutos como en relación con los ingresos rurales promedio. Una combinación de la presión de los sindicatos, los salarios mínimos altos (en relación con los salarios promedio) y las políticas de salarios altos de las corporaciones multinacionales, ha impulsado hacia arriba los índices de salarios en el sector urbano, incluso en presencia de un considerable desempleo debido a la emigración rural. Mientras tanto, los gobiernos en las naciones en vías de desarrollo han reducido el precio del capital más abajo de sus verdaderos costos por medio de tasas de interés subsidiadas, de un trato de impuestos favorable y de otros incentivos para la inversión. El resultado de un trabajo sobrestimado y de un capital subestimado ha sido la utilización tan difundida de tecnologías intensivas de capital (ahorro de trabajo) y no intensivas en capital (utilización del trabajo). Dice Todaro: “Las relucientes fábricas nuevas con la maquinaria y el equipo automatizados más modernos y sofisticados son una característica común de las

Aun cuando se ha criticado al modelo de Lewis por ser inaplicable para muchas naciones actuales menos desarrolladas (“El pasado como un prólogo” 23-2), el modelo describe aproximadamente el proceso de desarrollo experimentado en términos históricos por Estados Unidos y muchas otras economías ahora industrializadas. Incluso quienes critican los puntos de vista de Lewis lo reconocen como una de las figuras más importantes en el desarrollo emergente de la economía.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y exponga la importancia de cada uno de los siguientes conceptos y autores para la historia del pensamiento económico: crecimiento económico, desarrollo económico, Domar, tasa del crecimiento equilibrado de Domar, Solow, punto de estado constante, Schumpeter, innovación schumpeteriana, Nurkse, círculo vicioso de la pobreza, Lewis, sector de subsistencia rural y sector industrial urbano.

industrias urbanas, mientras que los trabajadores inactivos se congregan afuera de las puertas de la fábrica”.[†]

En resumen, Todaro afirma que el considerable incremento en el empleo urbano que predijo Lewis no ha ocurrido. “Por cada nuevo trabajo creado, dos o tres inmigrantes que estaban ocupados productivamente en las áreas rurales llegan a la ciudad.”[‡] Argumenta que la mejor política para la mayoría de los países en vías de desarrollo es reducir el flujo de trabajo de las áreas rurales a las urbanas. En vez de eso, los gobiernos de las naciones en vías de un desarrollo lento deben buscar un desarrollo más equilibrado entre los sectores urbano y rural.

Todaro también objeta el énfasis de Schultz en la inversión en capital humano en las naciones en vías de desarrollo. Los altos índices de desempleo urbano resultan en largas filas de trabajadores calificados que buscan trabajos disponibles. En una tasa salarial específica del mercado, los empleadores por lo común contratan a aquellos aspirantes en la fila que tienen la más alta educación. Por consiguiente, los trabajadores están ansiosos por aprovechar las oportunidades para mejorar su educación. En respuesta a esta demanda, las naciones en vías de desarrollo a menudo asignan a la educación mayores cantidades de los escasos recursos de la sociedad. Sin embargo, el logro educativo y el logro de la capacitación adquiridos por lo común están por encima de los necesarios para el trabajo disponible en estos países. Por consiguiente, la inversión en capital humano es excesiva; simplemente mejora el nivel educativo de los desempleados.

A su vez, otros economistas se han opuesto al análisis de Todaro. Es evidente que hay un considerable desacuerdo en cuanto a la naturaleza de los mercados de trabajo en los países en vías de desarrollo, de la migración rural-urbana y de la política pública apropiada. Como manifestó Lewis en 1984: “Si el conflicto y las disputas son índices de la actividad intelectual, nuestro tema [desarrollo de la economía] parece adecuadamente contencioso”.[§]

* La biografía de Theodore Schultz y sus contribuciones a la teoría del capital humano se encuentran en el sitio web del libro.

† Michael P. Todaro, *Economic Development in the Third World*, tercera edición, Nueva York, Longman, 1985, p. 242.

‡ *Ibidem*, p. 262.

§ W. Arthur Lewis, “The State of Development Theory”, *American Economic Review* 74 (marzo de 1984), p. 10.

2. Explique la siguiente cita de Evsey Domar: “En términos keynesianos, no es suficiente que los ahorros del día de ayer se inviertan el día de hoy, o como se expresa a menudo, que la inversión compense al ahorro. La inversión del día de hoy siempre debe exceder al ahorro del día de ayer.”
3. Suponga que los datos pertinentes para una economía en donde no hay un gobierno ni un sector extranjero son los siguientes: (a) $a = .25$; (b) $s = .1$ y (c) ingreso en equilibrio en el periodo 1 = \$600 000 millones. Utilice el modelo de Domar para determinar el porcentaje de la tasa de crecimiento de la inversión que se requeriría para mantener un pleno empleo. ¿Cuál sería el nivel de ingreso en el periodo 2? ¿Por cuántos millones de dólares se debería incrementar el gasto de inversión en el periodo 3?
4. Distinga entre la inversión equilibrada y la inversión real en la teoría del crecimiento de Solow. Explique: cada punto en la curva BI_w en la figura 23-1 *podría*

ser un punto de estado constante, pero sólo un punto en la curva es el punto de estado constante.

5. ¿Cómo se podría mostrar un incremento en la tasa de ahorro en el modelo de Solow (figura 23-1)? ¿Por qué k^* ya no será la cantidad de estado constante del capital por trabajador? Explique el ajuste que tendrá lugar para lograr la nueva cantidad de estado constante del capital por trabajador.
6. ¿A qué se refiere Nurkse cuando dice que un país es pobre porque es pobre? ¿Por qué la relación circular que implica la declaración anterior ofrece la esperanza de un avance acumulativo una vez que un país acaba con el dominio de la pobreza?
7. ¿Cuáles son los dos sectores en el modelo de Lewis? ¿Cómo se explican los incrementos en la demanda de trabajo en su modelo? ¿Por qué la producción nacional aumenta cuando los trabajadores emigran?
8. ¿Cuáles son las principales críticas al modelo de Lewis?

Lecturas selectas

Libros

- Domar, Evsey D. *Essays in the Theory of Economic Growth*, Nueva York: Oxford University Press, 1957.
- Harrod, Roy F. *Toward a Dynamic Analysis*, Nueva York: St. Martin's Press, 1966. (Publicado originalmente en 1948.)
- Lewis, W. Arthur. *The Principles of Economic Planning*, Londres: Allen and Unwin, 1949.
- _____. *The Theory of Economic Growth*, Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1955.
- Nurkse, Ragnar. *Patterns of Trade and Development*, Estocolmo: Almqvist and Wiksell, 1959.
- _____. *Some Aspects of Capital Accumulation in Underdeveloped Countries*, Cairo: National Bank of Egypt.
- Rawls, John. *A Theory of Justice*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1971.
- Schultz, Theodore W. *The Economic Value of Education*, Nueva York: Columbia University Press, 1963.
- _____. *Transforming Tradicional Agriculture*, New Haven, CT: Yale University Press, 1964.
- Schumpeter, Joseph A. *Capitalism, Socialism and Democracy*, tercera edición, Nueva York: Harper, 1950. (Publicado originalmente en 1942.)
- _____. *History of Economic Analysis*, editado de los manuscritos de Elizabeth B. Schumpeter, Nueva York: Oxford University Press, 1954.
- _____. *The Theory of Economic Development*, traducido por Redvers Opie, Nueva York: Oxford University Press, 1961. (Publicado originalmente en 1911.)
- Seidl, Christian, editor. *Lectures on Schumpeterian Economics: Schumpeter's Centenary Memorial Lectures, Graz 1983*, Nueva York: Springer, 1984.
- Sen, Amartya K. *Collective Choice and Social Welfare*, San Francisco: Holden-Day, 1970.
- _____. *On Inequality*, Nueva York: Oxford University Press, 1973.

Artículos en revistas

- Bowman, Mary J. "On Theodore W. Schultz's Contributions to Economics", *Scandinavian Journal of Economics* 82, número 1 (1980), pp. 80-107.
- Domar, Evsey D. "Expansión and Employment", *American Economic Review* 37 (marzo de 1947), pp. 34-55.
- Findlay, Ronald. "On W. Arthur Lewis' Contributions to Economics", *Scandinavian Journal of Economics* 82, número 1 (1980), pp. 62-76.
- Lewis, W. Arthur. "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *Manchester School* 22 (mayo de 1954), pp. 139-191.
- _____. "The State of Development Theory", *American Economic Review* 74 (marzo de 1984), pp. 1-10.
- Parayil, Govindan. "Schumpeter on Invention, Innovation and Technological Change", *Journal of the History of Economic Thought* 13 (primavera de 1991), pp. 78-89.
- Schultz, Theodore W. "Investment in Human Capital", *American Economic Review* 51 (marzo de 1961), pp. 1-17.
- Sen, Amartya K. y Prasanta K. Pattanaik. "Necessary and Sufficient Conditions for Rational Choice under a Majority Decision", *Journal of Economic Theory* 1 (agosto de 1969), pp. 178-202.
- Solow, Robert M. "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics* 70 (febrero de 1956), pp. 65-94.
- _____. "Technical Change and the Aggregate Production Function", *Review of Economics and Statistics* 39 (agosto de 1957), pp. 312-320.

LA ESCUELA DE CHICAGO: EL NUEVO CLASICISMO

La fase moderna de la escuela de economía de Chicago inició en 1946, cuando Milton Friedman se unió a la facultad en la Universidad de Chicago.¹ Él y George Stigler, quien llegó en 1948, establecieron con firmeza la identidad única de la escuela. Gary Becker, Robert Lucas y varios otros economistas prominentes de Chicago han continuado la tradición, lo mismo que otros teóricos que ocupan posiciones muy diversas en el ámbito universitario, los negocios y el gobierno. De manera que las ideas asociadas con la escuela de Chicago ya no están exclusivamente confinadas a la universidad que le dio su nombre a la escuela.

Descubrirá que los principios de la escuela de Chicago se ajustan a la tradición clásica-neoclásica más amplia. La perspectiva de Chicago es una variante del neoclasicismo y se conoce como el “nuevo clasicismo”.

Después de ofrecer una perspectiva de la escuela moderna de Chicago, se abordan los trabajos de tres de sus figuras principales: Friedman, Lucas y Becker. En “El pasado como un prólogo” 24-1 se revisan los aspectos económicos de la información asociada con Stigler. Ronald Coase (“El pasado como un prólogo” 20-1) y Theodore Schultz (“El pasado como un prólogo” 23-2) también impartieron clases en Chicago.

PERSPECTIVA DE LA ESCUELA DE CHICAGO

Los antecedentes históricos de la escuela de Chicago

Muchos de los desarrollos importantes en el pensamiento económico desde la época de Marshall estimularon, o al menos racionalizaron, una mayor participación del gobierno en la economía. La idea de Pigou de las externalidades implicaba que el gobierno podría mejorar la asignación de recursos mediante impuestos y subsidios selectivos. La teoría del monopsonio de Robinson sugería que el gobierno debería establecer un salario mínimo y promover el sindicalismo laboral. Las teorías de la competencia imperfecta y del poder de monopolio llevaron a muchos a concluir que se debería ampliar el papel regulador del gobierno en la economía. Los monopolios naturales se regularían como empresas de servicios públicos y los monopolios no naturales se disolverían por medio de acciones antimonopolio. Debido a la falta de competencia, los reguladores necesitaban supervisar la conducta de las empresas, con el fin de evitar resultados incongruentes con las metas de eficiencia y equidad de la nación. La teoría económica del socialismo del mercado convenció a muchos de que el Estado podría asignar los

¹ Frank Knight (1885-1972), quien junto con Coase desafió la teoría del costo social de Pigou y Henry Simons (1900-1946), que fue un enérgico defensor del *laissez-faire*, fueron los primeros contribuyentes a lo que se ha convertido en la tradición de Chicago. También lo fue Jacob Viner (“El pasado como un prólogo” 14-1). Un buen resumen de sus contribuciones se encuentra en William Breit y Roger L. Ransom, *The Academic Scribblers*, edición corregida, capítulos 12 y 13, Chicago, Dryden, 1982.

recursos y producir bienes y servicios en una forma tan eficiente como lo podían hacer las empresas privadas. Las teorías ampliamente aceptadas del desarrollo económico concluían que el gobierno era el único conducto disponible para romper el círculo vicioso de la pobreza en los países en vías de desarrollo. La revolución keynesiana se había arraigado con firmeza. Su premisa básica de que los gobiernos deberían utilizar políticas fiscales, monetarias y del ingreso para estabilizar la economía se convirtió en la sabiduría convencional. Habían surgido razones fundamentales para que el gobierno se hiciera cargo de la redistribución del ingreso, tanto de los análisis marginalistas como de los keynesianos.

Los miembros de la escuela de Chicago se oponían a toda esa línea de razonamiento. Durante los primeros años de esta escuela, sus seguidores hicieron muy pocos progresos para convencer a otros. Los partidarios de la perspectiva de Chicago estaban avanzando en contra de una poderosa marea intelectual e histórica. Pero la experiencia económica de la década de los años 1970 proyectó algunas dudas respecto a la validez de varios aspectos de la nueva ortodoxia económica. La marea menguó y cambió, dejando a los seguidores de la escuela de Chicago a la vanguardia de una nueva oleada de ideas intelectuales, mientras que numerosos economistas más jóvenes siguieron su ejemplo.

Principios fundamentales de la escuela de Chicago

Los principios y características más importantes de la escuela de Chicago son los siguientes:

- *Conducta de optimización.* Los miembros de la escuela de Chicago hacen hincapié en el principio neoclásico de que las personas tratan de maximizar su bienestar; es decir, deciden optimizar su conducta en el momento de las decisiones. La unidad económica básica es el individuo. Los individuos se combinan en unidades más grandes, familias, grupos de intereses políticos, organizaciones de negocios, como una forma de obtener ganancias de la especialización y el intercambio. Las preferencias tienden a ser estables e independientes de los precios. Las personas hacen elecciones racionales, aun cuando esas elecciones no siempre producen los resultados esperados. Los beneficios y los costos son inciertos. Para reducir esa incertidumbre, quien toma las decisiones busca información, pero sólo hasta el punto en que el beneficio marginal de la información adicional es igual al costo marginal de obtenerla. Los consumidores, los trabajadores y las empresas responden a los incentivos monetarios y a la ausencia de ellos.
- *Los precios y los salarios observados en general tienden a ser buenas aproximaciones de los competitivos a largo plazo.*² Los precios y los salarios reflejan los costos de oportunidad para la sociedad al margen. Las divergencias entre los precios reales y competitivos, causadas por el monopolio o el monopsonio, en general son insignificantes. Los precios de monopolio persisten a largo plazo sólo en los casos en donde el gobierno bloquea el ingreso competitivo. Incluso en esos casos, la competencia a la larga generará nuevos productos y tecnologías que minarán la posición del monopolista. El establecimiento de derechos de propiedad claros y el estímulo de las negociaciones privadas minimizan las externalidades. Los arreglos institucionales, la paga por antigüedad, los considerables salarios ejecutivos, los contratos sindicales, etcétera, que en la superficie parecen determinar los salarios y

² Se hace hincapié en esta característica de la escuela de Chicago en Melvin W. Reder, "Chicago Economics: Permanence and Change", *Journal of Economic Literature* 20 (marzo de 1982), pp. 1-38. Éste es el único artículo que vale la pena sobre la escuela de Chicago.

los precios independientemente de las fuerzas del mercado, por lo común existen debido a que las partes involucradas consideran que son eficientes.

- *Orientación matemática.* La escuela de Chicago depende en gran parte de la teoría matemática (por ejemplo, a diferencia de los neoaustriacos) y utiliza tanto el método marshalliano del equilibrio parcial como el enfoque walrasiano del equilibrio general. Se hace hincapié en la verificación empírica, pero en ocasiones eso se deja a otros.
- *Rechazo del keynesianismo.* La economía se ajusta y regula ella misma y las fluctuaciones menores son autolimitantes. Las severas recesiones y depresiones resultan de una política monetaria inapropiada, no de los cambios autónomos en el gasto. Los cambios en las existencias de dinero causan cambios directos en el producto doméstico bruto nominal, en vez de operar exclusivamente mediante tasas de interés financieras. La política fiscal por lo general es inefectiva, a menos que vaya acompañada de cambios en la oferta de dinero, e incluso en este último caso es impotente en presencia de expectativas racionales. La teoría de la inflación o presión del costo del vendedor es errónea, debido a que la inflación es siempre y en todas partes un fenómeno monetario.
- *Gobierno limitado.* El gobierno es inherentemente ineficiente como agente para lograr objetivos que se pueden satisfacer mediante el intercambio privado. Los funcionarios del gobierno tienen objetivos propios y tratan de optimizarlos y, por consiguiente, desvían inevitablemente una parte de los recursos que tienen a su disposición para propósitos distintos de los que benefician a los contribuyentes. En vez de ser en interés del público, las regulaciones del gobierno por lo común benefician a quienes buscan la regulación, o a aquellos que aprenden a guiarla para su ventaja privada.

¿A quiénes benefició o trató de beneficiar la escuela de Chicago?

Los defensores del punto de vista de la escuela de Chicago ayudaron a convencer a la población y a los funcionarios electos de que el sistema del mercado competitivo, que se deja relativamente libre de la interferencia del gobierno, produce una libertad económica máxima, lo que a su vez produce un bienestar económico individual y colectivo máximo. Según el grado hasta el cual esta proporción es válida, el punto de vista de la escuela de Chicago beneficia a la sociedad en general.

Muchos intereses corporativos se han beneficiado debido a la amplia aceptación de los puntos de vista de la escuela de Chicago. De hecho, algunas han defendido esas ideas y han ayudado a difundirlas. Los nuevos economistas clásicos han ayudado a presentar su caso a favor de menos regulaciones y papeleo del gobierno. También han afirmado, con gran deleite de muchas corporaciones, que el monopolio es intrascendente o de corta vida, que las fusiones corporativas son un elemento necesario en el “mercado para el control corporativo” y que la publicidad ayuda a producir un resultado competitivo, al proporcionar información acerca de las alternativas entre las cuales pueden elegir los consumidores. También se puede argumentar que, al presentar el caso a favor de que debería utilizarse el sistema de impuestos para incrementar los ingresos y no para redistribuir el ingreso, los economistas de la escuela de Chicago han beneficiado a los grupos de altos ingresos.

Sin embargo, los principios de la escuela de Chicago “funcionan en dos sentidos”. Por ejemplo, excluyen las acciones del gobierno tales como hacerle préstamos a las empresas que están a punto de declararse en quiebra, o imponerle cuotas de importación a los bienes extranjeros. De la misma manera, se oponen a las barreras artificiales tales

como licenciamientos innecesarios que incrementan la remuneración en algunas ocupaciones, haciendo que a los nuevos participantes les resulte difícil el ingreso.

Por otra parte, los grupos y los individuos que dependen del subsidio, las regulaciones o de una legislación especial del gobierno, tienen mucho que perder si aceptan las políticas de la escuela de Chicago. Por ejemplo, los intereses agrícolas que defienden los respaldos de precios y los subsidios del gobierno se han opuesto a la perspectiva de la escuela de Chicago. Los sindicatos o grupos profesionales que representan a los empleados del gobierno también han expresado enérgicamente su descontento con la economía al estilo de la escuela de Chicago. Los funcionarios del gobierno que derivan su empleo personal y su ingreso de las regulaciones del gobierno de la actividad económica también se resisten a esas ideas.

Aun cuando muchos de los economistas más recientes de la escuela de Chicago son apolíticos, la escuela como un todo sirvió a la causa del conservadurismo político en Estados Unidos. Como manifestó Melvin W. Reder, él mismo miembro de la escuela de Chicago:

El notable éxito de la escuela de Chicago durante el tercer cuarto de este siglo [XX] se debió en gran parte al hecho de que pudo asumir un papel importante tanto en la investigación científica como al apoyar el conservadurismo político. El hecho de que pudiera cumplir con ese doble papel se debió a la afortunada combinación de talento científico y capacidad explicativa que poseían tanto Friedman como Stigler, pero quizá todavía más a la quiebra del conservadurismo individual a finales de la Segunda Guerra Mundial.

El efecto combinado de la Gran Depresión al desacreditar al capitalismo del *laissez-faire*, y de Hitler al hacer que fuera sospechosa cualquier tipo de doctrina nacionalista-conservadora, fue dejar al derecho político con muy poco apoyo intelectual. Aun cuando había otros voceros a favor del *laissez-faire* (por ejemplo, el grupo Mises), la estimación profesional y las posiciones académicas [de los economistas de la escuela de Chicago], así como su capacidad para una comunicación no técnica, les dieron una considerable ventaja al competir por la atención y el apoyo del público conservador en las décadas posteriores a 1945.³

¿En qué forma la escuela de Chicago fue válida, útil o correcta en su época?

La revolución keynesiana tendió a demorar el avance de la microeconomía y muchos de los mejores eruditos en la profesión dirigieron su atención hacia la expansión del sistema de ideas keynesiano. Entre ellos se incluían algunos de los primeros microeconomistas prominentes, como Joan Robinson y John R. Hicks. En cierto sentido, la escuela de Chicago mantuvo y reforzó la tradición marginalista en una época en que había disminuido su popularidad. Ayudó a preservar el largo legado de la economía clásica y neoclásica, mientras que la revolución keynesiana dominaba el escenario intelectual. Esto no quiere sugerir que la revolución keynesiana haya terminado. Pero sí sugiere que los economistas han vuelto una vez más al análisis macroeconómico para ampliar su conocimiento de los problemas del día, incluso los que antes parecían ser del exclusivo dominio de los teóricos macroeconomistas. Por ejemplo, el análisis del desempleo ahora incluye un énfasis en las teorías microeconómicas de la búsqueda de trabajo y de la sustitución intertemporal entre el trabajo y el tiempo libre.

