

John Stuart Mill.

A diferencia de muchos de sus predecesores, J.S. Mill (1803-73) dejó su huella no sólo en el campo de la Economía, sino también los de la Filosofía y la Ciencia Política. Sus trabajos en tan amplios campos resultaron de una precoz educación diseñada por su padre, J. Mill. Como reconoce el propio J.S. Mill en su *Autobiografía*, publicada después de su muerte, antes de los quince años ya había leído y discutido a los clásicos griegos y a los economistas políticos de la época. A esta temprana formación intelectual hay que añadirle un segundo rasgo: la gran apertura y flexibilidad de su pensamiento. J.S. Mill irá incorporando a lo largo de su vida intelectual elementos procedentes de diversas ramas del saber, también realizará un recorrido por posiciones intelectuales claramente enfrentadas: desde el utilitarismo de Bentham al conservadurismo de Coleridge y el positivismo de Comte. De cada uno de ellos tomará una parte y rechazará otras, aunque su proceder sea de un acercamiento inicial y un posterior alejamiento, cuando no de un claro enfrentamiento. Junto a ello, hay que añadir su interés por las cuestiones prácticas. Mill puede aparecernos como un reformista social y un posibilista del desarrollo capitalista. En este punto, hay que tener presente que el mundo económico que conoció J.S. Mill había sufrido un cambio considerable desde la situación a la que se enfrentase por ejemplo Ricardo.

La amplitud del pensamiento de J.S. Mill y su preocupación por las cuestiones prácticas contribuyeron a que tuviese una posición ecléctica entre sus contemporáneos. También ha dado lugar a divergentes interpretaciones de su labor intelectual por parte de los escritores del siglo XX. “Para los adversarios de la intervención del gobierno, para los creyentes en el benthamismo puro, el abandono por Mill del *laissez faire* doctrinario fue no sólo una apostasía, sino que disminuyó también su importancia como representante del liberalismo de principios del siglo XIX. Y a los adversarios rigurosos del *laissez faire* la actitud de Mill les parecía demasiado débil para ser satisfactoria.” (Roll, 1939).

Para Spiegel (s.d.), una vez establecida ampliamente la preeminencia intelectual que debe reconocérsele, no debería sorprender el hecho de que Mill pusiera al servicio de la Economía política una perspectiva compartida por muy pocos economistas del siglo XIX. Su enorme interés por la posición del hombre en el mundo y por sus acciones dio una nueva dirección y un nuevo enfoque a las aportaciones de Mill a la Economía. Sus análisis puramente económicos, que subrayan el crecimiento de la producción o de la eficiencia dan lugar a otros nuevos y más completos en los que

destaca la calidad de vida y el pleno desarrollo del hombre. “Mill fue un economista técnico, y como tal un maestro, pero su economía técnica está modelada por sus ideas como filósofo social.”

Sin embargo, para Roll (1938), su teoría económica carece del rigor lógico y su filosofía social de la firme coherencia que son las características sobresalientes de los «constructores de sistemas.” “Pero, no obstante sus insuficiencias analíticas, Mill dejó un legado extremadamente valioso en su intento de combinar el análisis con las conclusiones políticas, en realidad de hacer de aquél un instrumento al servicio de éstas.”

Por otra parte, la amplia formación intelectual de Mill le permitió diferenciar las diferentes ramas del saber. Ello incluso a pesar de su estrecha relación con Comte quien quería desarrollar una «ciencia *general* de la sociedad».

“A pesar del consenso universal acerca de los fenómenos sociales, según el cual nada de lo que ocurre en parte alguna de la sociedad deja de influir sobre todas las demás partes, y a pesar de la suprema ascendencia que el estado general de la civilización y del progreso social en una sociedad determinada tiene, por tanto, que ejercer sobre los fenómenos parciales y subordinados; no es menos cierto que diferentes especies de hechos sociales dependen principalmente de diferentes clases de causas; y por consiguiente no sólo pueden estudiarse con ventaja por separado, sino que así deben estudiarse ...

Hay, por ejemplo, una extensa clase de fenómenos sociales cuyas causas determinantes inmediatas son principalmente aquellas que actúan a través del deseo de riqueza; y en las cuales la ley psicológica dominante es la muy familiar de que se prefiere la ganancia mayor a la menor ... Así puede construirse una ciencia que ha recibido el nombre de economía política. (Logic. II. pp 480-1).

El reconocimiento de un todo social en el que, a pesar de las interrelaciones, es necesario diferenciar causas con distinto origen o factores distintamente significativos puede encontrarse en otros textos de Mill.

Así, como nos recuerda Blaug (1980), al analizar la definición proporcionada por Mill del *homo oeconomicus*: “Lo que Mill nos dice es que hemos de abstraer ciertas motivaciones económicas, ..., al tiempo que hemos de tener en cuenta la presencia de motivaciones no-económicas. ... En definitiva, Mill opera con una teoría del «hombre ficticio». Además subraya también el hecho de que la esfera económica es tan sólo una parte del área total de la conducta humana. En este sentido, la Economía política trabaja sobre dos abstracciones: una, la conducta realmente motivada por la renta monetaria, y otra, la conducta que supone «impulsos de otro tipo».”

Sin embargo, la divergencia de los factores causantes o de las causas más evidentes puede

encontrarse en los *Principios* y su distinción de las leyes que rigen la producción de aquellas otras que rigen la distribución. Justamente, “Las leyes de la producción y la distribución, y algunas consecuencias de carácter práctico que de ellas se deducen, son el objeto del siguiente tratado.” El tratado en cuestión es los *Principios de Economía Política. Con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*, publicado por primera vez en 1848. La última edición corregida por el autor data de 1871²⁸.

Como recuerda Blaug (1968), durante toda la segunda mitad del siglo XIX, los *Principios* de Mill fueron la Biblia indiscutida de los economistas. Hacia 1890, el texto de Marshall empezó a desplazar a Mill en los países de habla inglesa, pero aún en 1900 el libro de Mill continuaba siendo libro de texto básico en los cursos elementales de Economía de las universidades británicas y americanas.

“La extraordinaria vigencia del libro fue debida, en gran parte, a su mezcla de elementos clásicos y anticlásicos. Representaba la síntesis final de la doctrina ricardiana con muchas cualificaciones y refinamientos introducidos por los críticos de Ricardo, apuntando lo bastante al «coste real» del capital y a la influencia de la demanda en la determinación de los precios como para permitirse conciliar las nociones ricardianas con la teoría subjetiva del valor. El tratado de Mill abarca casi todas las ramas de la economía y por ello ocupa un lugar único en la literatura económica. Además, su altura de tono y elegancia de estilo contribuyeron a reforzar su autoridad.” (Blaug, 1968).

En opinión de Barber (1967), quizá lo más significativo de las modificaciones de Mill a la tradición clásica, sea su reinterpretación de las leyes que gobiernan generalmente la actividad económica y, más particularmente, la distribución de la renta. La separación de las leyes que rigen la producción de aquellas otras que lo hacen para la distribución conduce, en la esfera del valor, a un debilitamiento del análisis del coste real. “Aunque Mill admitía todavía un elemento de costo en su teoría, concedía mucha mayor importancia a los fenómenos de mercado de la oferta y la demanda.” (Roll, 1939). Pero, en este punto la posición de J.S. Mill será bastante diferente de la que mantengan los economistas neoclásicos.

La producción y la distribución.

En las observaciones preliminares de sus *Principios*, J.S. Mill destaca como uno de los rasgos del mundo económico en que le tocó vivir el hecho que:

²⁸ Nosotros utilizaremos de la edición de W.J. Ashley de 1909 y su traducción castellana.

“... las modernas comunidades industriales, difieren mucho unas de otras en todas esas particularidades que les son características. Aunque muy ricas en comparación con épocas anteriores, lo son en grado muy diferente. Aun entre aquellos países con justicia considerados como los más ricos, algunos han hecho un uso más completo de sus recursos productivos, y han obtenido, en proporción a su extensión territorial, un producto mucho mayor que otros; y no sólo difieren en la cantidad de riqueza, sino también en la rapidez del crecimiento de ésta. Las diferencias en la distribución de la riqueza son todavía mayores que en la producción. Existen grandes diferencias en la situación de las clases más pobres de los diferentes países y en el número relativo y la opulencia de las clases que están por encima de los más pobres.” (Mill, 1909).

La variabilidad temporal y espacial será también objeto de especial atención por parte de un grupo destacado de economistas posteriores (*infra*), pero las causas responsables serán diferentes, aunque no de modo extremo:

“Esas notables diferencias ..., en cuanto a la producción y distribución de la riqueza, han de depender de ciertas causas, como todos los demás fenómenos. Y para explicarlas no basta atribuir las exclusivamente al grado de conocimiento de las leyes de la naturaleza y de las artes físicas de la vida alcanzado en diferentes épocas y lugares. Cooperan muchas otras causas; y ese mismo progreso y desigual distribución del conocimiento físico son en parte efectos, en parte causas, del estado de la producción y de la distribución de la riqueza.” (Mill, 1909).

La situación económica de las naciones depende para Mill del estado de los conocimientos físicos, esto es, de las ciencias físicas y de las artes que en ellas se basan -la tecnología-. Pero también tiene causas morales o psicológicas, que dependen de las instituciones y de las relaciones sociales.

“La producción de riqueza, la extracción de los materiales de la tierra, de los instrumentos para la subsistencia y la felicidad humanas, no es, evidentemente, cosa arbitraria. Tienen sus condiciones necesarias. De éstas, unas son físicas y dependen de las propiedades de la materia y del grado de conocimiento de éstas que se posea en un determinado lugar y en determinada época. Éstas no las investiga la economía política, sino que las supone, recurriendo a las ciencias físicas y a la experiencia ordinaria para fundamentarse. Combinando esos hechos de naturaleza exterior con otras verdades relacionadas con la naturaleza humana, intenta descubrir las leyes secundarias o derivadas que determinan la producción de la riqueza; en las cuales ha de residir la explicación de las diferencias de riqueza y de pobreza, tanto del presente como del pasado, y la razón de cualquier aumento de riqueza que el futuro nos reserve.

“Las leyes de la distribución, a diferencia de las de producción, son en parte otra de las instituciones humanas, ya que la manera según la cual se distribuye la riqueza en una sociedad determinada dependen de las leyes o las costumbres de la época. Pero si bien los gobiernos o las naciones disponen del poder para decidir qué instituciones han de existir, no pueden determinar de manera arbitraria cómo funcionarán esas instituciones. Las condiciones de las cuales depende ese poder que poseen sobre la distribución de la riqueza, y la forma en que afectan a la distribución los diversos modos de conducta que la sociedad cree conveniente adoptar, son un objeto tan apropiado a la investigación científica como cualquiera de las leyes físicas de la naturaleza.” (Mill, 1909).

Del estado estacionario.

La tendencia a un estado estacionario en la vida económica en su vertiente de límites al crecimiento económico también es un aspecto destacado por un grupo reciente de economistas. Son aquellos que se pueden agrupar bajo la denominación de Economía ecológica. Algunos de estos autores se refieren a Mill y a los economistas políticos clásicos a la hora de destacar antecesores. Para éstos y para los economistas ecológicos, el estado estacionario aparece como un problema, mientras que Mill quería alejarse de esta visión y, por ello fue y será criticado.

Sin embargo, las razones explicativas de ese estado estacionario dependen en cada caso de variables muy diferentes. Para nuestros contemporáneos, los límites se encuentran en los recursos materiales y energéticos, también para Jevons (1865) éstos eran un límite. Para los clásicos, por el contrario, la tendencia al estado estacionario se encontraba su causa en la caída de la tasa de beneficios y en la inexistencia de nuevas posibilidades de acumulación de capital. En este sentido, Mill nos dice: “No puedo, pues, mirar al estado estacionario del capital y la riqueza con el disgusto que por el mismo manifiestan sin ambages los economistas de la vieja escuela.” (Mill, 1909). Frente a ésta, la posición de Mill queda recogida en la siguiente cita de sus *Principios*:

“Casi no será necesario decir que una situación estacionaria del capital y de la población no implica una situación estacionaria del adelanto humano. Sería más amplio que nunca el campo para la cultura del entendimiento y para el progreso moral y social; habría las mismas posibilidades de perfeccionar el arte de vivir, y hay muchas más probabilidades de que se perfeccione cuando los espíritus dejen de estar absorbidos por la preocupación constante del arte de progresar. Incluso las artes industriales se cultivarían con más seriedad y con más éxito, con la única diferencia de que, en vez de no servir sino para aumentar la riqueza, el adelanto industrial produciría su legítimo efecto: el de abreviar el trabajo humano. Han permitido que una población más numerosa viva la misma vida de lucha y reclusión, y que hagan fortuna un número mayor de fabricantes y otras personas. Han aumentado las comodidades de las clases medias. Pero no han empezado a realizar esos grandes cambios en el destino humano, que pueden y deben llevar a cabo. Sólo cuando, además de instituciones justas, la previsión juiciosa guíe el crecimiento de la humanidad, podrán convertirse en propiedad común de todas las razas humanas las conquistas hechas sobre las fuerzas de la naturaleza por la inteligencia y la energía de los descubridores científicos, y servir para elevar y mejorar la vida de la humanidad.” (Mill, 1909).

Lejos de rígidas leyes de conformación de los marcos institucionales y de las relaciones sociales que describen algunos como ineludibles, Mill abre la puerta del posibilismo y de la reforma social. Bajo la dinámica económica capitalista el desarrollo social puede tomar configuraciones muy

contrastadas. Este posibilismo de Mill resulta de la confrontación que tiene que realizar de ideas procedentes de diversos campos del conocimiento más allá de la estricta Economía y también de su interés por la aplicación práctica.

J.S. Mill y la política económica.

Las posiciones de Mill respecto a la política económica diferían significativamente de las de sus antecesores. Trazó un programa de mayor intervención pública en la economía. Al igual que sus predecesores, otorgaba importancia a la actuación estatal en la educación. Y, como estos, criticó la administración de un subsidio de pobreza porque tenía efectos desafortunados sobre la movilidad de la mano de obra y su asignación a los usos socialmente más eficaces.

La mayor diferencia respecto a sus predecesores se encuentra en el reconocimiento de una importante función estabilizadora de los gobiernos. La llegada del estado estacionario podía anticiparse por movimiento de tipo especulativo. En este contexto, en opinión de Mill, sería positivo que el Estado recogiera por medio de impuestos una parte significativa de esos recursos financieros potencialmente utilizables en inversiones y los utilizara para financiar proyectos socialmente beneficiosos. Esto relanzaría la caída de la tasa de beneficios del capital privado, al tiempo que introduciría una mayor estabilidad en el sistema económico.

No obstante, ésta no era la única vía para frenar la tendencia a la caída de la tasa de beneficios. La otra se encontraba en la canalización exterior de las inversiones. Ello tendría efectos positivos, tanto en la tasa de beneficios interior, como en los costes. Pues si las exportaciones de capital se dedicaran a desarrollar fuentes de alimentos y materias primas de bajo coste para el país se podrían reducir los costes de producción interiores.

Otro aspecto en que se alejaba Mill de la tradición clásica se encuentra en su actitud hacia la propiedad privada. En sus últimas opiniones, consideraba las instituciones sociales existentes como *meramente provisionales* y susceptibles de cambios significativos.

Marx y la teoría económica.

“La mayor parte de las creaciones del intelecto o de la fantasía desaparecen para siempre después de un intervalo de tiempo que varía entre una hora de sobremesa y una generación. Con

otras, sin embargo, no ocurre así. Sufren eclipses, pero reaparecen de nuevo; y no como elementos anónimos de un legado cultural, sino con su ropaje propio y con sus cicatrices personales que pueden verse y tocarse. Podemos llamar a éstas las grandes creaciones, definición que tiene la ventaja de enlazar la grandeza con la vitalidad. Tomada en este sentido, tal es indudablemente la calificación que hay que aplicar al mensaje de Marx.” Con estas palabras inicia Schumpeter (1954) el tratamiento de “La doctrina marxista” en su obra *Diez grandes economistas: de Marx a Keynes*.

Para Schumpeter (1954), definir la grandeza de una creación por su capacidad de resurgir implica además la ventaja de que ésta logra así independizarse de nuestro amor o nuestro odio. No es necesario creer que una gran contribución, en sus líneas fundamentales o en sus detalles, deba forzosamente ser una fuente de luz y perfección. Podemos pensar, por el contrario, que se trata de un poder de las tinieblas; podemos juzgar que es errónea en sus fundamentos o estar en desacuerdo con algunos de sus puntos particulares. En el caso del sistema marxista, tal juicio adverso, e incluso la refutación más rigurosa, por su mismo fracaso para herirlo mortalmente, sólo sirven para poner de manifiesto la fortaleza de la estructura.

Marx, en opinión de Schumpeter, recoge distintas personalidades que denomina como «profeta», «sociólogo», «economista» y «maestro». De todas ellas nuestros intereses, naturalmente, se centran en el economista y en su contribución a las ideas económicas y a la elaboración de un nuevo lenguaje económico. En este punto, la opinión de la profesión no puede ser más enfrentada. Para unos, como Blaug (1984), sus ideas carecen de carácter científico, a pesar de dedicar, en su obra de 1980, casi cien páginas a la economía marxista. Para otros, en sus obras se encuentran los elementos esenciales para una auténtica comprensión de la realidad económica capitalista.

Pero carece de sentido tanto una como otra posición, pues la obra económica de Marx, al igual que las demás grandes obras, no está libre de fallos ni está desprovista de méritos. Como en cierta ocasión expresase Luis Ángel Rojo (1984), es necesario ver su obra, sobre todo la de su madurez, como un esfuerzo por ofrecer un tratamiento científico de la realidad socioeconómica. En este sentido, cabe recordar que el objetivo último de su principal obra económica es, *en definitiva, sacar a la luz la ley económica que rige el movimiento de la sociedad moderna*.

Para Schumpeter (1954), es fácil comprender la razón por la cual tanto sus partidarios como sus enemigos han interpretado de manera incorrecta la naturaleza de su contribución en el campo puramente económico. Para sus partidarios, que veían en él algo muy superior al mero teórico

profesional, habría sido casi una blasfemia dar demasiada prominencia a este aspecto de su sistema. Para sus enemigos, en el marco de sus razonamientos teóricos, resultaba casi imposible admitir que Marx, en algunas partes de su obra, hubiese realizado ese tipo de trabajo que tanto valoran ellos mismos cuando procede de otras manos. Pero, además, el frío metal de la teoría económica aparece en las páginas de la obra marxista inmerso en una abundancia tal de expresiones ardientes, que llega a adquirir una temperatura que naturalmente no le corresponde. Por lo general, todos aquellos que consideran con desprecio las pretensiones de Marx como teórico en sentido científico no tienen en cuenta, por supuesto, el verdadero pensamiento de éste, sino precisamente esas mismas expresiones, su apasionado lenguaje y sus vehementes acusaciones contra la «explotación» y la «depauperación».

Tras un análisis crítico, Schumpeter (1954) cierra el estudio de Marx economista diciendo:

“Primero: la obra de Marx, desde el punto de vista exclusivo del análisis económico, no puede ser considerada como un éxito absoluto; y segundo: que si se considera desde el punto de vista de las contribuciones teóricas audaces, no puede decirse que sea por completo un fracaso.”

“... aunque Marx se equivocó frecuentemente... , sus críticos estuvieron muy lejos de tener siempre razón.

“... debe apuntarse también en su favor la contribución que hizo, tanto crítica como positiva, a un gran número de problemas particulares.

“... existe, en verdad, en la obra de Marx una importante contribución, capaz de compensar por sí sola todas sus deficiencias teóricas. En el análisis marxista, a través de todo cuanto hay de erróneo e incluso de acientífico, fluye una idea fundamental cuya corrección y carácter científico es indudable: la idea de una teoría entendida no simplemente como un número indefinido de modelos particulares inconexos o como lógica de las magnitudes económicas en general, sino como secuencia real de tales modelos, esto es, una teoría que pretende explicar cómo el proceso económico, a impulsos de su propia energía interna, se desarrolla en el tiempo histórico, produciendo en cada instante una situación concreta que por sí misma tiende a determinar la situación que ha de sucederla. De este modo, el autor de tantas concepciones erróneas vino también a ser el primero en concebir lo que aún hoy sigue siendo la teoría económica del futuro, para construir la cual estamos aún acumulando piedras y argamasa, esto es, datos estadísticos y ecuaciones funcionales.”

Marx y sus antecesores.

En el pensamiento económico de Marx, si bien forjado a partir de múltiples y meticulosas lecturas, sobresale la influencia de Ricardo. Como teórico fue discípulo de Ricardo. “Y esto, no sólo por el hecho de que tomase las tesis de Ricardo como punto de partida para su propio razonamiento, sino también ... porque fue precisamente a través de Ricardo como aprendió a teorizar. Siempre se sirvió de los instrumentos analíticos creados por Ricardo, y todos los problemas teóricos que se le plantearon procedían de las dificultades que encontró a lo largo de su profundo estudio de la obra de éste y de las sugerencias para ulteriores investigaciones que de la misma extrajo.” (Schumpeter,

1954). Aunque pueden encontrarse grandes diferencias en lo que respecta a las expresiones, al método de deducción y a las implicaciones sociológicas, la tesis conceptual que sostiene Marx en el ámbito del valor es la misma que Ricardo: la teoría del valor trabajo como trabajo incorporado. Pese a su hostilidad hacia la Economía clásica, hizo suya una gran parte de la estructura analítica de ésta. Reelaboró las categorías conceptuales clásicas, las modificó y les prestó nuevos significados, pero el núcleo central de su sistema lo heredó de los economistas políticos clásicos (Barber, 1967).

Sin embargo, el enfoque de Marx era profundamente diferente. No pensaba en situaciones hipotéticas, sino en épocas históricas específicas, y consideraba la historia como una sucesión de etapas gobernadas, cada una de ellas, por leyes inmutables. Sobre esta base, sostuvo que los descubrimientos de la economía política clásica no eran válidos al no tener en cuenta el significado pleno de la dinámica interna del proceso histórico.

Pero, Marx supo también perfeccionar los instrumentos conceptuales recibidos de Ricardo. Sustituyó, acertadamente en opinión de Schumpeter, la distinción ricardiana entre capital fijo y capital circulante por la de capital constante y capital variable; como también las rudimentarias nociones sobre la duración del proceso productivo, procedentes de Ricardo, por el concepto más riguroso de «estructura orgánica del capital», que depende de la relación entre capital constante y capital variable. Todo este nuevo vocabulario permite el desarrollo analítico desde la teoría del valor a la teoría de la acumulación.

Los nuevos conceptos (marxistas).

Marx se apropió de los conceptos clásicos del valor trabajo y del valor de los bienes y con ellos, se equipó para ofrecer una interpretación alternativa de la producción y la distribución en la sociedad capitalistas. Extendió la teoría del valor a la propia fuerza de trabajo: su valor estaba basado en el trabajo incorporado requerido para su subsistencia y adiestramiento. Pero sobre la base de estos conceptos incorporó otros nuevos: la *fuerza de trabajo* es la capacidad potencial de trabajar en unas condiciones determinadas durante un número de horas determinado. Ésta es la mercancía que vende el trabajador. Pero el capitalista adquiere, en el mercado, el *valor de uso* de la fuerza de trabajo (disponibilidad del tiempo de trabajo del trabajador, estipulado entre las partes). Existe una diferencia entre el valor de cambio de la fuerza de trabajo (v) y el valor de uso (l) a favor de ésta, la cual es el origen de la *plusvalía* (s). Y, la relación de esta plusvalía con el valor de la fuerza de trabajo da lugar

a la tasa de explotación (e).

$$e = \frac{s}{v}$$

Los medios de producción y el valor de la fuerza de trabajo son los objetos en que se materializa la inversión capitalista y, ambos se constituyen en capital (constante el primero y variable el segundo). Durante la producción, el capital constante pasa al producto el valor que lleva incorporado y que fue pagado; mientras que el trabajo pasa un valor superior al de la fuerza de trabajo. El trabajo es la única fuente de plusvalía y, por tanto, origen único del beneficio. Y, en el mantenimiento de la diferencia entre el valor de cambio y el valor de uso de la fuerza de trabajo interviene la competencia que el ejército industrial de reserva de desempleados establece entre los trabajadores para encontrar empleo y asegura que los salarios estén al nivel de subsistencia.

Además de la tasa de explotación, otras relaciones importantes serán la referida a la «composición orgánica del capital», proporción entre capital fijo y capital variable; y, la tasa de beneficio:

$$\frac{s}{v + c}$$

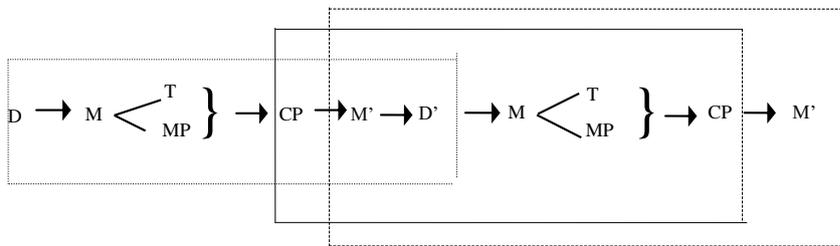
Esta es una noción similar a la clásica, pues se expresa como el porcentaje del rendimiento sobre los pagos anticipados a los trabajadores, así como los costes corrientes de materias primas y capital constante. La mayor parte del análisis dinámico de Marx descansa en el comportamiento esperado de estas relaciones.

Tres modos diferentes de contemplar los procesos de producción de valor y los procesos de producción son los llamados *tres circuitos del capital: del capital-mercancía (M-M'), del capital productivo (CP-CP') y del circuito monetario (D-D')*. Estos circuitos, similares a un esquema circular de la renta, permiten plasmar un proceso dinámico en el que tienen lugar las actividades de acumulación y crecimiento de variables reales y monetarias (Desai, 1974).

El circuito D-D' es el más importante en la producción mercantil, pues manifiesta la búsqueda del beneficio. Comienza con la compra de mercancías que constituyen el CP y termina con la venta

de output (M') y la realización de una suma de dinero (D'). El plusvalor o autoexpansión del capital tiene lugar en el tramo intermedio en el que los inputs son usados como capital. El cambio D-T, dinero por fuerza de trabajo, constituye la relación social fundamental. Esta relación de intercambio esconde relaciones de clase.

Aunque la relación social fundamental tiene lugar en el intercambio D-T, la producción de plusvalor se realiza en la parte intermedia del circuito. En ella tiene lugar el proceso de producción que transforma las mercancías inputs (M) [con inclusión de trabajo (T) y materiales de producción (MP)] – en capital productivo para generar un output (M'):



Circuito del capital monetario
 Circuito del capital productivo ———
 Circuito del capital mercancía - · - · -
 Fuente: Desai, 1974.

En el capital industrial no sólo existen mecanismos de apropiación de plusvalor, sino también de creación de plusvalor. Los cambios constantes en la tecnología van dirigidos a mejorar la productividad en la fase $M \rightarrow CP \rightarrow M'$.

La dinámica en la Economía marxista.

El mecanismo de acumulación bajo el capitalismo podría explicarse en su origen por la creación de plusvalía y por las presiones sobre los capitalistas para reinvertir una parte sustancial de

la misma. La relevancia de la producción de plusvalor como mecanismo que posibilita la acumulación será abandonada por los economistas marginalistas. Estos, al dejar de considerar la producción como el problema clave de la economía capitalista y sustituirlo por el de asignación (óptima de recursos), dejarán de prestar atención a esa parte intermedia del circuito económico. Consiguientemente, se dejará de prestar atención a las formas que irá revistiendo bajo el capitalismo el proceso de trabajo, y la conexión de éste con la dinámica de la acumulación.

Además de los propios escritos de autores marxistas y neomarxistas, habrá que esperar a los escritos regulacionistas franceses de la segunda mitad de este siglo para reinstaurar la importancia de las modalidades del proceso de trabajo y la conexión de éstos con los distintos regímenes de acumulación. Así, la obra de Benjamin Coriat de 1979, *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, tiene por objeto mostrar, para un caso histórico dado, la relación que existe entre proceso de trabajo y acumulación del capital. Esto es, analizar las técnicas de organización del trabajo, por un lado, y las teorías y modelos económicos del crecimiento, por otro, con el propósito de mostrar sus relaciones.

“Y si hay una contribución propia en este trabajo, reside en esto: recordar la concatenación particular que conduce de las mutaciones introducidas en el proceso de trabajo por el taylorismo y el fordismo a las que van a afectar a la acumulación de capital. Pues sólo con esta condición puede definirse de manera precisa el concepto de producción en masa.”

También la escuela francesa de la Regulación recuperará la importancia de esa relación social fundamental de intercambio D-T y la relacionará con las modalidades del proceso de trabajo bajo la denominación de *relación salarial* (Lipietz, 1988).

Por otra parte, las leyes que gobernaban la distribución eran cruciales para la explicación marxista de la dinámica del modo de producción capitalista. Marx hizo suya dos de las principales conclusiones clásicas sobre el comportamiento de las participaciones distributivas durante un período de cambio dinámico: el salario real gravitaría en torno a un nivel de subsistencia y la tasa de beneficio declinaría. Ahora bien, el análisis clásico y el marxista ofrecían explicaciones bastante diferentes de estos fenómenos. Respecto a los salarios, los clásicos consideraban que los ajustes se efectuarían por el lado de la oferta de fuerza de trabajo en el mercado de trabajo, las mejoras de salarios reales llevarían a un incremento de la fuerza de trabajo, que acabaría presionando a la baja las tasas salariales. Marx consideraba que el ajuste procedía de la demanda de fuerza de trabajo:

“Si la cantidad de trabajo no remunerada ofrecida por la clase trabajadora y acumulada por la clase capitalista crece tan rápidamente que su conversión en capital requiere una adición extraordinaria de mano de obra remunerada, los salarios suben, y permaneciendo igual todo lo demás, el trabajo no pagado disminuye en proporción. Pero tan pronto como esta disminución llega al punto en que el excedente de trabajo que nutre al capital no se suministra en la cantidad normal, surge una reacción: se capitaliza una parte menor de renta, hay retrasos en la acumulación y el movimiento al alza de los salarios se frena.” (El Capital. Vol I.)

Respecto a los beneficios, al eliminar de su análisis el concepto clásico de renta de la tierra y negar la existencia de diferencias significativas en las condiciones productivas de la industria y agricultura, Marx no podía apelar a los costes crecientes de los alimentos como variable explicativa del comportamiento de los beneficios. En su lugar, desarrolló el argumento en torno a las variaciones de tres relaciones fundamentales: tasa plusvalía (s/v), composición orgánica del capital (c/v) y tasa de beneficios ($s/c+v$).