La escuela de Chicago también fue útil en su época al mantener con vida los puntos de vista monetarios de Fisher durante un periodo en que era fácil que hubieran quedado sepultados de forma permanente por el peso de las ideas keynesianas. La rápida

³ *Ibidem*, p. 35.

inflación de la década de los años 1970 y principios de los años 1980 desvió la atención de los estadounidenses, alejándola de la principal preocupación del keynesianismo, el desempleo, a la preocupación de Fisher y de Friedman, la inflación. La inflación y el desempleo simultáneos del mismo periodo llevaron a muchos keynesianos a exigir políticas del ingreso, aun cuando reconocían que esas políticas quizá producirían efectos secundarios negativos sobre la eficiencia. Los nuevos clásicos, con el argumento de que el trueque a largo plazo entre la inflación y el desempleo era ilusorio, preservaron la perspectiva clásica optimista de que la eficiencia económica, la estabilidad de precios y una tasa natural de empleo son mutuamente alcanzables.

¿Qué principios de la escuela de Chicago se convirtieron en contribuciones perdurables?

Debido a la reciente cosecha de varias de las ideas asociadas con la nueva escuela clásica, tal vez es prematuro juzgar cuáles, si las hay, se convertirán en contribuciones perdurables. Por ejemplo, el monetarismo perdió gran parte de su apoyo durante las décadas de los años 1980 y 1990. Sin embargo, basta decir que las nuevas ideas clásicas ya se han arraigado profundamente en el plan de estudios de las universidades estadounidenses. Por ejemplo, los principales libros de texto de economía tienen capítulos sobre la nueva perspectiva de la macroeconomía clásica, incluso exposiciones de una tasa de desempleo natural, de las expectativas racionales, de una curva vertical de Phillips a largo plazo y de la oferta total a corto plazo en función del largo plazo. Las teorías de la escuela de Chicago acerca del capital humano, la producción en el hogar, la búsqueda de trabajo y la discriminación se discuten en los libros de economía laboral contemporánea. El caso de los tipos de cambio flexibles de divisas es un tema común en los libros de economía internacional. El teorema de las externalidades de Coase (“El pasado como un prólogo” 20-1), aun cuando sigue siendo objeto de controversias, se aborda en los libros de finanzas públicas y de economía ambiental. En resumen, varias de las ideas presentadas por miembros de la escuela de Chicago, ampliamente definidas, parecen ser de un valor perdurable. Sin embargo, una evaluación final de esas contribuciones debe esperar al escrutinio de las dos generaciones siguientes.

MILTON FRIEDMAN

Milton Friedman (1912-2006), la figura principal de los puntos de vista de la escuela de Chicago, terminó su trabajo cuando estudiaba en la Universidad Rutgers y obtuvo sus títulos de graduado en la Universidad de Chicago y en la Universidad de Columbia. Cuando era estudiante en Chicago, Frank Knight ejerció una gran influencia en él. En 1948, Friedman se unió a la facultad en Chicago y permaneció allí hasta su retiro en 1977. Cuando salió de ahí, prestó sus servicios como asociado senior en la Institución Hoover de la Universidad de Stanford. Fue presidente de la American Economic Association en 1967 y ganó el Premio Nobel de economía en 1976. Las ideas de Friedman son conocidas por un amplio espectro del público estadounidense. Prestó sus servicios como columnista en *Newsweek*, escribió libros populares, participó en series de televisión educativas y pronunció discursos ante numerosos grupos.

Función del consumo

En 1957 Friedman publicó *A Theory of the Consumption Function*, en el que sugería que la función del consumo keynesiana es demasiado simplista:

Consideremos a un gran número de hombres que ganan \$100 a la semana y gastan \$100 a la semana en consumo actual. Digamos que les pagan una vez a la semana y que los días de pago se escalonan, de manera que a una séptima parte le pagan el domingo, a otra séptima parte el lunes y así sucesivamente. Suponga que recopilamos los datos del presupuesto para una muestra de esos hombres para un día elegido al azar, y que el ingreso se define como recibos en efectivo ese día, y el consumo se define como gastos de efectivo. Se registraría que la séptima parte de esos hombres tiene un ingreso de \$100 y que seis séptimas partes tienen un ingreso de cero. Muy bien pudiera ser que los hombres gastarían más el día de pago que los otros días, pero también harían gastos los demás días, de manera que registraríamos a esa séptima parte con un ingreso de \$100 como si tuvieran un ahorro positivo y a las otras seis séptimas partes como si tuvieran un ahorro negativo. Esos resultados no nos dicen nada significativo acerca de la conducta de consumo; simplemente reflejan la utilización de conceptos inapropiados del ingreso y el consumo. Los hombres no adaptan sus gastos de efectivo en el consumo a sus recibos de efectivo [a corto plazo].⁴

Friedman señaló que la prolongación del periodo de observación de un día a una semana eliminaría el error en ese sencillo ejemplo. Pero en términos de los datos de consumo-ingreso reales, la utilización de un periodo incluso de un año no corrige el problema.

Según Friedman, el consumo de un hogar está determinado por el ingreso *permanente*, más que por el ingreso *actual*, en donde el ingreso permanente se define como el ingreso promedio que las personas esperan recibir durante cierto número de años. Las personas tratan de mantener un estándar de vida razonablemente estable de un año al siguiente, y los cambios en el ingreso que se considera que son temporales o transitorios ni incrementarán ni disminuirán de forma considerable su consumo actual. Dicho de otra manera, el consumo *no* responde a todos los cambios en el ingreso causados por variaciones en la inversión o en el gasto del gobierno; sólo responde a los cambios en el ingreso que las personas consideran que son permanentes y perdurables. La implicación es que la propensión marginal a consumir debida a los cambios en el ingreso actual es menor de lo que sugeriría la teoría keynesiana. Esto quiere decir que el multiplicador de la inversión es pequeño, lo que a su vez implica que se ha exagerado la supuesta inestabilidad interna en la economía.⁵

Teoría monetaria

Friedman es más conocido por sus ideas sobre el papel del dinero en la economía. A este respecto discutió varios temas interrelacionados, entre ellos la demanda de dinero, la teoría de la cantidad de dinero, las causas de la Gran Depresión, la ineficacia de la política fiscal, la curva vertical de Phillips a largo plazo y la “regla monetaria”.

La demanda de dinero. Friedman consideró la demanda de dinero como demanda de saldos en efectivo. Las personas piden saldos en efectivo debido a que proporcionan una utilidad al tenedor. A diferencia de Keynes, Friedman no hacía ninguna distinción entre los tipos de dinero, es decir, saldos activos frente a inactivos, o saldos de operación frente a especulativos. Hay tres factores determinantes importantes

⁴ Milton Friedman, *A Theory of the Consumption Function*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1957, p. 220.

⁵ En 1963, Albert Ando de la Universidad de Pennsylvania y Franco Modigliani del MIT desarrollaron una teoría similar en la cual el consumo está relacionado con el ingreso a todo lo largo de la vida de las personas. Lo mismo que la hipótesis de Friedman, esta teoría del “ciclo de vida” implica que el consumo en un periodo determinado puede ser menos sensible a los cambios en el ingreso actual de lo que sugerían algunos keynesianos. Albert Ando y Franco Modigliani, “The ‘Life Cycle’ Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests”, *American Economic Review* 53 (marzo de 1963), pp. 55-84. Modigliani ganó el Premio Nobel de economía en 1985 por sus trabajos.

de la cantidad de dinero que los hogares y las empresas desearán tener en cualquier momento determinado:

- *Riqueza total.* La riqueza total en todas sus formas, incluso el capital humano, se puede medir mejor con el ingreso permanente. A medida que se incrementa la riqueza, o el ingreso permanente, la cantidad de dinero que las personas desean retener como efectivo también se incrementa.
- *Costo de retener el dinero.* El segundo factor determinante decisivo de la demanda de dinero es el costo de retener el dinero. Los costos más altos resultarán en menos dinero retenido. Esos costos varían con la tasa de interés, los índices de inflación esperados y el nivel de precios.

Uno de los costos de retener el dinero consiste en la “tasa de interés” perdida sobre otras formas de riqueza que se podrían retener. Si los rendimientos sobre activos no en dinero como acciones y bonos aumenta, el costo de oportunidad de retener el dinero se incrementa y hay una demanda menor de dinero. Sin embargo, en general la cantidad de la demanda de dinero es insensible a los cambios en la tasa de interés. El despliegue del rendimiento de las formas de riqueza entre los rendimientos de la operación (dinero) y de no operación (acciones, bonos) es relativamente estable. Por ejemplo, cuando se incrementan las tasas de interés en general, los bancos compiten para mantener sus cuentas controlables, ya sea ofreciendo tasas de interés más altas sobre esas cuentas o incrementando los beneficios que no son en efectivo (calidad del servicio, conveniencia, cajas de seguridad para depósito de valores “sin ningún costo”). En consecuencia, el costo de oportunidad relativo de retener el dinero no varía de forma significativa con los cambios en la tasa de interés en la economía, y la demanda de dinero es inelástica respecto al interés.

Otro costo de retener el dinero se relaciona con la tasa de inflación esperada. Es el costo de oportunidad de las ganancias de capital perdidas sobre los activos reales; es el “rendimiento” sacrificado sobre los activos cuyo valor se aprecia. Los índices de inflación esperados más altos mejoran las perspectivas de las ganancias de capital y, por consiguiente, incrementan ese costo de retener el dinero. De manera que las personas reducen sus saldos en efectivo actuales cuando esperan un alto nivel de inflación.

Un último costo de retener el dinero se relaciona con el *nivel* de precios (distinto de la tasa de inflación esperada). Mientras más alto es el nivel de precios, menor será el costo nominal de retener el dinero, debido a que cada dólar retenido comprará menos. Los incrementos en el nivel de precios, por ejemplo, medidos por el Índice de Precios al Consumidor, causan incrementos proporcionales en la cantidad de la demanda de dinero. Las personas desearán aumentar sus saldos en efectivo para mantenerlos constantes en términos reales; es decir, desearán retener más efectivo para comprar los bienes de precio más alto.

- *Preferencias.* Las preferencias, o actitudes básicas, acerca de retener y utilizar efectivo son el tercer factor determinante de la demanda de dinero. Friedman asevera que esas preferencias se mantienen relativamente constantes “a lo largo de intervalos significativos de espacio y de tiempo”.

En resumen, Friedman dice que la cantidad de la demanda de dinero varía directamente con el ingreso real permanente y el nivel de precios, inversamente con los índices de inflación esperados y muy poco con los cambios en la tasa de interés.

Teoría moderna de la cantidad de dinero. Según Friedman, la demanda de dinero es relativamente estable a corto plazo. En Estados Unidos el sistema de la Reserva Federal

controla la oferta de dinero. Un incremento en esa oferta permite que las personas retengan un exceso de efectivo en las cantidades que deseen. Tratarán de deshacerse de activos de operación gastando el efectivo y firmando cheques. Pero la comunidad como un todo no se puede deshacer del exceso de saldos de efectivo; el gasto de una persona deja más efectivo en la billetera o en la chequera de otra persona. De manera que el intento de las personas por deshacerse de sus saldos de efectivo impulsará la demanda de bienes y servicios e incrementará la producción, los precios o alguna combinación de ambos. En circunstancias en donde la economía opera en sus niveles naturales de empleo y producción, los precios sólo aumentarán a largo plazo. A medida que aumenta el nivel de precios, se incrementa la demanda de dinero (recuerde la discusión anterior), debido a que la comunidad desea retener un dinero adicional para comprar los bienes de precio más alto. A la larga, se restaura el equilibrio entre la cantidad de la oferta y la demanda de dinero, pero a un nivel de precios más alto.

De manera que, según Friedman, se ha establecido la teoría moderna de la cantidad de dinero. No supone que la velocidad es una constante, como lo hacía la antigua teoría de la cantidad, sino más bien que la demanda de dinero es “altamente estable, más estable que las funciones tales como la función del consumo que se ofrece como una alternativa para las relaciones clave”. La inflación, decía Friedman, “siempre y en todas partes es un fenómeno monetario, producido en primera instancia por un crecimiento rápido e indebido de la cantidad de dinero”.⁶ Esa relación entre las existencias de dinero y los precios, agregaba, está confirmada por la evidencia empírica. Al referirse a los estudios realizados por otros, manifestó en 1956:

Tal vez no hay ninguna otra relación empírica en la economía que se haya observado que recurra de una manera tan uniforme, bajo una gran variedad de circunstancias, como la relación entre los cambios sustanciales a lo largo de breves periodos en las existencias de dinero y los precios; la una está inevitablemente vinculada con la otra y sigue la misma dirección: me imagino que esta uniformidad es del mismo orden de muchas de las uniformidades que constituyen la base de las ciencias físicas.⁷

En 1963 Friedman y Anna Schwartz publicaron *A Monetary History of the United States, 1867-1960*, en donde presentaron sus propios descubrimientos empíricos vinculando el crecimiento de las existencias de dinero y la tasa de inflación. Friedman considera que es su libro más importante.

La causa de la Gran Depresión. En el capítulo 7 de su libro, Friedman y Schwartz llegaron a la controvertida conclusión de que la política monetaria era responsable en gran parte de la Gran Depresión de la década de los años 1930.⁸ Más adelante, Friedman expresó su posición como sigue:

Keynes y la mayoría de otros economistas de esa época creían que la Gran Contracción en Estados Unidos ocurrió a pesar de que las agresivas políticas expansionistas de las autoridades monetarias hicieron lo mejor, pero eso no fue suficiente. Los estudios recientes han demostrado que los hechos son precisamente lo contrario: las autoridades monetarias de Estados Unidos siguieron políticas altamente deflacionarias. La cantidad de dinero en

⁶ Milton Friedman, *Dollars and Deficits*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, 1968, p. 18.

⁷ Milton Friedman, “The Quantity Theory of Money-A Restatement”, *Studies in the Quantity Theory of Money*, editor Milton Friedman, Chicago, University of Chicago Press, 1956, pp. 20-21.

⁸ Este capítulo se publicó por separado como la parte principal de *The Great Contraction*, de Friedman y Schwartz, Princeton University Press, 1963.

Estados Unidos disminuyó una tercera parte durante el curso de la contracción. Y disminuyó no sólo debido a que no había acreedores dispuestos, ni porque el caballo no estuviera dispuesto a beber. Disminuyó porque el Sistema de la Reserva Federal obligó a una brusca reducción en la base monetaria, o la permitió, debido a que no ejerció las responsabilidades que le habían asignado en el Acta de la Reserva Federal de proporcionarle liquidez al sistema bancario. La Gran Contracción es un trágico testimonio del poder de la política monetaria, no una evidencia de impotencia, como creían Keynes y muchos de sus contemporáneos.⁹

Curva vertical a largo plazo de Phillips. Recuerde que Wicksell había diferenciado entre las tasas de interés reales y naturales. Friedman decía que hay una distinción similar entre las tasas de desempleo reales y naturales: “Yo empleo el término de ‘natural’ por la misma razón por la que lo hacía Wicksell, para tratar de separar las fuerzas reales de las fuerzas monetarias.”¹⁰ La tasa de desempleo natural, decía Friedman, es la que ocurre cuando la tasa de inflación real y la tasa de inflación esperada son iguales. Las autoridades sólo pueden impulsar de forma temporal la tasa de desempleo por debajo de la tasa natural generando un nivel de inflación mayor del esperado. Pero una vez que las personas ajustan sus expectativas a la nueva tasa de inflación más alta, volverá la tasa de desempleo natural.

El análisis de Friedman se formaliza en la figura 24-1.¹¹ La estrategia para explicarlo será, primero, establecer las curvas de Phillips a corto plazo y después explorar la forma en la cual esas curvas a corto plazo pueden cambiar hacia arriba para producir una curva vertical a largo plazo.

Observe la curva de Phillips a corto plazo $SRPC_1$ en la figura 24-1. Suponga que la tasa de inflación es P_1 y el desempleo está en la tasa natural U_n (punto a), y que las autoridades monetarias desean fijar la tasa de desempleo real en U_1 , indicando en cierto sentido una buena disposición para hacer un trueque con un índice de inflación más alto (P_2 en vez de P_1) por un índice de desempleo más bajo. Suponga que las autoridades monetarias incrementan las existencias de dinero con el fin de lograrlo. A la larga, eso eleva la tasa de inflación a P_2 y reduce de forma temporal el desempleo a U_1 (punto b). ¿Las razones? Las empresas descubren que los precios de sus productos están aumentando con mayor rapidez que sus costos de trabajo por unidad. Los contratos de trabajo conforme a los cuales están trabajando muchos empleados se determinaron con la expectativa de que la inflación seguiría siendo P_1 . Debido a que los precios aumentan y los salarios nominales no cambian, las tasas salariales reales disminuyen y los empleadores responden incrementando el empleo. Además, los trabajadores desempleados que buscan puesto empiezan a recibir ofertas de salarios nominales más altos a medida que las empresas buscan nuevos empleados. Si los trabajadores confunden esos incrementos en el salario nominal con ofertas de un mejor salario real, abreviarán el lapso de tiempo que dedican a buscar trabajo. El resultado será una tasa más baja de

⁹ Milton Friedman, *The Optimum Quantity of Money and Other Essays*, Chicago, Aldine, 1969, p. 97. Debe estar consciente de que este punto de vista sigue siendo objeto de controversias; Peter Temin puso a prueba empíricamente el punto de vista de Friedman y concluyó que las fuerzas monetarias no fueron la causa de la Gran Depresión. Véase su *Did Monetary Forces Cause the Great Depression?*, Nueva York, Norton, 1976.

¹⁰ Milton Friedman, “The Role of Monetary Policy”, *The Optimum Quantity of Money and Other Essays*, Chicago, Aldine, 1969, p. 105. Esta disertación se presentó como discurso presidencial a la American Economic Association en 1967.

¹¹ Friedman desarrolló las ideas que son la base de esta figura en su conferencia en la entrega del premio Nobel, reimpressa con el título de “Inflation and Unemployment”, *Journal of Political Economy* 85 (junio de 1977), pp. 451-472.

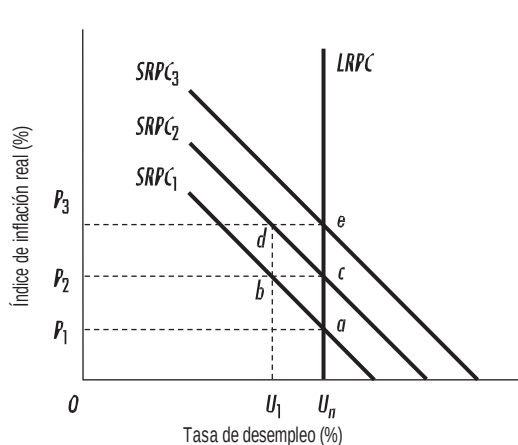


Figura 24-1 Curva vertical a largo plazo de Phillips, de Friedman

Cada curva a corto plazo de Phillips muestra las combinaciones de inflación y desempleo que son posibles cuando la tasa de inflación real diverge de la tasa esperada. Cuando la inflación es mayor que la esperada, como P_2 en vez de P_1 , el desempleo disminuye de forma temporal más allá de su tasa natural (de U_n a U_1 , como se muestra en b). Pero una vez que P_2 se convierte en la nueva tasa esperada, la curva a corto plazo de Phillips cambia de $SRPC_1$ a $SRPC_2$, y la tasa de desempleo vuelve a su nivel natural (punto c). A largo plazo, decía Friedman, no hay un trueque entre la inflación y el desempleo. La curva a largo plazo de Phillips es vertical, indicación de que cualquiera de varias tasas de inflación es compatible con la tasa de desempleo natural.

desempleo friccional. Conclusiones: 1) Cuando la tasa de inflación real excede al índice esperado (P_2 en vez de P_1), el desempleo disminuirá (de U_n a U_1), y 2) los puntos en una curva a corto plazo de Phillips (por ejemplo, $SRPC_1$) muestran los varios índices de desempleo asociados con las tasas de inflación real que difieren de la tasa esperada.

La economía no se quedará en b en $SRPC_1$, decía Friedman. Las personas ajustan sus expectativas a la tasa de inflación más alta, P_2 , y esperan que continúe. Una vez que ha tenido lugar ese ajuste, la curva a corto plazo de Phillips cambia hacia arriba a $SRPC_2$. Los índices de inflación esperados se traducen en ubicaciones más altas de la curva a corto plazo de Phillips. A medida que expiran los antiguos contratos, los costos de trabajo reales aumentan a sus antiguos niveles, las empresas despiden a los trabajadores y se restablece la tasa de desempleo natural (punto c). La tasa natural ahora está asociada a una tasa de inflación real y esperada más alta.