Aceptando el supuesto de una tasa de plusvalía constante²⁹ y combinándolo con una composición orgánica del capital creciente, fruto de la acumulación de capital, se deduce que la tasa de beneficios debe decrecer cuando s y v son iguales y c está creciendo a una tasa más rápida que ambas, el valor del denominador de la tasa de beneficios crece más rápidamente que el valor del numerador. De este modo Marx llegaba a una conclusión similar a la de los economistas clásicos sobre el comportamiento de la tasa de beneficios a largo plazo.

No obstante, este argumento no estaba exento de fallos. Una de las conclusiones contradecía una de las piezas vitales del anterior argumento sobre la evolución de los salarios reales. Presumiblemente, el proceso de acumulación de capital aumenta la productividad del trabajo e incrementa la cantidad de producto neto ($v + c$). Si la proporción de s a v permanece constante, el crecimiento en la cantidad del producto neto implicaría que crecía el total de pagos por salarios (v); y, con bastante probabilidad, a un tipo más rápido que el volumen del empleo. La mecanización, después de todo, era de esperar que redujese la tasa de crecimiento de la demanda de mano de obra. Esta consecuencia, sin embargo, implicaría que la parte de la mano de obra que permaneciera empleada disfrutaría de mejoras en sus ingresos reales. La posibilidad, bajo el capitalismo, de incrementos en los salarios reales no podía conciliarse con las ideas centrales del argumento marxista

²⁹ Marx no dijo explícitamente en ninguna parte que la tasa de plusvalía debía considerarse como una constante ni demostró que fuera el 100 %. Mantuvo, sin embargo, que la mecánica interna del sistema capitalista impedía reducciones en la tasa establecida de plusvalía, como no fueran transitorias (Barber, 1967).

ni conciliarse analíticamente con la existencia de un ejército de reserva de parados. Parece que Marx no se dio cuenta de esta contradicción de su análisis (Barber, 1967).

Un último aspecto a tratar se refiere al análisis de las crisis. El anterior circuito D-D' puede verse interrumpido en varias fases, dando lugar a distintas modalidades de crisis. Éstas serían, en términos generales, crisis de realización -acumulación de existencias-. Pero junto a ésta, evidentemente, existía una crisis de tipo clásico debida a la caída en la rentabilidad que reduce el incentivo de los capitalistas a la acumulación³⁰. Por otra parte, Marx ofrecía una teoría de la crisis final del capitalismo que descansaba más en supuestos filosóficos que en su análisis económico.

* * *

Como hemos mostrado, los autores analizados bajo el título de la Economía política clásica presentaban ciertas diferencias. Pero pese a ellas, compartían un conjunto de términos y conceptos. Estas similitudes en su lenguaje les llevaron a centrar su atención en las mismas problemáticas. Como mostraremos en el capítulo siguiente, la economía marginalista supuso un cambio de lenguaje económico y, por consiguiente, de problemática.

³⁰ Un punto sobre el que no existe consenso en la literatura es si el análisis de Marx contenía una teoría del ciclo económico.

CAPÍTULO 7.- LA ESTÁTICA Y EL EQUILIBRIO: LA ECONOMÍA MARGINALISTA.

Introducción.

La inmensa mayoría de la literatura especializada, pese a utilizar la expresión «revolución marginalista», niega que el marginalismo fuese efectivamente revolucionario, en el sentido de un cambio súbito y rápido. Más bien parece tratarse de un movimiento lento, de una larga transición que tendría sus inicios en las dos primeras décadas del siglo XIX, pero se evidenciaría a principios del siglo XX.

El que se retrasara tanto tiempo la aceptación del análisis marginal refleja tanto la inercia y la resistencia al empleo de las matemáticas, como una doble falta de comunicación: la poca atención prestada a las aportaciones de los que trabajaban fuera de una incipiente comunidad científica que estaba en vías de alcanzar una consideración profesional y la insuficiente información existente dentro de esta comunidad y de una rama nacional a otra (Spiegel, s.d.).

A la vuelta del siglo, esta revolución había hecho su camino, tanto la estructura conceptual de la Economía como su método diferían enormemente de la Economía política de los clásicos. Los cambios en los objetivos y problemas de la investigación forzaron, al tiempo que estuvieron propiciados por cambios en los conceptos y categorías analíticas. Se abandonó la teoría del valor-trabajo y, con la ayuda de un nuevo principio unificador, se consiguió la integración de las teorías del consumidor y de la empresa y, también, la integración de las teorías del valor y de la distribución, que en el pensamiento clásico habían sido relacionadas sólo en forma muy tenue. El principio unificador, del que se podía disponer ahora, era el principio marginalista. Este principio resultaba útil también si se aplicaba a la teoría de los precios y a la teoría de los mercados, y señalaba el camino hacia el establecimiento de posiciones óptimas teóricas, o equilibrios, en las que productores y consumidores pudieran maximizar magnitudes tales como la satisfacción o los ingresos netos. Se dio menor preponderancia al crecimiento económico. En su lugar, el intento de fijar las posiciones de equilibrio se hizo suponiendo unas cantidades totales de recursos determinadas. La Economía política se convirtió en la ciencia que trataba de la colocación de una determinada cantidad de recursos totales,

con lo que dejó de prestarse demasiada atención a la cuestión de cómo determinar dicha cantidad y de cómo incrementarla (Spiegel, s.d.).

A partir de 1870, los economistas empezaron a proponer, de manera típica, una oferta dada de factores productivos, determinada independientemente por elementos ajenos al alcance de su análisis. La esencia del problema económico consistía en intentar descubrir las condiciones que hacían posible distribuir unos servicios productivos dados entre usos competitivos con resultados óptimos, en el sentido de maximizar las satisfacciones de los agentes económicos. Esto hizo que no se tomaran en consideración los efectos de los aumentos, en cantidad y calidad, de los recursos y de la expansión dinámica de las necesidades, efectos que los economistas políticos clásicos habían considerado como el *sine qua non* del bienestar económico creciente. Por primera vez, la Economía se convirtió realmente en la ciencia que estudia las relaciones entre fines dados y medios escasos dados que poseen usos alternativos. Concepción que alcanzaría su máxima expresión años más tarde con la obra de Lionel Robbins (1932). Pero, a partir de aquel momento, al decir de Blaug (1968), la teoría clásica del desarrollo económico fue sustituida por el concepto de equilibrio general dentro de un marco esencialmente estático.

La importancia de la teoría de la utilidad marginal consistió en proporcionar el arquetipo del problema de la distribución con una efectividad máxima. Poco después, el mismo enfoque se extendió de la unidad de consumo a la empresa, de la teoría del consumo a la teoría de la producción. La teoría de la utilidad marginal proporcionó gran parte de la excitación descubridora en las décadas de los setenta y ochenta del siglo XIX. Pero lo que realmente señaló la línea divisoria entre la teoría clásica y la economía moderna fue la introducción conceptual del análisis marginal (Blaug, 1968).

El principio en discusión es el de igualación de valores marginales: al dividir una cantidad fija de cualquier cosa entre un cierto número de usos competitivos, la distribución «eficiente» requiere que cada cantidad del dividendo sea repartida de tal manera que la ganancia obtenida al destinarla a un uso sea igual a la pérdida causada por el hecho de retirarla de otro. Tanto si nos referimos a la asignación de una renta dada entre un número determinado de bienes de consumo, como a la de una cantidad fija de dinero entre cierto número de factores productivos, o a la de un período de tiempo entre el trabajo y el descanso, el principio siempre es el mismo. Además, en cada caso, el problema de la asignación posee una solución máxima tan solo si el proceso de trasladar una unidad del dividendo a un único uso, entre todos los posibles, se halla sujeto a resultados decrecientes.

En la teoría de la economía doméstica se obtiene una situación óptima cuando el consumidor ha distribuido su renta dada de tal manera que las utilidades marginales de cada unidad monetaria de compra sean iguales; la ley de la utilidad marginal decreciente asegura la existencia de dicho óptimo. En la teoría de la empresa se obtiene un resultado óptimo cuando se igualan los productos físicos marginales de cada unidad monetaria gastada en la compra de factores; la ley de la productividad marginal decreciente desempeña, en este caso, el mismo papel que el de la utilidad marginal decreciente en la teoría de la demanda. Ambos ejemplos no son más que aplicaciones particulares del principio equimarginal. Toda la economía neoclásica no es más que la formulación de este principio en nuevos contextos, junto con la demostración cada vez más amplia, de que, en presencia de condiciones definidas, la competencia perfecta produce, realmente, una distribución equimarginal de gastos y recursos (Blaug, 1968).

Los economistas teóricos dirigen su atención al análisis del comportamiento económico, enfocándolo sobre el de las unidades que toman decisiones y sobre la forma en que las elecciones de los agentes económicos se convertían en un proceso ordenado. Con esta concentración sobre el comportamiento de las pequeñas unidades del sistema, la microeconomía pasó al centro de la escena (Barber, 1967).

En la nueva Economía, la teoría de la distribución fue relegada a un simple aspecto de la teoría general del valor. Se recompensa a los factores porque son escasos en relación con los deseos de los consumidores de los bienes que aquellos pueden producir. El proceso de producción y distribución sólo tiene importancia en cuanto modifica la posibilidad de elección de los consumidores. La demanda de factores es una demanda derivada; dada la oferta de factores y dados sus coeficientes técnicos de transformación, los precios de los servicios productivos y de los bienes de consumo vienen determinados por los deseos de los consumidores. Por lo tanto, no parece que haya lugar para un análisis especial de valor de cada uno de los factores de la producción. Precisamente las mayores críticas de los escritores de este período contra los autores clásicos se basan en que éstos elaboraron una teoría especial de la distribución.

Los economistas clásicos escribieron frecuentemente como si la distribución precediera, en un sentido causativo, a la valoración de los productos. Por el contrario, los primeros marginalistas, en especial los miembros de la Escuela Austriaca, afirmaron que el orden causal era el inverso, de tal manera que la renta de los factores productivos sería el resultante de los precios en el mercado de los

productos.

La teoría económica marginalista consiguió, en opinión de Blaug (1986), mayor generalidad y economía de razonamiento al explicar, sobre la base de un solo principio, tanto los precios de los factores como los del producto. Abarcó tanto los bienes reproducibles como los no reproducibles, tanto los costes constantes como los costes variables. Pero, en ocasiones, se tornó más restrictiva que la economía clásica.

“... por ejemplo, consideró la oferta de trabajo como un dato. Además, su jactancia de una mayor economía de medios teóricos fue reduciéndose poco a poco en las décadas subsiguientes. La contribución de Böhm-Bawerk a la teoría del interés puede reducirse a la proposición de que el mercado de capital presenta problemas únicos, a causa de la omnipresencia del factor descuento temporal. Marshall observó y estudió las «particularidades del trabajo». En cada caso se aducen elementos especiales, ausentes en la mayoría de los mercados de productos, para explicar las características de los mercados de trabajo y de capital. Estas dificultades desaparecen en su mayor parte cuando la oferta de recursos es un dato al empezar el análisis. Pero, tan pronto, como abandonamos el reino del análisis a corto plazo y nos adentramos en las cuestiones clásicas de la acumulación de capital y crecimiento de la población, la pretensión de que la teoría de la distribución no es sino un aspecto particular de la teoría del valor parece tener solo significación formal.” (Blaug, 1968).

Un último aspecto a destacar de la economía marginalista, que tendrá gran incidencia en el futuro proceder de la profesión, fue el uso de las matemáticas. Aunque no todos los autores marginalistas de esta época hiciesen uso de las mismas, su *modus operandi* se prestaba fácilmente a su uso en el análisis económico.

La vertiente anglosajona del marginalismo: William Stanley Jevons.

Nacido un año después de la muerte de Malthus, y sólo siete años mayor que Marshall, William Stanley Jevons no recibió, a diferencia de muchos de sus antecesores y contemporáneos, una formación en ciencias morales, sino en matemáticas, biología, química y metalurgia. Esta formación, con toda seguridad, influyó en su modo de proceder en Economía: el desarrollo de conceptos estadísticos, su amplia aplicación en el análisis económico, el uso de gráficas, y la aplicación de las matemáticas al estudio de la economía.

En 1871 se publicaron los *Grundsätze* de Menger y la *Theory* de Jevons, y tres años más tarde los *Éléments* de Walras. Pero durante quince años a partir de aquella fecha nadie se dio cuenta de la

similitud de los tres libros. Jevons murió en 1882 sin saber que Menger había publicado una obra acerca de la teoría de la utilidad, la cual se parecía prodigiosamente a la suya. Por otra parte, el libro de Jevons sigue estrechamente tanto el orden como la sustancia de su breve *Notice of a General Mathematical Theory of Political Economy* enviado, en 1862, a la sección F de la *British Association for the Advancement of Science*. El ensayo pasó inadvertido y no fue publicado. Cuatro años más tarde aparecía en el *Statistical Journal*, donde ocupaba una extensión de casi cinco páginas.

En la *Notice* se encuentra el núcleo de todas las ideas posteriores. Un cálculo hedonístico permite poner en los dos platillos de la balanza la utilidad del consumo y la desutilidad del trabajo. El precio de la mercancía no viene determinado por su utilidad global, sino por la comparación entre la utilidad marginal de su consumo o, como aquí se expresa, «el coeficiente de utilidad [que] es la relación entre el último incremento u oferta infinitamente pequeña del objeto y el incremento de placer que produce», la desutilidad marginal de su producción, «el trabajo [siendo] realizado, en intensidad y en duración, hasta que un ulterior incremento hará más fatigoso que placentero el incremento de producto así obtenido. La cantidad es valorada por la suma de utilidad cuyo disfrute es diferido. Como hay que suponer que en el trabajo concurre la ayuda de algún capital, el tipo de interés está siempre determinado por la *relación en la que un nuevo incremento está con el incremento de capital con el que ha sido producido*». Una frase final indica la amplitud de su distanciamiento de la escuela clásica: «El interés del capital no tiene relación con la ganancia absoluta del trabajo, sino con el aumento de ganancia que permite el último incremento de capital.

La *Theory* desarrolla la promesa hecha en la *Notice*: «reducir el problema central de esta ciencia en forma matemática», introduciendo diagramas y enunciando la tesis en forma matemática con un uso frecuente de los símbolos del cálculo diferencial. Para Keynes (1972), el libro es el primer tratado que presenta en una forma acabada la teoría del valor basada en evaluaciones subjetivas, el principio de la utilidad marginal y la técnica actual de uso corriente del álgebra y de los diagramas.

Para mostrar las diferencias entre el análisis de Jevons y el de sus predecesores, baste tomar la siguiente cita de la *Teoría de la Economía política*:

El hecho es que el trabajo una vez consumido no influye sobre el valor futuro de ningún artículo: desaparece y se pierde para siempre. En el comercio, el pasado es siempre pasado, y cada vez partimos de cero, estimando los valores de las cosas a la luz de su utilidad futura. La industria es esencialmente prospectiva, nunca retrospectiva, y es raro que el resultado de una empresa coincida exactamente con las primeras intenciones de sus promotores.

Pero, si bien el trabajo no es la causa determinante del valor, es, en gran número de casos, la circunstancia determinante, en el modo siguiente: El valor depende únicamente del grado final de utilidad. ¿Cómo podemos modificar este grado de utilidad? Teniendo mayor o menor cantidad de mercancías para consumir. ¿Y cómo obtener una cantidad mayor o menor de ellas? Consumiendo más o menos trabajo al hacer provisión de ellas. Según esta concepción, entre trabajo y valor existen dos estadios. El trabajo influye en la oferta, la oferta influye en el grado de utilidad que regula el valor, o la relación de intercambio. Para que no haya posibilidad de error sobre esta serie importantísima de relaciones, la repetiré en forma tabular, como sigue:

El coste de producción determina la oferta;

La oferta determina el grado final de utilidad;

El grado final de utilidad determina el valor.

La escuela austriaca: Carl Menger.

A propósito de Carl Menger, Friedrich A. Hayek (1935) decía: “La historia de la economía política es rica en ejemplos de precursores olvidados, cuya obra no despertó ningún eco en su tiempo y que sólo fueron redescubiertos cuando sus ideas más importantes habían sido ya difundidas por otros. Es también rica en notables coincidencias de descubrimientos simultáneos y de singulares peripecias de algunos libros. Pero difícilmente se encontrará en esta historia, ni en la de ninguna otra rama del saber, el ejemplo de un autor que haya revolucionado los fundamentos de una ciencia ya bien establecida y haya conseguido por ello general reconocimiento y que, a pesar de todo, haya sido tan desconocido como Carl Menger. Apenas si existen casos paralelos al de los *Principios*, que tras haber ejercido un influjo firme y permanente hayan tenido, debido a causas totalmente accidentales, tan limitada difusión.” Por su parte, Joseph A. Schumpeter (1954) nos dirá que “Menger ... pertenece al género de aquellos que han sido capaces de demoler la estructura preexistente de una ciencia para asentarla sobre fundamentos totalmente nuevos.”

El hecho de que William Stanley Jevons, Carl Menger y Léon Walras descubrieran casi al mismo tiempo y cada uno por su lado el principio de la utilidad marginal es tan conocido que no es necesario insistir en ello. No obstante, el codescubridor austriaco del denominado principio marginal y de la teoría subjetiva del valor, muestra claras diferencias con el economista británico. “A diferencia de Jevons, Menger desarrolló su argumento más en función de unas necesidades subjetivamente sentidas, que en función del placer.” (Spiegel, s.d.).

La discusión por Menger del valor y de la naturaleza de los bienes ocupa aproximadamente la mitad del contenido de sus *Principios de economía política*. El resto está dedicado a la exposición de

las teorías de los precios y del dinero. “Su teoría de los precios resultó, sin embargo, fragmentaria, ya que, ..., no incorporó a su análisis ni los costos, ni la oferta, y lo desarrolló además en condiciones de trueque, en vez de servirse de la ayuda de las funciones o curvas de demanda.” (Spiegel, s.d.; Hayek, 1935).

Finalmente, debe destacarse que Menger prefería interpretar las relaciones económicas como causales y, de acuerdo con este criterio, definiría a los bienes como cosas útiles que pueden entrar a formar parte de relaciones causa-efectos, con respecto a la satisfacción de las necesidades humanas. En opinión de Spiegel, la moderna economía no ha adherido a esta idea de Menger y ha preferido una interpretación en forma de relaciones de interdependencia mutua.

En 1871, Carl MENGER llamaba *utilidades* o cosas útiles a aquellas que tienen la virtud de poder entrar en relación causal con la satisfacción de las necesidades humanas. En aquellas cosas en que el hombre reconozca esta conexión causal y tenga, al mismo tiempo, el poder de emplearlas en la satisfacción de sus necesidades, las llamó MENGER *bienes*. Así pues, en su opinión, una cosa alcanza la cualidad de bien si en ella confluyen las cuatro condiciones siguientes, a saber: a) existencia de una necesidad humana; b) que la cosa tenga cualidades que la capaciten para mantener una relación o conexión causal con la satisfacción de dicha necesidad; c) un conocimiento por parte del hombre de esta relación causal; d) un poder de disposición sobre la cosa, de tal modo que pueda ser utilizada de hecho para la satisfacción de la mencionada necesidad. En definitiva, cuando no confluyen todas y cada una de estas cuatro condiciones una cosa no alcanza o pierde su cualidad de bien (Menger, 1871).

Sin embargo, esta relación de las cosas con los hombres no es, ni debe ser, necesariamente una relación inmediata. Puede ser también una relación mediata. De ahí que Menger nos hable de bienes de primer orden, bienes de segundo orden, de tercer orden, ... y bienes de órdenes superiores. “Este orden indica tan sólo que un bien -contemplado desde la perspectiva de una determinada utilización del mismo- tiene una relación causal unas veces cercana y otras más distante respecto de la satisfacción de una necesidad humana, y que no se trata, por tanto, de una propiedad inserta en el bien.” “Lo primordial, a nuestro entender [nos dirá Menger], es la comprensión de la conexión causal entre los bienes y la satisfacción de las necesidades humanas y de la relación causal más o menos directa de los primeros respecto de las segundas.” (Menger, 1871).

La escuela de Lausana: Léon Walras.

A pesar de la similitud de los resultados obtenidos por los tres autores, en opinión de Henri Denis, la obra de Walras se impone, pues si bien no ha aportado nada auténticamente nuevo en el terreno de la *explicación* de los fenómenos económicos, ha propuesto, por el contrario, una *formalización* del problema económico que tiene una gran importancia. Así, la economía política pura de Walras consiste en la construcción de un modelo matemático que permite definir, en forma precisa, la situación en la que tiende a establecerse una economía basada en el intercambio libre de los productos, en la venta libre de la fuerza de trabajo, en la libre circulación de los capitales y en el arrendamiento libre de la tierra. El conjunto de su Economía teórica se apoya en dos supuestos: por una parte, toda unidad económica tiende a maximizar su utilidad; y, por otra, que la demanda de cada bien debe igualar su oferta. Walras y Jevons comparten la insistencia en el uso del lenguaje matemático-económico.

A Walras, Cournot le sirvió de punto de partida. Descubrió que la curva de demanda de éste, que representa en función del precio las cantidades demandadas, sólo es aplicable estrictamente al intercambio de dos bienes, pero que en el caso de más de dos ofrece únicamente una aproximación. Por su parte, al principio se limitó al primer caso y se ocupó de deducir con toda exactitud la curva de oferta de uno de los bienes a partir de la curva de demanda del otro; al llegar aquí, dedujo los precios de equilibrio de cada uno de ellos a partir del punto de intersección de sus dos curvas. Partiendo de éstas, que se refieren a las cantidades totales de los bienes considerados en el mercado en cuestión, determinó la demanda individual y las curvas de utilidad para las cantidades correspondientes a cada unidad económica particular, llegando así al concepto de utilidad marginal, pilar fundamental de su sistema.

De este planteamiento inicial se siguen ulteriores problemas en una cadena ininterrumpida de razonamientos. En primer lugar, el problema del intercambio de más de dos bienes, que presenta para su formulación científica más dificultades de las que se puede imaginar. A continuación, Walras se plantea el problema de la producción, yuxtaponiendo al mercado de bienes de consumo en cantidades determinadas, que hasta aquí había sido considerado aisladamente, un mercado de factores de producción construido de manera análoga. Ambos mercados se conectan, por una parte, a través del *entrepreneur ne faisant ni bénéfice ni perte* y, por otra, mediante el hecho de que el total de los ingresos obtenidos con las ventas de los bienes de producción, en condiciones de competencia

perfecta y de equilibrio, deben igualar al total de los ingresos procedentes de las ventas de bienes de consumo. Si se tiene en cuenta, por un lado, que cada persona implicada en el cambio debe maximizar su utilidad y, por otro, que los llamados coeficientes de producción varían de manera definida, entonces la teoría de la interacción entre el *costo* y la *utilidad*, y con ella el principio fundamental del curso unitario del proceso económico recibe así una solución sencilla y brillante.

La importancia de Walras radica en que fue el primero en intentar construir, mediante un sistema de ecuaciones, un modelo completo del equilibrio general de los precios y de los cambios. Este equilibrio se define como una situación tal en la que ni los consumidores ni los productores tengan interés en modificar las cantidades de bienes y servicios que demandan o que ofrecen en los diversos mercados, lo cual permite considerar esta situación como una situación *normal*, que únicamente podrá ser modificada por la intervención de causas *exteriores* al sistema de cambios.

En la construcción del modelo, Walras utiliza la ley de igualación de las utilidades marginales ponderadas de los bienes con los precios de los productos. Para expresar matemáticamente los factores de los que depende la oferta de bienes, utilizó la teoría de los *servicios productivos* de Jean-Baptiste Say. Considerar las cantidades de servicios ofrecidos en la situación de equilibrio como funciones de los precios de los bienes y servicios, basándose en una ley igual a la precedente (la venta de una unidad de un servicio comporta para su poseedor una privación de utilidad).

La oferta de servicios es una función del precio de éstos. Walras supone que las cantidades de servicios productivos necesarios para la fabricación de una unidad de cada bien son magnitudes determinadas a las que denomina *coeficientes de fabricación*. De esta forma puede decir que existe una relación precisa entre los precios de equilibrio de los diversos bienes y las cantidades demandadas de los diferentes servicios.

En la primera edición de su obra, Walras admitía que los coeficientes de fabricación son magnitudes constantes, independientes de los precios de los servicios productivos. Más tarde completó su modelo introduciendo la idea de la variabilidad de los coeficientes de fabricación. Éstos, dice, son unas determinadas funciones de los precios de los factores de producción, puesto que cada empresa emplea una cantidad tal de cada servicio, de forma que su productividad marginal sea igual a su precio. Esto es, la ley por la cual las productividades marginales de los factores de producción deben ser siempre iguales a sus precios. De este modo se determina las cantidades de los distintos

servicios empleados en las diferentes empresas, es decir, los coeficientes de fabricación.

Alfred Marshall.

Para Keynes, Marshall fue el primer gran economista de «pura sangre» que existió, el primero que consagró su vida a la construcción de la Economía como ciencia en sí, asentada en fundamentos propios, y con el mismo alto nivel de precisión científica de la física o la biología. Pero, más aún, resultó imposible que, después de él, la Economía volviera a convertirse en una de tantas materias del bagaje del estudioso de filosofía moral, en una de tantas ciencias morales. Marshall no quedó satisfecho hasta que alcanzó una victoria completa en 1903 con la creación de una facultad y un *tripo* separado para la Economía y las materias afines de ciencia política. Y, ello a pesar de que llegó inicialmente a la Economía a través de la Ética, como él mismo reconoció en un esbozo retrospectivo de su historia intelectual que tomamos de Keynes (1972):

“De la metafísica pasé a la ética y vi que no era fácil la justificación de las condiciones existentes de la sociedad. Un amigo, gran lector de obras de lo que entonces se llamaban ciencias morales, repetía una y otra vez: «¡Ah!, si supieras algo de Economía política, no hablarías así!». De modo que leí la Economía política de Mill y quedé entusiasmado. Tenía dudas sobre la justificación intrínseca de la desigualdad, no tanto de las comodidades materiales, cuanto de la oportunidad. Luego, durante las vacaciones, visité los barrios más pobres de diversas ciudades y recorrí una calle tras otra mirando los rostros de los más humildes. Inmediatamente después decidí abordar con todas mis energías el estudio de la Economía política”

Los Principios.

Para Blaug (1968), la importancia de la aportación de Marshall se ve condicionada por el punto de vista. Juzgada con las estrictas exigencias de la teoría económica actual, es una obra que deja bastante que desear. Marshall, en su esperanza de que le leyeran los hombres de negocios, escondió en notas y apéndices los aspectos más destacables de sus *Principios de Economía*, utilizó un lenguaje que impedía resaltar los aspectos novedosos de los trillados.

Los *Principios* constituyen un estudio de la teoría estática microeconómica, pero recuerda continuamente al lector que ésta no puede captar las cuestiones vitales de la política económica. Para Marshall era necesaria una «biología económica»: el estudio del sistema económico como un organismo que evoluciona en el tiempo histórico. Por esta razón, esta obra está llena de comparaciones entre el mundo económico, el mundo físico y el mundo biológico. Sirva como ejemplo la siguiente cita extraída de sus *Principios*:

“existe, al menos, una unidad fundamental de acción entre las leyes de la Naturaleza en el mundo físico y en el moral. Esta unidad central se manifiesta en la regla general, que tiene pocas excepciones, de que el desarrollo del organismo, ya sea social o físico, envuelve una subdivisión siempre creciente de funciones entre sus diferentes partes, por un lado, y una más íntima relación entre ellos, por otra. Cada parte se basta cada vez menos a sí misma, depende cada vez más de las restantes partes, de modo que cualquier desorden que se produzca en una de las partes de un organismo altamente desarrollado afectará también a todas las demás.”

Sin embargo, siguiendo a Blaug, debe juzgarse también su aportación no sólo por la resolución de viejos problemas sino también por el estímulo que proporciona a los estudiosos posteriores. En este sentido, los *Principios* de Marshall es uno de los libros mejores y más duraderos en la historia de la Economía.

La contribución de los *Principios* puede presentarse esquemáticamente en cinco puntos. En primer lugar, cierra una vieja polémica relativa a la determinación del precio y el papel que en ésta jugaban la demanda y el coste de producción. Después del análisis de Marshall, para la mayoría de la profesión, no hubo nada más que decir al respecto. Con conceptos gemelos de oferta y de demanda, Marshall disponía de los necesarios elementos para explicar la formación del precio. En el punto de intersección de ambas curvas quedaba determinado el precio de equilibrio. Marshall comparó estas dos curvas a las hojas de unas tijeras y observó que sería igual de razonable discutir sobre si es la hoja de arriba o la de abajo la que corta un papel, como si es la utilidad o el coste de producción quien determina el valor.

De este modo, en apariencia tan simple, barrió de golpe una buena parte de los conceptos de la Economía política clásica. Ahora, la esencia de un sistema económico no consistía en la producción de bienes sino en la satisfacción. Se tornó innecesaria la búsqueda de una medida invariante de valor y, por ello, desapareció una de las problemáticas terminológicas mayores de la Economía política clásica. La medida del valor era la que el público manifestaba en sus actos de compra. También sirvió para cerrar otros debates en torno a conceptos que no hemos aludido, como los bienes materiales e inmateriales, el trabajo productivo y el improductivo, dejaron de ser tema de discusión.

Marginalidad y sustitución.

Frente a esta pérdida de conceptos, surgieron o se consolidaron otros. La idea general que subyace de que el valor se determina en el punto de equilibrio entre demanda y oferta se va extendiendo hasta descubrir todo un sistema copernicano, gracias al cual todos los elementos del

universo económico se mantienen en su lugar mediante contrapesos e interacciones mutuas. La teoría del equilibrio económico se consolidó y se convirtió en un instrumento de pensamiento eficaz gracias a dos poderosos conceptos subsidiarios: la de la *marginalidad* y la de la *sustitución*.

El concepto de marginalidad se extendió más allá del original campo de la utilidad para describir el punto de equilibrio en condiciones dadas de todo factor económico que pueda ser susceptible de pequeñas variaciones respecto a un valor dado, o en su relación funcional a un valor dado. La noción de sustitución se introdujo para describir el proceso mediante el cual se restablece o alcanza el equilibrio. La idea de sustitución marginal no era aplicable únicamente a las alternativas de consumo, también existían dichas alternativas entre los factores de producción. Este modo de proceder obtuvo resultados extraordinariamente fecundos.