Suponga que las autoridades monetarias tratan de restablecer la tasa de desempleo U_1 . Al incrementar la oferta de dinero, lo pueden lograr una vez más (punto d). Pero las ganancias del empleo son de corta vida. La curva a corto plazo de Phillips cambia hacia arriba a $SRPC_3$ y la economía se mueve hacia el punto e . A largo plazo no hay un trueque entre la inflación y el desempleo. La curva de Phillips ($LRPC$) es perfectamente vertical en la tasa de desempleo natural. Las autoridades monetarias pueden reducir a largo plazo el desempleo por debajo de su tasa natural sólo incrementando continuamente la tasa de inflación. En las palabras de Friedman:

Para expresar las conclusiones en una forma diferente, siempre hay un trueque temporal entre la inflación y el desempleo; no hay un trueque permanente. El trueque temporal proviene no de la inflación *per se*, sino de la inflación no anticipada, lo que por lo general significa que proviene de una creciente tasa de inflación. La creencia tan difundida de que hay un trueque permanente es una sofisticada versión de la confusión entre “alta” y

“creciente” que todos reconocemos en sus formas más sencillas. Una creciente tasa de inflación puede reducir el desempleo, un índice alto no lo hace.¹²

La regla monetaria. Recuerde que Lerner había comparado la economía con un automóvil sin volante (revise “El pasado como un prólogo” 22-1). Para evitar los movimientos bruscos de una curva a la siguiente, el automóvil necesita un volante, o sea las finanzas funcionales, manipulado por un conductor hábil. Friedman replicó como sigue:

Lo que necesitamos no es un conductor monetario hábil del vehículo económico que haga girar continuamente el volante para ajustarse a las irregularidades inesperadas de la ruta, sino algún medio de evitar que el pasajero monetario que va en el asiento posterior como un lastre salga despedido hacia adelante y le dé una sacudida al volante que amenace con sacar al automóvil de la carretera.¹³

El automóvil seguirá a lo largo de la carretera siempre y cuando el gobierno no lo desestabilice. La Reserva Federal debería abandonar su política monetaria discrecional y apegarse a la regla monetaria: incrementar anualmente la oferta de dinero a una tasa constante, aproximadamente correspondiente a la tasa de crecimiento a largo plazo de la capacidad. Hay cuatro razones por las cuales es necesaria esta regla:

- *El desempeño pasado de la Reserva Federal.* Según Friedman: “A todo lo largo de su historia, la Reserva Federal ha proclamado que ha estado utilizando sus poderes para promover la estabilidad económica. Pero el récord no respalda esa afirmación. Por el contrario, la Reserva Federal ha sido una fuente importante de inestabilidad.”¹⁴
- *Limitaciones del conocimiento económico.* Hay intervalos de tiempo entre los cambios en las existencias de dinero y los cambios en la producción y en los precios, y esos intervalos de tiempo son, en sí mismos, variables e impredecibles. Es probable que los intentos por armonizar la economía se sumen a la inestabilidad, en vez de corregirla.
- *Confianza.* Una regla monetaria permitiría que los negocios, los consumidores y los trabajadores firmaran contratos con la confianza de que la Reserva Federal no los va a sorprender más adelante.
- *Neutralización de la Reserva Federal.* “Una regla monetaria debería aislar a la política monetaria tanto del poder arbitrario de un grupo de hombres que no están sujetos al control del electorado, como de las presiones a corto plazo de los prosélitos políticos.”¹⁵

Liberalismo económico

Friedman se describió como un liberal del siglo XIX. Por supuesto, se está refiriendo al liberalismo económico que se asocia con los economistas clásicos, cuyo énfasis era la libertad económica. Por consiguiente, a lo largo de los años abogó por una serie de reformas que confiarían menos en el gobierno y más en el mercado. El sistema del mercado protege no sólo la libertad económica, decía Friedman, sino también la libertad política. “¿Una nación puede tener libertad política cuando las imprentas están en

¹² Friedman, “The Role of Monetary Policy”, *op. cit.*, p. 104.

¹³ Milton Friedman, *A Program for Monetary Stability*, Nueva York, Fordham University Press, 1959, p. 23.

¹⁴ Milton Friedman, *An Economist's Protest: Columns in Political Economy*, Glen Ridge, NJ, Thomas Harton, 1972, p. 65.

¹⁵ *Ibidem*, p. 66.

manos del Estado y cuando los trabajadores están empleados por el Estado?”, preguntaba Friedman. Su respuesta era “No”.

Se han aprobado varias reformas de Friedman; otras todavía son objeto de debate público. Algunos ejemplos de sus propuestas incluyen los tipos de cambio de divisas; un ejército de voluntarios estadounidenses; una interpretación menos estricta de las leyes antimonopolio; el final de los experimentos de la nación con las políticas de los ingresos; un impuesto sobre ingresos negativo; cupones educacionales que le darían a los padres una elección respecto de las escuelas a donde pueden enviar a sus hijos; una tasa fija de impuesto sobre el ingreso; legalización de las drogas recreativas, y “privatización” de numerosos servicios públicos.

Los admiradores y críticos de Friedman por igual convienen en que ha ayudado a establecer que el dinero “importa” en la economía. También convendrían en que el mismo Friedman “ha importado”, o ha significado una diferencia tanto en la historia del pensamiento económico, como a todo lo largo del curso de la política pública. Como declaró Samuelson: “Si Milton Friedman no hubiera existido, habría sido necesario inventarlo.”

Remítase a
24-1
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

ROBERT E. LUCAS JR.

Robert E. Lucas (1937-) nació en Yakima, Washington, y obtuvo sus títulos de doctorado y maestría en la Universidad de Chicago. Durante sus primeros estudios como graduado estuvo bajo la influencia de Friedman, que impartía clases para los alumnos de primer año de microeconomía en el programa para graduados, y en él también influyó el libro de Samuelson *Foundations of Economic Analysis*. Lucas ha comentado: “*Foundations*, ésa es la forma de hacerlo [el análisis económico]”. Nos da a conocer el secreto de cómo jugar el juego, en oposición a impresionarnos con palabras ampulosas. Creo que la combinación del libro de Samuelson y las clases de Friedman fue lo que me impulsó a seguir adelante.”¹⁶

Lucas pasó los primeros once años de su carrera en Carnegie-Mellon y después, en 1974, regresó a Chicago. En 1995 le otorgaron el Premio Nobel de economía por sus contribuciones a la macroeconomía. En un giro irónico, su ex esposa recibió la mitad de su premio de un millón de dólares, debido a que siete años antes había insertado una cláusula en el convenio de divorcio que contemplaba exactamente esa posibilidad. Se había determinado que la cláusula expiraría en 1996.

Expectativas racionales

La teoría de la relación inflación-desempleo de Friedman (figura 24-1) se basa en la suposición de las *expectativas adaptativas*. Las personas determinan sus expectativas acerca de la futura inflación sobre la base de la inflación pasada y presente, y modifican sus expectativas sólo a medida que se despliegan nuevos acontecimientos. Lucas va más allá del análisis de Friedman, pues dice que los agentes económicos tienen *expectativas racionales* acerca de los futuros resultados de la política de estabilización actual. Aun cuando la idea de las expectativas racionales no era original, fue Lucas quien desarrolló sus implicaciones para la teoría y la política macroeconómica.¹⁷

¹⁶ Arlo Kramer, *Conversations with Economists*, Totowa, NJ, Rowman and Allanheld, 1983, p. 30.

¹⁷ John J. Muth originó la idea de las expectativas racionales en su “Rational Expectations and the Theory of Price Movements”, *Econometrica* 29 (julio de 1961). Las contribuciones de Lucas se recopilaron en *Studies in Business-Cycle Theory*, Cambridge, MA, MIT Press, 1981, y en *Models of Business Cycles*, Oxford, Inglaterra, Basil Blackwell, 1987. Thomas Sargent y Neil Wallace también contribuyeron significativamente a la teoría de las expectativas racionales.

24-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

De Stigler a los “limones”

A principios de la década de los años 1970, el economista de la escuela de Chicago George J. Stigler (1911-1992) señaló que la información es un bien económico. Los consumidores deciden cuánto van obtener al comparar su beneficio marginal y su costo marginal.*

Considere el ejemplo de un consumidor en el mercado que busca un automóvil nuevo. El beneficio marginal (BM) de tener más información incluye la utilidad asociada con la localización de una marca y un estilo particulares que se igualen a sus deseos, así como la asociada con el descubrimiento de un precio bajo. Aun cuando el beneficio total aumenta a medida que se obtiene más información, el beneficio marginal de la información adicional disminuye. En contraste, el costo marginal (CM) de la información adicional por lo general aumenta a medida que los consumidores obtienen una mayor cantidad de ella. Esos costos incluyen transportación y otros gastos de indagación, el costo de oportunidad del tiempo y la utilidad sacrificada por demorar la compra.

El consumidor busca todas las unidades de información para las que el beneficio marginal excede al costo marginal y el proceso de búsqueda termina cuando $BM = CM$. Allí, decía Stigler, el consumidor ha obtenido la cantidad óptima de información. Por consiguiente, existe una distribución de precios, no un solo precio de menudeo, para los automóviles nuevos de la misma marca. La información extra necesaria para eliminar la variabilidad de precios implica un costo marginal mayor que el beneficio marginal. Si todo lo demás es igual, mientras más alto es el costo marginal de la información, mayor es la dispersión de precios en un mercado.

En 1970, George A. Akerlof (1940-) de la Universidad de California en Berkeley, extendió el análisis de la información de Stigler. Akerlof hizo una pregunta muy sencilla: “¿por qué un automóvil nuevo pierde tanto valor cuando el comprador lo conduce y lo saca del lote de ventas?” Si la culpable es la depreciación física, ¿por qué entonces cuando el mismo automóvil permanece durante semanas e incluso meses en el lote no pierde valor? La respuesta de Akerlof, que le ganó una parte del Premio Nobel de economía en 2001, fue que algunos mercados tienen una *información asimétrica*.†

Los vendedores de automóviles usados tienen mejor información acerca de la condición de sus vehículos que los presuntos compradores; la información no es simétrica en ambos lados del mercado. Debido a que los compradores carecen de una información importante acerca de los automóviles usados, surge un *problema de selección adversa*. Los propietarios de unidades defectuosas (“limones”) desean venderlas, pero la mayoría de los propietarios de automóviles de alta calidad del mismo tipo, año y modelo no desean hacerlo. El resultado es que la mayoría de los automóviles usados en el mercado son de una calidad inferior a la de los mismos modelos que no están a la venta. Debido a que los presuntos compradores de vehículos usados lo saben, la demanda de éstos se reduce, lo mismo que el precio de mercado. Ese precio bajo de los automóviles usados reduce todavía más el incentivo de las personas que tienen autos usados en buenas condiciones para ofrecerlos a la venta. Por consiguiente, los automóviles de mala calidad tienden a desplazar a los de alta calidad y no ocurren muchas operaciones potenciales que mejoran el bienestar. Cuando un comprador sale de la distribuidora conduciendo su automóvil nuevo,

24-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO (CONTINUACIÓN)

éste asume de inmediato el valor que le asignaron en el “mercado de limones”, aun cuando la unidad pueda estar en perfectas condiciones.

Los economistas contemporáneos han descubierto varios mercados en donde hay una información asimétrica: comidas en restaurantes, habitaciones de hotel, servicios médicos, equipo electrónico y algunos mercados de seguros y de trabajo. Sin embargo, también afirman que han surgido muchos arreglos del sector privado que ayudan a reducir la asimetría de la información. Algunos ejemplos incluyen las garantías transferibles del producto, las concesiones de franquicias y el establecimiento de marcas registradas. Además, el problema se reduce debido a que los proveedores de información, como las empresas que publican reportes del consumidor, los productores de guías de viajes, las agencias de crédito, las agencias de fianzas, los corredores y otros intermediarios obtienen una utilidad al proporcionar información. Por último, el acceso económico a la información proporcionada por medio de la Internet también reduce el problema de la asimetría de la información.

* George J. Stigler, “The Economics of Information”, *Journal of Political Economy* 69 (junio de 1961), pp. 213-225.

† George A. Akerlof, “The Market for Lemons: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism”, *Quarterly Journal of Economics* 84 (agosto de 1970), pp. 488-500.

Lucas decía que los participantes en el mercado reflexionan sus errores pasados, utilizan y procesan toda la información disponible y tienen éxito al eliminar las irregularidades en los errores cuando predicen los futuros cambios en el nivel de precios. Debido a que las personas comprenden que las políticas fiscales y monetarias producen una inflación, de inmediato ajustan sus expectativas inflacionarias a un nivel más alto cuando el gobierno pone en práctica esas políticas. Los mercados de recursos y financieros de inmediato hacen un ajuste, de manera que los trabajadores reciben salarios nominales más altos, los vendedores de materia prima y de otros bienes de capital reciben precios más elevados y los acreedores reciben tasas de interés nominales más altas.

Esas reacciones a la inflación esperada hacen que las políticas fiscal y monetaria sean ineficaces. En vez de los incrementos temporales en las utilidades, la producción y el empleo que implican el cambio de a a b en la figura 24-1, la economía cambia directamente de a a c . Es decir, las políticas fiscal y monetaria aumentan directa e inmediatamente la tasa de inflación de P_1 a P_2 hacia arriba a lo largo de la curva vertical a largo plazo de Phillips.

Análisis de la oferta total de Lucas

El análisis de Lucas distinguía entre la oferta total a corto plazo y a largo plazo. En la figura 24-2(a) y (b) los ejes verticales miden el nivel de precios, no la tasa de inflación y los ejes horizontales miden la producción real, no la tasa de desempleo. En el nuevo modelo clásico representado por las cifras, un cambio *no anticipado* en la demanda total sí afecta al nivel de producción real, pero sólo de forma temporal. En contraste, un cambio *anticipado* en la demanda total no tiene ningún efecto sobre la producción real y el empleo.

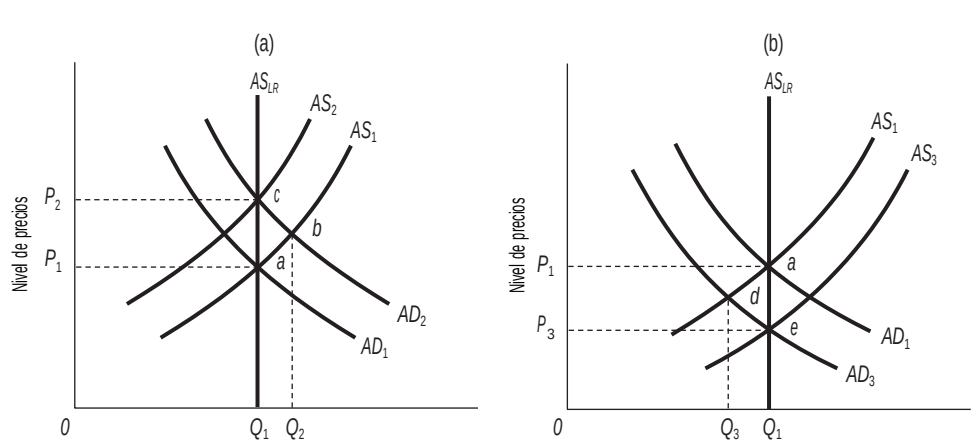


Figura 24-2 Nueva macroeconomía clásica de Lucas

(a) Un incremento no anticipado en la demanda total de AD_1 a AD_2 cambia temporalmente a la economía de a a b . Después la economía cambia a c debido a los crecientes salarios nominales y a los precios de otras entradas que mueven la curva de la oferta total a corto plazo hacia la izquierda, de AS_1 a AS_2 . Un incremento anticipado en la demanda total cambia la economía directamente de a a c a lo largo de la curva de la oferta total a largo plazo AS_{LR} . (b) Un decrecimiento no anticipado en la demanda total de AD_1 a AD_3 cambia temporalmente la economía de a a d . Los decrecimientos en los salarios nominales y en los precios de otras entradas mueven la curva de la oferta total a corto plazo hacia la derecha, de AS_1 a AS_3 y la economía cambia a e . Un decrecimiento anticipado en la demanda total cambia la economía directamente de a a e a lo largo de la curva de la oferta total a largo plazo AS_{LR} .

Suponga que la economía se encuentra inicialmente en el punto a en la figura 24-2 (a) y que un aumento inesperado en el gasto de inversión incrementa la demanda total de AD_1 a AD_2 . Los productores experimentan de inmediato precios más altos y concluyen que esos precios están aumentando en relación con otros precios (y con los precios del trabajo). Con la esperanza de obtener utilidades más altas, incrementan el empleo y la producción, cambiando la economía de a a b . Debe observar que la curva de la oferta total a corto plazo, AS_1 , tiene una pendiente ascendente; el nivel de precios no anticipado se incrementa de P_1 a P_2 y aumenta la producción real de Q_1 a Q_2 .

Pero de hecho todos los precios, incluso el precio del trabajo y de otras entradas, aumentan debido al incremento general en la demanda total. Las empresas experimentan colectivamente costos crecientes, haciendo que la curva de la oferta total a corto plazo a la larga cambie hacia la izquierda, de AS_1 a AS_2 . La economía cambia de b a c , dando marcha atrás al incremento previo en la producción. A largo plazo, la curva de la oferta total de la economía es simplemente una línea vertical (AS_{LR}), que se mueve hacia arriba de Q_1 a través de los puntos a y c .

Un *decrecimiento* no anticipado en la demanda total, de AD_1 a AD_3 en la figura 24-2(b), funciona en dirección opuesta. Al inicio las empresas perciben erróneamente que la baja en sus precios está limitada a sus propios productos. Como anticipan utilidades más bajas, reducen el empleo y la producción y la economía cambia de a a d . Sin embargo, las empresas muy pronto reconocen que *todos* los precios están disminuyendo, incluso los salarios y los precios de otras entradas. A medida que bajan los costos nominales, la curva de la oferta total a corto plazo cambia hacia la derecha, de AS_1 a AS_3 . La economía cambia de d a e , la producción real aumenta de Q_3 a Q_1 y la recesión termina automáticamente. La economía se corrige sola, dice Lucas, así como

pensaban los economistas clásicos. Por esta razón, su teoría se conoce como la *nueva macroeconomía clásica*.

Cuando los cambios en la demanda total son anticipados, la producción real se mantiene constante. Por ejemplo, suponga en la figura 24-2(a) que el banco central incrementa la oferta de dinero con el fin de expandir la demanda total de AD_1 a AD_2 . Debido a que la acción de la Reserva Federal es pública y a que se anticipa el resultado inflacionario, las empresas de inmediato reconocen que los precios más altos que están obteniendo por sus productos son parte de la inflación general que habían anticipado. Comprenden que las mismas fuerzas que están aumentando sus precios están elevando sus costos, dejando las utilidades sin ningún cambio. La curva de la oferta total a corto plazo se mueve hacia la izquierda, de AS_1 a AS_2 , de forma simultánea con el incremento hacia la derecha en la demanda total de AD_1 a AD_2 . La economía cambia directamente de a a c en la curva de la demanda total a largo plazo AS_{RL} . La producción real no cambia en Q_1 y sólo ocurre una inflación. La curva de la oferta total a largo plazo es la única curva pertinente de la oferta total cuando se anticipan incrementos en la demanda total. Esto también es cierto para los *decrecimientos* anticipados en la demanda total, como de AD_1 a AD_3 en la figura 24-2(b). En ese caso, la economía cambia directamente a lo largo de AS_{LR} de a a e .

Evaluación

Nadie que haya estudiado en serio las teorías de Lucas considera que la macroeconomía es la misma de antes. Y de hecho, la idea de las expectativas racionales ahora es una parte importante de la corriente principal de la macroeconomía. Sin embargo, la mayoría de los macroeconomistas rechaza las nuevas proposiciones clásicas de la auto-corrección automática y de la ineficacia de la política. Argumentan que los precios y los salarios no son perfectamente flexibles, en particular en una dirección descendente. Por consiguiente, la rápida corrección automática para las recesiones, implícita en la figura 24-2(b) no es algo próximo y tal vez sean necesarias políticas fiscales y monetarias para sacar a la economía de la recesión. (Tal vez usted deseará revisar la figura 22-6). Los economistas de la corriente principal también debaten la nueva premisa clásica de que las políticas fiscales y monetarias expansionistas son inflacionarias. Si los economistas están en desacuerdo en este punto, se preguntan, ¿por qué esperarar que el público general iguale a esas políticas con la inminente inflación y actúe conforme a esa expectativa? De hecho, Lucas ha ampliado las teorías microeconómicas de la competencia perfecta, la conducta racional y el equilibrio walrasiano hacia la macroeconomía. Sin embargo, hay un considerable debate acerca de qué tan bien describe esta teoría el verdadero funcionamiento de las economías en el mundo real.

GARY S. BECKER

Gary S. Becker (1930-) nació en Pottstown, Pennsylvania, realizó sus trabajos de estudiante universitario en Princeton y obtuvo su doctorado en la Universidad de Chicago. Entre 1957 y 1969 fue profesor en la Universidad de Columbia. En 1970 se unió a la facultad en Chicago, en donde en la actualidad es profesor de economía y sociología. Fue presidente de la American Economic Association en 1986 y, según un historiador del pensamiento académico, “es una de las mentes más originales en la economía moderna”.¹⁸

¹⁸ Mark Blaug, *Great Economists since Keynes*, Totowa, NJ, Barnes and Noble, p. 15.

Becker, un consumado teórico, parece más cómodo presentando sus teorías positivas de la economía que defendiendo las perspectivas de la política asociadas con Friedman y con la escuela de Chicago. Sin embargo, a mediados de la década de los años 1980, empezó a contribuir escribiendo columnas para *Business Week*, lo que ha incrementado su exposición al público más amplio. En 1992 le otorgaron el Premio Nobel de economía.

Becker ha sido conocido como un “intelectual imperialista”, en el sentido de que ha ampliado el enfoque económico —con una combinación de supuestos como la maximización del comportamiento, las preferencias estables y el equilibrio de mercado— en el dominio tradicional de la sociología, la ciencia política, el derecho, la biología social y la antropología. Su fuerte convicción sobre la relevancia de la economía en una variedad de temas es evidente, como lo muestra la siguiente exposición acerca de sus ideas.

Discriminación

En 1957 Becker publicó *The Economics of Discrimination*, que fue una versión corregida de su disertación doctoral de 1955. Más adelante señaló: “Fue mi primer esfuerzo publicado por aplicar el enfoque económico a un problema fuera de los terrenos convencionales de la economía y fue acogido con indiferencia y hostilidad por la abrumadora mayoría de la profesión económica.”¹⁹

Sin embargo, para mediados de la década de los años 1970, el modelo de discriminación de Becker, aun cuando todavía es controvertido, recibió una prominente exposición en la mayoría de los libros de economía laboral. Becker considera la discriminación como una preferencia o un “gusto” por el cual el discriminador está dispuesto a pagar.

Se supone que los individuos actúan como si tuvieran “una preferencia por la discriminación”, y esas preferencias o gustos son la causa inmediata más importante de la discriminación real. Cuando un empleador discrimina a los empleados, actúa como si incurriera en costos de producción psíquicos no pecuniarios al emplearlos.

El coeficiente de discriminación de un empleador contra un empleado mide el valor asignado al costo no pecuniario de emplearlo, debido a que representa la diferencia en el porcentaje entre el dinero y la tasa salarial verdadera o “neta” que le pagan. Si p es la tasa salarial pagada, entonces $p(1 + d)$ es la tasa salarial neta, y d es el coeficiente de discriminación.²⁰

Un ejemplo concreto ayudará a aclarar estas ideas. Suponga que la tasa salarial de mercado es \$6 y que el coeficiente de discriminación del empleador, d , es 0.50. Entonces, desde la perspectiva de ese empleador, la tasa salarial para el grupo discriminado es $\$9[p(1 + d) = \$6(1 + .50)]$. Esto implica que el empleador perjudicado está dispuesto a pagar una prima hasta de \$3 por hora si contrata a trabajadores preferidos en oposición al grupo que es el blanco de sus prejuicios. Los valores más altos de d sugieren una poderosa preferencia por la discriminación. Por otra parte, si d es cero, el empleador no tiene prejuicios.

Si los coeficientes de discriminación son positivos en la economía general, entonces la demanda de trabajadores preferidos será mayor de lo que sería sin la preferencia por la discriminación. Como resultado, el salario de mercado para los trabajadores preferidos excederá al de los no preferidos, pero igualmente productivos. Este hecho tiene implicaciones importantes. Los empleadores discriminadores tendrán costos salariales más altos que quienes no discriminan. Las empresas que discriminan tendrían que

¹⁹ Gary S. Becker, *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, University of Chicago Press, 1976, p. 15.

²⁰ Gary S. Becker, *The Economics of Discrimination*, segunda edición, Chicago, University of Chicago Press, 1971, pp. 153-154.

pagar una prima del salario, o “precio” por sus preferencias. Las empresas que no tienen esa preferencia por la discriminación, o cuya preferencia es relativamente baja en relación con el diferencial del salario, contratarán a los trabajadores no preferidos igualmente productivos con el salario más bajo y ganarán así una ventaja de costo sobre sus competidores discriminantes. En teoría, sólo los productores de menor costo pueden sobrevivir a largo plazo en una economía de mercado competitiva; los discriminadores tendrán costos promedio que exceden al precio determinado por el mercado; es decir, sufrirán pérdidas.

Por consiguiente, la teoría de Becker es congruente con el nuevo punto de vista clásico más amplio: a largo plazo, el sistema de mercado competitivo le impondrá costos a los discriminadores, lo que reducirá la cantidad de discriminación, no importa si es de sexo, raza o preferencia religiosa. El papel del gobierno para apresurar este proceso debería ser resistir la presión de los grupos de interés para bloquear la libre elección ocupacional.

Inversión en capital humano

En *Human Capital* (1964) Becker presentó la teoría de la inversión en el capital humano en su forma moderna y generalizada. Ese libro amplió de forma considerable el trabajo realizado por Theodore Schultz, el colega de Becker en Chicago (véase el sitio web del libro). La figura 24-3 muestra la teoría según aplica a un individuo hipotético que debe decidir si va a ir a la universidad o no. La decisión de asistir para propósitos de inversión depende del rendimiento esperado sobre la inversión propia. Sin universidad, el individuo a quien aplica la información en la figura podría esperar las ganancias anuales que se muestran por la línea *HH*. Con universidad, la línea de las ganancias se convierte en *CC*. La asistencia a la universidad durante cuatro años implica costos *directos* (1) como colegiatura y libros, y costos *indirectos* (2), que asumen la forma de las ganancias de las que se prescinde durante el periodo de inversión. Una vez que el graduado ingresa a la fuerza de trabajo, ganará más de lo que habría obtenido si sólo tuviera un diploma de preparatoria. La diferencia entre los dos flujos de ganancias se muestra como (3). La decisión de inversión requiere una comparación del valor presente de los incrementos anuales a las ganancias (3) con el valor presente de los costos directos e indirectos (1 y 2). Si el primero excede al segundo, es decir, si el valor presente *neto* es positivo, tendrá lugar la inversión. El principio básico, que es la base de la figura 24-3, aplica a todas las decisiones humanas de inversión de capital, como la decisión de un trabajador de mudarse a una nueva ubicación para trabajar, la decisión de una empresa de proporcionarle capacitación en el trabajo a sus empleados, o la decisión de una nación en vías de desarrollo de utilizar sus recursos para mejorar la salud general de su fuerza de trabajo. En cada caso, quien toma la decisión sopesa las futuras ganancias contra los sacrificios presentes.

Becker fue el primero en distinguir entre la capacitación general y la específica. La *capacitación general* incrementa la productividad marginal de los trabajadores, no sólo en su empleo actual sino también en cualquier otro empleo que pudieran aceptar. La *capacitación específica* incrementa la productividad marginal sólo dentro de la empresa que la proporciona. Por consiguiente, algunas de las capacidades son específicas para una empresa o una situación particulares (*capital específico*), mientras que otras se aplican ampliamente a varias situaciones o escenarios de trabajo (*capital general*).

Becker señaló que la teoría del capital humano ayuda a explicar “una amplia gama de fenómenos empíricos para los que se han dado interpretaciones *ad hoc* o que han

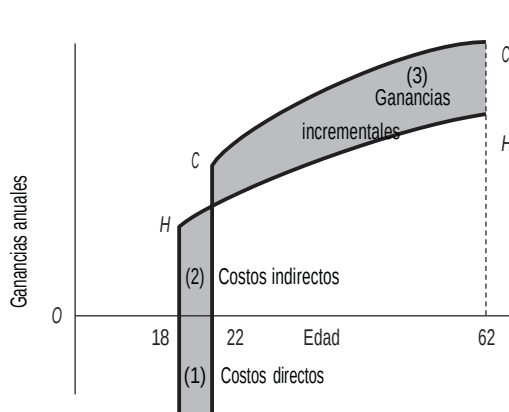


Figura 24-3 Inversión en capital humano: educación universitaria

La inversión en una educación universitaria requiere sacrificios presentes con el fin de obtener un flujo de ganancias más prolongado a todo lo largo de la vida (CC en vez de HH). Los costos de obtener cuatro años de universidad consisten en costos directos como colegiatura y libros (1) y los costos indirectos de prescindir de ganancias durante la universidad (2). El valor presente de esos costos se compara con el valor presente de las ganancias incrementales esperadas (3) que resultan del título universitario. Si el valor presente de (3) excede al valor presente de (2), la inversión tendrá lugar.

desconcertado a los investigadores. Esos fenómenos incluyen la evidencia de que: 1) las ganancias por lo común se incrementan con la edad a una tasa decreciente y la tasa del incremento tiende a estar positivamente relacionada con el nivel de capacidad; 2) los índices de desempleo tienden a ser más bajos para quienes tienen niveles mayores de capacidad; 3) las personas jóvenes cambian de trabajo con más frecuencia que las personas mayores, y 4) las personas que poseen más capacidad reciben más educación y capacitación en el trabajo a lo largo de sus vidas que otras.

En la última frase de *Human Capital*, Becker declaró: “Me aventuraría a opinar que el capital humano será una parte importante del pensamiento acerca del desarrollo, la distribución del ingreso, la rotación en el trabajo y muchos otros problemas durante largo tiempo.” Fue profético. A lo largo de las dos últimas décadas, el capital humano ha sido el tema de un sinnúmero de libros y de cientos de artículos en periódicos y revistas.

Remítase a
24-2
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

Teoría de la asignación del tiempo

La teoría neoclásica de la conducta del consumidor suponía que el consumo es instantáneo. Becker argumentaba que el consumo se lleva tiempo y que éste es escaso y tiene un valor. El tiempo utilizado en consumir un bien no está disponible para un uso alternativo, por ejemplo, para ganar un ingreso. Algunos bienes del consumidor necesitan más tiempo que otros para consumirlos. Por consiguiente, decía Becker, las personas toman en cuenta el “costo total” o “precio total” del bien cuando toman la decisión de comprarlo. El precio total de un bien consiste en su precio de mercado más el valor del tiempo necesario para su consumo.

Este punto de vista importante llevó a Becker a sugerir una reconstrucción de la teoría de la elección. Se debería pensar en el hogar, por ser la unidad de decisiones básica, como un productor, así como un consumidor de “bienes” que producen una utilidad. La producción de bienes tiene lugar al combinar los bienes (bienes y servicios) comprados en el mercado con el tiempo. Para obtener el ingreso necesario para

24-2 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

¿Formación de capital humano? ¿O selección y señalización?

El trabajo de Theodore Schultz (1902-1998) y Gary Becker (1930-) implica que la formación de capital humano por medio de la educación mejora la productividad y las ganancias. El efecto de la educación sobre las ganancias está muy bien documentado; los grupos de graduados universitarios en 2002 ganaban 89 por ciento más que los que sólo tenían un diploma de preparatoria.* De manera similar, los diferenciales en el pago pueden ser significativos entre los graduados de las universidades de más prestigio y los de programas menos conocidos. Pero el efecto de la educación universitaria sobre la productividad, independientemente de la capacidad previa a la educación, es menos claro.

¿Los ingresos más altos de los graduados de la *Ivy League* reflejan una mayor adquisición de capital humano, o está en juego algún otro proceso? El trabajo de Michael Spence (1943-) y Joseph Stiglitz (1943-), ambos galardonados con el Premio Nobel de economía en 2001 (junto con John Akerlof), ofrece explicaciones alternas. Los vendedores de trabajo tienen más información acerca de sus capacidades que los presuntos empleadores. Debido a que la adquisición de información más detallada acerca de cada solicitante a menudo es costosa, los empleadores buscan formas menos costosas de evaluar las diferencias en la calidad entre los aspirantes al trabajo. Un mecanismo de filtración es la escuela a la que asistió el solicitante. Si una institución académica tiene la reputación de producir graduados de alta calidad, los empleadores considerarán que es menos arriesgado que contratar a alguien egresado de una escuela desconocida. La *selección*, como la llama Stiglitz, permite que los empleadores elijan a los solicitantes con una alta capacidad con base en el lugar en donde obtuvieron su título. Stiglitz desarrolló la noción de la selección dentro del contexto del sector de los seguros, pero el concepto también aplica a los mercados de trabajo.

comprar los bienes utilizados en la producción de bienes, el hogar necesita gastar tiempo en el mercado de trabajo. Para producir y consumir el bien en el hogar, debe gastar en el tiempo de producción y de consumo. Un ejemplo es la producción y el consumo de una comida, por ejemplo, el desayuno. Se produce y se consume combinando los bienes (huevos, pan, jugo, tocino) con el tiempo de producción (el lapso requerido para preparar el desayuno) y el tiempo de consumo (el tiempo que se lleva el desayuno).

El hogar debe decidir qué bienes desea consumir y qué hacer para producirlos. Esas decisiones se toman todos los días. Un factor que complica las cosas es que algunos bienes requieren mucho tiempo y no hay muchos productos que producir, mientras que otros requieren muchos productos y poco tiempo. Un ejemplo de un *bien de tiempo intensivo* es un bronceado natural adquirido durante varios días en la playa. Un ejemplo de un *bien intensivo de productos* es una comida de preparación rápida.

Becker señaló varias implicaciones interesantes de su modelo y otros han citado algunas adicionales. Tres ejemplos ayudarán a aclarar el modelo. El primero es la implicación de que es probable que un aumento en las ganancias haga que con el tiempo las personas cambien sus patrones de consumo alejándose de los bienes intensivos en tiempo hacia los bienes de productos intensivos. La razón es que

Al saber que los presuntos empleadores utilizan mecanismos de selección, los candidatos al trabajo pueden elegir su educación para *señalar*, como dice Spence, su mayor capacidad. Si las escuelas de más prestigio pueden enviar una señal mejor, aunque también son más costosas, un estudiante debe decidir si las ganancias del ingreso potencial debidas a la señal exceden al costo más alto.

La pregunta básica es ¿qué se está seleccionando y señalando? ¿Las mejores universidades en realidad generan más capital humano que otras instituciones, o simplemente atraen a aquellos que ya poseen una mayor capacidad? La selección y la señalización también ocurren antes en el proceso, ya que una poderosa reputación institucional atrae a los mejores aspirantes, mientras que desalienta a quienes tienen menor capacidad. Los estudiantes de secundaria que piensan asistir a la universidad pueden señalar su capacidad inscribiéndose en escuelas preparatorias de buena reputación. Además, los consejos de admisión de las universidades seleccionan a los aspirantes, entre otras cosas, por la calidad percibida de la escuela preparatoria a la que asistieron.

Según el grado hasta el cual los ingresos más altos reflejan una mayor productividad, los graduados universitarios de los programas de más prestigio tienden a ser más productivos. Pero aún queda la pregunta planteada por Spence y Stiglitz: ¿esa mayor productividad refleja un mejor proceso educativo, o que los estudiantes traen de sus escuelas una serie de insumos de más calidad? ¿Está ocurriendo más desarrollo de capital humano en las escuelas de prestigio, o esas escuelas y sus estudiantes simplemente están señalando a trabajadores de más alta calidad y mayor productividad potencial?

* U.S Bureau of the Census, Encuesta de la población actual, Tabla-PINC-4, marzo de 2002. En 1981, quienes tenían un título universitario ganaban sólo 57 por ciento más que quienes sólo tenían un diploma de preparatoria.

aumentan los costos de oportunidad de la producción en el hogar y el tiempo de consumo. Una persona puede adquirir un bronceado pasando breves lapsos en una sala de bronceado en vez de acostarse durante horas en una playa, o comer en un restaurante en vez de producir y consumir una comida fresca cultivada en el huerto. La segunda es que un incremento en el tiempo de producción productiva del hogar, por ejemplo, mediante el desarrollo de hornos de microondas, compresoras de basura y lavadoras y secadoras, libera ya sea el tiempo de consumo (para ver telenovelas, asistir a clases de gimnasia) o bien el tiempo del mercado de trabajo (empleo por horas o total), o alguna combinación de ambos. La tercera es que, cuando ambos cónyuges tienen capacidades para ganar ingresos altos en el mercado de trabajo, es probable que las familias tengan menos hijos y produzcan más experiencias de familia de bienes intensivos que las familias en donde sólo un cónyuge tiene un potencial de ganancias bajo y decide no trabajar.

Sobre la familia

En el prefacio de su libro *A Treatise on the Family* (1981), Becker escribió:

Este libro utiliza las suposiciones de maximizar la conducta, las preferencias estables y el equilibrio en mercados implícitos o explícitos para proporcionar un análisis siste-

mático de la familia. Me baso en mi investigación durante la década pasada para analizar la asignación de tiempo a los niños y hacer transacciones entre el trabajo, el matrimonio y el divorcio en sociedades tanto polígamas como monógamas, el altruismo además del egoísmo en las familias, la movilidad intergeneracional y muchos otros aspectos de la familia. Aun cuando no todos se han considerado, el trato sistemático y unificado de los aspectos importantes tal vez justifica el anticuado título de “tratado”.²¹

Teoría del matrimonio. El matrimonio tiene en cuenta una división del trabajo que permite que los socios maximicen su producción y consumo conjuntos de “bienes” que proporcionan un bienestar económico. La reproducción y la educación de los hijos son “bienes” fundamentales que facilita el matrimonio. En otras palabras, las parejas forman un hogar debido a un interés económico propio. Las variaciones en la capacidad que permiten ganancias de la asociación resultan de las diferentes experiencias pasadas y de otras inversiones en capital humano. Es muy probable que el individuo que tenga la oportunidad de un salario de mercado más alto ingrese al mercado de trabajo, mientras que la producción en el hogar estará a cargo del individuo que tenga la mayor productividad relativa en esas ocupaciones. Por tradición, las mujeres casadas se han especializado en tener hijos y en otras actividades domésticas. Como resultado,

[...] les han exigido a sus esposos “contratos” a largo plazo que las protejan contra el abandono y otras adversidades. Virtualmente todas las sociedades han desarrollado una protección a largo plazo para las mujeres casadas; podemos incluso decir que el “matrimonio” se define como un compromiso a largo plazo entre un hombre y una mujer.²²

Incluso las diferencias más o menos pequeñas en las capacidades productivas entre las parejas en el matrimonio implican grandes diferencias en la asignación del tiempo entre el tiempo en el mercado de trabajo, el tiempo de producción del hogar y el tiempo de consumo. La razón es que al dedicarse a una actividad se incrementan las propias existencias de capital humano específico, lo que a su vez aumenta la productividad en esa actividad. Sin embargo, esto no siempre resulta en una especialización completa. Por ejemplo, en algunos casos uno de los miembros de la pareja puede optar por trabajar parte del tiempo.

El matrimonio por lo común implica una distribución selectiva entre hombres y mujeres de “alta calidad”. Una razón es la complementariedad en la producción. Los rasgos positivos que posee uno de los miembros de la pareja incrementa la contribución marginal del otro para producir un “ingreso total”, definido ampliamente para incluir los “bienes”.

Fertilidad. La familia produce hijos (“capital duradero”) que se suman al ingreso total de la familia, o bienestar económico. Pero las familias no producen tantos hijos como sería biológicamente posible, debido a que los hijos son costosos. A este respecto, decía Becker, tienen un “precio”. Ese precio implica los costos directos tales como gastos de alimentación, resguardo, ropa, cuidado de la salud, atención durante el día, educación, etcétera, y los costos indirectos en forma de costos de oportunidad del tiempo. Los niños pequeños, en particular, son bienes intensivos en tiempo. La fertilidad dependerá del precio de los hijos, del ingreso paterno y del trueque que los padres perciben entre

²¹ Gary S. Becker, *A Treatise on the Family*, Cambridge, Harvard University Press, 1981, pp. ix y x.

²² *Ibidem*, pp. 14-15.

la cantidad de hijos y su calidad. A medida que se incrementan las oportunidades de trabajo para las mujeres, se incrementa el precio de cada hijo (aumenta el costo de oportunidad) y los padres deben optar por tener menos hijos, pero de “más alta calidad” (más sanos y mejor educados).

En el pasado, las familias rurales tenían más hijos que las familias urbanas, debido a que los costos de educar a los hijos eran más bajos en las áreas rurales. Los programas de bienestar, decía Becker, reducen el costo de tener hijos e incrementan la fertilidad.

Altruismo. El altruismo, que se define en términos de una utilidad vinculada, es una característica importante de una familia. El altruismo se suma a las ganancias potenciales del matrimonio, debido a que el consumo de un bien permite que la utilidad aumente más que el incremento en la utilidad para el consumidor. La alegría de un miembro de la familia se suma a la alegría del miembro de otra familia.

En lo que Becker refería pintorescamente como el “teorema del hijo malo”, estableció que el altruismo en la familia tiende a superar al egoísmo. Becker expresa su teorema aproximadamente como sigue: cada beneficiario, no importa lo egoísta que sea, maximiza el ingreso de la familia de su benefactor. Traducido: incluso los niños más difíciles no desearán hacer cualquier cosa que reduzca su herencia potencial.²³

La idea aquí es que una acción que reduce el ingreso total de la familia resultará en que el altruista jefe de familia tenga algo menos que el ingreso total para transferirlo a cada uno de los beneficiarios. Los niños egoístas reconocen que si le hacen un daño a la familia lo hacen a costa de perjudicarse ellos mismos. Este principio es general, en el sentido de que aplica a las interacciones entre todos los altruistas y sus beneficiarios. Pero el efecto coercitivo del altruismo sobre el propio interés disminuye con el número de benefactores, es decir, con el tamaño de la familia o de la organización.

Divorcio. Los socios en el matrimonio buscan información acerca de sus presuntas parejas, pero

[...] es necesario dedicar tiempo, esfuerzos y otros recursos costosos a la búsqueda, y mientras más prolongada sea, más se demoran las ganancias del matrimonio. Una persona racional sigue buscando tanto en el “margen extensivo” de las perspectivas adicionales, como en el “margen intensivo” de la información adicional acerca de las perspectivas serias, hasta que el costo marginal y el beneficio marginal en cada margen sean iguales.²⁴

En consecuencia, las personas a menudo se casan aun cuando tienen una información incompleta acerca de su pareja. A medida que esa información se revela a lo largo del matrimonio, el divorcio se puede convertir en una nueva decisión óptima. Es más probable que los divorcios ocurran durante los primeros años del matrimonio que después, debido a que la acumulación de la información ocurre durante los primeros años del matrimonio. Una buena o mala suerte inesperadas (convertirse en estrella de cine, no ser fértil) incrementa la probabilidad de un divorcio, debido a que puede convertir una relación óptima en aquella en la que una de las partes ya no cree que es óptima. El incremento en la productividad de mercado de las mujeres reduce las ganancias de la especialización e incrementa la probabilidad de un divorcio.

²³ *Ibid.*, p. 183.

²⁴ *Ibid.*, p. 220.