Pero algo más puede añadirse:

“...podemos recordar la doble relación que los diversos agentes de producción guardan entre sí. Por una, son a menudo rivales: cualquiera que sea más eficiente que otro, en proporción a su coste, tiende a sustituirle, y de ese modo, limita el precio de demanda del mismo. Y, por otra parte, cada uno de ellos constituye el campo de empleo para los demás; no existe campo de empleo para uno de ellos que no sea proporcionado por los demás; el dividendo nacional, que es el producto conjunto de todos y que aumenta con la oferta de cada uno de ellos, es también la única fuente de demanda para cada uno de los mismos.”

Y,

“ [la] dependencia de los salarios de cada grupo de trabajadores, del número y de la eficiencia de los demás, constituye un caso especial de la regla general que establece que el medio ambiente (o coyuntura) desempeña un papel coordinado, al menos, con la energía y capacidad del hombre en la regulación del producto neto, al cual sus salarios se aproximan bajo la influencia de la competencia.

“El producto neto al cual se aproximan los salarios normales de cualquier grupo de trabajadores debe calcularse suponiendo que la producción se ha llevado hasta el límite, en que lo producido puede venderse precisamente con un beneficio normal, pero no más, y debe calcularse con relación a un trabajador de eficiencia normal, cuya producción adicional proporcione a un patrono de capacidad, fortuna y recursos normales, un beneficio normal, pero no más.” (Marshall, 1920).

Sustituibilidad, producción y tiempo lógico.

La sustituibilidad conecta con la teoría de la producción marshalliana. Ésta recogía dos cuestiones: el modo en que cada productor combinaría los factores productivos; y, el ajuste que el empresario llevaría a cabo si se alteraran las condiciones del mercado. La primera no generaba ningún problema analítico–conceptual grave: desde un punto de vista técnico, cualquier volumen de producción podría obtenerse con varias combinaciones de factores productivos. Un proceder racional

llevaría a elegir la combinación que minimizase los costes. La segunda cuestión es más complicada técnicamente. En ella tiene su encaje el concepto de sustituibilidad, el uso de las condiciones *coeteris paribus*, y la introducción del tiempo marshalliano.

“Empezamos por recordar la acción del principio de sustitución. En el mundo moderno, casi todos los medios de producción pasan por las manos de los patronos y otros hombres de negocios, quienes se especializan en la organización de las fuerzas económicas de la población. Cada uno de ellos escoge en cada caso aquellos factores de producción que le parecen más adecuados para su objeto, y la suma de los precios que paga por aquellos factores que utiliza es, por regla general, menor que la que tendría que pagar por otra serie de factores que pudiera haber empleado en lugar de aquellos, puesto que siempre que le parezca que éste no es el caso se pondrá en actividad por regla general, para adoptar la combinación o procesos menos costosos.

“Este hecho está de acuerdo con lo dicho corrientemente en la vida cotidiana, de que «las cosas tienden a ponerse en su propio nivel», de que «la mayoría de los hombres cobran poco más o menos lo que ganan», de que si un hombre puede ganar dos veces más que otros, esto demuestra que su trabajo vale más del doble», y de que «la maquinaria desalojará al trabajo manual siempre que pueda hacer el trabajo más económicamente». El principio no actúa, verdaderamente, sin dificultad; puede ser restringido por la costumbre o por la ley, por la norma profesional o por los reglamentos de las asociaciones obreras; puede ser debilitado por la falta de empresa o puede ser suavizado por la generosa resistencia que oponen a la separación de sus antiguos asociados, pero no deja nunca de actuar, y tiene su puesto en todos los ajustes económicos del mundo entero.

...
“... si existen dos métodos para obtener el mismo resultado, uno con el empleo de mano de obra especializada, y el otro sin ella, será adoptado aquel que sea más eficiente en proporción a su coste. Habrá un límite o margen en el cual uno u otro será aplicado indistintamente, y en él la eficiencia de cada uno de ellos será proporcional al precio pagado por el mismo, teniendo en cuenta las circunstancias especiales de las diferentes regiones y de las distintas fabricas; en otros términos, los salarios de la mano de obra especializada y los de la no especializada estarán en la misma relación que sus eficiencias en el margen de indiferencia.

“Asimismo existirá entre la fuerza manual y la mecánica una rivalidad semejante a la que se produce entre dos clases diferentes de fuerza manual o de fuerza mecánica. ... En el margen de indiferencia los precios de ambas fuerzas deben ser proporcionales a su eficiencia, y, de ese modo, la influencia del principio de sustitución tenderá a establecer una relación directa entre los salarios del trabajo y el precio que ha de pagarse por cada caballo de vapor.” (Marshall, 1920).

Las distintas nociones de tiempo tenían como objetivo trazar una línea continua que recorriera y conectara las aplicaciones de la teoría del equilibrio de la demanda y de la oferta con los diversos períodos de tiempo. El primer período de tiempo establecido por Marshall era excesivamente corto para que el productor pudiese hacer un cambio en su producción como respuesta a un cambio en los precios. En el segundo tipo, permitía un cierto ajuste en la producción, modificando la intensidad con que se utilizaba la planta. Pero, para expandir la capacidad productiva, se requería del largo plazo.

La naturaleza de esta clasificación del tiempo económico carece de toda semejanza con la de los economistas clásicos. Éstos estaban interesados en el cambio histórico. El tiempo en Marshall es

tiempo lógico, ajeno al calendario: el largo plazo es el espacio de tiempo suficiente para llevar a cabo el reajuste en la escala de la planta necesario para producir un nuevo equilibrio de mercado, tras la perturbación del anterior equilibrio.

El corto plazo dura demasiado poco para que pueda permitir variaciones en la capacidad, pero en cambio, es lo suficientemente largo para permitir variaciones en el grado de utilización de la capacidad. Es en el corto plazo donde el problema del tiempo es más dificultoso. En el equilibrio a largo plazo los ajustes son completos y, por lo tanto, independientes de períodos particulares de tiempo. Sin embargo, en el corto plazo, los problemas dinámicos que caracterizan a los ajustes temporales constituyen el centro del problema. Por una parte, es difícil establecer los límites de cada tipo de tiempo, pues es probable que la expansión de la capacidad y las variaciones en el grado de utilización de la capacidad existente se efectúen simultáneamente. Por otra, los ajustes en el corto plazo difieren según que la variación del precio esperada sea temporal o permanente, las expectativas afectan el proceso de ajuste. También, existe una asimetría en las respuestas de los productores respecto a aumentos o disminuciones de precios.

Economías internas y externas, empresa y elasticidad.

Otros conceptos introducidos por Marshall son los de *economía interna* y *economía externa*. Los cuales serán sumamente fructíferos en campos como la Economía del bienestar, la Economía regional y urbana y la Economía industrial.

“Podemos dividir las economías que proceden de un aumento en la escala de la producción de cualquier clase de bienes en dos clases, a saber: primera, aquellas que dependen del desarrollo general de la industria, y, segunda, las que dependen de los recursos de las empresas a ella dedicadas, de la organización de éstas y de la eficiencia de su dirección. Podemos llamar a las primeras economías externas; y a las segundas, economías internas. ... aquellas economías externas ... pueden a menudo lograrse mediante la concentración de muchos pequeños negocios de carácter semejante en localidades particulares, o sea, como generalmente se dice, por la localización de la industria.” (Marshall, 1920).

Estos conceptos, particularmente las economías internas (de escala), tienen consecuencias no sólo sobre la estructura industrial de la economía, sino también sobre la estructura del razonamiento

económico marginalista. La presencia de economías internas de escala hace incompatible que las empresas operen en régimen de competencia perfecta. Esta conclusión de que las industrias con costes decrecientes no pueden existir en condiciones de competencia perfecta se basa en la suposición de que las curvas de oferta de las empresas individuales son independientes entre sí.

En este extremo entran en juego las economías externas. Marshall observó antes que nadie que el equilibrio competitivo puede ser compatible con las curvas de oferta descendentes si las *economías externas* conducen a la interdependencia entre las curvas de la oferta. Las economías externas están presentes dondequiera que un aumento del producto de toda una industria hará aumentar la cantidad que cada empresa individual está dispuesta a ofrecer a cada precio, esto es, si aquél desplaza hacia la derecha la curva de oferta a corto plazo de la empresa (Blaug, 1968).

Otro aspecto novedoso introducido por Marshall, estrechamente conectado con el anterior, se refiere a la empresa. En particular, es posible observar en sus escritos tres sentidos de la firma: uno estrechamente ligado a la figura del empresario, otro referido a la gran empresa, y finalmente, un tercero referido a la noción de empresa representativa (Maricic, 1991).

Asimismo, la teoría de la empresa marshalliana tiene dos interpretaciones posibles. Una primera en términos de equilibrio microeconómico y, una segunda que hace del productor marshalliano un actor situado geográfica, histórica y culturalmente. Parte de esta segunda interpretación, junto con otras referidas a distintas partes de los *Principios*, se han reincorporado en la literatura reciente de la Economía industrial y de la Economía regional y se engloban en el concepto de *distrito industrial marshalliano* (Becattini, 1979 y 1989; Brusco, 1990).

Finalmente, en la provisión de términos al pensamiento económico por parte de Marshall, es de destacar la explícita introducción de la noción de *elasticidad de la demanda*. Para Keynes (1972), se trata de un concepto sin cuya ayuda la teoría del valor y de la distribución no podrían avanzar.

“Hemos visto que la única ley universal relacionada con el deseo de una mercancía por parte de una persona es aquella que establece que éste disminuye, en igualdad de circunstancias, con cada aumento de su provisión de dicha mercancía; pero esta disminución puede ser lenta o rápida. Si es lenta, el precio que la persona dará por la mercancía no bajará mucho como consecuencia de un aumento considerable en la provisión del mismo, y una pequeña baja de precio originará un aumento comparativamente grande en sus compras; pero, si es rápida, una pequeña baja de precio sólo causará un aumento muy pequeño en sus compras. En el primer caso, su disposición a comprar la cosa se expande bajo la acción de un pequeño aliciente: la elasticidad de sus necesidades, podemos decirlo así, es grande. En el segundo, el aliciente adicional que le proporciona la baja en el precio apenas es causa para que su deseo de comprar aumente: la elasticidad de su demanda es pequeña. Si una caída del precio, por ejemplo, de 16 a 15 peniques por libra de té aumentase mucho sus compras, un alza en el precio de 15 a 16 peniques las disminuiría también mucho. Es decir, que cuando la demanda es elástica ante una baja de precio, también es elástica ante un alza.

Y lo mismo que ocurre con la demanda de un persona tiene lugar con la de un mercado. Podemos, pues, decir de un modo general: la elasticidad (o correspondencia) de la demanda en un mercado es grande o pequeña según que la cantidad demandada aumente mucho o poco frente a una reducción de precios dada, o disminuya poco o mucho frente a un alza de precios dada.” (Marshall, 1920).

CAPÍTULO 8.- DINÁMICA Y DESENVOLVIMIENTO: JOSEPH A. SCHUMPETER.

Introducción.

Joseph A. Schumpeter (1883-1950) significó, en la Historia del Pensamiento Económico, la ruptura con la orientación doctrinaria predominante en su época. Aunque discípulo de Böhn-Bawerk, no perteneció, en absoluto, a la escuela austríaca. Tanto su metodología como los problemas considerados relevantes son antagónicos con los expresados por los marginalistas. Presenta, profesionalmente, un verdadero abanico de dedicaciones. Profesor universitario; dirigió un despacho de abogados en El Cairo; Ministro de Finanzas en Austria -en un gobierno socialista-; fundador de un pequeño banco, cuyo fracaso lo resolvió con el cambio de domicilio de Austria a Estados Unidos, donde fue profesor, contando entre sus estudiantes con P. Sweezy y P. Samuelson.

Schumpeter justificó “las visitas al cuarto trastero” -estudio de la Historia de la Ideas Económicas- por sus ventajas pedagógicas, las nuevas ideas que puede aportar y por la mayor comprensión que permite de los modos de proceder del espíritu. Así, una primera reflexión sobre el estudio de la evolución de las Ciencias Económicas se recoge en su obra *Síntesis de la Evolución de las Ciencias Sociales y sus métodos*, posteriormente ampliada en su *Historia del Análisis Económico*. Otras de sus obras son: *Teoría del desenvolvimiento económico* (1912) y *Capitalismo, socialismo y democracia* (1942). En la primera de éstas dos, estudia los factores desencadenantes del proceso de desarrollo capitalista. Y, en la última de las obras mencionadas, pasa revista a la tendencia del orden capitalista, que, en su opinión, no es otro que su desaparición, sobre cuyos escombros se erigirá, por razones sociológicas, que no económicas, el socialismo:

“... las realizaciones presentes y futuras del sistema capitalista son de tal naturaleza que rechazan la idea de su derrumbamiento bajo el peso de la quiebra económica, pero que el mismo éxito del capitalismo mina las instituciones sociales que lo protegen y crea, «inevitablemente», las condiciones en que no le será posible vivir y señalan claramente al socialismo como su heredero legítimo.” (Schumpeter, 1942).

Para Schumpeter, los dos economistas más importantes del pensamiento económico fueron Marx y Walras, y ello por distintos motivos. Respecto al primero, nos dirá que supo plantearse el interrogante adecuado, aunque su respuesta no fuese la idónea y, también, por el intento de Marx de

desarrollar un modelo de desenvolvimiento del capitalismo en un sentido dinámico. Su admiración por Walras se justifica en el uso que hace del estado estacionario walrasiano, como premisa inicial para exponer su propia teoría del *desenvolvimiento económico*.

Teoría del desenvolvimiento económico.

Schumpeter se separa de sus predecesores al volver a colocar la temática del desarrollo en el centro del análisis económico y considerar el proceso de desarrollo como distinto de la simple adaptación de la economía a variaciones exógenas. Este cambio de temática va a comportar un cambio de categorías analíticas, un cambio de lenguaje. Schumpeter afirma que:

“... con el término desarrollo atendemos únicamente aquellos cambios de la vida económica que no son impuestos a la misma desde el exterior, sino que surgen de su propia iniciativa, desde el interior. El simple crecimiento de la economía que acompaña al crecimiento de la población y de la riqueza, no será aquí indicado como un proceso de desarrollo. Efectivamente, ello no da origen a ningún fenómeno cualitativo nuevo, sino únicamente a procesos de adaptación, como sucede en el caso de las variaciones en los datos naturales.”
(Schumpeter, 1912).

Su propósito no es otro que el “estudio de la transición de un estado de desenvolvimiento a otro”. Por consiguiente, precisa partir de un estado estacionario, que para Schumpeter será el estado estacionario walrasiano. El cual vendría caracterizado como un proceso de repetición continua, tanto en el lado de la producción como en el propio del consumo (flujo circular). En este estado, la competencia habría empujado al sistema a la posición de máximo rendimiento y esta situación se repite en infinitas ocasiones. En el mundo de la empresa -producción- se producen los mismos tipos de bienes y en idéntica cantidad; por tanto, la gestión de una unidad productiva se convertiría en un puro acto de rutina.

En definitiva, en una economía en tales circunstancias, no tienen lugar ni inversiones netas ni ahorro, no cambian las técnicas productivas, ni los gustos de los consumidores; no se modifican las cantidades demandadas y ofrecidas de los distintos bienes; ni los precios; la vida económica deviene siempre del mismo modo, es un continuo flujo circular.

Merece la pena destacar que en este estado no existe desarrollo económico; pero no quiere ello decir que no se pueda dar un proceso de crecimiento. En el estado estacionario, la economía puede crecer debido a causas *exógenas*. Pero, “lo que vamos a considerar es aquella clase de

transformaciones que surgen del propio sistema económico, que desplazan en tal forma su punto de equilibrio que no puede alcanzarse el nuevo desde el antiguo por alteraciones infinitesimales.”.

El motor capaz de hacer pasar el sistema de esta situación estacionaria a una situación de desarrollo, es representado en la figura del empresario innovador, cuya actividad típica -la innovación- tiene el efecto de destruir el equilibrio del estado estacionario del flujo circular. Con esta ruptura de las relaciones económicas existentes, aparece el desarrollo económico. La función del empresario es la de poner en marcha *nuevas combinaciones de factores productivos*, esto es, *innovar*. Esta función distingue al empresario del simple administrador que toma únicamente las decisiones de rutina.

Para Schumpeter, una innovación consiste en la utilización productiva de un invento. En este sentido, existen cinco tipos posibles de innovaciones:

- 1) introducción de nuevos bienes o de bienes de nueva calidad.
- 2) introducción de un nuevo método productivo, ya existente en un sector, que no deriva de algún descubrimiento científico.
- 3) apertura de un nuevo mercado.
- 4) conquista de nuevas fuentes de oferta de materias primas.
- 5) establecimiento de una nueva organización en una determinada industria.

Schumpeter llama “empresa a la realización de nuevas combinaciones, y empresario a los individuos encargados de dirigir dicha realización”. Estos conceptos son más amplios y más restrictivos que los usuales. Más amplios porque “denominamos empresario, no solamente a aquellos hombres de negocios «independientes» de una economía de cambio a quienes se designa así usualmente, sino a todos los que realicen de hecho la función por la cual definimos el concepto, aún si son «dependientes», o empleados de una compañía. Como lo que caracteriza al empresario es precisamente el llevar a cabo nuevas combinaciones no es necesario que tenga conexiones permanentes con una empresa individual ... Por otro lado, es un concepto más limitado que el habitual, por no incluir a todos los gerentes, consejeros o industriales que se limitan a poder explotar negocios establecidos, sino sólo aquellos que en realidad realicen esa función (Schumpeter, 1912).

Ante la realización de una innovación, el empresario ha de vencer tres dificultades:

- 1) la incertidumbre.

- 2) la psiquis del hombre de negocios debe hacerle capaz de superar la repugnancia de la gente por realizar algo nuevo.
- 3) el empresario debe vencer la resistencia que el medio social puede manifestar ante sus innovaciones.

El acto empresarial consiste, pues, en la introducción de una innovación y conduce de este modo a la obtención de beneficios. La introducción de innovaciones supone una disminución en los costes de la empresa que la ha llevado a cabo, o bien, un incremento en el precio de los bienes producidos por la *empresa*. Así pues, la diferencia entre ingresos y gastos de la empresa innovadora se amplía, y es aquí, en este mayor margen, donde surgen los beneficios. Posteriormente, con el paso del tiempo, la innovación va a difundirse a toda la economía, produciéndose una disminución continua de los beneficios, hasta que llega a anularse el componente extraordinario de los mismos. El resultado final de todo este proceso es que se ha producido un aumento de la riqueza. En el caso de que la innovación no se difundiese enteramente por todo el sistema, entonces el beneficio se convertiría en una renta de monopolio.

El empresario, aunque es una figura esencial para la aparición del beneficio, no tiene por qué ser su receptor. Para conocer quién reviste efectivamente la función de empresario en una economía capitalista y, también, para reconocer a los auténticos receptores del beneficio, es necesario estudiar las fases de desarrollo del orden capitalista. Para Schumpeter éstas son:

- Capitalismo competitivo: caracterizado por empresas no demasiado grandes respecto a la amplitud del mercado. La introducción de innovaciones se lleva a cabo generalmente con la creación de nuevas empresas.
- Capitalismo monopolista: con empresas de grandes dimensiones, capaces de alimentar el proceso innovador por sus propios recursos, a través, no de la creación de nuevas empresas, sino de la ampliación de las ya existentes.

En el capitalismo competitivo, la figura del empresario suele recaer en el mismo propietario de la unidad productiva. Por el contrario, en el capitalismo monopolista, se rompe esta coincidencia, y el empresario puede estar representado por el director, el gestor, ..., pero nunca el propietario - accionista- realiza la función de empresario.

Respecto a la distribución del beneficio, en el capitalismo competitivo éste afluye directamente al empresario-propietario, mientras que, en el capitalismo monopolista, una vez obtenido el beneficio, el hecho de que venga más o menos percibido por el empresario es una

cuestión institucional. En este caso, el beneficio pertenece a la empresa, y su distribución se convierte en un problema económico de la empresa. La indeterminación de la percepción del beneficio manifiesta que éste no puede ser considerado, en ningún momento, como una recompensa al riesgo. El riesgo es soportado por el capitalista -accionista- y no por el empresario.

Competencia y monopolio.

La actividad innovadora tiende a constituir posiciones de cuasi-monopolio en favor de los empresarios innovadores, y éste también es un importante estímulo a la innovación. Tales posiciones, en tanto están relacionadas con la actividad innovadora, y en principio Schumpeter consideró que necesariamente tenían una naturaleza temporal y venían, con el paso del tiempo, a ser liquidadas por la actuación de la competencia. Sin embargo, con el transcurrir del desarrollo capitalista, se hacía más evidente que las posiciones de monopolio permanecían, se reforzaban y asumían un papel cada vez más relevante en las economías capitalistas. Así, en *Capitalismo, socialismo y democracia*, Schumpeter atenúa las tesis sostenidas en la *Teoría del desenvolvimiento económico* en el sentido siguiente:

“La existencia de posiciones monopolistas no excluye de hecho la competencia”. La lucha competitiva que resulta relevante es la que se explica mediante la introducción de innovaciones. Es una competencia “creada por las nuevas mercancías, por las nuevas técnicas, por las nuevas fuentes de aprovechamiento, por el nuevo sistema organizativo ... Este tipo de competencia es mucho más eficiente que el otro (que se explica mediante reducciones de precios). ... [El mismo] opera no únicamente cuanto tiene lugar de modo efectivo, sino también en tanto en cuanto es una permanente amenaza ... En muchos casos a la larga resultará un comportamiento similar al cuadro de la competencia perfecta.”

Este tipo de competencia tiende a eliminar los eventuales poderes de monopolio gozados por empresas menos eficientes. A largo plazo, se mantendrán aquellas posiciones monopolistas que sean renovadas de forma regular, a través de las innovaciones. Es un tipo de competencia tecnológica y dinámica que se plasma en el *proceso de destrucción creadora*. Es un proceso de destrucción por la introducción de innovaciones ya que las empresas que no se adaptan a las nuevas condiciones no van a sobrevivir; y es un proceso creador porque va a difundir sus beneficios a toda la economía.

La existencia de posiciones de monopolio cumple algunas funciones positivas; a saber: por una parte, los beneficios obtenidos por las empresas, mediante prácticas monopolísticas, pueden ser condiciones necesarias para incentivar la innovación y la posibilidad de introducir la innovación. Los

monopolios no representan un obstáculo al progreso técnico, sino más bien un estímulo. Por otra parte, la rigidez en los precios, obtenida con prácticas monopolistas, puede tener efectos positivos en los períodos de depresión. Una mayor flexibilidad en los precios puede agravar las situaciones depresivas, aumentando la incertidumbre, sin favorecer una reorganización de la actividad productiva sobre bases más apropiadas a las exigencias a largo plazo, por ello no favorece una recuperación del proceso de desarrollo económico.

El proceso de desarrollo cíclico.

El proceso de desarrollo, cuya base se encuentra en la actividad de los empresarios innovadores, no acontece de forma uniforme, sino que tiene lugar *necesariamente* en forma cíclica. Efectivamente, “la alternancia de las situaciones (es decir, el ciclo económico) es la forma que el desarrollo asume en la era del capitalismo ... el movimiento del sistema económico no procede de una manera continua y sin obstáculos. Se verifican, sin embargo, movimientos contradictorios, contragolpes, sucesos de naturaleza muy diversa, que obstaculizan el camino del desarrollo.”

La razón de esto debe buscarse en el hecho de que las innovaciones no se distribuyen uniformemente en el tiempo, sino que lo hacen de modo discontinuo, a grupos o a saltos. ¿Por qué los empresarios aparecen arracimados y no en cambio de modo continuo, singularmente, en cada intervalo oportunamente elegido? Exclusivamente porque la aparición de uno o de algunos empresarios facilita la aparición de otros, y éstos la de otros todavía más numerosos de manera siempre creciente. Esto tiene lugar por diversos motivos:

- a) por la resistencia social que debe ser rota al introducir una innovación y una vez ésta se rompe, resulta más fácil introducir otras innovaciones;
- b) los empresarios son tanto más propensos a introducir innovaciones cuanto mayor es el número de aquellos que la han introducido, pues, los márgenes de incertidumbre se reducen;
- c) la introducción de innovaciones en un sector estimula el proceso innovador también en los sectores que están relacionados con él;
- d) al mismo tiempo que los primeros empresarios introducen la innovación, la demanda de bienes (sobre todo de inversión) se amplía. Es introducido en el mercado un nuevo poder de compra sobre todo a través del sistema bancario -que proporciona a las empresas innovadoras los medios necesarios para introducir las innovaciones. De esta manera se crea un clima de confianza, es decir, se originan para el conjunto del sistema condiciones

de *boom* y, por tanto, ocasiones favorables para introducir nuevas inversiones e innovaciones.

La aparición, en un cierto momento, de un gran número de empresarios da origen al proceso de expansión, perturba de modo relevante la evolución del sistema económico. Efectivamente, mientras la aparición de empresarios de manera continuada y las perturbaciones a ella debida, podrían ser absorbidas continuamente, aquellas determinadas por la aparición de empresas *en masa* requieren un proceso de absorción de características especiales y distinto. Esto es la esencia de las depresiones periódicas, que pueden ser definidas como la lucha del sistema económico para alcanzar una posición de equilibrio, como adaptación a las variaciones de los datos que se verifican como consecuencia del *boom*. Las depresiones aparecen como una consecuencia del *boom*, como una fase de reflexión, de necesaria readaptación del interior del sistema a la nueva situación que la oleada de innovaciones ha determinado.

Analicemos más de cerca el desarrollo del conjunto del proceso de crecimiento y desarrollo cíclico:

Fase de auge. La aparición de los primeros empresarios innovadores tiene el efecto de aumentar la demanda de factores productivos determinando un alza en sus precios y de los de los otros productos en cuya obtención intervienen. Los empresarios, para innovar, deben sustraer factores productivos de los canales normales en los que, en el flujo circular, éstos se encuentran utilizados, y esto es posible por la creación de nuevo poder de compra por parte del sistema bancario. En la economía se busca producir más para hacer frente al aumento de demanda, se crea un clima de confianza que hace que el sistema bancario aparezca dispuesto a ampliar la concesión de crédito; se dan condiciones favorables para la aparición de nuevos grupos siempre más numerosos de empresarios que introducen ulteriores innovaciones o imitan las ya introducidas; la euforia general viene, además, incrementada por movimientos especulativos, que en tales circunstancias tienden a verificarse. Se determina de este modo los fenómenos típicos de la fase de expansión acelerada.

Fase de recesión. Después de cierto tiempo, llegan al mercado los resultados del proceso innovativo y del *boom* que el mismo ha determinado. El valor de la oferta aumenta en mayor medida que el mayor poder de compra creado precedentemente; el incremento particular de cada empresa llega al mercado casi en el mismo período de tiempo, determinando así una tendencia deflacionista. Además, en el mismo período, los primeros empresarios innovadores y sus inmediatos imitadores están en condiciones, utilizando los beneficios realizados, de devolver las deudas contraídas con la banca al principio del proceso innovador. La caída de los precios reduce el beneficio empresarial y el estímulo para la inversión e innovación. El proceso expansivo comienza a frenarse y, finalmente, se detiene. Tienen lugar las primeras quiebras de las empresas que no han introducido las innovaciones o lo han hecho con excesivo retraso. Los bancos no están dispuestos a conceder préstamos y, además, exigen la devolución de los anteriores. El sistema cae en una situación de incertidumbre, que dificulta la formulación de previsiones y de oportunas líneas de conducta. Ésta es una fase depresiva que, en los casos más graves, con la incertidumbre degenera en pánico y puede desembocar en crisis.

Pero, según Schumpeter, los períodos de depresión no deben juzgarse como ceses en la fase de prosperidad. Durante las depresiones, de hecho, el sistema económico tiene una forma de adaptarse a la nueva posición de equilibrio, determinando así las condiciones que hacen posible una nueva fase expansiva. Desaparecen las empresas que no consiguen adaptarse a la nueva situación. Las más eficientes, mediante oportunas reestructuraciones, se adaptan y se refuerzan. Durante la depresión, las innovaciones se difunden por todo el sistema, que se encuentra en una situación en la que la producción se ha reestructurado según las nuevas exigencias; su nivel aumenta respecto al anterior *boom*; los costes caen y los beneficios desaparecen en favor de los ingresos reales de las demás clases. Esto es, ha concluido el imaginario viaje tornando a un nuevo equilibrio walrasiano.

El período que debe mediar entre la adopción de una innovación y el momento en que ésta comienza a dar sus frutos bajo la forma de mercancías que se vuelcan en el mercado, varía según la naturaleza de la misma innovación y, es éste el origen de la existencia de ciclos de distinta periodicidad. Schumpeter distingue tres tipos de ciclos: a) Ondas largas o ciclo de Kondratieff, con una duración entre 54 y 60 años. b) Ciclos de Juglar, con una duración entre 9 y 10 años. c) Ciclos de Kitchin, con una duración de unos 40 meses.

El futuro del capitalismo: los muros se desmoronan.

Para Schumpeter, el capitalismo estaba condenado a desaparecer porque está sometido a crisis periódicas y al cambio social. Pero, a diferencia del pronóstico marxiano, las razones de la crisis del *orden capitalista*, no son económicas, sino sociológicas. El fin del capitalismo, en opinión de Schumpeter (1942), tendría lugar por las siguientes razones (sociológicas). En primer lugar, la obsolescencia de la función empresarial, debida al hecho de que, con el avance del desarrollo capitalista, la actividad innovadora viene a ser siempre menos incierta y siempre está más reducida a un proceso de rutina. No existe una particular función empresarial y no hay necesidad de un particular tipo de ingresos para remunerar tal función. En segundo lugar, el declinar económico del empresario mina su función social y la de la burguesía. El desarrollo de la sociedad por acciones despersonalizada coloca sobre todo bajo violentas críticas el funcionamiento de la propiedad privada. La libre contratación va perdiendo su significado originario por cuanto la contratación se desarrolla cada vez más entre la gran sociedad despersonalizada y un sindicato, también despersonalizado. En tercer lugar, el capitalismo, con su propio desarrollo, produce una atmósfera social -código moral- hostil a sí mismo; y esta atmósfera produce políticas que no permiten el funcionamiento de dicho

sistema. Esto es, el capitalismo produce en su seno una clase de intelectuales con formación crítica e intereses en discutir su racionalidad y la necesidad del orden capitalista existente³¹ y, el desarrollo del sistema capitalista transforma las instituciones políticas y familiares sobre las que el capitalismo mismo se rige.