Es evidente que el trabajo de Becker en esta área es pionero, provocativo y profundo. Como podría pensar, también es controvertido. Como manifestó Ben-Porath:

De manera que cuando todo está dicho y hecho, el matrimonio de la familia y la economía es interesante: tal vez no sea feliz y ciertamente no apacible, pero es improbable que termine en un divorcio. ¿También producirá una progenie de conocimientos verificables? Eso queda por verse.²⁵

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y explique la importancia de cada uno de los siguientes conceptos y autores para la historia del pensamiento económico: escuela de economía de Chicago, Friedman, ingreso permanente, teoría moderna de la cantidad, *Monetary History of the United States, 1867-1960*, curva vertical a largo plazo de Phillips, tasa natural de desempleo, regla monetaria, Lucas, expectativas racionales, Stigler, la información como un bien económico, Akerlof, el problema de los “limones”, Becker, coeficiente de discriminación, capacitación específica frente a general, señalización, Stiglitz, selección y “bienes”.
2. Contraste los principios más importantes de la escuela de Chicago con los de la escuela marginalista y la escuela institucionalista.
3. Relacione la siguiente cita de sir Dennis Robertson respecto al lugar del nuevo clasicismo en la historia del pensamiento económico: “La opinión intelectual es como una liebre perseguida; si usted espera lo suficiente, regresará al lugar en donde todo empezó.”
4. ¿Cuáles son los principales factores determinantes de la demanda de dinero, según Friedman? ¿Esta demanda es estable o inestable a corto plazo? ¿En qué forma un incremento en la oferta de dinero que excede al crecimiento a largo plazo de la producción causa un incremento en el nivel general de precios?
5. Explique esta cita de Friedman: “Un creciente índice de inflación puede reducir el desempleo, un índice alto no lo hará.”
6. Explique la distinción de Friedman entre la oferta total a corto y a largo plazos. Relacione esas ideas con la distinción de Friedman entre las curvas de Phillips a corto y a largo plazos.
7. ¿Qué tiene de “clásica” la nueva macroeconomía clásica de Lucas? Con base en su comprensión de esta teoría, ¿cree que Lucas estaría a favor de la campaña fiscal y monetaria agrícola defendida por Lerner (“El pasado como un prólogo” 22-2), o de las reglas fiscales y monetarias propuestas por Friedman y Buchanan (capítulo 20). Explique su razonamiento.
8. Resuma brevemente la teoría de la información de Stigler (“El pasado como un prólogo” 24-1). Relacione su planteamiento con la teoría de Becker del matrimonio y el divorcio.
9. ¿En qué forma se relacionan los problemas de la información asimétrica y de la selección adversa (“El pasado como un prólogo” 24-1) con los procesos de señalización y selección (“El pasado como un prólogo” 24-2)?
10. Utilice las teorías de Becker para explicar cada uno de los siguientes incisos:

²⁵ Yoram Ben-Porath, “Economics and the Family-Match or Mismatch? A Review of Becker’s *A Treatise on the Family*”, *Journal of Economic Literature* 20 (marzo de 1982), pp. 62-63.

- a) La discriminación será costosa para una empresa que opera en un entorno competitivo.
 - b) En promedio, los jóvenes reciben más educación y capacitación en el trabajo que las personas mayores.
 - c) El número de alimentos consumidos en los restaurantes en Estados Unidos se ha incrementado con mayor rapidez que el número de alimentos consumidos en el hogar.
 - d) El altruismo se suma a las ganancias potenciales del matrimonio.
11. ¿Con cuál de las dos siguientes declaraciones está de acuerdo, si es que lo está? Explique su razonamiento.

No hay un requisito previo más importante para despejar el pensamiento en lo que concierne a la economía misma que el reconocimiento de su limitado lugar entre los intereses humanos en general. [Frank Knight]

El fondo de mi argumento es que la conducta humana no está separada en categorías, que en ocasiones se basa en maximizar y en ocasiones no, en ocasiones está motivada por preferencias estables, en ocasiones por preferencias volátiles, en ocasiones resulta de una acumulación óptima de información y en ocasiones no. Más bien, toda la conducta humana se puede considerar como algo que involucra a los participantes que maximizan su utilidad de una serie estable de preferencias y que acumulan una cantidad óptima de información y de otras entradas en una variedad de mercados. [Gary Becker]

Lecturas selectas

Libros

- Becker, Gary S. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
- _____. *The Economics of Discrimination*. Segunda edición, Chicago: University of Chicago Press, 1971. (Publicado originalmente en 1957.)
- _____. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. Nueva York: National Bureau of Economic Research, 1964.
- _____. *A Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press, 1981.
- Friedman, Milton. *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press, 1962.
- _____. *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1953.
- _____. *The Optimum Quantity of Money and Other Essays*. Chicago: Aldine, 1969.
- _____. editor, *Studies in the Quantity Theory of Money*. Chicago: University of Chicago Press, 1956.
- _____. *Theory of the Consumption Function*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1957.
- Friedman, Milton y Anna J. Schwartz. *A Monetary History of the United States, 1867-1960*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1963.
- Hirsh, Abraham y Neil de Marchi. *Milton Friedman: Economics in Theory and Practice*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1990.
- Lucas, Robert E. *Studies in Business-Cycle Theories*. Cambridge, MA: MIT Press, 1981.
- _____. *Models of Business Cycles*. Oxford, Inglaterra: Basil Blackwell, 1987.

- Samuels, Warren J., editor. *The Chicago School of Political Economy*. East Lansing, MI: Michigan State University, 1976.
- Shackleton, J. R. y G. Locksley, editores. *Twelve Contemporary Economists*. Capítulos 2 y 4, Nueva York: Wiley, Halsted, 1981.
- Stigler, George J. *The Economics as Preacher and Other Essays*. Chicago: University of Chicago Press, 1982.
- Wood, John Cunningham, editor. *Milton Friedman: Critical Assessments*. Cuatro tomos, Londres: Routledge, 1990.

Artículos en revistas

- Ben-Porath, Yoram. "Economics and the Family-Match or Mismatch? A Review of Becker's *A Treatise on the Family*", *Journal of Economic Literature* 20 (marzo de 1982), pp. 52-64.
- Chari, V. V. "Nobel Laureate Robert E. Lucas, Jr.: Architect of Modern Macroeconomics", *Journal of Economic Perspectives* 12 (invierno de 1998), pp. 171-186.
- Hannan, Michael T. "Families, Markets and Social Structures: An Essay on Becker's *A Treatise on the Family*", *Journal of Economic Literature* 20 (marzo de 1982), pp. 65-72.
- Reder, Melvin W. "Chicago Economics: Permanence and Change", *Journal of Economic Literature* 20 (marzo de 1982), pp. 1-38.
- "Symposium on the Chicago School", *Journal of Economic Issues* 8 (diciembre de 1975) y 10 (marzo de 1976).
- Thygesen, Niels. "The Scientific Contributions of Milton Friedman", *Scandinavian Journal of Economics* 79, núm. 1 (1977), pp. 56-98.

Capítulo

25

PENSAMIENTOS FINALES

¿A qué conclusiones, si las hay, es posible llegar después del estudio de la historia del pensamiento económico? Es probable que otros observadores lleguen a diversas conclusiones. Las siguientes son las nuestras.

- *La economía es una disciplina dinámica.* La comprensión de los principios de la economía y del funcionamiento de la economía ha progresado a lo largo de los años y todavía sigue avanzando. Las nuevas ideas y desarrollos en el terreno han tendido a ir acompañados de otras ideas y desarrollos. Parte del pensamiento subsiguiente ha extendido, ampliado y mejorado la base del conocimiento existente; otras teorías y estudios han desafiado las nuevas ideas. Observe de nuevo las líneas blancas en comparación con las negras en la “Escala de tiempo de las ideas económicas” (en el interior de la portada). Debe recordar que las líneas blancas indican las escuelas de pensamiento extremadamente favorables hacia sus predecesoras, mientras que las líneas negras indican las escuelas de pensamiento extremadamente antagonistas hacia sus predecesoras. Esta expansión y competencia de ideas no siempre han producido la “verdad” en el sentido científico de la palabra, pero han generado un conjunto de principios de economía básicos muy difundidos y casi universalmente aceptados. Esos principios todavía siguen surgiendo en el terreno.
- *Ni los acontecimientos actuales ni la creciente profesionalización explican solos el desarrollo de la teoría económica.* En algunos casos, los problemas críticos de la época han estimulado nuevos desarrollos en la teoría económica. Un ejemplo es el debate sobre las leyes del maíz y el nacimiento de las teorías económicas de los beneficios decrecientes y la renta de la tierra. En otros casos, los acontecimientos y problemas actuales han vuelto la atención de los miembros de la profesión y del público hacia teorías promovidas mucho tiempo antes que de pronto tienen una nueva pertinencia. Un ejemplo es la renovada atención a la teoría de la cantidad de dinero durante la inflación históricamente alta de la década de los años 1970. Pero en otras situaciones más el avance de las nuevas teorías surgió en una forma bastante independiente de los problemas actuales. El creciente profesionalismo entre los economistas, junto con el creciente interés por comprender paradojas no resueltas y mejorar las teorías existentes, ha sido un factor importante en el avance de la disciplina. Un ejemplo relevante es el desarrollo del análisis del equilibrio general.
- *Los economistas en lo individual han “importado”.* Los pensadores económicos sí piensan como economistas. Hemos visto que los economistas en lo individual han significado una diferencia en la historia de la teoría y el método económicos. Smith, Ricardo, Marx, Marshall, Walras y Keynes, por sólo nombrar a unos cuantos, son para la economía lo que Newton y Einstein

Remítase a
25-1
EL PASADO
COMO UN
PRÓLOGO

25-1 EL PASADO COMO UN PRÓLOGO

Los laureados Nobel de economía

En su testamento en 1895, el industrial sueco Alfred Nobel estableció cinco premios monetarios, considerables, que se deberían entregar anualmente por logros específicos sobresalientes en fisiología o medicina, química, física, literatura y paz. En 1968 el Banco Central de Suecia añadió el Premio Nobel Conmemorativo en economía.*

La tabla a continuación es una lista de los ganadores del Premio Nobel de economía, sus nacionalidades y sus áreas de logros principales. Una mirada rápida a la tabla revela a muchos de los economistas mencionados en este libro. Además, debe observar que sus áreas de contribución son diversas, tanto en la microeconomía como en la macroeconomía. Por último, es claro que Estados Unidos ha sido un terreno particularmente fértil para los avances en la disciplina.

AÑO DEL PREMIO	NOMBRE (NACIONALIDAD)	PRINCIPALES CONTRIBUCIONES
1969	Ragnar Frisch (Noruega) Jan Tinbergen (Holanda)	Estudios econométricos Estudios econométricos
1970	Paul Samuelson (Estados Unidos)	Economía matemática y keynesiana
1971	Simon Kuznets (Estados Unidos)	Contabilidad de la renta nacional
1972	Kenneth Arrow (Estados Unidos) John R. Hicks (Reino Unido)	Economía del bienestar Teoría microeconómica
1973	Wassily Leontief (Estados Unidos)	Análisis de insumo-producto
1974	Gunnar Myrdal (Suecia) Friedrich von Hayek (Reino Unido)	Macroeconomía y economía institucional Teoría monetaria y economía política
1975	Leonid Kantorovich (Unión Soviética) Tjalling Koopmans (Estados Unidos)	Programación lineal Programación lineal
1976	Milton Friedman (Estados Unidos)	Teoría monetaria; economía política
1977	Bertil Ohlin (Suecia) James Meade (Reino Unido)	Teoría del comercio internacional Política del comercio internacional
1978	Herbert Simon (Estados Unidos)	Conducta administrativa; racionalidad
1979	W. Arthur Lewis (Reino Unido) Theodore Schultz (Estados Unidos)	Economía del desarrollo Agricultura; capital humano
1980	Lawrence Klein (Estados Unidos)	Pronósticos econométricos
1981	James Tobin (Estados Unidos)	Macroeconomía y economía financiera
1982	George Stigler (Estados Unidos)	Organización industrial; teoría de la información
1983	Gerard Debreu (Estados Unidos)	Economía del bienestar

1984	Richard Stone (Reino Unido)	Contabilidad de la renta nacional
1985	Franco Modigliani (Estados Unidos)	Teoría del ahorro
1986	James Buchanan (Estados Unidos)	Elección pública
1987	Robert Solow (Estados Unidos)	Teoría del crecimiento
1988	Maurice Allais (Francia)	Fijación de precios del sector público
1989	Trygve Haavelmo (Noruega)	Econometría
1990	Harry Markowitz (Estados Unidos)	Economía financiera
	William Sharpe (Estados Unidos)	Economía financiera
	Merton Miller (Estados Unidos)	Economía financiera
1991	Ronald Coase (Estados Unidos)	Derechos de propiedad; teoría organizacional
1992	Gary Becker (Estados Unidos)	Capital humano; discriminación; conducta de la familia
1993	Robert Fogel (Estados Unidos)	Historia económica
	Douglass North (Estados Unidos)	Historia económica; análisis institucional
1994	John Harsanyi (Estados Unidos)	Teoría de juegos
	John Nash (Estados Unidos)	Teoría de juegos
	Reinhard Selten (Alemania)	Teoría de juegos
1995	Robert Lucas Jr. (Estados Unidos)	Macroeconomía
1996	James Mirrlees (Reino Unido)	Microeconomía
	William Vickrey (Estados Unidos)	Microeconomía
1997	Robert Merton (Estados Unidos)	Economía financiera
	Myron Scholes (Estados Unidos)	Economía financiera
1998	Amartya Sen (India)	Economía del bienestar; economía del desarrollo
1999	Robert Mundell (Canadá)	Macroeconomía de una economía abierta
2000	James Heckman (Estados Unidos)	Microeconometría
	Daniel McFadden (Estados Unidos)	Microeconometría
2001	George Akerlof (Estados Unidos)	Información asimétrica
	A. Michael Spence (Estados Unidos)	Información asimétrica
	Joseph Stiglitz (Estados Unidos)	Información asimétrica
2002	Daniel Kahneman (Israel/Estados Unidos)	Toma de decisiones bajo incertidumbre
	Vernon Smith (Estados Unidos)	Economía experimental

2003	Robert Engle (Estados Unidos)	Econometría
	Clive Granger (Reino Unido)	Econometría
2004	Finn Kydland (Noruega)	Macroeconomía dinámica
	Edward Prescott (Estados Unidos)	Macroeconomía dinámica
2005	Robert Aumann (Israel)	Teoría de juegos
	Thomas Schelling (Estados Unidos)	Teoría de juegos
2006	Edmund S. Phelps (Estados Unidos)	Análisis de intercambios intertemporales en política macroeconómica
2007	Leonid Hurwicz (Estados Unidos)	Fundamentos de la teoría del diseño de mecanismos
	Eric S. Maskin (Estados Unidos)	
	Roger B. Myerson (Estados Unidos)	

* Para una exposición de los criterios para el premio y el proceso de selección, véase Assar Lindbeck, “The Sveriges Riskbank (Bank of Sweden) Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 1969-2000”, en *The Nobel Prize: The First 100 Years*, Agneta Levinovitz y Nils Ringertz, editores, Londres, Imperial College Press and World Scientific Publishing Co., 2001. También de interés es Bernard S. Katz, editor, *Nobel Laureates in Economic Science: A Biographical Dictionary*, Nueva York: Garland, 1989. Por último, William Breit y Roger W. Spencer, editores, han reunido interesantes conferencias autobiográficas de trece ganadores del Premio Nobel en *Lives of the Laureates: Thirteen Nobel Economists*, tercera edición, Cambridge, MA, MIT Press, 1997.

para la física. Obvio, no se trata de concluir que el desarrollo de la economía se debe sólo a quienes usted ha estudiado en este libro. Por cada economista estudiado ha habido cientos de otros que han contribuido de forma considerable al desarrollo de la disciplina. Cada libro y cada artículo publicado en revistas que se ha escrito sobre el tema ha contribuido directa o indirectamente al desarrollo del pensamiento económico.

- *Las nuevas ideas muy rara vez conducen al abandono total de la herencia existente.* La nueva erudición en economía por lo común está relacionada con un conjunto de pensamientos previos y, aun cuando puede alterar o transformar la antigua tradición, muy rara vez la reemplaza. Keynes, por ejemplo, se basó en gran parte en la erudición y la metodología neoclásicas. Por muy revolucionarias que fueran, las ideas keynesianas no suplantaron a la tradición neoclásica. Debe recordar que el mismo Keynes no tenía desacuerdos importantes con el conjunto principal de la teoría microeconómica de Marshall. De la misma manera, aun cuando la teoría de la competencia monopolística desarrollada por Robinson y Chamberlin al principio parecía desafiar a la ortodoxia económica, a la larga simplemente se convirtió en parte de ella. Como manifestó Stigler: “Una de las lecciones prominentes de la historia del pensamiento humano es que las nuevas ideas no conducen al abandono de la herencia previa. El cuerpo principal devora a las nuevas ideas y de allí en adelante es un poco diferente. Y en ocasiones un poco mejor.”¹

¹ George J. Stigler, *Five Lectures on Economic Problems*, Londres, Longmans, Green, 1949, p. 24.

Tabla 25-1
Sistema de clasificación del *Journal of Economic Literature*
para libros: títulos principales (número de subtítulos)

A	Economía general y enseñanza (3)
B	Metodología e historia del pensamiento económico (6)
C	Métodos matemáticos y cuantitativos (10)
D	Microeconomía (10)
E	Macroeconomía y economía monetaria (7)
F	Economía internacional (5)
G	Economía financiera (4)
H	Economía pública (9)
I	Salud, educación y bienestar (4)
J	Economía del trabajo y demográfica (9)
K	Ley y economía (5)
L	Organización industrial (10)
M	Administración de negocios y economía de negocios; marketing; contabilidad (6)
N	Historia económica (10)
O	Desarrollo económico, cambio tecnológico y crecimiento (6)
P	Sistemas económicos (6)
Q	Economía agrícola y de recursos naturales (6)
R	Economía urbana, rural y regional (6)
S	Otros temas especiales (2)

- *La economía se ha vuelto cada vez más especializada.* A medida que se ha incrementado el conjunto general de ideas económicas, los economistas en lo individual han encontrado que cada vez es más necesario y útil especializarse en un solo terreno de la disciplina o en un número limitado de campos. Esta especialización ha llegado a ser particularmente perceptible durante las últimas décadas. No sólo hay una especialización dentro de la economía (economía internacional, economía del bienestar, crecimiento y desarrollo económicos, economía laboral, etcétera), sino que también hay especializaciones dentro de las áreas de la economía (teoría del capital humano, y movilidad y migración, ambas dentro de la economía laboral).

La tabla 25-1 muestra el sistema de clasificación utilizado por el *Journal of Economic Literature* para los nuevos libros sobre economía. Los listados A, B, C, etcétera, indican las principales áreas, mientras que los paréntesis incluyen el número de subcategorías en cada área importante. Por ejemplo, la historia del pensamiento económico es B. Durante las últimas décadas, quienes se especializan en una o dos áreas de la economía han tenido el mayor impacto total sobre la disciplina. “Pensar en grande”, el postulado de las teorías amplias que lo abarcan todo, todavía ocurre, pero tiende a ser dentro de áreas secundarias específicas de la disciplina, más que en todo el tema de la economía. Gran parte de la atención está enfocada en “pensar en pequeño”, que trata de colocar una pequeña pieza faltante en el rompecabezas económico más grande. Este estudio del

pensamiento económico sugiere que hay cierta asignación óptima del esfuerzo entre pensar “en grande” y pensar “en pequeño” para la máxima producción del conocimiento económico.

- *Tanto el pensamiento económico positivo como el pensamiento económico normativo han sido importantes en la economía.* A lo largo de los siglos, esta ciencia se ha alejado de la “economía política” con su énfasis en la defensa y en “lo que debería ser”, y se ha encaminado hacia la “economía positiva”, que evita los juicios de valor y se enfoca en descubrir y revelar las uniformidades entre los fenómenos económicos (“lo que es”). Algunos ejemplos de la economía positiva son la teoría de precios o del valor, las teorías de la empresa, los principios de las ganancias debidas a la especialización y el comercio, las teorías de la función del consumo, etcétera.

Pero aquí también se ha revelado que la “economía política” o economía normativa ha contribuido a la conciencia pública de los principios económicos y ha ayudado a avanzar a la disciplina misma. Esto es cierto incluso en el pasado más reciente, como lo evidencian los trabajos de teóricos como Buchanan, Samuelson, Galbraith, Friedman y Sen.

- *La economía ha incorporado cada vez más las matemáticas y la estadística en su metodología básica.* Varios economistas importantes como Cournot, Walras y Pareto se describían a sí mismos como economistas matemáticos. Otros, como Jevons y Wicksell, utilizaban mucho las matemáticas. Durante las últimas décadas, la econometría se ha convertido en un aspecto estándar dentro de las tradiciones neoclásica y keynesiana. Años antes, en 1952, Samuelson escribió:

De hecho, cuando recuerdo los años recientes, me sorprende el hecho de que la especie de economistas matemáticos simple y sencillamente parece estar desapareciendo y en proceso de extinción. Más bien, como se quejaba conmigo uno de mis amigos más antiguos: “En estos tiempos difícilmente se puede distinguir a un economista matemático de un economista ordinario”. Sé en qué sentido hizo esa observación, pero permítanme cambiar el énfasis concluyendo con la pregunta: ¿Es malo eso?²

Cada vez más los economistas han respondido en sentido negativo. El peligro es que las herramientas de que disponen a menudo dictan qué trabajos se deben emprender. Dicho de manera diferente: una persona hábil en el manejo de un martillo puede tender a pensar en proyectos que requieren la utilización de clavos. Las matemáticas, afirman algunos, son más adecuadas para “pensar en pequeño” que para “pensar en grande” y, por consiguiente, han inclinado la disciplina demasiado hacia lo primero. Los economistas de la corriente principal replican que no hay nada inherente acerca del enfoque matemático como para impedir su uso en la formulación de teorías económicas más amplias.