Por último, según la lectura de Napoleoni de Schumpeter, otra razón estaría en el siguiente razonamiento: en las economías desarrolladas se originan fuertes aumentos de la inversión pública como parte de la inversión total, o bien procesos redistributivos que desvían la distribución de la renta entre consumo y ahorro a favor del primero. Se trata de políticas indispensables al mantenimiento de la demanda efectiva a un nivel suficiente para garantizar un alto nivel de ocupación³².

Schumpeter deduce de ello que la acumulación de capital, en el ámbito de la actividad económica privada, resulta siempre menos importante a los fines de desarrollo del sistema; por lo tanto, la posición del empresario privado resulta cada vez menos importante.

Estos y otros factores hacen inevitable el hundimiento del orden capitalista y el surgimiento de otro -el socialista- en el que el control de los medios de producción y de la misma producción es devuelto a una autoridad central; en este orden socialista, los negocios económicos de la sociedad pertenecen por principio a la escena pública y no a la privada. Este orden socialista schumpeteriano no coincide necesariamente con propuestas de otros autores o con experiencias (históricas) realmente acontecidas.

³¹ Para Schumpeter, “racionalizamos una acción nuestra cuando nos damos a nosotros mismos y damos a los demás razones en su apoyo que satisfagan nuestra pauta de valores, independientemente de la verdadera naturaleza de nuestros ingresos.”

³² Véase el capítulo dedicado a J.M. Keynes.

CAPÍTULO 9.- LA IMPORTANCIA DE LA DEMANDA Y DEL CORTO PLAZO

ECONÓMICO: JOHN MAYNARD KEYNES.

Introducción.

“John Maynard Keynes no sólo se relacionó con las instituciones más tradicionales y prestigiosas, sino que, además, formó parte de la élite de todas las instituciones en las que participó. Seguramente no hubo un momento en su vida en que no contemplara al resto de Inglaterra, y a buena parte del mundo, con gran distanciamiento. Se educó en el mejor Colegio inglés, Eton, donde fue un «Colleger» (la élite intelectual de la institución) y miembro de «Pop» (la élite social). Estudió y fue «Fellow» en King's, uno de los principales centros universitarios de Cambridge, así como miembro de aquel selecto grupo de intelectuales llamado «Los Apóstoles». Como funcionario estuvo en el Tesoro, el departamento más importante de los relacionados con temas internos. Tuvo una conexión muy estrecha con un Primer Ministro y aconsejó a otros muchos. Como discípulo favorito de Marshall, se encontró en el centro de la economía académica inglesa. Como presidente de la National Mutual Life Assurance Society perteneció al corazón de la oligarquía financiera del país. En el terreno artístico, militó en el grupo de Bloomsbury, el círculo cultural más influyente de Inglaterra. Cuando se dirigía a una audiencia educada, siempre lo hacía revestido de una autoridad indiscutible. En gran medida alcanzó esta posición gracias a su deslumbrante inteligencia y a su genio práctico. Pero ya desde los comienzos de su vida contó con ventajas considerables que le ayudaron a recorrer cómodamente las etapas a las que sus talentos le destinaban. No hubo problemas de cuna o de acento. Entre tales ventajas la principal fue haber nacido en Cambridge, ser hijo de John Neville y Florence Ada Keynes, y crecer rodeado de una comunidad de intelectuales.”

Con estas palabras inicia Robert Skidelsky (1983) el recorrido biográfico de Keynes y en ellas se sintetiza la personalidad de éste y el contexto de su formación que le permitirían desempeñar el papel que llegó a alcanzar. Éste tuvo lugar en un terrero para el que no había recibido una especial preparación inicial. Tal y como dice el biógrafo antes citado en un capítulo posterior:

“Como la mayoría de los economistas de la época, Keynes comenzó a enseñar Economía sin tener un título universitario en la materia. Su aprendizaje se redujo a un trimestre de trabajo como graduado, bajo la supervisión de Marshall. En la Oficina de India había ocupado su tiempo libre trabajando sobre Probabilidad. Aceptó un cargo docente en Economía no por creer que la Economía iba a ser su ocupación durante el resto de su vida, sino porque quería volver a Cambridge. Casi todo lo aprendió sobre la marcha. En comparación con lo que sucede actualmente, había poco que aprender y además no era difícil. La mayoría de los economistas británicos anteriores a Marshall eran hombres educados con un solo libro, los Principios de John Stuart Mill. También los sucesores tendieron a nutrirse de un libro único, los Principios de Marshall, más la tradición oral y las alegaciones de Marshall ante un par de Comisiones Reales y algunos fragmentos publicados privadamente, del pensamiento del Maestro. ... Sus conocimientos los obtuvo no tanto de la lectura como por el análisis personal de los problemas y la discusión de los mismos con otras personas. De este modo adquirió una comprensión profunda de un territorio teórico bastante limitado.”

El influjo de Keynes y lo keynesiano ha sido enorme. La presencia de Keynes en el mundo contemporáneo se manifiesta por doquier. De un modo directo y claramente visible se manifiesta en la configuración y la sustancia de la teoría económica, pese al rechazo que en la actualidad produce para una amplia parte de la profesión. También se manifiesta en las concepciones de política económica y social y en rasgos institucionales de países y organizaciones internacionales. La superior influencia de Keynes en relación con otros autores es debida a una conjunción de circunstancias, científicas y extracientíficas, que se da pocas veces en la historia. La influencia de su obra depende tanto de la naturaleza objetiva de ésta como de la naturaleza de la secuencia de circunstancias históricas con las que la obra se va enfrentando, sin olvidar las amplias posibilidades interpretativas que permitía.

La obra de Keynes y la estructura keynesiana, en sus distintas versiones, constituían a la vez una ruptura y una continuidad con el pasado. Una ruptura, al menos, por tres grupos de motivos. En primer lugar, abarca un campo y pone un énfasis que hace diferir de manera importante su punto de vista del de las doctrinas opuestas. En segundo lugar, es nueva porque destruye en parte las viejas teorías. Y, en tercer lugar, es innovadora en la medida en que sustituye el cuerpo de teoría que destruye, con el consiguiente reemplazamiento de conceptos y categorías. “Sustituye el interés convencional por los mercados, y los precios individuales por una mayor atención hacia las magnitudes agregadas. Sustituye las funciones individuales de demanda por una función de demanda global, una función de consumo y una función de inversión realmente notable. Sustituye la teoría del interés convencional por la doctrina de la preferencia por la liquidez. Sustituye el supuesto de una tendencia hacia el pleno empleo por el equilibrio de subempleo. Finalmente, sustituye la hacienda pública neutral del pasado por las doctrinas intervencionistas de la moderna teoría fiscal. Las perspectivas, los instrumentos y las medidas de política económica resultan, pues, alterados.” (Lekachman, 1964).

Pero, este mismo autor nos dirá que “no puede negarse que una gran parte de la estructura keynesiana había sido anticipada, a veces con un notable grado de elaboración.” Esta continuidad se refiere a la técnica, a los instrumentos y a las teorías específicas y se da, principalmente, en relación con la Economía marginalista.

La ruptura y continuidad de la obra de Keynes y las varias posibilidades interpretativas que ofrece, principalmente la *Teoría General*, dan lugar a corrientes de pensamiento económico

divergentes. Las más fácilmente reconocibles serían, por una parte, la síntesis neoclásica o el keynesianismo de la síntesis, y por otra los economistas a sí mismos denominados postkeynesianos. Los primeros remarcarán la continuidad del pensamiento de Keynes, los segundos erigirán la bandera de la ruptura. De unos y otros tendremos que ocuparnos. Pero antes conviene mostrar algunas de las ideas del propio Keynes.

La Teoría General.

La *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* presenta un modelo macroeconómico de una economía cerrada. El modelo implícito se compone de identidades, relaciones de comportamiento y ecuaciones. En él, los diferentes mercados se presentan interrelacionados, de modo que sus respectivas situaciones -de equilibrio o desequilibrio- se determinan simultáneamente. Sin embargo, como advierte Luis Ángel Rojo (1984), Keynes no siempre vio así su propio modelo y, con frecuencia, lo utilizó acusando huellas profundas de Marshall y del análisis del equilibrio parcial de éste.

El origen de la *Teoría General* se encuentra en la resolución de las críticas que desde diferentes orígenes se suscitaron al *Treatise*. Para Keynes no era más que la evolución natural de sus propias ideas. Las más relevantes de esas críticas se referían al inadecuado tratamiento otorgado a las variaciones a corto plazo de la producción. Las consecuencias de ello eran que, por una parte, no se tenía en cuenta la posibilidad de que el nivel de producción variase como consecuencia directa de cambios en la demanda, sin necesidad de variaciones en los precios; y, por otra, que se ignoraba que las variaciones en el nivel de producto actúan como una fuerza equilibradora de la demanda y la oferta agregada (esto es, de la inversión y el ahorro agregados).

La corrección de éstas suponía, por una parte, aceptar que, ante caídas en la demanda agregada de bienes y servicios, el nivel de producción y empleo pueden caer, adelantándose a los movimientos de precios. Y, por otra parte, reconocer que la contracción del producto y la renta real induce una reducción endógena de la oferta de ahorro, de modo que la inversión y el ahorro programados acaban igualándose a un nivel de producto inferior al inicial y la economía acaba encontrándose en una situación de equilibrio de renta, aunque el tipo de interés no haya descendido o no lo haya hecho en la cuantía necesaria para restablecer la situación de pleno empleo.

La introducción de estas correcciones y el consiguiente reconocimiento de la función

equilibradora de las variaciones a corto plazo en la producción, requerían la introducción de nuevos conceptos y relaciones funcionales. Por ejemplo, la presentación de una función de consumo agregada, según la cual, la demanda de consumo en términos reales depende establemente de la renta real y de que la propensión marginal a consumir con respecto a la renta tenga un valor positivo pero inferior a la unidad; ésta es, la teoría de la demanda efectiva. A éstas, en su propio desarrollo, Keynes y otros autores incorporaron elementos conceptuales adicionales. Son el caso de la incertidumbre y las expectativas, el reconocimiento de que los agentes económicos actuaban en un contexto que imponía costes de transacción, el multiplicador (con valores superiores a la unidad, pero inferiores a infinito), la propensión marginal a ahorrar e importar, ... De todas ellas, el mensaje central de la *Teoría General* remite a la teoría de la demanda efectiva, que tiene su núcleo en las proposiciones, según las cuales, las variaciones en el nivel de la demanda agregada en términos reales inducen variaciones en la producción y el empleo y las variaciones inducidas en la producción conducen a nuevas posiciones de equilibrio de renta.

La exposición y extensión de estas ideas exigía, según Keynes (1936), “huir de la tiranía de las formas de expresión y de pensamiento habituales. Las ideas aquí desarrolladas tan laboriosamente son en extremo sencillas y deberían ser obvias. La dificultad reside no en las ideas nuevas, sino en rehuir las viejas que entran rondando hasta el último pliegue del entendimiento de quienes se han educado en ellas, como la mayoría de nosotros.” De ahí que la *Teoría General* se inicie con una crítica a «Los postulados de la Economía clásica».

Crítica a la Economía prekeynesiana.

J.M. Keynes parte de la crítica a lo que denomina Economía clásica prekeynesiana, que incluye a nuestros economistas clásicos junto con los marginalistas. En el breve capítulo primero nos dice: “Sostendré que los postulados de la teoría clásica sólo son aplicables a un caso especial, y no en general, porque las condiciones que suponen son un caso extremo de todas las posiciones posibles de equilibrio. Más aún, las características del caso especial supuesto por la teoría clásica no son las de la sociedad económica en que hoy vivimos, razón por la que sus enseñanzas engañan y son desastrosas si intentamos aplicarlas a los hechos reales.”

Para Keynes, la teoría clásica solamente es aplicable en un mundo con ocupación plena, un caso especial, en el que no existe el desempleo involuntario. Por consiguiente, es inaplicable en un mundo donde existe este último tipo de desocupación. En ésta, “*los hombres se encuentran*

involuntariamente sin empleo cuando, en el caso de que se produzca una pequeña alza en el precio de los artículos para asalariados, en relación con el salario nominal, tanto la oferta total de mano de obra dispuesta a trabajar por el salario nominal corriente como la demanda total de la misma a dicho salario son mayores que el volumen de ocupación existente.” (Keynes, 1936, cursiva en el original).

Este tipo de desempleo no puede existir en la teoría clásica de la ocupación. Esta descansa en dos postulados: a) el salario es igual al producto marginal del trabajo; y, b) la utilidad del salario, cuando se usa determinado volumen de trabajo, es igual a la desutilidad marginal de ese mismo volumen de ocupación. Este último postulado supone que los trabajadores están en posición de fijar por sí mismos su salario real. Keynes criticará estos postulados, así como aquel referente a la ley de Say en que la oferta crea su propia demanda en el sentido de que el precio (valor) de la demanda global es igual al precio (valor) de la oferta global para cualquier nivel de producción y de ocupación.

El principio de la demanda efectiva.

Keynes presenta un bosquejo de su teoría del siguiente modo:

“cuando aumenta la ocupación aumenta también el ingreso global de la comunidad; la psicología de ésta, es tal que cuando el ingreso real aumenta, el consumo total crece, pero no tanto como el ingreso. De ahí que los empresarios resentirían una pérdida si el aumento total de la ocupación se destinara a satisfacer la mayor demanda de artículos de consumo inmediato. En consecuencia, para justificar cualquier cantidad dada de ocupación, debe existir cierto volumen de inversión que baste para absorber el excedente que arroja la producción total sobre lo que la comunidad decide consumir cuando la ocupación total se encuentra en dicho nivel; porque a menos de que exista este volumen de inversión, los ingresos de los empresarios serán menores que los requeridos para inducirlos a ofrecer la cantidad de ocupación de que se trate. Se desprende, por tanto, que, dada la propensión a consumir de la comunidad, el nivel de equilibrio de la ocupación, es decir, el nivel que no induce a los empresarios en conjunto a ampliar o contraer la ocupación, dependerá de la magnitud de la inversión corriente. El monto de ésta dependerá, a su vez, del incentivo para invertir que depende de la relación entre la curva de eficiencia marginal del capital y el complejo de las tasas de interés para préstamos de diversos plazos y riesgos.

Así, dada la propensión a consumir y la tasa de nueva inversión, sólo puede existir un nivel de ocupación compatible con el equilibrio, ya que cualquier otro produciría una desigualdad entre el precio de la oferta global de la producción en conjunto y el precio de su demanda global. Este nivel no puede ser mayor que el de la ocupación plena, es decir, el salario real no puede ser menor que la desutilidad marginal del trabajo; pero no existe razón en lo general, para esperar que sea igual a la ocupación plena. La demanda efectiva que trae consigo la plena ocupación es un caso especial que sólo se realiza cuando la propensión a consumir y el incentivo para invertir se encuentran en una relación mutua particular. Esta relación particular, que corresponde a los supuestos de la teoría clásica, es, en cierto sentido, una relación óptima; pero sólo puede darse cuando, por accidente o por designio, la inversión corriente provea un volumen de demanda justamente igual al excedente del precio de la oferta global de la producción resultante de la ocupación plena, sobre lo que la comunidad decidirá gastar en consumo cuando la ocupación se encuentre en ese estado.” (Keynes, 1936).

En definitiva, el volumen de ocupación está determinado por la intersección de la demanda global y la función de oferta global, porque es en ese punto donde las expectativas de ganancia del empresario alcanza su máximo. El valor del producto que los empresarios esperan recibir en el punto de intersección de la función de demanda global con la función de oferta global se denomina la *demanda efectiva*. Ésta, en vez de tener un valor de equilibrio único, es una escala de valores, todos ellos igualmente admisibles. Por tanto, el volumen de empleo es indeterminado.

El carácter innovador y de ruptura de los planteamientos de Keynes se reconoce cuando se compara con el «análisis clásico». Para Keynes, el salario monetario resulta de las negociaciones entre trabajadores y empresario y, por tanto, tiene lugar en el mercado de trabajo; y, la demanda efectiva de bienes y servicios determina los niveles de producción y de ocupación y el salario real. Mientras que en el modelo clásico en el mercado de trabajo se establece el salario real, y la tensión entre demanda y oferta de trabajo se encarga de llevar dicha variable al nivel de equilibrio que iguale ambas. En esta posición de equilibrio clásico, el nivel de empleo sólo aumentará si los trabajadores aceptan una reducción del salario real -por medio de una bajada en el salario monetario; intentar una mejora del empleo a través de un aumento de la demanda efectiva resultará inútil, pues los trabajadores no aceptarán la necesaria caída del salario real (Rojo, 1984).

Las proposiciones básicas del sistema keynesiano de la ocupación son las siguientes:

- a) el ingreso -monetario y real- depende del volumen de ocupación N .
- b) la relación entre el ingreso de la comunidad y lo que se espera se gaste en consumo (D_1) depende de la propensión a consumir. Y, por tanto, dada ésta, el consumo del nivel de ocupación -al depender del ingreso de éste.
- c) el volumen de empleo N que los empresarios deciden emplear depende, por una parte, de cuanto se espera gastará la comunidad (D_1) y, por otra, de cuanto se espera que dedicará a nuevas inversiones (D_2). La suma de ambas constituye la demanda efectiva.
- d) la suma dedicada a nuevas inversiones resulta de la detracción a la oferta global del consumo de la comunidad.
- e) en equilibrio el volumen de ocupación depende: de la función de la oferta global; de la propensión a consumir, y del volumen de inversión.

- f) el volumen de ocupación no puede exceder de aquel valor que reduce el salario real hasta igualarlo con la desutilidad marginal de la mano de obra.

Cuando la ocupación aumenta, el valor del consumo hará lo propio, pero no tanto como la demanda efectiva, pues cuando el ingreso aumenta, el consumo lo hará también pero menos. Por tanto, si no ocurren cambios en la propensión a consumir, la ocupación no puede aumentar, a menos que al mismo tiempo el volumen gastado en nuevas inversiones crezca de tal forma que llene la diferencia entre el valor de la oferta global y el valor del consumo. Por consiguiente, el sistema económico puede encontrar en sí mismo un equilibrio estable con un volumen de ocupación inferior a la ocupación completa.

Categorías keynesianas (1): expectativas, eficiencia marginal del capital y fluctuaciones.

Keynes introduce en el segundo libro de la *Teoría General* un conjunto de nuevas categorías analíticas que conviene tener presente y entre las cuales cabe destacar, además del principio de la demanda efectiva, las expectativas, la propensión a consumir y la eficiencia marginal del capital. respecto a las expectativas, como ya veíamos en Menger, la producción está destinada a satisfacer el consumo y además exige tiempo. El empresario tiene que anticiparse a las demandas futuras del consumidor. “..., el empresario ... tiene que hacer las mejores previsiones que estén a su alcance sobre lo que los consumidores podrán pagarle cuando esté listo para abastecerlos ... después que haya pasado un período, que puede ser largo; y no le queda más remedio que guiarse por estas expectativas si es que desea producir algo por medio de procesos que llevan tiempo.” (Keynes, 1936).

Para Keynes, estas expectativas de las que dependen las decisiones de negocios son de dos tipos: *a corto plazo* y relacionadas con el precio que un manufacturero puede esperar obtener de su producción terminada en el momento que se compromete a empezar el proceso que la producirá; y *a largo plazo* y relacionada con lo que el empresario puede esperar ganar en forma de rendimiento futuro, en el caso que compre producción terminada como adición a su equipo productor. “El volumen de ocupación que las empresas individuales ofrezcan será consecuencia de todo este conjunto de previsiones.” Pero dada, la existencia de fricciones, un cambio en las expectativas -sean a

corto o a largo plazo- no producirá inmediatos efectos sobre la ocupación.

“Así, los cambios en las previsiones pueden llevar a un crecimiento gradual en el nivel de ocupación hasta llegar a la cúspide, para después descender al nivel correspondiente al nuevo periodo largo. Lo mismo puede suceder si el nuevo nivel es igual al anterior, siempre que la modificación comporte un cambio en la dirección de la demanda que haga anticuados ciertos procesos existentes y sus equipos. Igualmente, si la nueva ocupación a largo plazo es menor que la inicial, el nivel de ocupación durante la transición puede descender durante cierto tiempo por debajo del que se alcanzará. Por eso, al desarrollarse un simple cambio en las previsiones, es capaz de producir una oscilación de la misma clase y perfiles que un movimiento cíclico.” (Keynes, 1936).

Tenemos aquí una explicación del ciclo económico. Pero ello exige un predominio de las expectativas a corto plazo. Pues el nivel de ocupación depende, en todo tiempo y en cierto sentido, no sólo del estado actual de las expectativas sino de las que existieron durante un determinado período anterior. Sin embargo, las expectativas pasadas que todavía no se han desarrollado están incorporadas en el equipo actual de producción, con referencia al cual el empresario tiene que tomar sus decisiones presentes, y sólo influyen sobre éstas en la medida en que están incorporadas en la forma que se ha dicho. Por tanto, se deduce de esto, a pesar de lo anterior, que la ocupación presente puede explicarse correctamente diciendo que está determinada por las expectativas de hoy, consideradas juntamente con el equipo productor actual (Keynes, 1936).

Sin embargo, para obtener a partir de las expectativas una explicación del ciclo económico es necesario dilucidar la relación entre las de corto plazo y las de largo plazo. Para Keynes, “Rara vez pueden evitarse las referencias expresas a las expectativas corrientes a largo plazo; pero frecuentemente será inocuo omitir las de *corto plazo*, en vista de que, en la práctica, el proceso de revisión de las expectativas de corto plazo es continuo y gradual y se realiza en su mayor parte teniendo a la vista los resultados obtenidos; ... Pero, la influencia de cada tipo de expectativa difiere según el tipo de bien. “..., no debemos olvidar que, en el caso de los artículos durables [como son los bienes de capital], las expectativas a corto plazo del productor se basan en las expectativas corrientes a largo plazo del inversionista y que es propio de la naturaleza de las previsiones a largo plazo el que no pueden ser revisadas a intervalos cortos a la luz de los resultados obtenidos.” (Keynes, 1936).

El estado de expectativas a largo plazo depende, no sólo de los pronósticos más probables que podamos realizar, sino también de la *confianza* con que hagamos la previsión -de qué magnitud estimamos la probabilidad de que nuestro mejor pronóstico sea por completo equivocado-. El estado de la confianza tiene importancia porque es uno de los principales entre los factores que determinan

la eficiencia marginal del capital, que es igual que la curva de demanda de inversión.

“Es importante entender la dependencia que hay entre la eficiencia marginal de un volumen determinado de capital y los cambios en la expectativa porque es principalmente esta dependencia la que hace a la eficiencia marginal del capital quedar sujeta a ciertas fluctuaciones violentas que son la explicación del ciclo económico.” (Keynes, 1936).

Keynes define la *eficiencia marginal del capital* como la relación entre el rendimiento probable que se espera de un bien de capital y su precio de oferta o reposición, es decir, la que hay entre el rendimiento probable de una unidad más de capital y el costo de producirla. Se define en función de la expectativa del redimiendo *probable* y del precio de oferta corriente del bien de capital. Depende de la tasa de rendimiento *que se espera obtener* del dinero si se invirtiera en un bien recién producido.

Resulta evidente que la tasa real de inversión corriente sería empujada hasta aquel punto de la curva de demanda de inversión en que la eficiencia marginal del capital en general sea igual a la tasa de interés de mercado. Se deduce, pues, que el incentivo para invertir depende en parte de la curva de demanda de inversión y en parte de la tasa de interés. No obstante, aceptando Keynes que la demanda de inversión es elástica al tipo de interés, cree que esa elasticidad, aunque grande, no es decisiva.

“La curva de la eficiencia marginal del capital es de fundamental importancia porque la expectativa del futuro influye sobre el presente principalmente a través de este factor (mucho más que a través de la tasa de interés). El error de considerar la eficiencia marginal del capital principalmente en términos de rendimientos corrientes del equipo de producción, lo cual sólo sería correcto en una situación estática en que no hubiera cambios futuros que influyeran sobre el presente, ha dado por resultado la rotura del eslabón teórico entre el presente y el futuro. La tasa de interés misma es, virtualmente, un fenómeno corriente; y si reducimos la eficiencia marginal del capital al mismo status, nos cerramos la posibilidad de tomar en cuenta de una manera directa la influencia del futuro en nuestro análisis del equilibrio existente.” (Keynes, 1936).

Keynes insiste reiteradamente en que, al tratar de la importancia de la eficiencia marginal del capital, no debe incurrirse en el error de confundir el rendimiento probable del capital con su rendimiento corriente. Esto puede mostrarse señalando el efecto que tiene la expectativa de modificación del valor, que en el caso del dinero permite, además, presentar el argumento que relativiza la importancia del tipo de interés en la demanda de inversión. La expectativa de una caída en el valor del dinero alienta la inversión y, en consecuencia, el empleo en general, porque eleva la curva de la eficiencia marginal del capital, es decir, la curva de la demanda de inversiones; y la expectativa de un alza en el valor del dinero es deprimente, porque hace bajar la curva de la eficiencia

marginal del capital.

Según Keynes, el error que se comete generalmente, está en suponer que los cambios probables en el valor del dinero reaccionan directamente sobre la tasa de interés, en vez de hacerlo sobre la eficiencia marginal de un volumen dado de capital.

“Los precios en los bienes existentes siempre se ajustarán por sí mismos a los cambios en las previsiones concernientes al valor probable del dinero. La importancia de tales cambios en las expectativas reside en sus efectos sobre el deseo de producir nuevos bienes, a través de su reacción sobre la eficiencia marginal del capital. El efecto estimulante de la expectativa de precios mayores no se debe a que eleven la tasa de interés (lo que sería un medio paradójico de estimular la producción -en la medida que la tasa de interés sube, el incentivo queda neutralizado en la misma extensión-), sino a que eleva la eficiencia marginal de un volumen dado de capital.” (Keynes, 1936).

Según Vicarelli (1977), una peculiaridad de la noción keynesiana de eficiencia marginal del capital, debida al nexo que instaura entre presente y futuro a través de las expectativas, es la de captar los efectos que variaciones esperadas de los precios determinan sobre las inversiones corrientes. Expectativas de disminución (o de aumento) del valor del dinero causan, a través del efecto sobre las rentas netas esperadas, aumentos (o disminuciones) del valor de la eficiencia marginal del capital y, por tanto, a paridad de tipo de interés, de la demanda de inversión. El nexo entre inflación (o deflación) esperada y nivel presente de actividad económica, está detrás del análisis de la relación, propuesta por Fisher (1930), entre el tipo de interés nominal y tipo de interés real. Pero tal análisis no logra aclarar de modo satisfactorio la influencia que las variaciones del nivel de los precios futuros ejercen sobre el nivel de actividad presente. Para que las expectativas de inflación puedan manifestarse sobre las opciones presentes de inversión en nuevos bienes de capital, en vez de agotarse en un proceso de ajuste de cartera que reequilibre el tipo nominal, corregido por la tasa de inflación, al tipo real, es necesario que incidan directamente sobre la conveniencia de invertir; y esto sucede en el análisis basado en la eficiencia marginal del capital.

“La razón de que el futuro económico esté ligado con el presente se encuentra en la existencia de equipo duradero. Por tanto, el hecho de que la expectativa de futuro afecte el presente a través del precio de demanda del equipo duradero, concuerda y se conforma a nuestros principios generales de pensamiento.” (Keynes, 1936).

Ésta es la razón que hace de la demanda de inversión el componente más volátil y dinámico y principal responsable inmediato de las fluctuaciones de la demanda, la actividad y la ocupación.

El comportamiento de los otros dos componentes de la demanda en una economía cerrada es, comparativamente, distinto y, sobre todo, para Keynes, no está afectado por la expectativa sobre el futuro. El gasto público es un componente exógeno sometido, en principio, a los criterios de la política fiscal y presupuestaria del gobierno. El consumo privado constituye el eje de la teoría de la demanda efectiva que señala el carácter equilibrador de los movimientos de la producción y la renta agregadas reales.

Categorías keynesianas (2): la propensión a consumir y el multiplicador.

La propensión a consumir keynesiana es la relación funcional existente entre un nivel de ingreso dado y el gasto de consumo para dicho nivel de ingreso. Y la suma que la comunidad gasta en consumo depende a) del monto de su ingreso, b) de otras circunstancias objetivas que lo acompañan, c) de las necesidades subjetivas y las inclinaciones psicológicas y hábitos de los individuos y d) de los principios según los cuales se divide el ingreso entre los individuos. Los dos primeros son factores objetivos, los restantes son subjetivos.

De entre los factores objetivos, Keynes cita: a) un cambio en la unidad de salario; b) un cambio en la diferencia entre ingreso e ingreso neto; c) los cambios imprevistos en el valor de los bienes de capital, no considerados al calcular el ingreso neto; d) cambios en la tasa de descuento del futuro (esto es, la relación de cambio entre los bienes presentes y futuros); e) cambios en la política fiscal; y f) cambios en las expectativas acerca de la relación entre el nivel presente y el futuro del ingreso.

De su exposición, llega a la conclusión de que en una situación determinada, la propensión a consumir puede considerarse como una función bastante estable. Los cambios imprevistos en el valor de los bienes de capital pueden hacer variar la propensión a consumir, y las modificaciones sustanciales en la tasa de interés y en la política fiscal pueden producir cierta diferencia; pero los factores objetivos que pudieran afectarla, si bien no deben despreciarse, no es probable que tengan importancia en circunstancias ordinarias.

Para Keynes, el hecho de que, dada la situación económica general, el gasto en consumo dependa principalmente del volumen de producción y ocupación, justifica que no se consideren los

otros factores en la función general, *propensión a consumir*, porque, mientras los demás pueden variar, el ingreso total es, por regla general, la principal variable de que depende el consumo. En consecuencia, el consumo depende principalmente del volumen de ingreso total, y los cambios en la propensión misma son de importancia secundaria.

Respecto a la forma normal de la función, cabe decir que el consumo aumenta a medida que crece el ingreso, aunque no tanto como éste. La relación entre el incremento del consumo y el incremento del ingreso de un hombre es positiva pero menor que la unidad. De este modo, un ingreso creciente irá con frecuencia acompañado de un ahorro mayor; y un ingreso en descenso, acompañado de un ahorro menor, en mayor escala al principio que después.

Para Keynes, fuera de los cambios de corto periodo en el nivel del ingreso, resulta evidente que un mayor nivel absoluto de ingreso se inclinará, por regla general, a ensanchar la brecha que separa al ingreso del consumo. Esto impulsará casi siempre a ahorrar una *mayor proporción* del ingreso cuando el ingreso real aumenta. "... consideramos como regla psicológica fundamental de cualquier sociedad actual que, cuando su ingreso real va en aumento, su consumo no crecerá en una suma *absoluta* igual, de manera que tendrá que ahorrarse una suma absoluta mayor, a menos que al mismo tiempo ocurra un cambio en los otros factores." (Keynes, 1936).

El menor crecimiento del consumo que podía preverse en una economía en crecimiento tendría para Keynes consecuencias desafortunadas. Pues, para él el consumo es el único objeto y fin de la actividad económica. Las oportunidades de ocupación están necesariamente limitadas por la extensión de la demanda total. Ésta puede solamente derivarse de nuestro consumo presente o de nuestras reservas para el consumo futuro. Siempre que se produzca un objeto durante el período, con la intención de satisfacer el consumo posteriormente, se pone en movimiento una expansión de la demanda corriente. Ahora bien, toda inversión de capital está destinada a resolverse, tarde o temprano, en desinversión de capital. Por tanto, el problema de lograr que las nuevas inversiones de capital excedan siempre de la desinversión de capital en la medida necesaria para llenar la laguna que separa el ingreso neto y el consumo, presenta una dificultad creciente a medida que aumenta el capital. Las nuevas inversiones sólo pueden realizarse como excedente de la desinversión actual del mismo, si se espera que los gastos *futuros* en consumo aumenten. Cada vez que logramos el equilibrio presente aumentando la inversión estamos agravando la dificultad de asegurar el equilibrio mañana. Una propensión a consumir descendente en la actualidad, sólo puede amoldarse al provecho

público si se espera que algún día exista una propensión mayor a consumir.

Keynes expone esta misma idea refiriéndose al gasto público:

“Se presenta comúnmente como objeción a los planes para aumentar la ocupación por medio de inversiones patrocinadas por la autoridad pública la de que así se está creando una dificultad para el futuro. «¿Qué haremos -se pregunta- cuando hayamos construido todas las casas, caminos, casas consistoriales, centros distribuidores de energía eléctrica, sistemas de suministro de agua y otras cosas por el estilo, que se espera puede necesitar la población estacionaria del futuro?» Pero no se entiende con igual facilidad que el mismo inconveniente se presenta con las inversiones privadas y la expansión industrial; particularmente con la última, desde el momento que es mucho más fácil advertir la pronta saturación de la demanda de nuevas fábricas y equipos, que aisladamente absorben poco dinero, que la demanda de casas habitación.” (Keynes, 1936).

¿Es este argumento la esencia de una crisis de realización con la que inevitablemente debe enfrentarse la economía? Y, ¿tendrá idéntico resultado que las crisis de acumulación anunciadas por los economistas políticos clásicos? Evidentemente, el contenido de la explicación difiere sustancialmente. Para estos últimos se trataba de una caída en la tasa de beneficios. Este mecanismo no opera en el caso recién expuesto. Tampoco se trata de una insuficiencia de demanda efectiva que lleva al sistema económico a una situación de equilibrio con desempleo. Ésta sería una situación pasajera, fácil de resolver con las recetas típicamente keynesianas. Se trataría más bien de una tendencia estricta del propio sistema económico.

Este tipo de tendencia encaja en ciertas explicaciones de la crisis económica y de la situación económica de los años ochenta de las economías industriales avanzadas. Así, para Piore y Sabel (1984), el fenómeno de la postguerra más a largo plazo y que más consecuencias tuvo fue la saturación de los mercados de bienes de consumo en los países industriales. A finales de los años sesenta, el consumo interior de bienes que había dado lugar a la expansión de la postguerra había comenzado a alcanzar sus límites; esta saturación era especialmente clara en Estados Unidos, pero fue extendiéndose al conjunto de economías occidentales.

Una salida para las empresas, ante esta situación de saturación y estancamiento del consumo de bienes industriales, fue el aumento de la exportación y la consiguiente alza en la interpenetración de las economías occidentales. Las exportaciones son un componente de la demanda que está ausente en la exposición de la *Teoría General*. Sin embargo, en la medida que la mayoría de estas economías atravesaría por esta misma situación, las exportaciones no significaban una modificación en esta tendencia, salvo que se incorporasen otras economías al masivo consumo (los países en desarrollo y/o

las antiguas economías centralmente planificadas). Esto no sucedió en la cuantía necesaria. Lo cual podría ser descrito, dentro del esquema del texto de Keynes, como una situación de insuficiente demanda efectiva a escala mundial.

Más allá de la validez de este último punto, existen dos aspectos que es necesario tener presentes. Por una parte, Keynes descarta la posible modificación en la composición de la oferta global. Y, por otra, como mostraron los análisis de Milton Friedman (1957), Franco Modigliani (1949) y James Tobin (1951), la función de consumo de Keynes era excesivamente simple. Posteriormente analizaremos cuanto se dice en la *Teoría General* sobre la función de la oferta global. Veamos ahora qué aportaciones adicionales tiene este texto respecto a la función de consumo.

Los alicientes subjetivos y sociales que determinan lo que se ha de gastar o, mejor dicho, que impulsan a los individuos a abstenerse de gastar sus ingresos responden a ocho motivos: precaución, previsión, cálculo, mejoramiento, independencia, empresa, orgullo y avaricia. Además de estos de índole individual, los gobiernos, instituciones y sociedades de negocios retienen una parte de sus ingresos por motivos de empresa, liquidez, mejoramiento y prudencia financiera. Para Keynes estos componentes subjetivos y sociales de la propensión a consumir no comportan una alteración de su función de demanda de consumo y la base principal de los alicientes subjetivos y sociales cambia lentamente, mientras que las influencias a corto plazo de las alteraciones en la tasa de interés y los demás factores objetivos son con frecuencia de importancia secundaria, se llega a la conclusión de que los cambios a corto plazo en el consumo dependen en gran parte de las modificaciones del ritmo con que se ganan los ingresos y no de los cambios en la propensión a consumir por parte de los mismos. En definitiva, la simple función de consumo de Keynes tiene como variable dominante la renta.

Similar relación existe entre los ingresos y la inversión a través del *multiplicador*. Señala la relación entre el incremento registrado en el nivel de renta de equilibrio y la variación en la demanda de inversión. Además, bajo ciertas simplificaciones, esta relación también puede establecerse entre la ocupación total y la ocupación directa dedicada a inversiones. “Este nuevo paso es parte integrante de nuestra teoría de la ocupación, ya que, dada la propensión a consumir, establece una relación precisa entre la ocupación y el ingreso totales y la tasa de inversión.” (Keynes, 1936).

La función de oferta global y la función de ocupación en la *Teoría*

General: El crecimiento económico.

El contenido de la *Teoría General* se refiere casi completamente a la demanda y presta muy escasa atención a cuanto fue el objeto de los economistas políticos, esto es la producción y las condiciones en que tiene lugar. Keynes, como se refleja en la siguiente cita, cree que muy poco se pueda aportar a este último aspecto:

“El objeto final de nuestro análisis es descubrir lo que determina el volumen de ocupación. Ya hemos establecido la conclusión preliminar de que el volumen de ocupación está determinado por el punto de intersección de la función de oferta global con la función de demanda global. La función de oferta global, sin embargo, que depende principalmente de las condiciones físicas de la oferta, lleva consigo pocas consideraciones que no sean ya familiares. La forma puede ser poco conocida, pero los factores que hay en el fondo no son nuevos. ... Pero, en general, lo que se ha descuidado ha sido la parte correspondiente a la función de demanda global.” (Keynes, 1936).

La mayor parte del texto está dedicado a esta última función. Sin embargo, además del capítulo 20, Keynes dedica algunos párrafos a la primera de las funciones. Así, por ejemplo, Keynes opera con una función que liga el consumo (C) con el ingreso (Y) correspondiente a un nivel dado de ocupación (N). Pero, esta relación, como el mismo reconoce, está sujeta a una objeción, pues

“... Y no es función única de N , que es igual en cualquier circunstancia: porque la relación entre Y y N puede depender (aunque probablemente en grado mucho menor) de la naturaleza precisa de la ocupación. Es decir, dos distribuciones desiguales de una ocupación total determinada (N) entre diferentes ocupaciones (debido a la forma diferente de las funciones de empleo individual) ... podrían conducir a diferentes valores de Y .” (Keynes, 1936).

Con la excepción del citado capítulo 20, Keynes en su texto de 1936 desarrolla su análisis considerando como si Y estuviera determinado únicamente por N . Con ello se pierde el posible desarrollo del argumento según el cual el ingreso estaría determinado por la estructura de las ocupaciones, o dicho en otros términos, la estructura productiva. Sin embargo, algunos elementos pueden encontrarse en este texto.

Keynes define la función de ocupación como la inversa de la función de la oferta global. El objetivo de aquella es relacionar el volumen de demanda efectiva que pesa sobre una empresa o industria dada o la industria en su conjunto, con el volumen de ocupación, cuya producción tenga un valor de oferta comparable con dicho volumen de demanda efectiva. De este modo, si un nivel de demanda efectiva orientada hacia una empresa cualquiera, crea en ella un volumen de ocupación, la

función de ocupación estará dada por $N_r = F_r(D_{sr})$. Lo que quiere decir que N_r hombres estarán empleados en la industria r cuando la demanda efectiva sea D_{sr} .

“Hemos supuesto en lo que va dicho que a cada nivel de demanda efectiva total corresponde una distribución concreta. Ahora bien, a medida que los gastos globales varían, el gasto correspondiente a los productos de una industria individual no cambiará, por lo general, en la misma proporción -en parte debido a que los individuos no aumentarán proporcionalmente la cantidad de productos que compran a cada industria a medida que suban sus ingresos, y en parte porque los precios de los diferentes bienes responderán en grado desigual a los aumentos de los gastos hechos en ellos.

“De esto se deduce que el supuesto sobre el cual nos hemos basado hasta aquí, de que los cambios en la ocupación sólo dependen de modificaciones en la demanda global efectiva ..., es sólo una primera aproximación, si admitimos que hay más de una manera de gastar un aumento de los ingresos; porque el modo en que supongamos se distribuye entre los diferentes bienes el crecimiento de demanda global puede influir considerablemente sobre el volumen de ocupación. Si, por ejemplo, la elevación de la demanda se dirige principalmente hacia los productos que tienen gran elasticidad de ocupación, el aumento global de ocupación será mayor que si el aumento de demanda va a productos con poca elasticidad de ocupación.

“Del mismo modo, la ocupación puede bajar sin que haya ocurrido ningún cambio en la demanda total, si la dirección en el lado de la demanda se modifica en favor de los productos que tienen una elasticidad relativamente baja de ocupación.” (Keynes, 1936).

Pero, como ya hemos dicho, en el desarrollo de la *Teoría General*, Keynes apenas tiene en cuenta estos argumentos. Habrá que remitirse al *Treatise on Money* para encontrar un desarrollo sobre la importancia de la estructura de la ocupación. Este último texto representa la base de la mayor parte de la teoría nekeynesiana del crecimiento económico. Pero la *Teoría General* marcó de forma definitiva la evolución posterior del análisis del crecimiento económico.

El problema del crecimiento base de la Economía política, había sido abandonado por los economistas marginalistas. Su resurgimiento de la mano de la obra de Keynes y de los desarrollos de los años cuarenta marcaron lo que sería la moderna teoría del crecimiento económico. “..., para el mundo de la postguerra, que combatía con recetas keynesianas el peligro de las crisis cíclicas, pero que necesitaba realizar un importante esfuerzo de reconstrucción, el problema del crecimiento era algo primordial. Para los nuevos regímenes socialistas y las antiguas colonias que intentaban, a su vez, alcanzar a los países occidentales, el problema del crecimiento también sería básico.” (Fanjul, 1985).

La naturaleza de los problemas que planteaba la *Teoría General* implicaba la consideración de variaciones en la producción. El alejamiento del estudio de los problemas microeconómicos de asignación y el interés en los determinantes de la variación de la producción y de la ocupación, conducen al análisis de la variable tasa de crecimiento, lo cual exige el desarrollo de un análisis

dinámico.

El primer intento de dinamizar y adaptar la explicación de la *Teoría General* al largo plazo recayó en las manos de Harrod (1939, 1948). Cuyo modelo es el inicio de la carrera de la moderna teoría del crecimiento económico. Carrera que estará marcada por una clara división entre dos grandes ramas. Una que basará sus explicaciones del crecimiento en el lado de la demanda y, otra, que considerará que las variables explicativas del crecimiento se encuentran en la oferta. Serán, en esencia, los economistas postkeynesianos y los economistas de la síntesis neoclásica. En los primeros modelos, “El problema se me presentó como la generalización de la *Teoría* general; es decir, como el desarrollo a largo plazo del análisis a corto plazo de Keynes.” (Robinson, 1956).

Entre las múltiples diferencias entre ambos enfoques figuran la mayor preocupación de los keynesianos por el problema de la distribución, las distintas posturas sobre la racionalidad del comportamiento de los agentes y sobre los supuestos del equilibrio competitivo, la diferente forma de tratar la tecnología, que dio lugar a la polémica sobre la función de producción y el tratamiento del capital. No obstante, la diferencia fundamental que separa ambos modelos radica en que el neoclásico se refiere al caso de una economía que se desarrolla bajo condiciones de pleno empleo de los factores.

Sin embargo, las diferencias entre ambos enfoques no se ciñen al tratamiento del crecimiento económico, sino que por el contrario abarcan un amplio espectro de la teoría y la política económicas. Ambos en cierto modo se consideran herederos de Keynes, sobre todo los postkeynesianos. La síntesis neoclásica considerará al keynesianismo como un caso especial de su teoría general. De hecho, la versión keynesiana en la que se han venido educando las últimas generaciones de economistas es la de la síntesis. Por otra parte, existe un tercer enfoque presente en el desarrollo de las ideas keynesianas, el monetarismo. Sin embargo, éste sirvió para poner en tela de juicio la validez de las ideas de Keynes.

El papel del estado en el sistema keynesiano.

El sistema keynesiano conlleva un ataque a los principios sobre los que se sostenía la confianza en los habituales instrumentos y objetivos de la política económica. La instrumentación ortodoxa -vía controles monetarios- aparecía bajo la perspectiva keynesiana como insuficiente para llegar a ser efectiva. La capacidad gubernativa para influir en el tipo de interés e incidir en el comportamiento de la inversión -vía monetaria- era insuficiente. Cuando aparecía la trampa de la

liquidez, no podría reducirse el tipo de interés. Aunque las autoridades monetarias pudieran aumentar la masa monetaria, eran incapaces de controlar y actuar sobre la demanda. Además, si las expectativas empresariales eran altamente volátiles, podría darse la circunstancia -bastante probable en el esquema keynesiano- de que las reducciones de los tipos de interés no tuviesen efecto alguno sobre la inversión y no llegaran a alterar el pesimismo de los empresarios.

En este contexto, las políticas fiscales, fundamentalmente en su vertiente de gasto público, podían favorecer la estabilidad económica y el pleno empleo. El Estado debía hacer un uso deliberado del déficit presupuestario para aumentar la demanda efectiva. El gasto público financiado mediante endeudamiento tendría efecto favorable sobre la demanda total sólo en la medida en que produjera un aumento neto en el gasto total. Si los proyectos propulsados por los gobiernos desplazaban simplemente a los del sector privado, no se daría crecimiento económico alguno. De ahí la importancia de una situación alejada del pleno empleo.

Además, Keynes fue capaz de reconocer la existencia de cambios institucionales significativos que alteraban no sólo la naturaleza y lógica de funcionamiento de una economía capitalista, sino también el que debería ser el modo de actuar del gobierno. Así, por ejemplo, los sindicatos, en su opinión, deberían considerarse agentes de negociación legítimos y reconocer su papel en la determinación de los salarios como un hecho institucional establecido. Sostuvo que la reducción de salarios no ofrecía ninguna posibilidad de remediar el desempleo. Tal estrategia agravaría posiblemente más el problema al reducir la demanda efectiva.

CAPÍTULO 10.- DOS MARCOS CONCEPTUALES POSTERIORES A KEYNES.

La síntesis neoclásica-keynesiana.

Introducción.

J.M. Keynes proporcionó un marco conceptual distinto al heredado. Subrayaba la incertidumbre a la que se enfrentan los agentes y la volatilidad de las expectativas, consideraba las demandas de inversión y de dinero como altamente inestables, con elasticidades respecto al tipo de interés muy baja en el primer caso y muy alta en el segundo; lo cual relegaba a una posición secundaria a la política monetaria. El modelo tenía imperfecciones, como el venir referido a una economía cerrada, cuya corrección, junto con el esfuerzo por depurarlos de los rasgos debidos a la gran depresión, irían abriendo el camino a una rehabilitación del pensamiento marginalista. No obstante, como ya había pasado con la llamada *revolución marginalista*, la constitución de la gran síntesis no fue inmediata y requirió un desarrollo desde los trabajos de Hicks y Hansen (1937) y Don Patinkin (1956) hasta los autores de los manuales de macroeconomía de los años setenta.

En la economía descrita por el modelo de Keynes, los mecanismos de mercado no tendían a ajustarla a una situación de pleno empleo. La razón no estaba en la rigidez a la baja de los salarios nominales, sino en la inflexibilidad del tipo de interés, resultado de la preferencia por la liquidez del público, y de la incapacidad de los tipos de interés alcanzables para suscitar una demanda de inversión suficiente en situaciones de fuerte incertidumbre. De este modo, la rehabilitación del pensamiento marginalista exigía detectar en el modelo de Keynes los factores que podían desviar la economía, en el corto plazo, de las sendas de normalidad, pero que no fuesen persistentes en el largo plazo. Así, la confianza de los empresarios podía ser importante y hundir a una economía en una depresión a corto plazo; pero a largo plazo tenderían a ceder ante factores y fuerzas más objetivos. La demanda de dinero debía mostrar una mayor estabilidad relativa frente a lo dicho por Keynes, sin trampas de liquidez y sin elasticidad elevada al tipo de interés. Las fuerzas reales de la productividad y la frugalidad tendrían a situar el tipo de interés a un nivel *normal* a largo plazo, aunque factores monetarios pudieran mantenerlo desviado de la normalidad de pleno empleo en el corto plazo.

Una vez introducidas estas piezas, junto con la curva de oferta en el mercado de trabajo, se

disponía de un modelo *neoclásico* de equilibrio general, que describía una economía con tendencia a la posición de equilibrio con pleno empleo a largo plazo a través del juego de los mecanismos de mercado competitivos. Se obtenía así un equilibrio macroeconómico que completaba la teoría del equilibrio general microeconómico trazada por Walras y Pareto.

En la economía competitiva descrita por el modelo de la síntesis, los agentes continuaban sus transacciones hasta que los precios equilibrasen las ofertas y las demandas de los mercados correspondientes; a largo plazo, era impensable un hundimiento de las expectativas o una rigidez del tipo de interés, no era posible la trampa de la liquidez, la plena flexibilidad de precios y salarios aseguraría la tendencia de la economía al equilibrio con plena utilización de los factores productivos a largo plazo. Bastaría, sin embargo, con introducir la noción de inflexibilidad de los salarios monetarios en el corto plazo para que el modelo pudiera generar situaciones de equilibrio de renta con paro involuntario, en respuesta a desfallecimientos de la demanda agregada en el período corto (Rojo, 1984). Se obtenía de este modo la *síntesis neoclásica*, cuyas máximas figuras, dentro de una amplia bibliografía, serían Hicks (con su artículo de 1937: “Mr. Keynes and the Classics: A Suggested Interpretation”), Modigliani (“Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money”, 1944) y Patinkin (*Money, Interest and Prices*, 1965); sin olvidar a Samuelson, cuyo libro de texto conformará el punto de inicio de la formación de generaciones de economistas en todo el mundo.

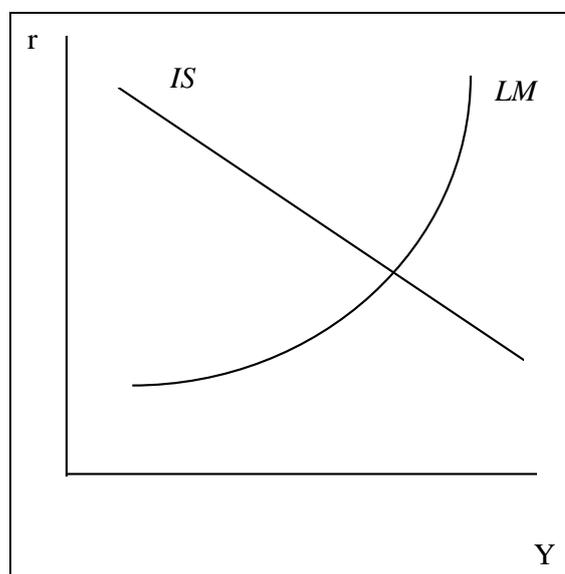
El modelo neoclásico, con plena flexibilidad de precios y salarios y tendencia a alcanzar el vector de precios correspondiente al equilibrio con pleno empleo a largo plazo, se presentaba como el caso teórico general; el modelo de Keynes, con rigidez a la baja de los salarios monetarios capaz de provocar situaciones de equilibrio con subempleo, aparecía como un caso teórico especial, aplicable al corto plazo -aunque se aceptaba que el caso teórico especial era más *realista* en sus supuestos y, por tanto, de mayor valor en la economía aplicada. En resumen, el modelo teórico a corto plazo -keynesiano- se presentaba como derivado del modelo general a largo plazo -neoclásico- mediante la introducción de un supuesto específico -la rigidez a la baja de los salarios-; el modelo neoclásico ofrecía una integración de la teoría del valor y la teoría de la renta y, a través de él, la macroeconomía aparecía fundamentada en la microeconomía más tradicional.

El esquema teórico básico estimuló, por una parte, la búsqueda de los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía y, por otra, los estudios empíricos orientados a contrastar y depurar las hipótesis articuladas en el modelo. Además, a partir de este marco conceptual, parecía

posible formular e instrumentar políticas macroeconómicas con una elevada fundamentación científica. Esta formulación de políticas se vio facilitada por el esquema *IS-LM*.

Hicks-Hansen y el modelo IS-LM.

La curva *IS* es simplemente el lugar geométrico de todas las combinaciones posibles de r e Y (tipo interés y renta) que son consistentes con la igualdad del ahorro planeado y la inversión planeada. Por su parte, dados el acervo monetario y el nivel de precios, la curva *LM* muestra todas las combinaciones posibles de r e Y que hacen que el público esté dispuesto a retener el acervo de dinero en existencia.



El punto de intersección de las curvas *IS* y *LM* satisface la doble condición del equilibrio monetario: el ahorro planeado es igual a la inversión planeada; y, además, la cantidad de dinero deseada es igual a la oferta efectiva de dinero. Mientras que la curva *IS* corte a la curva *LM* desde arriba, este punto de equilibrio será estable. Un desplazamiento de la curva *LM* hacia la derecha se debe a un incremento de la oferta monetaria o a un desplazamiento hacia arriba de la curva de preferencia por la liquidez subyacente. Debido a la naturaleza de la demanda especulativa de dinero,

la curva LM se vuelve crecientemente elástica a tasas de interés menores. En consecuencia, los incrementos iguales del acervo monetario generarán reducciones de r cada vez menores e incrementos de Y también menores.

Por su parte, un desplazamiento de la curva IS hacia la derecha refleja un desplazamiento hacia arriba de la función de demanda de inversión subyacente o un desplazamiento hacia abajo de la función de ahorro. Esto elevará Y de forma moderada y r en forma sustancial si la curva LM es inelástica; si la curva LM es elástica, se elevará Y en forma sustancial r en forma moderada. En otros términos, una menor propensión al ahorro eleva el ingreso mediante un aumento de la demanda de bienes de consumo, lo que genera nuevos aumentos del consumo y de la inversión por la vía del multiplicador. Una cantidad mayor de dinero está atada ahora en saldos de transacción y precaución, lo que desvía fondos de los saldos especulativos mediante un aumento de la tasa de interés. La elasticidad de la demanda de dinero para estos saldos determinará la medida en que deba elevarse la tasa de interés para igualar la demanda de dinero que no ha cambiado.

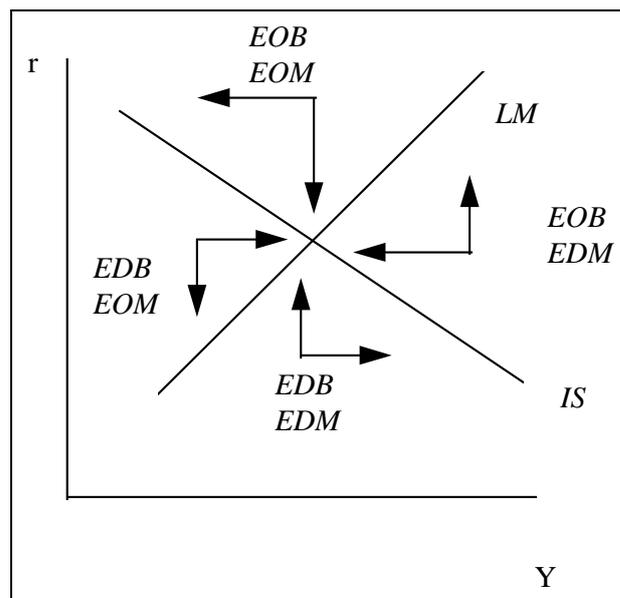
Siguiendo a Rudiger Dornbusch y Stanley Fischer (1984), las principales características de la curva IS son las siguientes:

- 1) La curva IS está formada por las combinaciones de tipo de interés y niveles de renta con las que el mercado de bienes está en equilibrio.
- 2) La curva IS tiene la pendiente negativa porque un incremento del tipo de interés reduce la inversión planeada y, por tanto, reduce la demanda agregada, reduciendo así el nivel de equilibrio de la renta.
- 3) Todo lo menor que es el multiplicador y menos sensible es el gasto de inversión a las variaciones del tipo de interés, más inclinada es la curva. Puesto que la pendiente de la curva IS depende del multiplicador, la política fiscal puede afectar a dicha pendiente. El multiplicador depende del tipo impositivo: un incremento de éste reduce el multiplicador. En consecuencia, cuanto más elevado sea el tipo impositivo, más inclinada es la curva IS .
- 4) La curva IS se traslada cuando varía el gasto autónomo. Un incremento del gasto autónomo (un incremento de las compras del sector público, por ejemplo), traslada la curva IS hacia la derecha.
- 5) En los puntos situados a la derecha de la curva hay exceso de oferta en el mercado de bienes y en los puntos situados a la izquierda de la curva hay un exceso de demanda de bienes.

Por otra parte, las principales características de la curva LM son las que siguen:

1. La curva está formada por las combinaciones de tipos de interés y niveles de renta con las que el mercado de dinero está en equilibrio.
2. Cuando el mercado de dinero está en equilibrio, también lo está el mercado de bonos. Por tanto, la curva está formada por las combinaciones de niveles de renta y tipos de interés con las que el mercado de bonos está en equilibrio.
3. La curva tiene pendiente positiva. Dada la oferta monetaria fija, un incremento del nivel de renta, que eleva la cantidad demandada de dinero, tiene que ir acompañada de una subida del tipo de interés. Esto reduce la cantidad demandada de dinero y, de esta forma, mantiene equilibrado el mercado monetario.
4. La curva se traslada cuando varía la oferta monetaria. Con un incremento de la oferta la curva se traslada hacia la derecha.
5. En los puntos situados a la derecha de la curva hay un exceso de demanda de dinero y en los puntos situados a la izquierda hay un exceso de oferta.

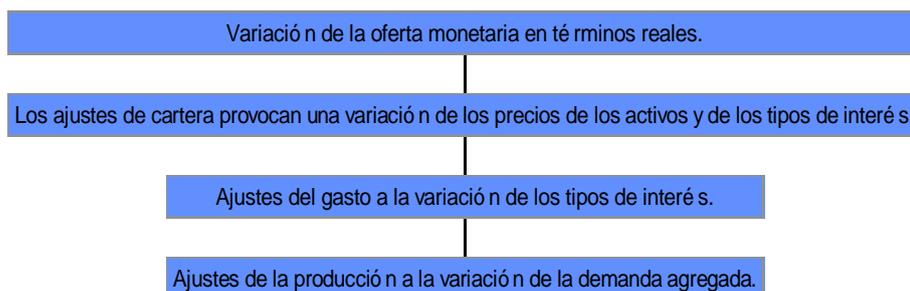
Los ajustes hacia el equilibrio quedan recogidos en el siguiente gráfico.



Este esquema permite realizar con suma facilidad diferentes ejercicios sobre las incidencias de las diferentes políticas económicas. Así, por ejemplo, una política monetaria expansiva crea un

exceso de oferta de dinero, al que el público se ajusta tratando de reducir sus tenencias de dinero mediante la compra de otros activos. En el proceso los precios de los activos aumentan y sus rendimientos disminuyen. Dado el supuesto de que los mercados de activos se ajustan rápidamente, la curva LM se desplaza hacia la derecha y, en el nuevo punto de equilibrio (intersección entre la curva IS y la nueva curva LM), el mercado monetario se vacía y el público desea mantener la mayor cantidad de dinero en términos reales, porque el tipo de interés ha disminuido suficientemente. No obstante, en el nuevo punto hay un exceso de demanda de bienes. El descenso en el tipo de interés, dado el nivel inicial de renta, ha hecho que la demanda agregada aumente, por lo que las existencias empiezan a disminuir. En respuesta, la producción aumenta y nos empezamos a desplazar hacia arriba a lo largo de la nueva curva LM . Se produce un aumento del tipo de interés durante el proceso de ajuste, ya que el incremento de producción eleva la demanda de dinero y este incremento tiene que ser frenado por la elevación de los tipos de interés.

El mecanismo de transmisión puede sintetizarse en el siguiente esquema:



El aspecto clave en este mecanismo de transmisión se encuentra en la sensibilidad de la demanda a los cambios en los tipos de interés. Cuando el público está dispuesto, dado un tipo de interés, a mantener cualquier cantidad de dinero que se ofrezca, nos encontramos en la situación de la *trampa de la liquidez*. La curva LM es horizontal y las variaciones de la cantidad de dinero no la trasladan. La política monetaria no afecta ni al tipo de interés ni al nivel de renta; carece, pues, de poder de influencia.

Otra situación distinta es la representada por el *caso clásico*. La curva LM es vertical. Ahora la política monetario produce el máximo efecto, mientras que la política fiscal no produce ningún

efecto. La curva LM vertical se asocia a veces a la opinión de que en la determinación de la producción el dinero es lo único que importa.

Por lo que se refiere a la política fiscal: un incremento del gasto público aumenta la demanda agregada en cada nivel de tipo de interés y, como consecuencia, traslada la curva IS hacia la derecha. En el nuevo punto, hay un exceso de demanda de bienes. La producción aumenta y, con ello, el tipo de interés porque la expansión de la renta da lugar a un aumento de la demanda de dinero. Existe un exceso de demanda de saldos reales. A medida que el tipo de interés aumenta, el gasto privado se va reduciendo. El gasto de inversión planeado por las empresas disminuye debido a la elevación de los tipos de interés y, como consecuencia, la demanda agregada desciende.