- *Es difícil predecir los futuros desarrollos económicos y en la economía.* En cualquier punto en la “Escala de tiempo de las ideas económicas” habría sido casi imposible predecir cualquier grado de certidumbre en el curso de los acontecimientos y desarrollos subsiguientes, tanto económicos como en la economía. Lo estudiado aquí revela que se debe ser extremadamente cauteloso con las teorías

² Paul A. Samuelson, “Economic Theory and Mathematics, An Appraisal”, *American Economic Review* 42 (mayo de 1952), pp. 56-67.

económicas que predicen una utopía, un fracaso o cualesquiera otros resultados “inevitables”. Las personas y los sistemas económicos en los que funcionan han exhibido una notable adaptabilidad frente a las circunstancias económicas cambiantes. También hay que resistir a la tentación de concluir que la oleada del día de hoy es necesariamente la oleada del día de mañana. Hace apenas tres décadas, el participante-observador habría podido concluir errónea y prematuramente que las ideas neoclásicas estaban en decadencia. Hoy en día, con la misma facilidad y también en forma prematura, podría llegar a la conclusión opuesta: que la economía es la economía neoclásica. Las ideas del keynesiano, el institucionalista y el socialista siguen con vida y muy bien podrían llegar a dominar en la economía en el futuro.

Además, hoy en día en varios frentes hay una actividad de grupos de economistas descontentos con la ortodoxia actual. Incluyen a los neoaustriacos, que rechazan la orientación matemática de la disciplina y la definición estática de la eficiencia que satura a gran parte de la corriente principal del pensamiento. También están los economistas del lado de la oferta, que aconsejan políticas para incrementar la producción y estimular el crecimiento de la productividad, y que rechazan el monetarismo estricto. Están los institucionalistas y los socialistas tradicionales, ahora a la defensiva, pero que todavía trabajan para formalizar y popularizar sus ideas. Están los “poskeynesianos”, mencionados en el capítulo 22, que están trabajando para desarrollar modelos en los cuales los precios y los salarios se “fijen” mediante el ejercicio del poder, en oposición a que se determinen libremente en el mercado. Simplemente no es posible predecir cuál de esas líneas de pensamiento, si las hay, resultarán en una erudición de suficiente importancia para dictar su inclusión en el siguiente capítulo de la historia del pensamiento económico. Pero esta revisión del registro histórico demuestra una cosa con claridad: *sí* ocurrirán nuevos desarrollos en la economía. Lo que hoy en día se sabe acerca de la economía no será suficiente para que dure a todo lo largo de la vida. Algo un tanto irónico es que el estudio del pasado en la economía nos enseña la importancia de mantenernos actualizados. También nos implora que mantengamos una mentalidad abierta y que sin embargo sea capaz de discernir.

Preguntas para estudio y análisis

1. Identifique y explique la importancia de los siguientes conceptos para la historia del pensamiento económico: economía positiva, economía normativa, “pensar en grande” y “pensar en pequeño”.
2. Comente la siguiente cita de C. R. McConnell:

Todo el tema de la defensa frente al análisis en la economía puede ser una variación del problema de la asignación de recursos. Es razonable esperar que cierto equilibrio en la asignación de los economistas [o de su tiempo] entre la economía política y la economía positiva, y de los varios híbridos de las mismas, conducirá a una tasa óptima de desarrollo en la economía misma.

3. Debata la cita de Samuelson: “Obviamente, usted se puede convertir en un gran [economista] teórico sin conocer las matemáticas. Sin embargo, es justo decir que deberá ser mucho más astuto y brillante.”

4. ¿Considera que se debería requerir que todos los graduados en economía de las universidades tomen un curso de historia del pensamiento económico? Explique su razonamiento.

Lecturas selectas

Libros

- Blaug, Mark. *Great Economists since Keynes*. Totowa, NJ: Barnes and Noble, 1985.
- Klamer, Arjo. *Conversations with Economists*. Totowa, NJ: Rowan & Allanheld, 1984.
- Reder, Melvin. *Economics: The Culture of a Controversial Science*. Chicago, University of Chicago Press, 1999.
- Robinson, Joan. *Economic Heresies: Some Old-Fashioned Questions in Economic Theory*. Nueva York: Basic Books, 1973.
- Shackelton, J. R. y Gareth Locksley, editores. *Twelve Contemporary Economists*. Nueva York: Wiley, Halsted, 1981.
- Shand, Alexander H. *The Capitalist Alternative: An Introduction to Neo-Austrian Economics*. Nueva York: New York University Press, 1984.
- Spiegel, H. W. y W. J. Samuels. *Contemporary Economists in Perspective*. Greenwich, CT: JAI Press, 1984.
- Szenberg, Michael. *Eminent Economists: Their Life Philosophies*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.

Artículos en revistas

- Anderson, Gary M., David M. Levy y Robert D. Tollison. "The Half-Life of Dead Economists", *Canadian Journal of Economics* 22 (febrero de 1989), pp. 174-183.
- Bordo, David Michael y Daniel Landau. "The Pattern of Citations in Economic Theory 1945-68: An Exploration Toward a Quantitative History of Thought", *Journal of Political Economy* 11 (verano de 1979), pp. 240-253.
- Franklin, Raymond S. y William K. Tabb. "The Challenge of Radical Political Economy", *Journal of Economic Issues* 8 (marzo de 1974), pp. 124-150.
- Heilbroner, Robert L. "Analysis and Vision in the History of Modern Economic Thought", *Journal of Economic Literature* 28 (septiembre de 1990), pp. 1097-1114.
- _____. "Modern Economics as a Chapter in the History of Economic Thought", *History of Political Economy* 11 (verano de 1979), pp. 192-198.
- Rima, Ingrid H. "The Role of Numeracy in the History of Economic Analysis", *Journal of the History of Economic Thought* 16 (otoño de 1994), pp. 188-201.
- Walker, Donald A. "The Relevance for Present Economic Theory of Economic Theory Written in the Past", *Journal of the History of Economic Thought* 21 (noviembre de 1999), pp. 7-26.

Índice onomástico

- Adams, Walter, 482n
Akerlof, George A., 76n,
467, 468n, 505, 512
Alchian, Armen, 294n
Alcott, Amos Bronson, 159
Allen, R. D. G. 357n
Ando, Albert, 498n
Antonieta, María, 42
Aquino, Tomas de, 1, 40n,
125
Aristóteles, 1
Arrow, Kenneth, 350, 411-
413
Ashenfelter, Orley, 137n
Axelrod, Robert, 59
Ayres, Clarence E., 369n
Azariadis, Costas, 468n
- Bailey, Martin, 405
Barone, Enrico, 410n
Barro, Robert, 110n
Bastiat, Frédéric, 248-249
Baumol, William J., 112n,
181n, 355n
Baysinger, B., 16n
Becker, Gary S., 508-516
Bell, Clive, 432
Bell, Vanessa, 432
Ben-Porath, Yoram, 516
Bentham, Jeremy, 121-128
Bergson, Abram, 400n
Bernard, Andrew, 348
Bernstein, Eduard, 152
Blanc, Louis, 150, 165-167
Blanchard, Oliver, 467
Blau, Francine D., 137n
Blaug, Mark, 7, 508n
Blinder, Alan, 466n
Boughton, James M., 454n
Breit, William, 379n, 448n,
493n, 521n
Brennan, H. Geoffrey, 415n
Brisbane, Albert, 159
Brock, James, 482n
Bronfenbrenner, Martin,
181n
Bronson, Orestes, 159
- Buchanan, James M., 16n,
129, 393, 413-416, 457n
Busse, Meghan, 348
- Cain, Glen G., 137n
Cantillon, Richard, 52-54,
128
Carlos II, 14
Carlyle, Thomas, 90
Chamberlin, Edward
Hastings, 260n, 322,
325-328, 330, 335
Channing, William Henry,
159
Cheung, Steven N. S., 406n
Clark, John Bates, 262,
265-272
Clark, John Maurice, 458
Clower, Robert W., 365n
Coase, Ronald H., 275n,
293-294, 393-394, 405-
406, 493
Colander, David C., 457
Colbert, Jean Baptiste,
26-27
Cole, G. D. H., 152
Commons, John R., 369n,
370
Cournot, Antoine Augustin,
215-220
Crabbe, George, 149
- Dale, David, 162-163
Dana, Charles A., 159
Darwin, Charles Robert,
172
Davenant, Charles, 24-26,
346
Debreu, Gerard, 350
Demsetz, Harold, 294n,
393
Dickenson, H. D., 410n
Dingwall, James, 242n
Director, Aaron, 405
Dobb, Maurice, 410n
Domar, Evsey, 448, 457,
474-476, 478, 486.
- Dorfman, Joseph, 374n,
385n
Dorfman, Robert, 91n
Dornbusch, Rudiger, 454n
Due, John F., 365n
Duesenberry, James, 447n
Duncan, Greg J., 76n
Dunlop, John, 448
Dupuit, Jules, 220-224
- Edgeworth, Francis Y. 255-
262
Eichner, Alfred S., 465n,
466n
Ekelund, R. B., Jr., 16n,
140n, 142n
Elliot, R. F., 76n
Ely, Richard T., 370
Emerson, Ralph Waldo,
159
Engels, Friedrich, 171-172
Engle, Robert, 348-349
Enrique IV, 25
Enrique VIII, 15
Euzent, Patricia J., 130n
- Ferber, Marianne A., 137n
Fisher, Irving, 308-314
Fisher, Stanley, 467
Fleming, J. Marcus, 453-454
Forster, E. M., 432
Fourier, Charles, 150, 158-
160, 162, 164
Franklin, Benjamin, 248,
249n
Franklin, Julia, 158n
Friedman, Milton, 497-504
Frisch, Ragnar, 346, 348
Fuller, Margaret, 159
- Galbraith, John Kenneth,
388-392
Giffen, Robert, 362-363
Godwin, William, 86-87
Gorbachov, Mikhail, 189
Gordon, Barry, 40n
Gordon, Robert A., 373, 467

- Gossen, Herman Heindrich, 224
- Gourmay, Vincent de, 35, 37
- Gram, Harvey, 338n
- Granger, Clive, 348-349
- Greeley, Horace, 159
- Groenewegen, Peter, 43n
- Hafer, R. W., 140n
- Hall, Peter, 225
- Hamilton, Alexander, 205
- Hansen, Alvin H., 447-452, 455, 458
- Harberger, Arnold, 405
- Harrod, sir Roy F. 474-476, 478, 486
- Hawtrey, Ralph, George, 301, 314-319
- Hawthorne, Nathaniel, 159
- Hayek, Friedrich von, 408n, 410
- Hébert, Robert F., 142n
- Heckman, James, 348-349
- Hegel, Georg, 172-173
- Heilbroner, Robert L., 341n
- Heller, Walter, 447n
- Hicks, John R., 290n, 357-363, 448-449, 462, 496
- Hinrichs, A. Ford, 246n
- Hirst, Margaret E., 197n
- Hitler, Adolf, 208
- Hobbes, Thomas, 127
- Hobson, John A., 428
- Hollander, Jacob H., 50n
- Holmlund, Bertil, 76n
- Hoover, Calvin B., 443
- Hoselitz, Bert F., 242n
- Hotelling, Howard, 260n
- Hume, David, 42, 43, 54-58, 62, 77-78
- Humphrey, Thomas M., 112n
- Hutcheson, Francis, 62, 130
- Jevons, William Stanley, 231-239
- Kahn, R. F., 305n, 440
- Kahneman, Daniel, 280-281
- Kaldor, Nicolas, 400n, 464
- Kalecki, Michael, 464
- Katz, Bernard, S., 521n
- Kautsky, Karl, 172
- Kenyon, Peter, 465n
- Kerry, John, 22
- Keynes, John Maynard. 427-444
- Keynes, John Neville, 196, 196n, 204n, 431
- Kingsley, Charles, 150, 167-168
- Klein, Lawrence, 347, 447n
- Knight, Frank, 41, 413, 493n, 497
- Kordsmeier, William, F., 140n
- Kramer, Arlo, 504n
- Kregel, J. A. 413n, 414n, 476n
- Lange, Oscar, 409-411
- Lassalle, Ferdinand, 133
- Layard, Richard, 137n
- Leibenstein, Harvey, 329-330, 376-377
- Leijonhufvud, Axel, 438n
- Lenin, Vladimir, 182n
- Leontief, Wassily, 352-354
- Lerner, Abba P., 410n, 421, 456-457, 462
- Lewis, Gregg, 405
- Lewis, W. Arthur, 485-488
- Lindahl, Erik, 302n
- Lindbeck, Assar, 467, 469, 521n
- Lippincott, Benjamin, 410n
- List, Friedrich, 197-201
- Locke, John, 127
- Luis XV, 37
- Luis XVI, 42
- Lowry, S. Todd, 121
- Lucas, Robert E. Jr., 504-508
- Malthus, Daniel, 85, 86
- Malthus, Thomas Robert, 53, 85-97
- Malynes, Gerard, 23-24
- Mandeville, Bernard de, 16, 433
- Mankiw, N. Gregory, 468n
- Markham, F. M. H., 157n, 158n
- Marshall, Alfred, 275-298
- Martin, Thomas L., 130n
- Marx, Karl, 133, 171-190
- Matile, G. A., 199n
- McFadden, Daniel, 348
- Medema, Steven G., 406n
- Meek, Ronald L., 39, 180n, 181n
- Mencken, H. L., 375n
- Menger, Carl, 239-244
- Mill, James, 100, 116, 124, 130-131, 135
- Mill, John Stuart, 124, 127, 135-146
- Mitchell, Wesley Clair, 4, 373, 384-388, 479
- Modigliani, Franco, 447n, 462n, 498n
- Montaigne, Michel de, 14
- Moreshima, Michio, 181n
- Morgenstern, Oskar, 58, 354-358
- Morris, George S., 370
- Mun, Thomas, 20, 22-23
- Mundell, Robert, 453-454, 521
- Murrell, Peter, 408
- Musgrave, Richard A., 408n
- Muth, John, J., 504n
- Myles, Jack C., 193n
- Myrdal, Gunnar, 302n, 442
- Nash, John, 358-359
- Nassar, Sylvia, 358
- Newman, Philip C., 410n
- Newton, Issac, 45-46
- Nobel, Alfred, 520
- Nordhaus, William D., 410, 462n
- North, Douglass, 49-52, 393-394
- North, sir Dudley, 49-52
- Nurkse, Ragnar, 482-485, 487
- O'Brien, D., 118n
- O'Donnell, Margaret G., 402n

O'Driscoll, Gerald, 110n
 Ohlin, Bertil, 302n, 462
 Okun, Arthur, 447n
 Owen, Robert, 150, 162-165
 Paine, Thomas, 86
 Pareto, Vilfredo, 257-258, 271, 397-401, 419-422
 Parker, Theodore, 159
 Pasinetti, Luigi, 464
 Patinkin, Don, 41n
 Peacock, A. T., 413n
 Peterson, Wallace C., 474n
 Petty, sir William, 27-30, 346
 Phillips, A. W., 460-461
 Pigou, Arthur Cecil, 401-407
 Place, Francis, 88
 Platón, 1
 Posner, Richard, 393
 Pratten, Clifford F., 67n
 Proudhon, Pierre-Joseph, 150-151
 Quesnay, François, 37-41, 346
 Rae, John, 57n
 Ransom, Roger L., 379n, 448n, 493n
 Rashid, Salim, 94n
 Rawls, John, 419
 Reder, Melvin W., 494n, 496
 Ricardo, David, 99-118
 Ripley, George, 159
 Robbins, Lionel, 17
 Robinson, Joan, 322, 325n, 330-338
 Romer, David, 468n
 Roncaglia, A., 118n
 Roscher, Wilhelm, 201-203
 Rothschild, Emma, 417
 Rutherford, Malcolm, 394n
 Saint-Simon, Henri, Comte de, 155-158
 Salant, Walter S., 448, 448n
 Samuelson, Paul A., 448, 455-464

Sandy, R., 76n
 Sargent, Thomas, 504n
 Savage, L. J., 239
 Say, Jean-Baptiste, 6, 128-131, 133, 134
 Schelle, Gustave, 43n
 Schmoller, Gustav, 195, 201, 203-207
 Schultz, Theodore W., 485, 488-489, 493, 510, 512
 Schumpeter, Joseph Alois, 479-482
 Schwartz, Anna, 500
 Scitovsky, Tibor, 400n, 457n
 Sen, Amartya, 92-93, 416-422
 Senior, Nassau William, 131-134
 Shaw, George Bernard, 127
 Shepherd, William G., 330n, 344n
 Sidgwick, Henry, 402
 Sismondi, Simonde de, 131, 160-162
 Slutsky, Eugen, 357n
 Smith, Adam, 61-81
 Smith, Margaret Douglas, 61
 Snower, Dennis, 469n
 Solow, Robert M., 447n, 460-461, 476-479
 Sombart, Werner, 207-208
 Sorel, Georges, 152
 Spence, Michael, 512-513
 Spencer, Roger W., 521n
 Spengler, Joseph J., 77n
 Sraffa, Piero, 322-325, 464-465
 Stark, W., 123n, 124n, 126n
 Stigler, George J., 4, 405
 Stiglitz, Joseph E., 467, 468n, 512-513
 Strachey, Lytton, 432
 Sweezy, Paul M., 181n, 448
 Tawney, R. H., 206-207
 Taylor, Fred M., 410n
 Taylor, Harriet, 136-137
 Taylor, John B., 476n
 Temin, Peter, 501n
 Temple, William, 16
 Thweatt, William O., 130n

Tinbergen, Jan, 347, 348
 Tobin, James, 265n, 447n, 448
 Todaro, Michael, 488-489
 Tollison, R. D., 16n
 Townsend, Charles, 61
 Tullock, Gordon, 129, 393, 413, 416n
 Turgot, Anne Robert Jacques, 37, 40, 42-43, 57
 Tversky, Amos, 280-281
 Veblen, Thorstein Bunde, 370, 373-384, 393
 Viner, Jacob, 263-264, 493n
 Von Böhm-Bawerk, Eugen, 248-251
 Von Mises, Ludwig, 407-409
 Von Neumann, John, 350, 354-358
 Von Stackelberg, Heinrich, 322
 Von Thünen, Johann Heinrich, 225-227
 Von Westphalen, Jenny, 171
 Von Wieser, Friedrich, 244-248
 Wagner, Richard, 457n
 Wallace, Neil, 504n
 Wallich, Henry, 448
 Walras, Léon, 347, 350-351, 479
 Walsh, Vivian, 338n
 Webb, Sidney y Beatrice, 152
 Weber, Max, 206-207
 Weintraub, Sydney, 464
 West, Edwin G., 130n, 140n, 187
 Wicksell, Knut, 301-307, 311, 317
 Williamson, Oliver E., 294n, 393
 Woolf, Leonard, 432
 Woolf, Virginia, 432
 Yellen, Janet L., 76n, 468n
 Yeltsin, Boris, 189

Índice analítico

- A Discourse of Trade from England unto the East Indies* (Mun), 20
- A Guide to Keynes* (Hansen), 448-449
- abstinencia, 132-133
- actas
- de cercamiento, 46
 - de las fábricas, 134
 - de navegación inglesas, 14-15
- acumulación de capital, 74, 79-81
- tendencia descendente de la tasa de ganancia, 181-183, 185
 - y crisis, 183-185, 188
- acumulación de lingotes, 18, 24, 26
- ahorro, 133
- ahorro forzado, 306
- altruismo, 515
- An Essay on the East-India Trade* (Davenant), 24
- An Essay on the Probable Means of Making the People Gainers in the Balance of Trade*, (Davenant), 25
- análisis
- de regresión múltiple, 341, 344-346
 - del equilibrio parcial, 347, 350
 - general de equilibrio, 347, 350-352
 - isocosto-isoquanta, 363
 - logit condicional, 348
- anarquismo, 86, 150, 152
- armonía de intereses, 47, 51, 69
- artículos en revistas, 10-12
- asignación del tiempo, 511-514
- Autobiografía* (Mill), 135
- balanza de pagos, 453-454
- Becker, Gary S., 493, 508-510
- capital humano, 510-514
 - discriminación, 509-510
 - familia, 513-516
 - teoría de asignación del tiempo, 511-514
- Bentham, Jeremy, 121-128
- ahorro forzado, 306
 - críticas, 124, 126-127
 - disminución de la utilidad marginal, 123-124, 128, 132
 - implicaciones, 123-124
 - legado, 127-128
 - usura, 125-126
 - utilitarismo, 121-123, 126-127
- bien
- Giffen, 363
 - intensivo de productos, 512
 - público, 462-464
- bienes, 511-514
- de capital, 407-409
 - de Veblen, 376-377
 - no reproducibles, 105-106
 - normales, 363
 - para el consumidor, 407-409
 - reproducibles, 105-106
- Bosquejo de un cuadro histórico de los progresos del espíritu humano* (Condorcet), 87
- cálculo
- de la felicidad, 128
 - del placer y del dolor, 128
 - económico, 407-408
- calidad del trabajo como valor de intercambio, 107, 110
- cambios en el nivel de precios, 303-304, 312
- Cantillon, Richard, 52-54
- detalles biográficos, 52-53
 - empresario, concepto de, 52
 - Essai sur la Nature du Commerce en Général*, 52
 - teoría del valor y el precio, 52
- capacidad de inversión, efecto creador de la, 474
- capacitación general, 510
- capital humano, 488-489, 497, 499, 510-514
- cartista, 165, 167
- casa de caridad, 90
- casi renta, 291-292
- causa de la Gran Depresión, 500-501
- centralización del capital y concentración de la riqueza, 175, 184-185
- ciclo de vida de empresas comerciales, 294-295
- ciclos de negocios, 372-373, 381-383, 385-388
- Jevons, 237
 - Mitchell, 385-388
 - Schumpeter, 479-480
 - Veblen, 381-383
- círculo vicioso de la pobreza, 482-483, 487
- Clark, John Bates, 262, 265-273
- detalles biográficos, 262, 265
 - problema de “sumar”, 271-272
 - salarios de ejecutivos, 272-273
 - teoría de la distribución de la productividad marginal, 265-271
- clase acomodada, 374-375, 378-379