El resultado final de todo el proceso es un incremento de la renta, la producción y los tipos de interés. La cuantía de estos efectos depende de las pendientes de las curvas IS y LM y del tamaño del multiplicador. La renta aumenta más y los tipos de interés aumentan menos, cuanto más plana es la curva LM . La renta aumenta menos y los tipos de interés aumentan menos, cuanto más plana es la curva IS . Y, la renta y los tipos de interés aumentan más cuanto mayor es el multiplicador y, por tanto, mayor es el traslado horizontal de la curva IS .

Si la economía se encuentra en la situación de la *trampa de la liquidez*, la política fiscal adquiere la mayor eficacia. La curva LM es horizontal, un incremento del gasto público produce su pleno efecto multiplicador sobre el nivel de equilibrio de la renta. El tipo de interés no varía como consecuencia de la variación del gasto público y, por tanto, el gasto de inversión no se reduce. No hay amortiguación de los efectos del incremento del gasto público en la renta. Por el contrario, si la economía se encuentra en la situación *clásica* la política fiscal carece de eficacia. Un incremento del gasto público no produce ningún efecto en el nivel de equilibrio de la renta, solamente sube el tipo de interés.

Si la situación de la economía se acerca más al caso clásico o a la situación de la trampa de la liquidez ha sido tema de discusión por parte de la profesión. Keynes pensaba en términos de esta última. Los autores de la síntesis neoclásica defenderían más bien una situación como la clásica. Pero, con independencia de este tema, lo que sí resulta claro es que este modelo simple, con sus receptivas extensiones -que no presentaremos aquí-, constituyó el modelo básico en el que se educaron las nuevas generaciones y, como no, también fue el modelo que inspiró las *politics mix*. Pero, también

este modelo será el destino de las críticas del *monetarismo*.

Antes de pasar a analizar el contenido del modelo *monetarista*, conviene no obstante recordar que en la conformación de la síntesis neoclásica-keynesiana han contribuido un número destacado de economistas en diferentes campos de la ciencia económica. Merece especial mención los casos de Don Patinkin por sus críticas a la teoría monetaria de Keynes y la restauración del papel de la teoría cuantitativa del dinero en la economía, así como la explicitación del mercado de trabajo. Por otra parte, debe mencionarse el papel que ha jugado P.A. Samuelson, no únicamente por su contribución directa al desarrollo de líneas de investigación en teoría económica, sino por la amplia expansión que han tenido sus ideas a través del libro de texto *Economía*. Asimismo, debe mencionarse a R. Solow por una contribución al desarrollo de la teoría -neoclásica- del crecimiento económico. Pero también antes de presentar y analizar las propuestas *monetaristas*, debe presentarse el contenido de otra propuesta asimismo heredera, en buena medida, del pensamiento de Keynes, cual es la Economía postkeynesiana.

La economía postkeynesiana.

Introducción.

La Economía postkeynesiana agrupa, en realidad, a un conjunto heterogéneo de economistas, cuya característica común es el intento de rescatar y desarrollar elementos de la «revolución keynesiana» que permanecieron inconclusos o quedaron relativa o enteramente olvidados en la «gran síntesis». Se trata de recuperar ciertos conceptos básicos del pensamiento de Keynes e incorporar otros nuevos con los que, en su opinión, completase el lenguaje de una economía keynesiana.

Los componentes del grupo proceden de diversas tradiciones económicas disidentes con la síntesis neoclásica: los institucionalistas americanos³³; marxistas europeos; sraffianos o neoricardianos³⁴; algunos miembros de la teoría francesa de la regulación³⁵; y, los más próximos colaboradores de J.M. Keynes. Su trabajo, tomado conjuntamente, es un intento de ofrecer una

³³ Así pueden encontrarse escritos –autodeclarados- postkeynesianos en compilaciones realizadas bajo perspectivas institucionales y estructurales. Escritos que además de compartir las páginas del texto, también comparten una serie de supuestos propios de estas corrientes.

³⁴ No debe olvidarse que Sraffa formaba parte del grupo de Cambridge que colaboraba estrechamente con J.M. Keynes. A modo de ejemplo, puede mencionarse el caso de Luigi L. Pasinetti.

³⁵ Aunque en este caso, sería más acertado decir que ambas tradiciones - postkeynesianos y teoría de la regulación- comparten algunas ideas.

alternativa coherente y global a la ortodoxia predominante en la teoría económica. No obstante, como reconocen sus propios miembros, “el paradigma incipiente es más un programa de búsqueda, con improductivas líneas de investigación entrelazadas, que un cuerpo de conocimientos completamente desarrollado” (Eichner, 1978).

El punto de partida del análisis postkeynesiano son las ideas de Keynes y de Kalecki, y es difícil discernir quién fue el que ejerció mayor influencia. Cada uno de ellos dio origen a dos ramas del keynesianismo clásico: una que parte de la perspectiva monetaria de Keynes y otra del análisis kaleckiano del sector real. El primero hace hincapié en la incertidumbre que rodea a la inversión en una economía monetizada. El segundo en los efectos de la inversión y del ahorro sobre la distribución de la renta y otros aspectos, desempeñando ambas variables un papel esencial en el análisis de la producción a lo largo del tiempo en un sistema económico monetario. Paradójicamente, fue el análisis del sector real de Kalecki el que sirvió de base a posteriores trabajos de Cambridge. No obstante, el punto de despegue de la teoría postkeynesiana es la ampliación temporal de la idea keynesiana de incertidumbre. Keynes limitó casi exclusivamente su razonamiento a los efectos a corto plazo de la inversión, es decir, a su papel de impulsor de la demanda efectiva. Prestó poca atención a las repercusiones a largo plazo.

Así, el primer paso en el desarrollo de un análisis propiamente postkeynesiano fue el dado por Harrod en su trabajo sobre la dinámica del crecimiento económico (Harrod, 1939). Pero, en realidad, tuvieron que transcurrir dos décadas para que dieran sus frutos los intentos de llevar al largo plazo las ideas de Keynes.

En 1956 vieron la luz dos escritos esenciales. *La acumulación de capital* de J. Robinson y el artículo de Kaldor, “Alternative Theories of Distribution”, aparecido en la *Review of Economics Studies*. Los dos, conjuntamente, marcaron los albores de un cuerpo postkeynesiano bien diferenciado. Ambos se inspiraron en la diferenciación entre salarios y beneficios del trabajo de Kalecki para explicar un aspecto esencial de la dinámica del crecimiento ligado a la distribución de la renta. Se trataba del hecho de que un incremento en la tasa de crecimiento, a consecuencia del mayor nivel de inversión que implicaba, se vería necesariamente acompañado por una participación superior de los beneficios en la renta nacional.

La crítica inconclusa a Marshall

Teniendo en cuenta la riqueza del aporte metodológico que constituye el análisis de la demanda efectiva, es importante observar cómo su aplicación se restringe por una serie de principios marshallianos que perduran en la obra de Keynes. Entre ellos conviene destacar, ante todo, el concepto de empresa atomística en un mercado competitivo. Lo cual indica que Keynes no incorporó en su obra la crítica de Sraffa al análisis marshalliano, ni todos los desarrollos de la teoría de la competencia imperfecta que antecedieron a la *Teoría General*. Además, para los postkeynesianos, la crítica de Keynes a la teoría neoclásica de los salarios y el interés no lo condujeron a otra formulación de la teoría de la distribución y los precios sobre la base del principio de la demanda efectiva.

¿Qué determina entonces la distribución del ingreso y los precios relativos? Para los postkeynesianos, no es posible responder a esta pregunta sin una conceptualización de la tasa o margen de ganancias. O, en palabras de J. Robinson (1978), “la clave de una teoría de la distribución se encuentra en las relaciones entre las condiciones técnicas y la cuota de los beneficios en el valor total de la producción”.

El problema básico de la teoría keynesiana es así la ausencia de conceptos que permitan un correcto análisis de la empresa, los precios y la distribución firmemente sustentada en los conceptos de incertidumbre y demanda efectiva. La ausencia de estos conceptos condujo a los seguidores de Keynes en dos direcciones opuestas. Por una parte, conceptos procedentes de la teoría neoclásica y, en particular, del análisis walrasiano se intentaron compaginar con el análisis keynesiano del corto plazo, dando lugar a la «síntesis neoclásica».

Por otra parte, los autores postkeynesianos se presentan como ampliadores de la ruptura llevada a cabo por el propio Keynes, extendiendo, para o por ello, los conceptos de incertidumbre y demanda efectiva a otras esferas. Además, rechazan como impropia la incorporación de los conceptos de Keynes en el análisis walrasiano. Pues lo más destacable de la *Teoría General* es que rompió el cascarón del equilibrio y pasó a considerar las características de la vida económica según la experiencia de cada momento: estableció la diferencia entre ayer y mañana. El pasado es irrevocable y el futuro es una incógnita. Sin esta distinción es imposible entender el alcance que cobran la noción de incertidumbre y el papel de las expectativas.

La incorporación del tiempo histórico, fuertemente enfatizada por los postkeynesianos, en

particular por la señora Robinson (1980) lleva a una contradicción a cualquier intento de introducir los flujos de producción en el planteamiento de Walras. O bien todo el tiempo futuro queda incorporado en el presente, o de lo contrario cada individuo debe prever correctamente lo que harán todos los demás y, en consecuencia, la incertidumbre no estaría presente.

De cuanto venimos diciendo pueden resaltarse algunos postulados presentes, total o parcialmente, en el análisis postkeynesiano. En primer lugar, existen problemas de información. El tratamiento otorgado al tiempo, consecuencia lógica de la importancia dada a la incertidumbre, no hace sino decirnos que la información es incompleta. Derivado en parte de lo anterior, para los postkeynesianos la idea de equilibrio debe tomarse con mucha cautela. El hecho de que el pasado esté dado y el futuro no pueda ser conocido con certidumbre en el momento de la elección, convierte en autocontradictorio el concepto de equilibrio. Cuando un mercado está en equilibrio, todos los participantes están satisfechos de haber realizado, en las condiciones vigentes, las mejores elecciones posibles. Lo que no podrían haber conseguido de no haber conocido, en el momento de su elección, cuáles serían los resultados. Cuando un mercado reacciona ante el cambio de las circunstancias, su reacción no puede equipararse a la de una balanza ante un cambio definido de los pesos. Pues en la mayoría de las reacciones económicas el camino que sigue el mercado, en tanto se adapta a un cambio, tiene un efecto que persiste durante mucho tiempo sobre la posición alcanzada (Robinson, 1956).

Para construir un modelo causal debe partirse de las reglas y motivos que gobiernan la conducta humana. En consecuencia, se tiene que especificar a qué clase de economía se aplica el modelo, porque diversos tipos de economía tienen distintos conjuntos de reglas (Robinson, 1960a). De ello se sigue que “la teoría económica ... no puede establecer leyes universalmente válidas. Es un método para organizar las ideas y formularse preguntas.” Así, para los postkeynesianos, antes de ser aplicadas a la experiencia histórica y contemporánea, las hipótesis deben ser sometidas a un examen de su consistencia lógica y su plausibilidad *a priori*. Una hipótesis acertada es la que proporciona nuevas respuestas a problemas anteriormente insolubles o formula cuestiones previamente desconocidas³⁶.

Para los postkeynesianos, en una economía capitalista industrial, coexisten sectores oligopolistas o de competencia imperfecta y sectores donde la competencia se acerca más a lo que

³⁶ Esta exigencia de consistencia lógica nos recuerda la Controversia del Capital mantenida entre autores postkeynesianos y neoclásicos y que, en última instancia, era un problema de inconsistencia lingüística.

suele entenderse como competencia perfecta. La competencia imperfecta resulta de la fragmentación de los mercados, fragmentación asociada a la preferencia de todo comprador por vendedores particulares, como producto de la costumbre, el contacto personal, la proximidad (más allá de los puros efectos del costo de transporte), la confianza en el vendedor, las facilidades que ofrece a sus compradores usuales, etc. La fragmentación es pues una manifestación de la *inercia de las redes comerciales*. Esta inercia implica que el factor limitante básico para la expansión de cualquier empresa no es el costo creciente de la producción sino el mercado de productos particulares.

De aquí derivan dos corolarios. Uno, el objetivo de la empresa no es la maximización del beneficio a corto plazo, sino la expansión de su mercado a largo plazo. Y dos, en esas condiciones puede no ser racional para la empresa alterar frecuentemente sus precios para equilibrar la oferta y la demanda. El ajuste a cambios en la demanda puede darse por medio de alteraciones en la utilización de la capacidad productiva, de los inventarios o de la fecha de entrega de los pedidos, todos estos casos se caracterizan por una cierta rigidez de precios o de los márgenes de ganancia ante alteraciones de la demanda. Otra consecuencia que deriva de la presencia de sectores oligopolistas, es la relativa fijeza de los coeficientes técnicos de producción. Lo que implica serias limitaciones a cualquier alteración salarial como vía de aumento del empleo.

Elementos fundamentales del análisis postkeynesiano.

Frente al privilegio de los precios relativos entre las preocupaciones de los neoclásicos, para los postkeynesianos los aspectos centrales son la producción, la acumulación y la distribución, desde la perspectiva de una economía considerada en conjunto. El análisis postkeynesiano se ha preocupado de ofrecer una explicación tanto al crecimiento económico como a la distribución de la renta (ambas consideradas directamente relacionadas entre sí). El determinante fundamental es el mismo: la tasa de inversión. Lo cual se deriva de la idea subyacente de que en una economía dinámica, expansiva, los efectos renta originados por la inversión y otras fuentes de crecimiento compensan con creces los efectos sustitución resultantes de los movimientos de precios. Es decir, los cambios en la demanda, tanto agregada como sectorial, se deben más a modificaciones en la renta que a alteraciones en los precios relativos. La teoría postkeynesiana reconoce que en el corto plazo será los efectos renta los que predominen, en tanto que en el largo plazo será al menos tan importantes como los efectos sustitución³⁷.

³⁷ Cabe decir a este respecto que los precios relativos y la alteración de los mismos no es una preocupación importante en el análisis postkeynesiano.

Al describir un sistema económico en continua expansión a lo largo del tiempo, la teoría postkeynesiana reconoce la necesidad de distinguir entre los factores responsables del movimiento secular de la producción y los generadores de los movimientos a lo largo de la línea de tendencia. El análisis a largo plazo aísla los determinantes de la expansión secular. No se presume, en consecuencia, como lo hace el modelo de crecimiento neoclásico, que las solas fuerzas del mercado son finalmente suficientes para devolver la economía al sendero de crecimiento garantizado, es decir aquel en que la economía se expande a una tasa regular y constante. Muy al contrario, la identificación primera de los determinantes de la tasa secular de crecimiento tiene como objetivo resaltar más claramente los factores responsables de las constantes desviaciones en torno a la línea de tendencia. Con esta negación de que las fluctuaciones cíclicas se autocorrijen necesariamente, la teoría postkeynesiana permanece fiel a sus antecedentes keynesianos.

La teoría postkeynesiana otorga importancia a los factores monetarios, pues justamente es la existencia de dinero la que da significado a la diferenciación postkeynesiana entre ahorro e inversión. Es, además, la elasticidad del crédito lo que evita que el lado real de la producción sufra lo más duro de los cambios de actividad económica. En estas circunstancias el dinero importa, afectando no sólo a la amplitud del ciclo económico corriente, sino al crecimiento secular de la producción real.

La teoría postkeynesiana reconoce la existencia de sociedades multinacionales y de sindicatos nacionales. En el núcleo industrial de una economía moderna, tecnológicamente avanzada, se admite que tanto los precios como los salarios están “administrados”. Pero, aparte de este sistema de precios administrados, fijados por el vendedor, en el sector industrial, la teoría postkeynesiana también toma en consideración el sistema más flexible de precios que prevalece en los mercados mundiales de mercancías. La interacción de ambos sectores es un componente importante del proceso inflacionario. En el análisis postkeynesiano la competencia no va más allá del continuo esfuerzo que las empresas realizan por explotar las oportunidades de inversión más ventajosas.

Finalmente, cabe destacar una implicación de política económica en la que están de acuerdo prácticamente todos los postkeynesianos: no se puede controlar la inflación con los instrumentos de política fiscal y monetaria convencionales. Y es que, para ellos, la inflación no es necesariamente consecuencia de un “exceso de demanda”, sino el resultado de un conflicto más fundamental en cuanto a la distribución de la renta y la producción disponible. Los instrumentos convencionales de política económica no hacen sino reducir el nivel de actividad económica, recortando de este modo la

renta y la producción distribuibles y elevando el conflicto social subyacente al proceso inflacionario. No moderan, salvo muy imperfectamente, las exigencias de renta frente a la producción disponible, de modo que el crecimiento a lo largo del tiempo de la renta nominal se iguale con el crecimiento de la renta real y no sea necesario recurrir a elevaciones de precios para equilibrarlos. Es por esta razón porque los economistas postkeynesianos han dejado generalmente de preguntarse por la necesidad de una política de rentas, para ocuparse directamente de cómo podría diseñarse una política de este tipo para que funcione efectiva y equitativamente.

CAPÍTULO 11.- MONEDA, EXPECTATIVAS Y NO-MERCADO.

El monetarismo.

Introducción.

Una primera escuela monetaria, constituida por H. Simons, L. Mints y P. Douglas, contribuyó durante los años cuarenta y cincuenta a la reflexión sobre la política económica y sus relaciones con el dinero. Sin embargo, no llegaron a elaborar una auténtica teoría del dinero, pero sus trabajos se constituirían en la fuente de los desarrollos que realizarían Milton Friedman, P. Cagan y R. Selden.

El monetarismo contemporáneo tiene su génesis en una reacción a la teoría de la síntesis neoclásica. Emanada de la teoría cuantitativa del dinero, pero su creatividad conceptual y teórica va más allá de ésta. K. Brunner (1968) expresaba, en la *Review of Federal Reserve Bank of St. Louis*, los ejes del credo monetarista:

“En primer lugar, los impulsos monetarios son determinantes en las variaciones de la producción, el empleo y los precios. En segundo lugar, la evolución de la masa monetaria es el índice más seguro para medir el impulso monetario. En tercer lugar, las autoridades monetarias pueden controlar la evolución de la masa monetaria en el curso del ciclo económico.”

El auge del monetarismo se produce principalmente a finales de la década de los sesenta y principios de los setenta. Éste va parejo con el reconocimiento de la inflación como el problema principal de las economías industriales avanzadas (Johnson, 1978). En este reconocimiento jugará un papel destacado el cuestionamiento de la existencia -a largo plazo- de la Curva de Phillips, esto es, la posibilidad de un intercambio entre tasa de paro y tasa de inflación. En definitiva, lo que se estaba poniendo en tela de juicio eran las políticas de gestión de la demanda agregada inspiradas en la doctrina de la síntesis neoclásica.

En opinión de Lester C. Thurow (1983), el ascenso del monetarismo como modelo de política económica para combatir la inflación no refleja tanto su dominio intelectual como el hecho de que, en términos políticos, nadie está dispuesto a aplicar el remedio fiscal de aumentos de impuestos y reducciones de gasto público para controlar y reducir la inflación. Además, el monetarismo tiene otro gran atractivo, también político. Sus defensores tienen todavía una gran fe en que la inflación desaparecerá una vez que el gobierno controle una sola variable: la oferta monetaria. Es posible que

surja una breve recesión moderada, pero la economía regresará pronto al pleno empleo.

Para Milton Friedman la inflación tiene siempre la misma causa: un crecimiento anormalmente rápido de la cantidad de dinero en relación con el volumen de producción. Por esta razón, la política monetaria no debe constituirse en una política coyuntural, sino que, por el contrario, debe otorgársele un carácter estructural. Y la regla a adoptar en este sentido es simple: la tasa de crecimiento de la masa monetaria debe ser fija y la elección de su cuantía debe hacerse a partir de la media del nivel de precios que de un modo estable existe a largo plazo.

Frente a este carácter estructural de la política monetaria, la política fiscal y presupuestaria, en ausencia de acciones monetarias que la acompañen, tiene poca influencia sobre el gasto total y sobre la producción y el nivel de precios. La causa última de ello se encuentra en el comportamiento de los agentes económicos y en su capacidad de anticiparse a los efectos de dichas políticas. Las expectativas de los agentes y la estructura de fricciones de transacción son los elementos más importantes del modelo de equilibrio general expuesto por Friedman.

El fundamento de la construcción teórica de Friedman es un modelo de equilibrio general walrasiano con fricciones de transacción. La presencia y naturaleza específica de estas fricciones determinan el alejamiento de las soluciones de equilibrio de ese modelo con respecto de las soluciones de equilibrio del modelo walrasiano puro. La solución de equilibrio general, en su modelo con fricciones, para el mercado de trabajo agregado equivale a una tasa de desempleo que puede ser perfectamente positiva. La cuantía de la tasa depende de la naturaleza e intensidad de las fricciones de transacción presentes. Elementos tales como la legislación laboral, determinadas regulaciones legales, etc., constituyen los elementos que hacen mayor el valor de la tasa de desempleo friccional.

Los agentes económicos fridmanianos efectúan transacciones intemporales a la luz de sus expectativas sobre el futuro. Este es uno de los componentes más acertados del modelo de Friedman. Los continuadores de su pensamiento han desarrollado significativamente el papel de las expectativas. Pero los agentes de Friedman parecen tener, todos ellos, singulares cualidades intelectuales y cognoscitivas. Perciben, entienden y obtienen las consecuencias correctas de sus percepciones y ello de modo sistemático y permanente. Todos los agentes, excepto el gobierno, son idénticamente capaces de aprender a realizar correctamente sus expectativas. Los agentes aprenden a anticipar correctamente la política gubernamental y carecen de ilusión monetaria. Así, a largo plazo no existe posibilidad alguna de sustituir, por medio de la política económica, entre inflación y

desempleo. Este largo plazo es el tiempo suficiente para que los agentes anticipen correctamente la inflación. La tasa de desempleo de equilibrio es la tasa de paro natural. Para reducirla debe actuarse sobre los elementos de organización que están detrás de las fricciones de transacción.

Éstas, junto a la formulación de la teoría de la renta permanente, son las aportaciones principales del monetarismo representado por Milton Friedman. Pero existen otras versiones que compartiendo una buena parte de estas ideas económicas introducen ciertas matizaciones. Así, por ejemplo, cabe destacar a J. Rueff y su monetarismo metalista. Para este autor, teniendo la inflación una causa monetaria, la única manera de luchar contra ella es retornar al patrón oro, con lo cual, según su opinión, se garantizaría un vínculo entre la esfera monetaria y la economía real. Por otra parte, el monetarismo presupuestario, representado por Karl Brunner y Allan Meltzer, otorga cierto papel a la política fiscal y presupuestaria. Para éstos, la moneda no sería simplemente un velo, sino que tendría una incidencia en la economía real. La política monetaria sería insuficiente para definir un contexto de crecimiento sano, por ello se requiere controlar el déficit público y la presión fiscal (Brunner, 1988).

Un monetarismo más radical sería el representado por Hayek y su propuesta de desnacionalizar la emisión de moneda. Por último, debe destacarse como una continuación de las ideas de Milton Friedman el monetarismo de las expectativas racionales. J.F. Muth, en los años sesenta, y Lucas, en los setenta, reformularon la noción friedmaniana de expectativas adaptativas que suponía que, a corto plazo, los agentes económicos podían ser víctimas de ilusión monetaria. Las expectativas racionales significan que, por el contrario, la autoridad monetaria no dispone de ningún medio que le permita esperar engañar sistemáticamente a los agentes económicos (*infra*).

Reglas frente a discreción en la política monetaria.

La proposición monetarista de que los movimientos en el stock monetario son los determinantes más importantes de los movimientos en la actividad económica y de que el desarrollo de la oferta monetaria es el indicador más digno de confianza de las acciones monetarias corrientes ha hecho surgir la cuestión de cuáles son las guías para la instrumentación de la política monetaria. En este sentido, la cuestión que se plantea es la siguiente: ¿Debería la política monetaria ser instrumentada de forma más discrecional o debiera instrumentarse de forma que los políticos anunciaran públicamente una determinada tasa de crecimiento monetario?

Para los monetaristas, a diferencia de Keynes, la economía es inherentemente estable gracias al funcionamiento del mecanismo de precios relativos, de manera que no hay necesidad de una política de estabilización o de una política monetaria discrecional con esta finalidad. En un artículo publicado en febrero de 1936 en el *Journal of Political Economy*, titulado “Rules vs. authorities in monetary policy”, H. Simons dijo que: “En un sistema de libre empresa necesitamos obviamente unas reglas del juego definidas y estables, especialmente respecto al dinero. Las reglas monetarias deben ser compatibles con un funcionamiento razonablemente suave del sistema.”

Friedman llega a una conclusión similar. Señala que la libertad de actuación de las autoridades monetarias debería ser restringida porque las fluctuaciones económicas observadas provienen de variaciones erráticas en el stock monetario. El curso de los movimientos en el stock monetario es el principal factor que influye en las variaciones de la actividad económica en el ciclo económico. Sostiene el punto de vista de que la autoridad monetaria, al elaborar su política, presta demasiada atención a la situación económica del momento y demasiado poca al resultado a largo plazo de sus acciones, cuando la situación económica puede ser completamente distinta.

Friedman presta la mayor atención al significado de algunos retrasos temporales que determinan, en último extremo, la efectividad de la política monetaria. Si las autoridades monetarias quieren luchar contra un cierto fenómeno económico, puede ser concebible que sus intervenciones monetarias produzcan un efecto sólo en un momento en que la perturbación inicial está ya eliminada por otras fuerzas económicas. En estas circunstancias, las acciones monetarias producen un efecto procíclico de reducción de la estabilidad económica más que de incremento de la misma. Basado en la existencia de un retraso temporal variable y largo con respecto al impacto de la política monetaria y debido a su creencia en las fuerzas estabilizadoras del mecanismo del mercado y del comportamiento estable de las relaciones en el sector privado, Friedman prefiere una tasa fija de crecimiento de la oferta monetaria, sin tener en cuenta la situación económica del momento, más que una política monetaria discrecional. Sostiene el punto de vista de que las autoridades monetarias deberían elaborar un esquema monetario que, por una parte, restaurara un sentido de mayor estabilidad en el comportamiento económico y, por otra parte, evitara la situación en la cual las acciones monetarias se convierten en causa de inestabilidad económica. Con respecto a la magnitud de la tasa de crecimiento monetario Friedman dice: “La tasa precisa de crecimiento, así como la oferta monetaria total precisa, es menos importante que la adopción de alguna tasa expuesta y conocida.”

El proceso de transmisión de los impulsos monetarios.

Como hemos dicho, los monetaristas suponen que el sector privado se caracteriza por relaciones de comportamiento estable y que las fluctuaciones en la actividad económica son producto de intervenciones gubernamentales. Esto significa que cambios en los precios relativos o en los rendimientos de diferentes activos financieros y físicos -dinero, cuentas de ahorro, a plazo, bonos, acciones, bienes de capital y demás- absorberán los impactos exógenos y de ese modo harán que el sistema económico converja hacia una nueva situación de equilibrio. El proceso de transmisión monetarista se caracteriza por procesos de sustitución puestos en funcionamiento por el mecanismo de precios relativos y de las variables stock. Las carteras de valores de los individuos se componen de dinero y activos financieros y reales. El proceso de sustitución atañe a la sustitución mutua entre los diferentes activos, entre los ya existentes y los nuevos, y entre la compra de activos físicos y la obtención de servicios de los activos implicados. La idea central es que un exceso de demanda de cualquier activo se dirigirá a aquellos activos con los cuales tiene la mejor relación de sustitución. Después de una perturbación inicial en la cartera de valores, el equilibrio sólo se restablecerá cuando un ajuste adecuado de precios relativos y rendimientos haya tenido lugar, de tal forma que la demanda y la oferta de cada componente sean iguales. Las decisiones de los agentes económicos sobre sus carteras de valores dan una explicación de la relación entre el sector financiero y el real de la economía porque la riqueza total está compuesta por activos reales y financieros.

Siguiendo a J.J. Sijben (1980), el proceso monetario a través del cual los impulsos monetarios actúan sobre las variables reales es como sigue: cuando los bancos centrales persiguen una política monetaria expansiva comprando fondos públicos a corto plazo del sector privado, el equilibrio de la cartera de valores de los agentes económicos se verá perturbado, pues esta acción del banco central inicialmente implicará un exceso de oferta de los saldos de caja reales que los individuos querrán eliminar buscando un sustituto que produzca interés. Hasta el punto que la sustitución se dirija a los bonos ocurrirá un exceso de demanda de los mismos y un aumento de precio de estos activos financieros. En consecuencia, el rendimiento de los bonos en relación con el rendimiento de otros activos financieros competitivos en la cartera, tales como acciones, disminuirá. De acuerdo con la hipótesis de sustitución mutua, un posterior ajuste de cartera tendrá lugar y la demanda de acciones aumentará. Un incremento de los precios de las acciones significa un alza en los precios de los bienes de capital existentes por encima de los precios de los valores nuevos. Esta diferencia de precios sirve de incentivo para incrementar la actividad inversora y conduce a una expansión de la producción de

bienes de capital. Este impulso inversor da lugar a un incremento de la actividad económica a través del funcionamiento de los tradicionales procesos multiplicador y acelerador. Nuevamente, entonces, los agentes económicos han sustituido bienes de capital recién emitidos por bienes de capital existentes.

El proceso de la oferta monetaria.

En la teoría keynesiana ortodoxa, en la cual se pone de relieve la función de demanda de dinero -teoría de la preferencia por la liquidez-, la oferta de dinero se considera como una variable exógena. El supuesto de oferta monetaria autónoma implica que el banco central siempre puede aplicar los instrumentos disponibles de política monetaria de tal forma que la cantidad de dinero sea la deseada. Aquí se da una relación simple y mecánica entre la oferta monetaria y los activos completamente líquidos -base monetaria- creados por el banco central. Con ello se deja de prestar atención al hecho de que el proceso de la oferta monetaria es esencialmente el resultado de una continua interacción entre el comportamiento monetario del sistema bancario, el gobierno y el público con respecto a la composición de sus carteras.