- coeficiente
 - de determinación (R^2), 345
 - de discriminación, 509-510
 - de elasticidad, 284
- cointegración, 349
- Colbert, Jean Baptiste, 26-27
- colbertismo, 26-27
- detalles biográficos, 26-27
- Collective Choice and Social Welfare* (Sen), 417
- colonización, 14
- comercio internacional, 453-454
- comparaciones interpersonales, 418, 421
- compensación de los diferenciales de salarios, 76
- competencia imperfecta, 321-322, 330, 334-337
- Chamberlin, 325-328
- monopsonio, 322, 330-337
- Robinson, 330-338
- Sraffa, 322-325
- Wicksell, 306-307
- competencia monopolística, 322, 325-328, 330, 334-335
- composición orgánica del capital, 181-182
- comprador de precio, 323
- comunismo, 151-152, 189-190
- comunismo puro, 175
- comunismo primitivo, 174
- conducta
- económica racional, 212
- egoísta, 67-68, 71
- en interés propio, 47
- conservadurismo, 374, 378-379, 383
- consumo
 - conspicuo, 374-377, 383
 - improductivo, 94-95
- contratos
 - formales, 468
 - implícitos, 468
- controles
 - positivos para la población, 89
 - preventivos para la población, 88-89
- cooperativas de productores, 165
- corrección Heckman, 348
- costo
 - alternativo o principio del costo de oportunidad, 247-248
 - marginal, 215-218
 - promedio, 263-264, 271-272
- costos
 - comparativos, 114-116
 - del menú, 467-468
 - fijos, 285
 - primarios, 285
 - suplementarios, 285
 - variables, 285, 292
 - y beneficios sociales, 402-404
- crecimiento equilibrado, 475-476
- crecimiento y desarrollo económico (teorías), 473
- Lewis, 473, 485-488
- modelo de crecimiento Harrod-Domar, 474-476, 478
- Nurkse, 482-485
- Schultz, 488-489
- Schumpeter, 479-482
- Smith, 68, 71, 74, 79-81
- Solow, 476-479
- cuadro de Edgeworth, 258, 399n
- cuasema política, 14
- curva
 - de costo marginal, 263-264
 - de la demanda de la inversión, 435-436
 - de Phillips, 460-461, 501-503
 - de reacción, 219-220
 - IS, 449-450, 452-453
 - LM, 450-452
 - vertical a largo plazo de Phillips, 501-503
- curvas
 - de indiferencia, 256-258, 347, 357-361, 398
 - de la pseudodemanda, 463
- Davenant, Charles
 - An Essay on the East-India Trade*, 24
 - detalles biográficos, 24-26
 - regulación gubernamental de los negocios, 25
- defensa de tarifas de la "industria incipiente", 199
- Defense of Usury* (Bentham), 125-126
- demanda
 - curva de demanda de la inversión, 435-436
 - dinero de, 498-500
 - efectiva, 428-429
 - elástica por unidad, 284
 - elasticidad de la, 283-284
 - leyes de, 279-281, 289-290
 - leyes de elasticidad de la demanda (Marshall), 289-291
 - no elástica o inelástica, 284
 - recíproca, 142
- derechos de las mujeres, 136-137
- desarrollo equilibrado, 483-485
- desempleo
 - curva de Phillips, 460-461, 501-503
 - en espera, 75
 - Friedman, 497, 501-503
 - Keynes, 440-441
 - Ricardo, 95, 116-117
- desequilibrio social, 390
- desigualdad, 397, 417, 419-422
- destreza, instinto para la, 380-381, 383-384

- determinación del ingreso, 448, 457-460
- deuda (Smith), 78-79
- diagrama de flujo circular, 41
- diamante, paradoja del agua y el, 71
- diferenciación de producto, 325
- diferentes razones de capital-trabajo, 106-107
- dilema del prisionero, 58-59
- dinámica de la economía, 143-144
- dinero
- endógeno, 465
 - Friedman, 498-499
 - Smith, 78-79
- Discourses on the Publick Revenues and on the Trade of England* (Davenant), 25
- Discourses upon Trade* (North), 50
- discriminación, 509-510
- discriminación de precios, 406-407
- de primer grado, 406-407
 - de segundo grado, 407
- Dupuit, 223
- Pigou, 401, 406-407
- distribución, 132, 136, 138-139, 143-144
- del empleo, 81
- distribución del ingreso
- Marshall, 289-292
 - Ricardo, 99-100, 108, 110-113, 117
- distribución funcional del ingreso, 110
- Distribution of Wealth, The* (Clark), 265
- división del trabajo
- Petty, 29-30
 - Smith, 66-67, 69-71, 79-80
- divorcio, 515-516
- Domar, Evsey y sir Roy F. Harrod
- análisis del crecimiento, 474
- efector creador de la capacidad de inversión, 474
- efector creador de la demanda de inversión, 474-475
- requerimiento para un crecimiento equilibrado, 475-476
- duopolio
- Cournot, 215-216, 218-220
 - Edgeworth, 258-260
- econometría, 341, 346-347
- avances, 348-349
 - modelo econométrico, 348-349
- economía del bienestar, 397
- Arrow, 411-413
 - Buchanan, 413-416
 - costos y beneficios sociales, 402-404
 - discriminación de precios, 406-407
 - economía constitucional, 413, 415-416
 - Lange, 409-411
 - optimalidad de Pareto, 398-401, 404
 - Pareto, 397-401
 - Pigou, 401-407
 - Sen, 416-422
 - socialismo, 397, 407-410
 - teoría de la elección pública, 413-416
 - teoría económica del socialismo (Lange), 409-411
 - teorema de la imposibilidad o “la paradoja del voto”, 411-412, 417-418
 - Von Mises, 407-409
- economía interna, 295-296
- economía matemática
- definición, 341
 - econometría, 341, 346-347
 - Hicks, 357-363
 - juegos teoría de, 354-359
 - Leontief, 352, 354
 - programación lineal, 363-366
 - pruebas estadísticas, 344-346
 - tablas de insumo-producto, 352-354
 - teorías matemáticas, 342-344
 - Von Neumann y Morgenstern, 354-357
 - Walras, 347, 350-351
- economía monetaria, 301-302, 310
- Fisher, 301, 308-314
 - Hawtrey, 301, 314-319
 - Wicksell, 301-307
- economía neoclásica
- ataques a la, 379-380
 - Chamberlin, 322, 325-328, 330, 335
 - competencia imperfecta. *Ver* competencia imperfecta
 - economía monetaria. *Ver* economía monetaria
 - Fisher, 301, 308-314
 - Hawtrey, 301, 314-319
 - Marshall. *Ver* Marshall, Alfred
 - Robinson, 322, 325, 330-338
 - Sraffa, 322-325
 - Wicksell, 301-307, 311, 319, 321
- economía positiva, 131-132, 522-523
- economías
- de escala, 272
 - de salarios altos o salarios de eficiencia, 74-76
 - externas, 295-296
- “Economic Development with Unlimited Supplies of Labour” (Lewis), 485
- Economic Sentiments: Adam Smith, Condorcet and the Enlightenment* (Rothschild), 417

- Economical Consequences of the Peace, The* (Keynes), 432
- Economic Science* (Roscher), 201
- Economics and the Public Purpose* (Galbraith), 391
- Economics of Control, The* (Lerner), 456
- Economics of*
Discrimination, The (Becker), 509
- Economics of Employment* (Lerner), 456
- Economía de la competencia imperfecta* (Robinson), 330, 335, 337
- Economics of Welfare, The* (Pigou), 401
- Economics* (Samuelson), 455-456
- ecuación de Cambridge, 301
- Edgeworth, Francis Y., 255-262
 curvas de indiferencia, 256-258
 demanda recíproca, 142n
 productos marginal y promedio, 260-262, 265
 teoría del duopolio, 220, 258-260
- efecto
 creador de la demanda de inversión, 474-475
 de dependencia, 389-390
 de equilibrio real, 311n, 406
 del ingreso, 17, 281, 362-363
 Fisher, 309
 Pigou, 401, 406
- efectos de bienestar de los impuestos y subsidios, 296-298
- eficiencia
 marginal del capital, 429, 431, 434-436, 439
 salarios de, 74-76, 467-468
- egoísmo, 62-65
- ejemplo del venado y el castor, 72
- El capital* (Marx), 172, 176, 180-181, 187-188
- teoría de la explotación, 175-181, 185, 187
- teoría del valor trabajo, 175-176, 181, 184-186, 189
- El origen de las especies por la evolución natural* (Darwin), 172
- elasticidad
 de la demanda, 283-284, 289-290, 346, 357
 de suministro, 142
 de sustitución, 363
- elección, 411-419
 discreta, 348
 pública, 413-416
 racional: la regla equimar-ginal, 234
 racional del consumidor, 241, 279-281
 social, 417-419
- Elementos de economía pura* (Walras), 347
- empleo, distribución más apropiada del, 81
- empresarial, disposición, 128
- empresario, concepto de, 52
- empresas
 comerciales, ciclo de vida, 294-295
 representativas, 277, 293
- énfasis en la competencia, 212
- enfoque
 evolucionista, 194, 196, 371, 386, 389
 histórico/inductivo, 194-196
- enmienda a la Ley de los pobres, 90
- Ensayo sobre el principio de la población* (Malthus), 85, 87-91
- equilibrio
 del ingreso y el empleo, 437-440
 de las utilidades marginales, 224
 Nash, 358-359
 precio de, 142, 286-288
- Errors of Historicism* (Menger), 203
- escala de tiempo, 2-3
- esclavitud, 174-175, 184
- escuela austriaca, 240
- escuela clásica, 45-49
 antecedentes históricos, 45-47
 beneficiarios, 47-48
 Bentham, 121-128
 Cantillon, 52-54
 contribuciones perdurables, 48-49
 Hume, 54-58
 Malthus. *Vea* Malthus, Thomas Robert
 Mill. *Vea* Mill, John Stuart
 North, 49-52
 principios, 47
 Ricardo. *Vea* Ricardo, David
 Say, 128-131
 Senior, 131-134
 Smith. *Vea* Smith, Adam
- escuela de Chicago, 493-497
 antecedentes históricos, 493-494
 Becker, 508-516
 beneficiarios, 495-496
 contribuciones perdurables, 497
 Friedman, 493, 497-504
 Lucas, 493, 504, 506-508
 principios, 493, 494-495
- escuela de economía de Lausanne, 347
- escuela de los fisiócratas, 33-36
 antecedentes históricos, 33-34
 beneficiarios, 35-36

- contribuciones perdurables, 36-37
- principios, 34-35
- Quesnay, 33, 35, 37-41
- Turgot, 33, 37, 40, 42-43
- validez, 36
- escuela histórica alemana,
 - 193-197, 207-208
 - antecedentes históricos, 193-194
 - beneficiarios, 195
 - contribuciones perdurables, 196-197
 - List, 193, 197-201, 205-206
 - principios, 194-195
 - Roscher, 193, 201-203
 - Schmoller, 193, 195, 201, 203-207
 - Sombart, 207-208
 - validez, 196
 - Weber, 193, 206-207
- escuela institucionalista,
 - 369-374
 - antecedentes históricos, 369-370
 - beneficiarios, 372
 - contribuciones perdurables, 373-374
 - Galbraith, 369, 388-393
 - Mitchell, 369, 373, 384-388, 392-393
 - principios, 370-372
 - tradicional *versus* nuevo institucionalismo, 369, 393-394
 - validez, 372-373
 - Veblen, 369-370, 373-384, 389
- escuela keynesiana, 427-431
 - antecedentes históricos, 427-428
 - beneficiarios, 429-430
 - contribuciones perdurables, 431
 - Hansen, 447-452, 455, 458
 - la curva de Phillips, 460-461
 - modelo IS-LM, 449-452, 453-454
 - nuevos keynesianos, 466-468
 - poskeynesianos, 447, 464-466
 - principios, 428-429
 - Samuelson, 447-448, 453, 455-464
 - tesis del estancamiento, 452, 455
 - validez, 430-431
- escuela marginalista, 211-216
 - antecedentes históricos, 211-212
 - beneficiarios, 213
 - contribuciones perdurables, 214-215
 - Clark, 262, 265-273
 - Cournot, 215-221
 - Dupuit, 220-224
 - Edgeworth, 255-262, 265, 271
 - Jevons, 211, 224, 231-242, 244
 - Menger, 239-244
 - principios, 212-213
 - validez, 213-214
 - Von Böhm-Bawerk, 240, 248-252
 - Von Thünen, 225-227
 - Von Wieser, 244-248
- esencia del cristianismo*, La (Feuerbach), 173
- espera, 133, 285, 291, 296
- Essai sur la Nature du Commerce en Général* (Cantillon), 52
- Essay on Trade and Commerce* (Temple), 16
- Essentials of Economic Theory* (Clark), 269
- estática comparativa, 461-462
- estadísticas, técnicas o pruebas, 344-346
- estrategia dominante, 359
- expectaciones adaptables, 504
- expectativas racionales, 504-508
- explotación, 174-182, 184-185, 187-188, 333-337
 - fuerza de trabajo frente a tiempo de trabajo, 176-184
 - plusvalía, 172, 177-185, 187
 - problema de la transformación, 180-181
 - problemas con la teoría de la, 187
 - tasa de ganancias, 180-183, 187
- explotación bajo competencia monopolística, 334-335
- externalidades, 402-406, 462
- fabricación de alfileres, 66-67
- falanges, 159-160
- familia, 513-516
- fertilidad, 514-515
- feudalismo, 174-175
- fijación de precios, 465
- filo del cuchillo, 475-476
- filósofos radicales, 124, 135
- finanzas
 - de compensación, 455
 - funcionales de Lerner, 456-457
- Fiscal Policy and Business Cycles* (Hansen), 448
- Fisher, Irving, 301, 308-314
 - detalles biográficos, 308
 - política monetaria, 311-314
 - teoría de la cantidad de dinero, 310-312
 - teoría del interés, 308-309
 - usura, 125-126
- fondo de salarios, 74, 76, 80, 137, 139-140
- Foundations of Economic Analysis*, The (Samuelson), 455-456
- fuentes
 - de información, 9-12
 - principales, 9

- fuerza de trabajo, 176-185
Full Recovery or Stagnation? (Hansen), 452
- Galbraith, John Kenneth, 388-394
 críticas, 392
 detalles biográficos, 388
 efecto de dependencia, 389-390
 sabiduría convencional, 389
 síntesis neoclásica, 447, 464
 sobre nuevas ideas, 4
 teoría de la empresa, 390-392
 gastos agregados, 428-429, 438-441
glasnost, 189
 gobierno, 122-124, 127, 129-131, 134-139, 145
 participación mínima del, 47, 213
 gobierno limitado, 67-71, 495
 grado final de utilidad, 232-237
- Gran Depresión
 causa de la, 498, 500-501
 mercantilismo en la, 21
- gremios, 34, 40
 de comerciantes, 34
- hambruna, 92-93, 96
- Harrod, sir Roy F. y Evsey Domar
 análisis del crecimiento, 474, 476
 efector creador de la capacidad de inversión, 474
 efector creador de la demanda de inversión, 474-475
 requerimiento para un crecimiento equilibrado, 475-476
- Hume, David, 54-58
 detalles biográficos, 54
 elasticidad de la demanda, 56
- mecanismo del flujo de precio efectivo (o en metálico), 54
 “Of the Balance of Trade”, 54-55
 “Of the Jealousy of Trade”, 56
Tratado sobre la naturaleza humana, 54, 59
- Historia del pensamiento económico, sitio web, 11
- History of Economic Analysis* (Schumpeter), 479
- History of England* (Hume), 54
- Human Action: A Treatise on Economics* (Von Mises), 407
- Human capital (Becker), 510-511
- igualitarismo, 421-422
 maximin, 419, 422
 probabilístico, 421
- imputación, teoría de la, 240, 242-243
- índice de artículos de economía, 10-11
- índice
 de sustitución marginal, 361
 de utilidad N-M, 355n
- Industria y comercio* (Marshall), 276
- ineficiencia de la asignación, 328-329
- ineficiencia X, 329-330
- inflexibilidad del salario y precios, 466-469
- información, 494-495, 505-506, 510, 512, 515
 asimétrica, 505-506
- ingenieros, 383-384, 390
- ingreso
 permanente, 498-499
 redistribución del, 401-402, 420
- instinto para la destreza, 380-381
- instituciones que dependen de una trayectoria, 394
- interacción del multiplicador-acelerador, 458
- interés
 Marshall, 288, 290-292
 tasas de, 290-291, 302-305, 308-309, 314, 316, 317-318
 usura, 125-126
 Von Böhm Bawek, 249-251
- Interest and Prices* (Wicksell), 304
- introducción a los principios de la moral y la legislación, Una* (Bentham), 122
- inversión, 434-443
 ahorro *ex ante* versus *ex post*, 442-443
 económica, 434
 financiera, 434
 no intencional, 434
- investigación empírica, 384-385
- Investigación referente a la justicia política y su influencia en la virtud general y la felicidad*, (Godwin), 86
- Jevons, Williams Stanley, 231-239
 detalles biográficos, 231
 juego de apuestas, 237-239
- ley de la utilidad marginal decreciente, 232, 234, 236-238
- política pública, 237-238
- otros temas, 237
- regla equimarginal, 234-235
- teoría de la utilidad marginal, 232-233
- teoría del intercambio, 234-235
- teoría del valor, 231-232, 236
- Journal of Economic Literature*, 10-11
- juego
 de apuestas, 237-239

- de suma cero, 356
- juegos
 - cooperativos, 359
 - no cooperativos, 359
 - repetidos, 58-59
- Keynes, John Maynard,
 - 427-443
 - críticas, 441-444
 - desempleo, 428-430, 439-443
 - detalles biográficos, 431-433
 - equilibrio del ingreso y el empleo, 437-440
 - función del consumo, 433-434
 - ingreso en equilibrio, 438-439
 - inversión, 434-436
 - política monetaria/fiscal, 440
 - preferencia de liquidez, 436-437, 440
 - Say y, 130
- La fábula de las abejas o Vicios privados, beneficios públicos* (Mandeville), 443
- las cinco preguntas más importantes, 3-6
- laissez-faire*, 35-37, 61, 68, 70
- laureados del Nobel, 520-521
- Laws of Human Relations and Rules of Human Action Derived Therefrom* (Gossen), 224
- ley
 - Clayton, 336
 - de hierro de los salarios, 42, 110
 - de la demanda, Marshall, 279-284
 - de la ventaja absoluta en el comercio internacional, 71
 - de la ventaja comparativa, 114-115
 - de los mercados, 130-131
 - de Say, 130-131, 133, 144
 - Wagner, 336-337
 - Landrum-Griffin, 336
 - Nacional de Relaciones Laborales o Wagner, 336-337
 - Taft-Hartley, 336
- ley de los rendimientos decrecientes
 - Gossen, 224
 - Ricardo, 102, 104, 117-118, 227
 - Turgot, 37, 43
- leyes antimonopolio, 481
 - de la demanda derivada, 289-290
 - de los pobres, 85, 89-91, 95, 134
 - económicas, 47
- liberalismo
 - económico, 47, 503-504
- línea de regresión, 344-345, 349
- líneas del presupuesto, 361-362
- lucha de clases, 173-175, 183-185, 188
- Malynes, Gerard, 23-24
 - detalles biográficos, 23
 - Lex Mercatoria: or the Ancient Law-Merchant*, 23
 - noción mercantilista, 24
- Malthus, Thomas Robert,
 - 85-97
 - detalles biográficos, 85-87
 - escenario histórico, 85-87
 - escenario intelectual, 86-87
 - evaluación de las contribuciones de, 95-97
 - leyes de los pobres, 89-91, 95
 - necesidad de un consumo improductivo, 94-95
 - Ricardo y, 90-91, 95-97, 102, 108, 114
- teoría de la población, 87-91, 93, 95-96
- teoría de las sobrecargas del mercado, 91-96
- Manifiesto del Partido Comunista* (Engels/Marx), 171
- mano invisible, 65-67
- Manual of Political Economy* (Bentham), 306
- Manual of Political Economy* (Pareto), 397
- marcada inestabilidad cíclica, 465-466
- margen del cultivo
 - intensivo, 104-105
 - extensivo, 102-104
- Marshall, Alfred, 275-298
 - análisis monetario, 301
 - ciclo de vida de las empresas comerciales, 294-295
 - Clark y, 268
 - demanda recíproca, 142n
 - detalles biográficos, 275-277
 - distribución del ingreso, 289-292
 - economías internas frente a externas, 295-296
 - efectos de bienestar de los impuestos y subsidios, 296-298
 - elasticidad de la demanda, 283-284, 289-290
 - elección racional del consumidor, 279-280
 - empresa representativa, 293, 296
 - espera, 133
 - excedente del consumidor, 282-283, 287-288, 297-298
 - excedente del productor, 287-288
 - ley de la demanda, 279-280
 - leyes de la demanda derivada, 289-290
 - oferta, 284-286

- precio de equilibrio y cantidad, 286-288
 rendimientos a escala crecientes y decrecientes, 296
 renta, 291-292
 Ricardo y, 118
 Robinson y, 330, 332, 338
 salarios, 289-290
 utilidad marginal, 277-279, 283-284
 utilidades, renta, casi renta, 291-292
- Marx, Karl, 133, 171-190
 acumulación de capital y crisis, 183-184
 acumulación de capital y la tendencia descendente de la tasa de ganancia, 181-182
 centralización del capital y concentración de la riqueza, 184-185
 contribuciones, 186
 detalles biográficos, 171-173
 fallas analíticas, 186-188
 influencias intelectuales, 172-173
 ley del movimiento del capitalismo, 184-186, 189
 lucha de clases, 173-175, 184-185, 188
 Schumpeter y, 479-480
 teoría de la explotación, 176-181, 187
 teoría de la historia, 173-175
 teoría del valor trabajo, 175-176, 181, 184-186, 189
 materialismo, 173, 176
Mathematical Foundations of Quantum Mechanics (Von Neumann), 354-355
Mathematical Physics (Edgeworth), 255
- matrimonio, teoría del, 514-516
 matriz del resultado, 356
 maximización de la utilidad, 361
 mecanismo del flujo de precios-especies, 54, 116
 Dupuit, 223
 Pigou, 406-407
 Menger, 231-244
 detalles biográficos, 231, 239
 regla equimarginal, 241
 teoría de la imputación, 242-243
 teoría del valor, 240-241
 utilidad marginal decreciente, 240-241
 mercado de limones, 505-506
 mercantilismo, 13-22, 26
 antecedentes históricos, 13
 beneficiarios, 16, 18
 Colbert, 26-27
 contribuciones perdurables, 19-20
 Davenant, 24-26
 Malynes, 23-24
 Mun, 20-23
 Petty, 27-30
 principios, 13-16
 remanentes actuales de la doctrina, 21-22
 Smith, Adam y, 69
 suministro de trabajo, 17
 validez, 18-19
methodenstreit, 203-204
 método deductivo abstracto, 212
 microeconometría, 348
 militarismo, 14
 Mill, John Stuart, 121, 124, 127, 135-146
 acumulación forzada, 306
 ahorro forzado, 306
 derechos de la mujer, 136-137
 dinámica de la economía, 143-144
 distribución, 138-139
- fondo de salarios, 137, 139-140
 gobierno, 137, 139, 145
 importancia teórica, 145-146
 impuestos, 36
 intercambio, 141-142
 producción, 136-138
 sobre la felicidad, 127
 valor internacional, 142-143
 vida/influencias, 135-136
- modelo
 del crecimiento Harrod-Domar, 474-476
 IS-LM, 449-454
 keynesiano híbrido, 438-439
 Mundell-Fleming, 453-454
 Tobit, 348
- monetaristas, 301-302
Monetary History of the United States, 1867-1960, A (Friedman/Schwartz), 500
Monetary Theory and Fiscal Policy (Hansen), 449
- monopolio
 Cournot, 216-218, 220
 Dupuit, 223-224
 natural, 323
 Schumpeter, 481-482
 Sraffa, 323-325
 Wicksell, 307
- monopsonio, 330-337
 del mercado de recursos, 332-334
- motivo precautorio, 436
 movilidad imperfecta del capital, 454n
 "Mr. Keynes and the Classics: A Suggested Interpretation" (Hicks), 448
 multiplicador, 430-431, 439-440
 muestras selectivas, 348
- nacionalismo, 14-15, 19, 21
National Bureau of Economic Research, 385

- National Equitable Labour Exchange*, 165
- necesidad de un consumo improductivo, 94
- neoaustriacos, 410-411, 495, 524
- New Industrial and Social World, The* (Fourier), 158
- New Lanark Mills, 162-164
- normativa económica, 131-132, 522-523
- North American Phalanx, 159
- North, Dudley, 49-52
detalles biográficos, 49-50
laissez-faire, 51
- nueva macroeconomía clásica, 506-507
- nuevo clasicismo, 493. Ver también escuela de Chicago
- nuevo institucionalismo, 393-394
- nuevos keynesianos, 466-469
- Nuevos principios de la economía política* (Sismondi), 160
- números índice, 237
- Observation sur un Mémoire de M. de Saint-Péravy* (Turgot), 43
- “Of Interest” (Hume), 55
- “Of the Jealousy of Trade” (Hume), 56
- “Of Money” (Hume), 55
- “Of the Balance of Trade” (Hume), 54-56
- Offshoring*, 21-22
- On Economic Inequality* (Sen), 417
- “On Liberty” (Mill), 145-146
- “On Profits and Interest” (Mill), 306
- “On the Economic Theory of Socialism” (Lange), 409
- operaciones de mercado
abierto, 313, 316, 318
- optimalidad, 398
de Pareto, 398-404, 415, 419-422
- orden natural, 34-35
- Organization of Work* (Blanc), 166-167
- papel positivo del gobierno, 194
- paradoja
de la votación, 411-413, 418
- del agua y el diamante, 71, 234
- del valor, 246-247
- Giffen, 362-363
- participación mínima del gobierno, 47, 213
- pasiones sociales, 63
- pensamientos finales, 519-524
- pensar
en grande, 522, 524
en pequeño, 522, 524
- pérdidas de eficiencia (o pérdidas de peso muerto), 128
- perestroika, 189-190
- Petty, sir William, 27-30
detalles biográficos, 27
- división del trabajo, 29-30
- importancia del capital, 30
- Political Arithmetick*, 28-29
- puntos de vista mercantilistas, 28-29
- teoría de la renta, 30
- teoría del valor del trabajo, 30
- velocidad, 29
- Philosophy of Economic Science, The* Bentham, 123
- Pigou, Arthur Cecil, 401-407
contribuciones, 404, 406-407
- costos y beneficios privados y sociales, 402-404
- detalles biográficos, 401
- explotación, 334
- externalidades, 402-406
- redistribución del ingreso, 298, 401-402
- plan del “100 por ciento de dinero”, 313
- planeación
nacional, 388
social, 388
- población
controles positivos para la, 89
- controles preventivos para la, 88-89
- implicación de la política: las leyes de los pobres, 89-91
- Malthus, 87-91
- Senior, 132
- pobres que trabajan, 123
- pobreza, 482-483
- política monetaria, 311, 440
activa, 317-318
discrecional, 316, 318-319
- política pública
Jevons, 237-238
- monopsonio y, 336-337
- Robinson, 336-337
- Wicksell, 304-306
- Political Anatomy of Ireland, The* (Petty), 28, 30
- Political Arithmetick* (Petty), 28-29
- Political Discourses* (Hume), 54
- Political Economy and Its Methods* (Schmoller), 204
- “Pure Theory of Monopoly” (Edgeworth), 220
- poskeynesianos, 447, 464-466
- precio
de mercado en la economía competitiva, 73
- justo, 40
- natural, 73

- nominal, 73
- real, 73
- precio sombra, 409
- precios relativos, 108
- preferencia de liquidez, 436-437, 440, 448, 450
- prejuicio de selección, 348
- principio
 - de aceleración, 458
 - de la acumulación de capital, 132
 - de la población, 132
 - de los rendimientos decrecientes, 132
 - del ingreso o de la maximización de la utilidad, 132
 - del costo de oportunidad o concepto de costo alternativo, 247-248
- Principios de economía* (Marshall), 275, 283, 298
- Principios de economía política* (Malthus), 85, 91, 94-95
- Principios de economía política* (Mill), 135-136, 141, 143
- Principios de economía política y tributación*, (Ricardo), 91, 100, 105-106, 117
- Principios matemáticos de filosofía natural* (Newton), 45
- Principles of Economic Planning, The* (Lewis), 485
- Principles of Economics* (Menger), 239
- Principles of Political Economy* (Roscher), 201, 203
- problema
 - de adquisición, 93
 - de autoselección, 348
 - de principal-agente, 329-330
 - de selección adversa, 505
 - de “sumar” y los rendimientos a escala, 271-272
- proceso dialéctico, 173, 175
- producción (Mill), 136-138
- indirecta, 250
- Production of Commodities by Means of Commodities* (Sraffa), 322, 464
- productividad marginal, 215, 225, 227
- producto
 - marginal, 256, 260-263
 - promedio, 256, 260-262
 - total, 261-262, 266, 271-272
- Progress and Poverty* (George), 270
- proletario, 161
- programa de demanda, 141
- programación lineal, 363-366
- progreso tecnológico, 478-479
- propensión marginal
 - a ahorrar, 431, 433, 440n
 - marginal a consumir, 431, 433-434, 440n
- propósito
 - afirmativo de la empresa, 391
 - proteccionista de la empresa, 390-391
- proteccionismo
 - List, 199-201
 - Schmoller, 205-206
- protestantismo y aparición del capitalismo, 206-207
- Quesnay, Francois, 33, 37-41
- análisis sistemático del flujo de la riqueza, 37
- base macroeconómica, 37
- detalles biográficos, 37
- diagrama de flujo circular, 41
- escuela fisiócrata, 37
- Grande Encyclopédie*, 33
- Tableau Economique*, 37, 39, 41
- razones de capital-trabajo, 106-107
- Rate of interest, The* (Fisher), 308
- redistribución del ingreso, 401-402, 420
- Reflections on the Formation and the Distribution of Riches* (Turgot), 42
- reforma
 - conservadora, 195
 - social, 204-205
- regla
 - de unanimidad, 416
 - de votación de la mayoría, 416-418
 - de votación óptima, 416
 - equimarginal, 234-235, 241, 252
 - monetaria, 498, 503
- rendimientos a escala
 - decrecientes, 138, 271-272, 296
 - crecientes, 138, 271-272, 296
- rendimientos decrecientes, Gossen, 224
- Ricardo, 99, 102, 104, 113, 117-118
- Turgot, 37, 43
- rendimientos marginales, 215, 227
- renta
 - Buchanan, 415
 - económica en el mercantilismo, 16
 - en valor de intercambio, 107
 - Marshall, 291-292
 - Petty, 30
 - Ricardo, 102-105, 107-108, 112-114
 - Say, 129-130
 - Smith, 73, 77-78
 - Review of Economics and Statistics* (Leontief), 352

- revistas específicas, 11
- revistas generales, 10-11
- revisiónismo, 152
- revolución
 - científica, 45-46
 - industrial, 46-47
- Ricardo, David, 99-118
 - costos comparativos, teoría de los, 114-116
 - desempleo, 95, 116-117
 - detalles biográficos, 99-102
 - distribución del ingreso, 108, 110-113
 - equivalencia del financiamiento de deuda y financiamiento de impuestos, 109-110
 - evaluación de sus contribuciones, 117-118
 - implicaciones políticas, 113-116
 - Malthus y, 90-91, 95-97, 102, 108, 111, 114
 - Marx influido por, 172
 - población, 90-91
 - precios relativos, 108
 - problema de la moneda, 100-102
 - rendimientos decrecientes, 102, 104
 - renta, 102-108, 112-114, 116, 118
 - salario, 107-108, 110-114, 116
 - utilidades, 111-112
 - valor de intercambio, 105-108
- Riqueza de las naciones, La*, 61-62, 65-67, 75, 329
- Robinson, Joan, 181n, 325n, 330-338, 464-465n, 493, 496
 - críticas, 335-338
 - detalles biográficos, 330
 - ingreso marginal, 325n
 - monopsonio, 330-337
 - políticas públicas, 336-337
- Robinson-Patman, ley de, 336-337
- Rochdale Pioneers, cooperativa de, 165
- rueda de la riqueza, 41
- salario
 - de los presidentes, 272-273
 - Marshall, 285-286, 288-290
 - mínimo, 337
 - Ricardo, 110-111
 - Smith, 74-77
 - valor de intercambio y, 107
- Samuelson, Paul A., 455-464
 - acerca del redescubrimiento de las teorías, 265n
 - álgebra de la determinación del ingreso, 458-460
 - alumno de Hansen, 448
 - colaboración de Solow, 476
 - contribuciones, 461-464
 - curva de Phillips, 460-461
 - detalles biográficos y antecedentes, 455-457
 - en la era matemática, 341
 - en matemáticas, 523-524
 - ingreso en equilibrio, 438-439
 - interacción del multiplicador-acelerador, 458
 - Lucas, influido por, 504
 - problema de la transformación, 181n
 - socialismo, 410
- Santa Alianza, 193-194
- Say, Jean-Baptiste, 128-131
 - búsqueda de rentas, 129-130
 - detalles biográficos, 128
 - ley de los mercados, 130-131, 133
 - pérdidas de eficiencia, 128, 130
 - teoría del valor, costos del monopolio y disposición empresarial, 128
- Scandinavian Journal of Economics*, 11
- sector
 - del mercado, 390
 - de planeación, 390
 - de subsistencia rural, 486
 - industrial urbano, 486
- selección, 512-513
- seminario de política fiscal, 447
- Senior, Nassau William, 131-134
 - abstinencia, 132-133
 - actas de las fábricas, 134
 - detalles biográficos, 131
 - economía positiva, 131-132
 - leyes de los pobres, 134
 - principio de la acumulación de capital, 132
 - principio de la población, 132
 - principio de los rendimientos decrecientes, 132
 - principio del ingreso o de la maximización de la utilidad, 132
 - sindicatos, 134
 - trabajo productivo, 134
- señalización, 512-513
- Siglo de las Luces, 62
- simpatía, 63, 65
- sindicalismo, 152
- sindicato, 134, 336
- síntesis
 - Hicks-Hansen, 448-452
 - neoclásica, 447, 464
- sistema de clasificación del *Journal of Economic Literature*, 523
- sitios en internet, 11-12
- sitios web, 11-12
- Smith, Adam, 61-81
 - armonía de los intereses y gobierno limitado, 67-71
 - concepto de la mano invisible, 65, 67
 - detalles biográficos, 61-62
 - división del trabajo, 66-67, 69-71, 79-80

- ejemplo del venado y del castor, 72
 Hume y, 54, 57, 62
 ley de los rendimientos decrecientes, 43
 Marx influido por, 172
 mercantilismo, 69, 74
 papel del dinero y de la deuda, 78-79
 paradoja del agua y el diamante, 71
 precio de mercado, 73
 principales influencias, 62
 problema de principal-agente, 329
 renta, 77-78, 130n
 salarios, 74-77
 salarios de eficiencia, 75-76
 utilidad, 77
 valor, 71-73
riqueza de las naciones, La, 61-62, 65-71, 75
 sobrecargas del mercado, 91-97
Social Choice and Individual Values (Arrow), 411
Socialismo (Von Mises), 407-408
 socialismo, 149-168
 antecedentes históricos, 149-150
 beneficiarios, 153
 Blanc, 150, 165-167
 científico, 171
 contribuciones perdurables, 154-155
 cristiano, 150, 153, 168
 de Estado, 150, 152, 165
 de gremios, 152-153
 Fourier, 150, 158-160, 162, 164
 Kingsley, 150, 167-168
 Lange, 409-411
 marxista, 149, 151, 171, 189-190. *Ver también* Marx, Karl
 Owen, 150, 162-165
 Saint-Simon, 150, 155-158
 Sismondi, 160-162
 teoría económica del, 409-411
 tipos de, 150-153
 utópico, 150
 validez del, 154
 Von Mises, 407-409
 sociedad econométrica, 346
 solución
 maximin, 356
 minimax, 356
Some Unsettled Questions of Political Economy (Mill), 306
 tablas de insumo-producto, 352-354
Tableau Economique (Quesnay), 37-39, 41
 tasa
 bancaria, 303-304, 306, 316
 de desempleo natural, 501-503
 de ganancias, 180
 de impaciencia, 308-309
 de interés normal, 303-304
 de la oportunidad de inversión, 308-309
 marginal de sustitución, 398-400
 marginal de sustitución técnica, 399
 marginal de transformación, 400
 tecnoestructura, 390-392
 temor
 de los bienes, 14, 21-22
 de los servicios, 21-22
 teorema
 de Coase, 405-406, 497
 del hijo malo, 515
 ricardiano de la equivalencia, 109-110
 teoría
 asignación del tiempo, 511-514
 de afiliados-no afiliados, 467, 469
 de la cantidad de dinero, 310-312, 499-500
 de la demanda, 357-363
 de la distribución de la productividad marginal, 265-273
 de la elección, 511
 de la empresa, 373-374, 390-392
 de la historia, 173-175
 de la preferencia revelada, 462
 de la producción, 363
 de la ubicación, 225-227
 de la ubicación agrícola, 225-227
 de las sobrecargas del mercado, 91-95
 del capital humano, 76
 del ciclo de vida, 498n
 del comercio estratégico, 200-201
 del igualamiento de factor-precio, 462
 del interés de Fisher, 308-309
 del juego, 56, 58-59
 del precio orientado a la demanda, 212-213
 del prospecto, 280-281
 del valor del costo del trabajo, 72
 de los costos comparativos, 114-116
 de los gastos públicos, 462-463
 de los mercados eficientes, 462
 económica del socialismo, 409-411
 moderna de la cantidad de dinero, 499-500
 monetaria, 498-503
Teoría de la clase ociosa, Veblen, 374
Teoría de la competencia monopolística (Chamberlin), 325-328
 teoría de la explotación, 176
 fuerza de trabajo frente a tiempo de trabajo, 176-177
 plusvalía, 177-180

- problema de la transformación, 180-181
 problemas, 187
 tasa de ganancias, 180
Teoría de los sentimientos morales (Hume), 57, 61-65
 teoría del valor trabajo defectos, 186-187
 Marx, 175-176, 181, 184-186, 189
 Petty, 29-30
 sociedades primitivas, 72
 tesis del estancamiento, 452, 455
 “The Nature of the Firm” (Coase), 293-294
Theory of Economic Development, The (Shumpeter), 479
Theory of Economic Growth, The (Lewis), 485
Theory of Interest, The (Fisher), 308
Theory of Money and Credit (Von Mises), 407
Theory of Political Economy, The (Jevons), 224, 231
Theory of the Consumption Function, A (Friedman), 497
Theory of the Four Movements and the General Destinies (Fourier), 158
Theory of Universal Unity, The (Fourier), 158
 tiempo
 de trabajo, 174, 176-178
 teoría de la asignación del, 511-514
 tiempos modernos, hambruna de los, 92-93
 trabajo,
 división, 66-67, 69-70, 79-80
 evitar el, 374-375
 improductivo, 137
 Jevons, 235-236
 productivo, 134, 136
 trampa de la liquidez, 440
Tratado de economía política (Say), 128
Tratado sobre el dinero (Keynes), 443
Tratado sobre la naturaleza humana (Hume), 54, 59
Treatise of Taxes and Contributions, A (Petty), 28-30
Treatise on the Family, A (Becker), 513, 514
 Turgot, Anne Robert
 Jacques, 40, 42-43
 detalles biográficos, 40-42
 factor fijo, 43
Reflections on the Formation and the Distribution of Riches, 42
 ubicación agrícola, teoría de la, 225-227
 usura, 125-126
 utilidad cardinal, análisis moderno, 355n
 utilidad marginal
 Dupuit, 221-223
 Marshall, 277-279
 y demanda, 221
 utilidad marginal decreciente, 123-124
 Jevons, 232-234, 238-239
 Menger, 240
 utilidades
 en valor de intercambio, 107
 Marshall, 291-292
 Ricardo, 111-112
 Smith, 77-78
 utilitarismo, 121-124, 126-128, 419-421
utilité relative, 222
 valor
 asignado, 221
 de intercambio, 105-108, 212-213
 de utilidad, 221
 del producto marginal, 333-335
 en la economía avanzada, 72-73
 internacional, ley del, 142-143
 intrínseco, 52-53
 Jevons, 231-236
 Marx, 175-176
 Menger, 240-242
 natural, 244-247
 Say, 128
 Smith, 71-73
 Von Wieser, 244-247
 Veblen, Thorstein Bunde, 369-370, 374-384
 ataque a la economía neoclásica, 379-380
 Clark y, 262
 clase acomodada, 374-375, 379
 crédito y los ciclos de negocios, 381-383
 detalles biográficos, 374
 instinto para la destreza, 380-381, 383
 soviet de los técnicos, 383-384
 velocidad, 29
 ventaja comparativa, 114-115
Verbum Sapienti (Petty), 28-29
 visión de conjunto, 1-12
 Von Böhm-Bawerk, Eugen, 248-251
 detalles biográficos, 248
 expectativas de una creciente riqueza, 250
 orientación presente, 249
 producción indirecta, 250
 teoría del interés, 249-250
 Von Wieser, Friedrich, 244-248
 concepto de costo de oportunidad o alternativo, 247-248
 detalles biográficos, 244
 principio del costo oportunidad, 247

- valor de intercambio
frente a valor natural,
244-245, 248
- Wicksell, Knut, 301-307, 311
ahorro forzado, 306
- cambios en el nivel de
precios, 303-304
- competencia imperfecta,
306-307
- detalles biográficos, 302-
303
- impuestos, 413
- política pública, 304-306
- Wicksteed, Phillip H.
el problema de “sumar”,
271-272

El propósito central de este libro es narrar la historia de la economía de forma clara, equilibrada e interesante. Después de todo es una historia de gran importancia, que profundiza la comprensión de la economía contemporánea y proporciona una perspectiva única en este campo.

El estudio de la historia del pensamiento económico sigue creciendo a medida que la economía madura. Las nuevas ideas, evidencias, problemas y valores requieren toda una reconsideración de las disputas básicas y de las principales contribuciones del pasado.

A continuación se mencionan las características relevantes de esta obra:

- **Nuevos capítulos sobre el pensamiento económico anterior a 1550.** Los capítulos sobre filosofía griega, contribuciones judeo-cristianas de la Biblia a lo largo de la reforma protestante y el pensamiento medieval árabe-cristiano aclaran las primeras ideas en economía.
- **Nuevos economistas.** Se agregan biografías y contribuciones de nuevos economistas, como Amartya Sen, George Stigler y Abba Lerner.
- **Nuevas secciones “El pasado como un prólogo”.** Estas secciones ayudan al lector a reconocer las conexiones históricas y lógicas entre las ideas.
- **Cinco preguntas importantes.** A medida que se introduce cada escuela, se consideran cinco preguntas centrales: ¿Cuáles son los antecedentes históricos de la escuela? ¿Cuáles sus principios más importantes? ¿A quiénes benefició o trató de beneficiar? ¿En qué forma la escuela era válida, útil o correcta en su época? ¿Cuáles de sus principios se convirtieron en contribuciones perdurables?
- **Escala de tiempo de las ideas económicas.** En un apartado específico se incluye la “Escala de tiempo de las ideas económicas”, con el fin de mostrar en forma gráfica las escuelas de pensamiento que se expondrán en el desarrollo de los capítulos del libro.
- **Nuevo sitio de Internet.** Se introduce un nuevo sitio web con recursos didácticos adicionales <http://latinoamerica.cengage.com/brue>.