Por el contrario, los monetaristas dan por sentado que la oferta monetaria está también determinada por factores endógenos. Esto significa que la oferta de crédito del sistema bancario comercial basado en el principio de maximización de beneficios y el comportamiento de la cartera es crucialmente dependiente de los rendimientos de los diferentes activos financieros. De este modo, la oferta monetaria está determinada, en parte, endógenamente y resultará de la interacción entre las actividades del banco central, el ministerio de hacienda, los bancos comerciales y el sector privado con respecto a la composición de sus carteras. En este contexto, podemos referirnos a la composición de los bancos comerciales respecto al exceso sobre sus reservas obligatorias, a las acciones individuales respecto a sus preferencias entre dinero y depósitos a la vista y a plazo, y demás. Haciendo uso de los instrumentos de política monetaria, el banco central altera el equilibrio, y a través de esta alteración surgirán cambios en la oferta monetaria. Para Brunner (1968), “este programa sugiere la interacción de público y bancos en la determinación del crédito bancario, tipos de interés y stock de dinero, en respuesta al comportamiento de las autoridades monetarias.”

Sin embargo, sobre la base de estudios tanto teóricos como empíricos, los monetaristas concluyen que las autoridades monetarias pueden controlar los movimientos de la cantidad de dinero y que la oferta monetaria es un buen indicador de la importancia de las acciones del banco central

sobre los objetivos más importantes del sector real de la economía.

Cuando se sostiene que la base monetaria es el factor dominante a tener en cuenta en las variaciones de los objetivos más importantes -nivel de producción, empleo y precios- resulta obvio que las relaciones entre los instrumentos de política monetaria y cantidad de dinero deben ser analizados. Los monetaristas dan por sentado con respecto al mecanismo de la oferta monetaria que la base monetaria es una guía adecuada para la política monetaria porque el nivel de esta variable puede ser controlado por el banco central. Cambios en la base monetaria no procedentes de las intervenciones del banco central pueden ser considerados como insignificantes cuantitativamente (Sijben, 1980).

La función de la oferta monetaria nos muestra que el stock de dinero en la economía viene determinado por las siguientes variables:

1. El volumen de base monetaria ofertado por la autoridad monetaria (B),
2. Los porcentajes de reservas obligatorias con respecto a depósitos a la vista (r_d) y con respecto a los depósitos a plazo (r_t), fijados por el banco central,
3. La proporción deseada de moneda en circulación (c) determinada por el público no bancario,
4. La proporción deseada de depósitos a plazo (t) determinada también por el público no bancario, y, por último,
5. La proporción entre reservas en exceso (e) deseadas, determinada por el sistema bancario.

$$M = \frac{I + c}{r_d + r_t t + e + c} B$$

Desde este simple análisis de la oferta monetaria se puede obtener la conclusión de que los cambios en la magnitud del multiplicador monetario, $[(1 + c) / (r_d + r_t t + e + c)]$, son esencialmente decisiones sobre la cartera de valores hechas por los bancos comerciales, el ministerio de hacienda y el público. Este comportamiento monetario depende del desarrollo de la actividad económica, de los tipos de interés del mercado y de las expectativas sobre el futuro. Los cambios en la base monetaria van asociados a actuaciones de política monetaria del banco central -políticas de descuento y de mercado abierto y cambios en las reservas obligatorias-. Estos cambios en la base monetaria pueden influir en los tipos de interés que pueden dar lugar a un cambio del valor numérico del multiplicador monetario.

El enfoque teórico sobre la riqueza en el proceso de la oferta monetaria ha conducido al punto de vista de que el sistema bancario, al igual que el público, deben ser considerados como categorías que económicamente calculan en lugar de agentes económicos que actúan técnica y mecánicamente. El montaje de la base monetaria y el porcentaje obligatorio de reservas realizado no son determinados exclusivamente por instrumentos de política monetaria sino también por las decisiones racionales respecto a la cartera de valores del sistema bancario y del público. En este sentido, la teoría de la oferta monetaria descrita enlaza perfectamente bien con la reformulación de la teoría cuantitativa como explicación teórica del efecto riqueza sobre la demanda de dinero. “Aunque parezca que de nuestro análisis se deduce que el stock monetario está también determinado por factores endógenos, expresados por variaciones en la magnitud del multiplicador de la oferta monetaria, los monetaristas todavía mantienen el punto de vista de que, en equilibrio, la oferta monetaria es una variable económica exógena y controlable. La evidencia empírica apoya el punto de vista de que los movimientos en la base monetaria dominan a los movimientos en la oferta monetaria total.” (Sijben, 1980).

Expectativas racionales y la nueva macroeconomía clásica.

El contexto del surgimiento del concepto de «expectativas racionales».

A finales de los años cincuenta y principios de los sesenta surgieron en la Universidad de Carnegie-Mellon dos escuelas de pensamiento divergentes. Herbert A. Simon estaba, por aquel período, trabajando en la noción de la *racionalidad limitada*, enfatizaba la limitada capacidad de cálculo del hombre a la hora de tomar decisiones. Al mismo tiempo, John F. Muth trabajaba en otra dirección y desarrollaba el concepto de las expectativas racionales. Ambos trabajaron en problemas de programación de la producción y de administración de los inventarios de la empresa.

Para Steven M. Sheffrin (1983), aunque el desarrollo de esas dispares doctrinas de racionalidad limitada y expectativas racionales, por diferentes autores, podría considerarse simplemente una coincidencia histórica, es más probable que el interés existente en torno a un mismo conjunto de problemas condujese a los dos investigadores por sendas diferentes a la búsqueda de una misma solución.

Para John Muth pronto fue evidente que supuestos diferentes relativos a la formación de las expectativas de los precios podían alterar radicalmente la dinámica de los precios de mercado. Éste

era un tipo de problema que podía denominarse como la «interacción entre las expectativas y la realidad». El ejemplo más conocido era el *teorema de la telaraña de la agricultura*.

Si los agricultores basan sus expectativas de precios en el precio del último año, surgirá la posibilidad de una fuerte inestabilidad de la producción y de los precios. Supongamos que una ola de mal tiempo durante un año destruye parte de la cosecha de forma que los precios aumentan por encima de lo normal. Si los agricultores esperan que se mantenga el nivel de precios, cultivarán más de lo usual y cuando la cosecha resultante sea recogida los precios caerán por debajo de lo normal. Si, a su vez, se espera que persistan precios bajos, los cultivos serán menores de lo normal, lo que dará lugar a un menor output y a precios más altos. Esas oscilaciones de los precios pueden aumentar o disminuir a lo largo del tiempo, dependiendo de los parámetros de las curvas de demanda y oferta.

Otros esquemas de expectativas de los precios conducirían a comportamientos dinámicos diferentes de la producción y de los precios³⁸. Lo cual condujo a que los trabajos tanto teóricos como empíricos descansasen de manera crítica en la especificación exacta de los mecanismos de las expectativas de los precios. En este contexto, el progreso de la Economía parecía requerir un conocimiento operativo y cuantitativo de cómo se forman las expectativas de las variables fundamentales. Desgraciadamente, en opinión de Sheffrin (1983), “esta teoría verificada de la formación de las expectativas no existía entonces ni tampoco hoy.”

Si los modelos son tan sensibles a la formación de las expectativas, la falta de una teoría general de las expectativas resulta una situación bastante insatisfactoria. Muth en su artículo de 1963, “Las expectativas racionales y la teoría de los movimientos de los precios”, se dio cuenta de la existencia de este problema.

“Para hacer la dinámica de los modelos económicos completa, se han utilizado varias fórmulas de expectativas. Existe, sin embargo, poca evidencia que sugiera que las relaciones consideradas se parezcan al modo en que la economía funciona.”

Muth sugirió que los economistas están frecuentemente interesados en cómo pueden cambiar las expectativas en determinadas circunstancias y, por lo tanto, no pueden quedar satisfechos con fórmulas de expectativas fijas que no cambian cuando, por ejemplo, lo hace la estructura del sistema. Si el sistema económico subyacente cambia, es de esperar que los agentes económicos, al menos después de cierto tiempo, cambien el modo en que formulan sus expectativas.

³⁸ Por ejemplo, ante previsiones de caída en los precios, aumentar la producción con el objetivo de mantener un volumen global de ingresos.

Pero esta posibilidad no era reconocida por los tradicionales modelos de formación de expectativas. De ahí que Muth propusiese la contrahipótesis siguiente:

“Yo sugeriría que las expectativas, desde el momento en que constituyen predicciones informadas de acontecimientos futuros, son esencialmente iguales a las predicciones de la teoría económica relevante. Aun a riesgo de confundir esta hipótesis puramente descriptiva con un juicio acerca de lo que las empresas deberían hacer, llamaremos a tales expectativas «racionales».”

Con ello, Muth supuso de hecho que los modelos económicos existentes no suponían suficiente racionalidad en el comportamiento de los agentes económicos. Una manera de asegurar dicha racionalidad es insistir en que las expectativas de los agentes económicos son consistentes con los modelos utilizados por parte de los economistas para explicar su comportamiento. La idea fundamental es que es posible suponer que los agentes económicos forman las expectativas de las variables económicas utilizando el verdadero modelo que realmente determina esas variables. Esto asegura que el comportamiento del modelo es consistente con las creencias de los individuos acerca del funcionamiento del sistema económico. Y éste es el punto básico de Muth. Dicho en otros términos, la esencia del enfoque de las expectativas racionales es que existe una relación entre las creencias de los individuos y el comportamiento estocástico real del sistema económico.

Aquí conviene distinguir entre las variables exógenas y aquellas otras endógenas. Las predicciones de los agentes económicos no afectan a los valores reales de las primeras, pues son por definición aquellas que están determinadas *fuera* del sistema. Por el contrario, las expectativas o predicciones de las variables endógenas afectarán a la dinámica de las variables endógenas. La hipótesis de las expectativas racionales se aplica tanto a unas variables como a otras, pero es más interesante para las endógenas. Las expectativas son racionales si, dado el modelo económico, dan lugar a los valores de las variables que igualan, por término medio, a las expectativas. Las expectativas divergen de los valores reales sólo a causa de la incertidumbre impredecible del sistema. Si no hubiese incertidumbre, las expectativas de las variables coincidirían con los valores reales, habría previsión perfecta. La posible existencia de incertidumbre en los sistemas económicos, permite que las hipótesis de las expectativas racionales difiera de la previsión perfecta.

Por otra parte, no se exige que todos los individuos tengan expectativas idénticas para permitir utilizar la hipótesis de las expectativas racionales. Basta que las expectativas de los individuos estén distribuidas alrededor del valor esperado verdadero de la variable a predecir. Esto permite abordar la

hipótesis de las expectativas racionales desde el punto de vista del *arbitraje*. En esencia, esto significa que, en los mercados ordinarios, no se requiere que todos los individuos respondan a las señales de los precios para mantener un sistema de precios eficaz. Basta, por el contrario, que un puñado de individuos participe en el arbitraje de los mercados con el fin de asegurar, por ejemplo, que el precio de venta sea el mismo. La aplicación de este principio sugiere que si existiese cualquier beneficio económico derivado de la obtención y análisis de la información para predecir el futuro, podría suceder que algunos individuos adoptasen esta estrategia. Si tiene lugar un arbitraje suficiente, el mercado puede comportarse como si fuera racional, aunque muchos de los individuos en el mercado adopten simplemente una actitud pasiva.

Muth consideró la hipótesis de las expectativas racionales como una hipótesis de economía positiva. Antes de encadenar las expectativas de los individuos condenándolas a un mundo de limitaciones y de restricciones, podría ser útil para la ciencia económica, según Muth, explorar precisamente la alternativa contraria.

La hipótesis de las expectativas racionales ha sido criticada por ser, entre otras cosas, inconsistente con la noción subjetivista de probabilidad; por ser una descripción inadecuada de la racionalidad de procedimiento, y por ser una hipótesis no suficientemente general para incluir el aprendizaje y el comportamiento adaptativo.

La nueva economía clásica y la política económica.

Dado que las conclusiones de las teorías de la hipótesis de las expectativas racionales no dependen de la introducción de las expectativas reales al análisis económico, sino del supuesto de que los mercados alcanzan rápidamente el equilibrio, a menudo se considera a la escuela de las expectativas racionales como un retorno a la «Economía clásica de los años veinte». Una Economía prekeynesiana, pero posterior a la Economía política. De ahí la denominación de «Nueva Economía Clásica».

Esta Nueva Economía Clásica ha proporcionado algunas ideas y conceptos adicionales de naturaleza tanto teórica como empírica a diferentes áreas de la Economía. Aunque se ha aplicado especialmente a la macroeconomía, a los mercados financieros y a modelos de comportamiento microeconómico, su influencia sobre los métodos y los problemas ha hecho que ésta se extienda a otros campos de investigación económica.

Si bien los ejemplos originales de Muth pertenecían al campo de la microeconomía, el mayor interés de las expectativas racionales se ha producido en el área de la macroeconomía. “Parte de este interés se originó debido a los evidentes fracasos de la macroeconomía convencional de los años setenta. La estanflación y la persistente inflación creó un clima receptivo para las nuevas ideas en este campo.” (Sheffrin, 1983).

Otros factores importantes para la expansión de la hipótesis de las expectativas racionales fueron las perturbadoras proposiciones que surgieron de la nueva macroeconomía -clásica-. Una de éstas afirmaba que el comportamiento predecible de las autoridades monetarias no tendría ningún efecto sobre el nivel de producción o de otras variables reales en un sistema macroeconómico representativo.

Esta proposición ha absorbido la atención de muchos economistas y ha desencadenado el surgimiento de nuevas ideas macroeconómicas de autores no pertenecientes a la hipótesis y, muy especialmente, de autores procedentes de la síntesis o de tradiciones keynesianas. Así, para los partidarios de las expectativas racionales no existe ninguna oportunidad sistemática para el mejoramiento de la actuación económica. Esta creencia no se basa en estudios empíricos, sino en la aseveración apriorística de que, si existieran oportunidades sistemáticas, quienes toman las decisiones privadas ya las habrían aprovechado y eliminado. Quienes toman las decisiones privadas saben tanto como quienes toman las decisiones públicas y, por definición, no existen oportunidades para que los nuevos miembros del mercado obtengan tasas de rendimiento por encima del promedio. Y si tales oportunidades no existen, nadie podrá mejorar la actuación económica existente.

Ciertamente, para la hipótesis de las expectativas racionales, la información no es completa ni perfecta. La carencia de una información correcta, como veremos, es una de las causas principales de las perturbaciones estocásticas, de los ciclos económicos. Por supuesto, sin información correcta, la economía pierde su carácter determinista. Pero, la información disponible para los responsables de las actuaciones públicas no es mejor que la información disponible para quien toma las decisiones privadas. Los agentes económicos tienen acceso a la misma información o a los mismos modelos, siempre relevantes, y aprenden a prever rápidamente lo que podrían hacer los que elaboran las políticas públicas. Si éstos usan ciertos tipos de modelos econométricos para pronosticar los eventos económicos y luego intervienen en la economía sobre la base de tales pronósticos, los actores económicos privados saben lo que van a hacer los responsables de las políticas públicas. Cuando los

agentes económicos privados toman decisiones, lo hacen en el entendimiento de que los gobiernos intervendrán en la economía en ciertas circunstancias. En consecuencia, una decisión de actuación pública efectiva no tendrá ningún resultado *nuevo* sobre las decisiones de los agentes económicos privados. El efecto de la actuación ya ha sido incorporado en las decisiones iniciales sobre la base de los valores esperados.

La nueva información puede alterar las decisiones, y los cambios inesperados de la economía deberán generar una información nueva. Pero no hay razón para creer que las autoridades públicas podrán generar nueva información acerca de la economía existente que no esté en disposición de quienes toman decisiones privadas. En consecuencia, la nueva información es un evento aleatorio.

Pero alcanzado este extremo, debe advertirse un corolario, como recuerda Thurow (1983), poco conocido de las proposiciones de la hipótesis de las expectativas racionales: aunque quienes toman las decisiones privadas *saben* lo que harán los responsables de las políticas económicas, la ineficacia resultante de las políticas monetarias y fiscales no conduce a la conclusión de que tales políticas deberían ser abandonadas. Si fuesen abandonadas inesperadamente, el propio abandono tendría consecuencias sobre la economía, ya que constituiría un acontecimiento aleatorio inesperado. Por lo tanto, la decisión de no intervenir en una recesión con el estímulo monetario y fiscal podría hacer que la recesión empeorara, aunque la intervención misma no pudiera eliminar la recesión. En consecuencia, quienes elaboran las políticas económicas deben continuar tomando las decisiones que ya están tomando, como si no fuese cierta la hipótesis de las expectativas racionales.

Pero las contribuciones de la hipótesis de las expectativas racionales a la macroeconomía no se han limitado al problema de la oferta agregada. Las cuestiones planteadas en estas discusiones afectaron a los fundamentos básicos que justificaban la utilización de los modelos empíricos econométricos. Esencialmente, la aplicación coherente de la hipótesis de las expectativas racionales cuestiona un supuesto fundamental implícito en la utilización de todos los modelos económicos. “Para decirlo de forma sencilla, parece que las ecuaciones de los modelos económicos no permanecen invariables ante los cambios de la política; o, en otras palabras, los modelos económicos cambian a medida que se contemplan situaciones diferentes de la política económica.” (Sheffrin, 1983).

Pero las inferencias de ello pueden ser drásticas para la propia hipótesis y ello en varios sentidos. En principio, si se compara al agente económico con el buen economista profesional, el cual se considera que posee el modelo relevante que describe el funcionamiento económico; si un cambio

en la política económica conlleva una modificación en algún sector de la economía, el modelo pierde eficacia y, por consiguiente, el agente no dispone durante algún momento de tiempo del verdadero modelo de la economía y sus expectativas pierden el calificativo de racionales. En segundo lugar, y como consecuencia de lo anterior, cuantos mayores cambios introduzcan las actuaciones públicas y todo lo mayor que sea el número de sectores que alcancen, mayor podrá ser la efectividad de las políticas públicas. En este contexto, no tendrán los mismos efectos las políticas que simplemente reduzcan la tarifa del impuesto sobre la renta, que aquellas otras que modifiquen la base o alteren en mayor medida el sistema tributario.

La explicación del ciclo económico.

Robert E. Lucas tomó y desarrolló el concepto de Muth en varios artículos en los años setenta hasta colocarlo en la vanguardia del pensamiento económico. Especial interés tiene en este sentido la explicación del ciclo económico. Una presentación simple del modelo de Lucas sería como sigue: los agentes individuales competitivos toman decisiones con información imperfecta. Los agentes son productores representativos, que producen un único bien para el mercado. En ese mundo, el precio de venta de la única mercancía del agente individual puede ser identificado con el salario real. Cada día el agente se levanta, observa el precio de venta de su mercancía y decide el número de horas que desea trabajar. Un día cualquiera de su vida económica, el agente se enfrenta al siguiente interrogante: ¿cómo debería responder ante un incremento en el precio de venta de su producto? Una respuesta completa depende de ciertas consideraciones cruciales acerca del cambio en el precio. Éste es permanente o temporal y es un cambio en el nivel absoluto de precios o, por el contrario, es un cambio en los precios relativos.

A la pregunta de cómo un individuo reconoce si los cambios son transitorios o permanentes, la respuesta lógica es pensar que debería confiar en su experiencia pasada. Si la mayor parte de los cambios pasados en su precio de venta han sido permanentes -transitorios- es razonable suponer que el cambio actual será permanente -transitorio-. En términos técnicos, podemos relacionar su inferencia a las variantes relativas de los componentes permanentes y transitorios. Y, en la situación de que las experiencias hayan sido de ambos tipos, el individuo atribuirá parte del incremento a factores permanentes y parte a factores transitorios. Su oferta de trabajo -o su producción- variará sólo en función del componente percibido como transitorio, pues es de esperar que ofrezca más trabajo -producto- cuando su precio aumente y menos cuando disminuya.

En el paso de la situación individual al nivel agregado, la hipótesis introduce un supuesto de compensación entre agentes. Cuando los gustos cambian, existen innovaciones de productos y de proceso, es natural esperar que algunos productores mejoren su situación mientras que otros empeoren la suya. Los primeros aumentarán su oferta, los segundos la disminuirán. “La suerte de los individuos puede ser bastante variada en este mundo, pero no hay razón para esperar grandes cambios en la suerte que corre toda la economía.” (Sheffrin, 1983).³⁹

No existen razones para pensar que en ese mundo no se produzcan fluctuaciones, pero éstas no serían las causas. Para poder explicar el ciclo, Lucas introduce el otro tipo de duda que los individuos tienen acerca de la naturaleza en el cambio de los precios. Una duda respecto a si dicho cambio se refiere a los precios relativos o al nivel general de precios. Ahora, el productor resolverá este nuevo problema de señal del mismo modo. Si la mayor parte de los movimientos de los precios ocurren a causa de fluctuaciones en el nivel general de precios, el productor sospechará que la mayor parte de los cambios de su precio reflejan la inflación general más que cambios en los precios relativos.

Aquí es esencial que los individuos no tengan demasiada información, pues en caso contrario serían capaces de diferenciar perfectamente entre cambios en el nivel general y cambios en los precios relativos. La carencia de toda la información está justificada: ésta requiere tiempo y dinero, pero las oportunidades de beneficio requieren actuar con rapidez, pues en caso contrario se desvanecen. Los productores deben responder rápidamente a las posibles oportunidades de beneficio y probablemente no merece la pena el coste de obtención de la información económica global precisa.

Debido a la posibilidad de confundir los niveles de precios agregados con los relativos, se pueden desarrollar con facilidad fluctuaciones económicas globales. Supongamos un stock monetario que incrementa de forma no anticipada el nivel general de precios. Los productores, en función de su experiencia pasada, atribuirían parte del cambio de su precio al cambio en el nivel de precios agregado y parte a un cambio en los precios relativos. En la medida que consideren que este último es transitorio, aumentarán su empleo -o su producción-. Puede que, individualmente, cada productor incremente muy poco el empleo, pero la economía en su conjunto puede incrementarlo notablemente.

Una implicación de esta teoría sería la siguiente. Si comenzamos en una economía con una historia de inflación estable, los responsables de la política económica podrían inducir expansiones

³⁹ Ciertamente, este argumento, visto desde otra perspectiva teórica como la de Pasinetti (s.d.), no es en modo alguno sostenible. Pero en la medida que el propio Lucas no considera esta duda como explicación del ciclo, no nos detendremos en desarrollar una crítica de este punto.

con facilidad provocando alguna inflación no anticipada. Si continúan con esta política, la tasa de inflación se volverá cada vez más volátil. Esta mayor volatilidad hará más difícil instrumentar en el futuro políticas similares, pues los agentes responderán menos a este tipo de inflación inducida. Aprenderán a desconfiar y, por consiguiente, la *trampa* sólo es posible al principio, y el gobierno comprobará pronto que cada vez es más difícil realizar este tipo de engaños en el futuro. La inferencia de esto es que sólo gracias a que existen retrasos variables entre dinero y precios pueden producirse ciclos económicos, ya que el conocimiento del stock monetario pasado no es en ese caso suficiente para predecir perfectamente el nivel de precios actual.

Sin embargo, para Lucas, incluso la no-neutralidad monetaria no da razones suficientes para explicar la persistencia del ciclo económico. Su explicación requiere introducir elementos adicionales. Una primera explicación se basa en la existencia de costes de ajustes. Si los individuos no se dan cuenta de la existencia de errores de predicción hasta varios períodos más tarde, sus errores de predicción pueden estar correlacionados. Los individuos no tienen modo alguno de saberlo y, por consiguiente, no pueden corregir este error sistemático.

Una segunda explicación descansa en el stock de inventarios. Un incremento no anticipado de la masa monetaria producirá un aumento no anticipado del nivel de precios. La empresa, al notar que parte del cambio del precio puede ser un cambio del precio relativo, incrementará la producción y también reducirá su stock inventarios. Una vez que la empresa ha reconocido que fue engañada por el incremento en el nivel de precios agregado, deseará proseguir produciendo normalmente, pero su stock de inventarios estará por debajo de sus niveles normales. La empresa seguirá produciendo por encima del nivel normal hasta reponer su stock de inventarios a niveles normales. El error inicial puede conducir a que el nivel del output esté por encima de lo normal durante un período largo. Sin embargo, esta explicación presupone el mantenimiento de una idéntica política de inventarios a lo largo del tiempo.

Una tercera explicación de la persistencia en las fluctuaciones descansa en los cambios de la inversión y, por tanto, del stock de capital, que pueden ocurrir cuando los agentes son engañados por los movimientos de precios agregados. En definitiva, los costes de ajuste, la acumulación de capital y los inventarios pueden explicar por qué el output y el empleo pueden exhibir persistencia, pero no explicar este comportamiento en el caso del desempleo.

Dos tipos de explicaciones del desempleo han sido introducidos. Una primera afirma que la

tasa de desempleo refleja meramente el nivel de los salarios disponibles en la economía en el período corriente. Si los salarios están por debajo de lo normal durante varios períodos, los buscadores de empleo pueden decir que están buscando empleos al salario normal. Por tanto, la persistencia en la tasa de desempleo puede reflejar simplemente la persistencia de los movimientos en el salario real. Una segunda explicación descansa en la teoría de la búsqueda. Esta teoría asigna un salario de reserva. El buscador de empleo aceptará el empleo si el salario que le ofrecen es igual o superior al de reserva. Por tanto, existe cierta probabilidad de que no encuentre un empleo durante un periodo determinado y continúe buscándolo. Esto implica que una fracción de los desempleados permanecerá desempleada, lo cual explica en parte la persistencia del desempleo. Ahora bien, la mejor posición para llevar a cabo una política de salario de reserva es la de ocupado y no la de desempleado. Esto hace que las explicaciones de la persistencia del desempleo no sean tan persuasivas como las que explican la persistencia del ciclo. Junto a ello, está el hecho de que la evidencia empírica no confirma plenamente la hipótesis de las expectativas racionales. En palabras de Sheffrin (1983):

“El jurado no ha resuelto todavía la cuestión de qué tipo de modelo con expectativas racionales, si alguno lo hace, proporciona una descripción empírica útil de la economía.”

La “gestalt” subyacente a los modelos.

Para Sheffrin, lo que está en juego entre keynesianos y la nueva macroeconomía clásica son dos visiones o descripciones radicalmente distintas de los precios y de los mercados y de su funcionamiento en la economía. Para un keynesiano, en las modernas economías capitalistas, los mercados responden lentamente al exceso de demanda y oferta, particularmente, al exceso de oferta. Esto hace a la economía susceptible de sufrir prolongados períodos de desempleo y de exceso de capacidad. Las decisiones de inversión están frecuentemente gobernadas por factores intangibles, tales como el estado de las expectativas a largo plazo sobre la salud y el clima de los negocios. Incluso si los mercados fueran flexibles, los ajustes de los precios pueden de hecho ser desestabilizadores. Los ajustes de los precios demasiado rápidos pueden crear incertidumbre y condiciones poco adecuadas para los negocios.

En cambio, en el caso de la hipótesis de las expectativas racionales, los mercados se consideran como sensibles barómetros e indicadores de la situación corriente y futura y como procesadores eficientes de la información económica. Está en juego demasiado para que las expectativas de los acontecimientos futuros sean irracionales: el motivo del beneficio funciona aquí

como lo hace en otras áreas de la economía. La economía dedica sustanciales recursos a la obtención de información en torno a los fenómenos futuros y paga las buenas predicciones.

Cada una de estas dos visiones del mundo se sustentan en conceptos distintos. La primera, keynesiana, lo hace con el concepto de incertidumbre, mientras que la segunda lo hace en aquel, bien distinto, de riesgo. Los partidarios de las expectativas racionales tratan de expresar el futuro por entero dentro de un marco de probabilidad esperada donde hay riesgo pero no-incertidumbre. Un mundo incierto es fundamentalmente diferente de un mundo riesgoso. Pero los partidarios de las expectativas racionales, y gran parte del resto de los economistas, actúan como si el mundo fuese siempre riesgoso pero jamás incierto. (Thurow, 1983).

Las nuevas aportaciones de Chicago.

Aunque parte de los autores de la Nueva Macroeconomía Clásica acabaron instalándose en la Universidad de Chicago, hablar de las nuevas aportaciones de ésta equivale a centrar la atención en tres autores: Theodore W. Schultz, Gary Becker y George Joseph Stigler, tres premios Nobel, que han hecho significativas contribuciones a la teoría del consumo y a la denominada teoría del capital humano. Esto es, han centrado su análisis en una nueva conceptualización de consumo y del capital humano.

Theodore W. Schultz destaca en primer lugar por su contribución, desde la ortodoxia, a la Economía del desarrollo económico. En este campo, centró su atención en la importancia del sector agrícola en los países menos desarrollados. Comparte, en 1979, el premio Nobel de Economía con Arthur Lewis, con el cual se encuentra bastante distante por lo que se refiere a sus ideas económicas. Schultz se opone a los modelos teóricos que privilegian la inversión material. Para él, es necesario invertir en capital humano. Enfatizará, junto con Gary Becker, el positivo impacto de la educación y de la formación -capital humano- sobre la innovación y la productividad.

El análisis del capital humano se inicia con una revisión al concepto de capital. Inspirado en el trabajo de Irving Fischer, Schultz enfatizará la distinción entre capital como retorno de la producción y capital como asignación del tiempo. En este último sentido, es en el que encaja la figura del capital humano. Esta representación del capital humano será recogida y desarrollada ampliamente por Gary Becker. Este autor será quien lleve al máximo nivel de desarrollo la teoría del capital humano y, quien desarrolle una nueva teoría del consumo a partir de la concepción del capital como una

asignación de tiempo.

No obstante, antes de presentar brevemente el contenido de estas aportaciones, merece la pena mostrar la concepción que de la Economía tiene Gary Becker. Para él la Economía es una ciencia de los comportamientos humanos y en esta dirección se ha ido desarrollando:

“La ciencia económica entra en un tercer período. En el primero se consideraba que la economía se limitaba al estudio de los mecanismos de producción y de consumo de bienes materiales, y no iba más allá -la teoría tradicional de los mercados-. En un segundo momento, el ámbito de la teoría económica ha sido ampliado al estudio de los fenómenos mercantiles, es decir, aquellos que dan lugar a intercambios monetarios. Hoy, el campo de análisis económico se extiende al conjunto de los comportamientos humanos y de las decisiones a estos asociadas. Aquello que define a la Economía, ya no es el carácter mercantil o material del problema a tratar, sino la naturaleza misma de este problema: toda cuestión que implique un problema de asignación de recursos y de elección en el contexto de una situación de escasez ... puede ser tratado por el análisis económico.” (“The Economic Approach to Human Behavior”, CNRS, París, cf. Benhamou, 1988).

Con esta concepción del análisis económico, claramente influida por los planteamientos iniciados por Robbins (1935), Becker desarrollará su teoría del capital humano y del consumo.

Las actividades que influyen en las rentas monetarias futuras, y que son de tipo monetario y no monetarias, son designadas por Gary Becker con la expresión de *inversiones en capital humano*. Las numerosas formas que pueden revestir estas inversiones incluyen: la educación escolar, la formación profesional, los cuidados médicos, las migraciones, la búsqueda de información sobre precios y rentas.

Las motivaciones de esta inversión en capital humano son, sin duda, el beneficio esperado o la tasa de rendimiento esperada. A cada persona se le supone una curva de demanda decreciente que representa los beneficios marginales y una curva de oferta creciente que representa los costes marginales de financiación de una unidad monetaria adicional del capital invertido; la inversión óptima en capital -humano- queda determinada en el punto de intersección de ambas curvas.

De este modo, las desigualdades de salarios quedarían explicadas por las diferencias en las inversiones de capital humano que realizan los individuos. Becker muestra que el proceso de elección individual entre el presente y el futuro determina si éste continúa con sus estudios o, por el contrario, elige obtener una renta inmediata. Subyace la idea de un diferente coste del tiempo en los diversos momentos de la vida, lo cual permite explicar, en opinión de Becker, la distribución entre tiempo de

estudio y tiempo de trabajo remunerado.

[El concepto de capital humano] ayuda a dar cuenta de los fenómenos tales como las diferencias salariales según las personas y según los lugares, la forma de los perfiles de los salarios según la edad, la relación entre edad y salarios, y los efectos de la especialización sobre la competencia. Por ejemplo, porque los salarios observados contienen una recompensa del capital humano, la gente gana más que otros simplemente porque invierte más en ellos mismos. Porque la gente más capaz tiende a invertir más que otros, la distribución de los salarios es desigual.” (Becker, 1975).

Con este tipo de razonamiento, Becker tiene presente en todo momento el *coste de oportunidad del tiempo*, pues educarse y formarse es renunciar al ocio o al trabajo remunerado. El coste del tiempo tiene un precio de mercado, esto es una tasa salarial. El individuo de este modelo opera continuamente entre elecciones de ocio, de trabajo y de inversión en capital humano. Y estas elecciones no son más que asignaciones de tiempo. Y en estas asignaciones de tiempo sustenta Becker su nueva conceptualización del consumo.

Pero su concepto del consumo parte de una crítica a la teoría microeconómica tradicional. Para Becker, la debilidad de la teoría de la elección tradicional es que parte de las diferencias de gustos para explicar los comportamientos sin llegar a dar cuenta de la formación de estos gustos ni prever sus efectos. Becker quiere, por el contrario, explicar la formación de los gustos que son considerados como dados por la teoría microeconómica usual. Para ello toma en cuenta el hecho de que la utilidad no procede directamente de los bienes y de los servicios comprados en el mercado, sino que es el resultado mismo del comportamiento del consumidor que elige y produce él mismo sus propias satisfacciones teniendo presente una serie de restricciones.

Los bienes que se adquieren en el mercado, para ser consumidos, requieren también ser producidos por el propio consumidor por medio de un proceso de producción que consiste en la combinación de los bienes comprados en el mercado y el tiempo que dedica el propio consumidor en el hogar. En este contexto de análisis, todos los bienes del mercado son inputs utilizados por el proceso de producción del sector no mercantil. La demanda del consumidor de bienes del mercado es una demanda derivada análoga a la demanda del consumo intermedio de las empresas para el caso de un factor de producción cualquiera.

En un análisis próximo a éste, K. Lancaster (1991) dirá que el consumidor no compra los bienes por ellos mismos, sino que los compra por los servicios que estos bienes proporcionan. Estos

servicios son las características de un bien. El consumo es pues una actividad que exige tiempo, y cuyos factores de producción son los bienes adquiridos en el mercado y el tiempo asignado por el consumidor en dicha actividad. El resultado de la misma son los productos -output- que no son más que un conjunto de servicios que generan utilidades.

De este modo, se hace comprensible, por una parte, la indiferencia del consumidor frente a las sustituciones posibles en los actos de consumo y, por otra, una percepción de la innovación como la aportación de nuevas características a un bien o a un conjunto de bienes sustituibles que proporcionan los mismos servicios consuntivos. Desde este punto de vista, el proceso de desarrollo conocido por las economías industriales avanzadas puede ser caracterizado también por una sustitución de las técnicas de consumo, en general, de más intensivas en tiempo -cuando la economía doméstica realiza en su interior la mayor parte de las etapas de transformación- a más intensivas en bienes -cuando obtiene del mercado ya transformados una buena parte de los bienes que antes elaboraba por su cuenta- (Anisi, 1987). Y otro rasgo de esta caracterización consistiría en el hecho de que muchos de los inputs que adquiere una economía doméstica para realizar sus actos de consumo no se destinan mayoritariamente a satisfacer necesidades instantáneas, sino que más bien permiten satisfacer necesidades humanas a lo largo de un período de tiempo más o menos prolongado. Son éstos una especie de *bienes de equipo*, más o menos sofisticados tecnológicamente, que son requeridos en muchos de los procesos de consumo.

Este análisis del consumo acarrea severas objeciones para el análisis microeconómico tradicional. La conceptualización tradicional de que un consumidor soberano es capaz de clasificar sus preferencias de manera racional e independiente y de mantenerlas a largo plazo, se vuelve teórica y empíricamente irrealista. Becker presenta una teoría de la formación de las preferencias que afirma que los cambios de comportamiento son debidos a las variaciones en los precios relativos y en los costes de oportunidad. Su función de producción doméstica está determinada por estos dos factores. Para Becker y Stigler, los cambios en los gustos y las preferencias entrañan costes importantes. Costes referidos al capital, pues pueden suponer desinversiones importantes (“*De Gustibus non est disputandum*”, *American Economic Review*, marzo, 1977).

G.J. Stigler complementa la teoría del consumo de Lancaster y de Becker con la introducción de los costes de adquisición de información y del tiempo que ésta supone. La información pura y perfecta es una ficción, para comprender mejor la realidad del consumidor es necesario tener en

cuenta el coste de adquisición de las informaciones y el coste del tiempo necesario para adquirirlas.

“El coste de la búsqueda, para un consumidor, es aproximadamente proporcional al número de vendedores observados, pues el principal coste es el tiempo. Este coste no necesariamente será el mismo para todos los consumidores. ..., el tiempo tendrá más valor para una persona que disponga de altos niveles de renta.” (Stigler, 1961).

Esta aproximación, que constituye uno de los fundamentos de la moderna teoría económica de la información, conduce lógicamente a un análisis de la publicidad.

“La publicidad es un bien, el moderno método que permite identificar a compradores y vendedores. La identificación de estos últimos reduce considerablemente los costes de búsqueda. Pero la publicidad tiene sus límites. En sí misma constituye un gasto que es independiente del valor del bien en cuestión ...

“El efecto de la publicidad sobre los precios es equivalente a la introducción de una suma importante de búsqueda por una gran proporción de compradores potenciales.” (Stigler, 1961).

Stigler muestra que pueden existir diferentes precios de equilibrio compatibles con la eficiencia económica. Esto proviene del hecho de que la adquisición de la información y los costes de transacción no son nulos.

Evidentemente, la introducción de la existencia de costes de adquisición de información abre una fructífera perspectiva para otros campos de investigación.

“La identificación de los vendedores y el descubrimiento de sus precios son simplemente un escalón del amplio papel que la búsqueda de información juega en la vida económica. Problemas similares existen para el descubrimiento de buenas fuentes de beneficios en materia de inversión, y para la elección de una industria, un lugar, un trabajo para el asalariado.” (Stigler, 1961).

En este sentido, esta perspectiva resulta pertinente en un área como la de la Economía de la innovación tecnológica, donde el objeto de estudio, la tecnología, consiste esencialmente en información. Sin embargo, éste no ha sido un campo de especial estudio por parte de los representantes de la Escuela de Chicago. Si que lo han sido, por el contrario, y especialmente en el caso de Stigler, los campos relativos a la economía industrial y a la reglamentación.

La Teoría de la Elección Pública o Public Choice.

Aunque pueden fecharse los orígenes de la Escuela de Virginia en la segunda mitad de la década de los cincuenta, los principales desarrollos y difusión de sus ideas se producen fundamentalmente a partir de los años setenta y, muy especialmente, en los ochenta. En 1986, J.M. Buchanan, máximo representante de esta corriente, recibe en solitario el premio Nobel de Economía. Una de las lagunas más significativas de las corrientes centrales en el pensamiento económico y, muy especialmente en el caso del neoclásico, es una ausencia de análisis del Estado. La falta de este análisis se vuelve más sorprendente en pleno siglo XX, cuando el peso del Estado y de los procesos de no-mercado ha aumentado significativamente su peso en las sociedades occidentales.

Pero además del cambio cuantitativo, se exige también un cambio cualitativo en la percepción del Estado. Pensar que es un simple garante de las reglas de juego, tal vez, era posible con anterioridad. Pensarlo hoy sería una actitud de suma negligencia intelectual. La Teoría de la Elección Pública nace de la necesidad de comprender la complejidad de ese agente económico que además de fijar las reglas de juego, es al mismo tiempo árbitro y jugador.

A finales de los años sesenta, J.M. Buchanan manifiesta claramente la pérdida de confianza en la creencia de que las autoridades gubernamentales, constreñidas por la estructura constitucional de las sociedades democráticas, responderían básicamente en su actuación a los valores y preferencias de los ciudadanos.

*“Perdí mi fe en la eficiencia gubernamental al observar la explosiva carrera en gastos y nuevos programas manejados por los agentes políticos aparentemente en su propio interés y divorciados de los intereses de los ciudadanos ... El Gobierno de los Estados Unidos parecía tomar el aspecto de un Leviatán autoimpulsado y, simultáneamente, se desarrollaba una anarquía emergente en la sociedad civil. ¿Qué estaba ocurriendo y cómo podría mi modelo explicativo aplicarse a la nueva realidad de los últimos años sesenta y principios de los setenta?”
(Buchanan, 1986).*

El modelo explicativo de Buchanan y de sus inmediatos colaboradores (W Nutter, G. Tullock, R.E. Wagner, G. Brennan, V. Vanberg, D. Lee, R.D. Tollison, M. Crain, entre otros) ha permitido desarrollar un nuevo análisis económico de las instituciones y procesos políticos que ha quedado plasmado en las diversas contribuciones de la así llamada Teoría de la elección pública. Este análisis ha ido configurando un nuevo marco conceptual e interpretativo de los procesos de no-mercado.

La teoría de la elección pública consta de dos ejercicios teóricos que resultan de aplicar, convenientemente modificados o ampliados, los conceptos y métodos del análisis económico neoclásico al estudio de las instituciones y procesos políticos que caracterizan y *podrían caracterizar* a las sociedades desarrolladas con sistema político democrático (Toboso, 1992). No obstante, existen ciertas diferencias entre los conceptos del análisis económico neoclásico y de la Teoría de la Elección Pública. En palabras del propio Buchanan:

“Permítaseme comenzar destacando lo que el enfoque de la Public Choice no es ... éste no constituye una aplicación particular de los instrumentos y métodos estándar, aunque se aproxime a ser algo de eso. El programa de la Public Choice constituye un enfoque o perspectiva de la política que surge de una ampliación-aplicación de los instrumentos y métodos del economista al estudio de la toma de decisiones colectivas o de no-mercado. Esta afirmación es por sí sola, sin embargo, inadecuadamente descriptiva porque, en orden a alcanzar tal perspectiva, algún enfoque particular de los existentes en la ciencia económica habrá de ser elegido.” (Buchanan, 1983).

Conviene ahora mostrar los elementos de esa proximidad conceptual entre el análisis económico neoclásico y la Teoría de la Elección Pública. En esencia, la proximidad tiene lugar por el uso de esta última, con mayores o menores modificaciones, de algunos de la terminología y los postulados metodológicos del primer tipo de análisis. Así, el primero es un postulado motivacional reconocido como el principio del individualismo metodológico, que hace a la Teoría de la Elección depositaria de la tradición intelectual que inspira la obra de C. Menger, F.A. Hayek o L.V. Mises.

“En lo que se refiere a la acción humana, es indiscutible que existen entidades sociales. Nadie se atreve a negar que las naciones, los estados, los ayuntamientos, los partidos y las comunidades religiosas constituyen elementos realmente existentes que influyen en el curso de los acontecimientos humanos. El individualismo metodológico, lejos de rechazar la importancia de tales entidades colectivas, considera que es una de sus principales tareas el proceder a describir y analizar su aparición y desaparición, sus estructuras cambiantes y su funcionamiento. Y para ello escoge el único método capaz de resolver estas cuestiones satisfactoriamente.” (Mises, 1949).

“El individualismo metodológico como método de análisis sugiere simplemente que toda teoría, todo análisis se resuelve finalmente en consideraciones a las que hace frente el individuo como agente decisor.” (Buchanan, 1979).

“Como sugiere mi definición, la Teoría de la Elección Pública es metodológicamente individualista, en el mismo sentido en que lo es la Teoría Económica.” (Buchanan, 1979).

Si los individuos son las unidades básicas de análisis, los gobiernos o instituciones políticas, al igual que cualquier otra institución, se conciben únicamente como complejos procesos o arreglos institucionales a través de los cuales los individuos toman decisiones colectivas, decisiones públicas o decisiones conjuntas. La política o el gobierno se conciben como un complejo conjunto de interacciones individuales bajo determinadas instituciones. Interacciones que resultan, básicamente,

del intento por parte de los individuos de conseguir colectivamente aquellos objetivos propios comúnmente deseados.

Así pues, frente a otros tipos de análisis de los procesos políticos y de las instituciones, las unidades básicas de análisis de la Teoría de la Elección Pública son los individuos que toman decisiones. Se asume o supone que los participantes en esos procesos de decisión y actuación pública orientan su comportamiento sobre la base de los dictados del criterio de racionalidad (instrumental) que se conoce como el postulado motivacional del *homo-oeconomicus*. Obviamente, la utilización de tal postulado tiene una gran influencia en los análisis comparativos realizados y en las inferencias y propuestas de reforma constitucional elaboradas. Los resultados son bien distintos cuando los economistas o los especialistas en Ciencia Política adoptan en sus trabajos o teorías el supuesto de que los individuos participantes en las instituciones políticas están motivados por el logro del *interés general*, es decir, por lo que se conoce como el criterio de racionalidad o postulado motivacional del *homo-benevolens* (Toboso, 1993).

De este tipo de análisis se desprende una serie de críticas tanto al Estado, a los procesos políticos como a la propia burocracia. Respecto al primero de estos, la Teoría de la Elección Pública reconoce que el mercado presenta fallos, pero también remarca abiertamente que el sector público no es necesariamente el mejor sustituto del mercado. Admitir que el mercado es imperfecto no conduce necesariamente a defender una intervención y regulación de los intercambios por parte del sector público. Por otra parte, los procesos políticos son conceptualizados como un mercado político donde existen intercambios. Para Buchanan (1983), el proceso político y el mercado son procesos análogos. En cada uno de los procesos los individuos buscan la satisfacción de sus propios objetivos, cualesquiera que éstos sean, a través de su participación en la interacción social.

Cuando los procesos políticos se conciben de este modo, y se sustituye el postulado motivacional del *homo-benevolens* en busca del interés general por alguna definición del interés propio, como postulado motivacional del comportamiento humano en los diversos roles de elección pública (votantes, políticos, burócratas, etc.), se llega a un análisis positivo que describe un mundo de la política altamente nocivo y nada halagüeño.

Un ejemplo de esto podríamos encontrarlo en la obra de James M. Buchanan y Richard E. Wagner (1977):

“Podría argumentarse que los ciudadanos han llegado a esperar pan y circo de sus políticos. Si sus políticos no ofrecen tales cosas, elegirán a otros políticos en su lugar. En vista de estas perspectivas, hay pocos políticos dispuestos a negarse a ofrecer pan y circo. Después de todo, ¿no es más agradable cumplir que rechazar los deseos de su electorado? Es mucho más satisfactorio dar que rechazar, especialmente si no es necesario contar con el coste de la dádiva. ¿A quién no le gustaría desempeñar el papel de Santa Claus? Cuando un ciudadano particular no puede o no quiere rechazar estos deseos, sin embargo, es él quien debe soportar el coste de sus acciones. Los políticos, no obstante, actúan por todo el electorado. Su locura es nuestra locura.”

La conceptualización del proceso político implícita en los modelos, teorías y proposiciones elaboradas bajo la Teoría de la Elección Pública se caracteriza, entre otros elementos, por concebir los procesos políticos como relaciones de intercambio complejo entre muchos individuos. Cuando la interacción política se modela como un complejo proceso de intercambio entre muchas personas, en el que aquélla se concibe como un medio a través del cual se tratan de satisfacer las diversas y posiblemente divergentes preferencias individuales (mediante algún mecanismo o regla que amalgame o combine las mismas y permita derivar resultados concretos), se facilita o permite centrar la atención del análisis en los procesos de interacción mismos y sus características, en lugar de hacerlo sobre los resultados generados.

“La perspectiva constitucional (con la que he sido asociado tan íntimamente) surge de una forma natural de la aplicación del programa de investigación o paradigma del intercambio al estudio de la política. Para mejorar el funcionamiento del proceso político es necesario mejorar o reformar las reglas e instituciones, el marco bajo el que tiene lugar el juego de la política.” (Buchanan, 1983).

De ahí, en parte, que los elementos positivos del análisis se acompañen en ciertas ocasiones de valoraciones normativas sobre *presuntos fallos* de los procesos políticos y posibles reformas constitucionales que *presuntamente* pudieran *mejorar* el funcionamiento de las instituciones.

El burócrata, como cualquier productor, debe maximizar su producción teniendo en cuenta ciertas restricciones, pues sus medios son limitados. Está, como cualquier otro agente social, motivado por sus propios intereses, busca alcanzar sus *propios* intereses. Estos intereses incluyen el poder, la renta, el prestigio, la seguridad, la comodidad. Y para ello no duda en utilizar el presupuesto público y proponer programas públicos. De este modo resulta que el beneficio social de la acción pública resulta claramente inferior a su coste (Baslé, 1988).

Hemos dicho que la Teoría de la Elección Pública realiza dos tipos de ejercicios analíticos, que en ocasiones se confunden. El primero de ellos es un ejercicio positivo, denominado como Teoría

Positiva de la Elección Pública, e incluye, básicamente, toda una serie de modelos, teorías e hipótesis explicativas y predictivas sobre las características y funcionamiento de las distintas reglas, normas e instituciones políticas existentes en las sociedades democráticamente desarrolladas. Esto es, se incluyen aquí toda una serie de teorías explicativas y predictivas del comportamiento o acciones de los individuos que interactúan bajo las instituciones políticas existentes, en cuanto votantes, candidatos políticos, miembros de un gobierno, funcionarios, integrantes de grupos de interés, ... Son análisis sobre el funcionamiento de la regla de la mayoría, sobre los efectos derivados del comportamiento de los gobiernos, sobre la burocracia, los fenómenos de búsqueda de rentas y el ciclo político económico.

El ejercicio normativo o Economía Política Constitucional se refiere a dos grandes componentes. Por una parte, está constituida por todo un conjunto de consideraciones o teorías comparativo-valorativas acerca de las características y funcionamiento de reglas, normas e instituciones políticas alternativas a las existentes por comparación con estas últimas. Por otra, está formada por el conjunto de consideraciones, teorías normativas o propuestas ofrecidas como posibles cambios o reformas constitucionales a llevar a cabo con el fin de *mejorar* el funcionamiento de la estructura político-institucional o de corregir los *fallos presuntamente* detectados.

CAPÍTULO 12.- ECONOMÍA INSTITUCIONAL, ESCUELA DE LA REGULACIÓN Y ECONOMÍA EVOLUCIONISTA.

La Economía institucional.

Introducción.

Hasta el presente momento hemos podido mostrar las diferencias que existen entre las diferentes escuelas o corrientes de pensamiento económico mostrando los diferentes conceptos de base y lenguajes que utilizan. En ocasiones, la distancia que separa a unas escuelas de otras es corta, pero en cambio, en otras, éstas son significativas. Incluso en ciertos casos, pueden encontrarse diferencias de matiz entre autores que suelen catalogarse como pertenecientes a una misma corriente. El ejemplo más claro en este extremo, con toda seguridad, es el de los economistas políticos clásicos. En ambos casos, las diferencias pueden estar motivadas por las distintas preocupaciones y problemas considerados relevantes; en otros, la raíz de la divergencia en las posiciones se encuentra en un núcleo de ideas fundamentales sobre las cuales se edifica el conjunto de la perspectiva teórica correspondiente.

La corriente institucionalista es un buen ejemplo de divergencias internas en cuanto a problemáticas abordadas, conceptos utilizados, explicaciones ofrecidas y posiciones metodológicas. Divergencias que se fundamentan en las diferencias de lenguaje empleado. Un breve repaso a la literatura institucionalista nos evidencia la diversidad de planteamientos que se denominan a sí mismos institucionalistas, aunque algunas veces añadan algún adjetivo calificativo.

Una primera presentación de la economía institucionalista nos llevaría a distinguir tres aproximaciones diferentes (Gruchy, 1990). Éstas son: una aproximación temática, una aproximación paradigmática y, una tercera que tendría como nota común la diversidad. Esta última se caracterizaría por aceptar el esquema de análisis convencional o neoclásico. Sin embargo, abordaría problemas que son ignorados por el análisis neoclásico. Otra aproximación de la economía institucional enfatiza los temas de estudio e investigación. Generalmente, aquí se suelen establecer seis temas básicos que conformaría el ámbito de preocupación intelectual de los institucionalistas. Estos son: 1) el papel del

gobierno, 2) la importancia de la tecnología, 3) el concepto de valor, 4) la teoría del control social, 5) el impacto de la cultura, y 6) el papel de las instituciones. Sin embargo, la debilidad de esta segunda aproximación es la ausencia de un esquema conceptual básico común que integre las diferentes explicaciones temáticas o que posibilite su aplicación a los distintos temas. Más arriba hemos caracterizado el pensamiento económico a partir de una cierta comulgación de ideas, de conceptos, de lenguajes teóricos y observacionales. Por consiguiente, el criterio de temas de investigación no es en modo alguno relevante para el establecimiento o demarcación de corrientes de pensamiento económico.

En cambio, la tercera aproximación institucionalista, sí que cuenta con una esquema básico de interpretación. En este sentido, destaca el concepto evolutivo de proceso frente al concepto estático de equilibrio. El sistema económico y su estructura funcionan en respuesta a factores políticos, demográficos, climáticos, y al avance de la ciencia y al cambio tecnológico. El rasgo más destacado de esta aproximación es su énfasis en el cambio y el desarrollo histórico (desde el punto de vista del tiempo histórico).

En la medida que el sistema económico estará siempre sujeto al cambio, surgen dos cuestiones que deben necesariamente tener alguna respuesta. Una, la dirección del cambio y sus impactos sobre el sistema económico; y, dos, quién guía o dirige el cambio. La primera cuestión, la dirección del cambio de los sistemas cultural y económico, forma parte de la cuestión de los valores básicos que guían las actividades sociales y económicas. De este modo se da pie a explicar, por ejemplo, el diferente desempeño económico que experimentan las naciones entre sí o a lo largo de su historia. Estas diferencias vendrían explicadas por la diversidad de las instituciones existentes en cada sociedad. Ésta es la conclusión del trabajo de Gruchy (1990) y la base de su defensa de la tercera aproximación institucionalista: el clarificar el significado de la naturaleza de las instituciones económicas; algo que, en su opinión, se le escapa a la economía neoclásica.

Sin embargo, la presentación de Gruchy no resuelve satisfactoriamente la cuestión relativa a las diferencias que existen entre autores que se clasifican a sí mismos como economistas institucionalistas. El rasgo común a todos ellos, es el énfasis que ponen en el papel que juegan las instituciones en la vida económica, con independencia que su tema sea el crecimiento económico, el cambio tecnológico o el medio ambiente. Por consiguiente, parece conveniente buscar otros criterios de catalogación de estos autores, diferentes a los utilizados por Gruchy, y que nos permita reconocer

el contenido y características de sus respectivos lenguajes, de los conceptos y de las explicaciones que ofrecen.

Viejo y nuevo institucionalismo.

Desde la segunda mitad de los años setenta, se produce un crecimiento de las explicaciones institucionalistas sobre distintos aspectos del devenir de la economía capitalistas. Es cierto que durante los años anteriores a la II Guerra Mundial, se dieron explicaciones institucionalista de la mano de economistas americanos como Thorstein Veblen, John Commons y Wesley Clair Mitchell. Pero, durante los años posteriores a la guerra, este viejo institucionalismo entra en crisis debido, en parte, a la revolución de la economía keynesiana y de la síntesis, pero también al auge del formalismo (matemático) en la Economía. Aunque durante estos años de *crisis* del institucionalismo, existieron economistas como Galbraith o Myrdal que tuvieron cierta relevancia, sus trabajos no fueron totalmente reconocidos por la mayoría de los economistas debido al consenso de estos sobre la síntesis y el formalismo. Sin embargo, la ruptura del consenso en los años setenta en la teoría económica y la percepción de una *crisis* en la disciplina facilitó el auge de las explicaciones institucionalistas. Pero, este auge se produjo no sólo sobre un contexto diferente al de los institucionalistas americanos, sino sobre todo sobre unas bases conceptuales (explicativas y metodológicas) diferentes. Al mismo tiempo, se producía un renacimiento del *viejo* institucionalismo, manifestado por un número creciente de recientes publicaciones con temas y explicaciones propios de éste. En 1966, apareció el *Journal of Economic Issues* de la mano de la organización de los institucionalistas americanos (*Association for Evolutionary Economics*) y, en 1988, se creó la asociación de los (viejos) institucionalistas europeos (*European Association for Evolutionary Political Economy*). Entre los autores pertenecientes al *nuevo* institucionalismo habría que mencionar a Kenneth Arrow, Mancur Olson, Robert Thomas, Douglass North, Armen Alchian, Harold Demsetz, Seven Pejovich, Eirik Furuboth, Ronald Coase y Oliver Williamson. Algunos de estos economistas formarían, en palabras de Hodgson (1988), la Escuela de los Derechos de Propiedad (Property Rights School).

Ciertamente, los anteriores economistas conforman un grupo no del todo homogéneo. Como ocurre también en el caso de los continuadores del viejo institucionalismo. En opinión de Hodgson (1993), pertenecerían a esta formación autores procedentes de trayectorias intelectuales cuyo rasgo común es la divergencia con los conceptos de la corrientes neoclásica predominante. Además de los

estrictamente institucionalistas, Hodgson incluyen a economistas postkeynesianos, schumpeterianos, marxistas y a los miembros de la escuela francesa de la regulación. No obstante, intentando ceñirnos a los economistas institucionalistas en sentido estricto cabría citar al propio G.M. Hodgson, Daniel W. Browley, Williams K. Kapp, James A. Swaney, Philip A. Klein, Robert W. Kling, Ann Mari May, John R. Sellers, J. Ron Stanfield. Incluso, autores como Wassily Leontief o Lester C. Thurow son incluidos como economistas pertenecientes al (viejo) institucionalismo.

Hemos dicho que el nuevo y viejo institucionalismo se diferencian, además de por el contenido de sus explicaciones, por las posiciones metodológicas. Conviene, por tanto, que pasemos a analizar el contenido de las mismas. Empezaremos por el nuevo institucionalismo, debido a la mayor proximidad con la corriente abordada en el anterior apartado, y continuaremos con el renovado viejo institucionalismo. En ambos casos, además de las características más relevantes de sus posiciones metodológicas, siguiendo el esquema hasta ahora utilizado nos adentraremos en algunas de sus explicaciones y conceptualizaciones.

La nueva economía institucional.

En un intento de buscar posibles conexiones entre la vieja y la nueva Economía institucional, Malcolm Rutherford (1995) descarta, en primer lugar, que sean la misma cosa. Para este autor, cada una aborda las cuestiones de las instituciones y el cambio institucional desde diferentes perspectivas y con conceptos diferentes. Sin embargo, llega a identificar algunos factores comunes y, sobre todo, una similitud en la problemática abordada. Pero, los problemas para establecer un puente surgen por la imposibilidad de reconciliar el tratamiento de los aspectos como la racionalidad y el papel de las normas en el comportamiento humano o el desarrollo de una teoría del cambio cultural. Estas diferencias en los postulados motivacionales conducen a desarrollar distintos ejercicios analíticos y también a inferencias para la actuación pública claramente divergentes. Podemos caracterizar a la nueva Economía institucional a partir de su conceptualización del individuo, de las instituciones y de los mercados.

El individuo es considerado como la base de las explicaciones de la Nueva Economía Institucional. Sus pautas de conducta son tomadas como dadas e invariantes, al igual que ocurre en las explicaciones neoclásicas. No se trata de la cuestión de si se admite que los deseos y preferencias de los individuos cambian con el tiempo y las circunstancias, o no. Lo que realmente es importante es que para los fines de la *investigación económica*, los individuos y su comportamiento son tomados

como datos y no son susceptibles de formar parte de la agenda de investigación. A partir de esta consideración del individuo, los neoinstitucionalistas intentan explicar la emergencia, existencia y *performance* de las instituciones sociales. Su explicación se dirige al funcionamiento de todo tipo de instituciones sociales en cuanto a interacciones entre individuos, cuyas preferencias, deseos o normas de comportamiento están dados. Las instituciones pueden afectar al comportamiento de los individuos, pero sólo en la medida que las posibilidades de elecciones o las restricciones que ofrecen o imponen. Las instituciones no pueden moldear las preferencias de los individuos.

Las instituciones, por tanto, emergen sobre la base de comportamientos individuales. Son simplemente fuentes de restricciones externas, de convenciones o posibilidades. La acción de los individuos conduce a la formación de las instituciones, pero las instituciones no alteran las pautas de conducta, deseos o preferencias de los individuos ni inciden en la formación de éstas. Son simplemente semejantes a la restricción presupuestaria que tiene cualquier consumidor en sus actos de consumo. Las instituciones no conforman pautas de conducta o de comportamiento, pero sí que inciden en la actuación de los individuos o en los actos que finalmente llevan a cabo.

Normalmente se habla del mercado como una institución donde las preferencias y objetivos individuales se expresan. El mercado resulta de la agregación de muchos intercambios individuales, sin llegar en ningún momento a estructurar, por sí mismo, la actividad económica. En cambio, para el neoinstitucionalismo, esta noción descriptiva del mercado es deficiente y no suficiente. Al presentar las *instituciones* como las reglas del juego en una sociedad, esto es, las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana, resulta evidente que éstas estructuran incentivos en el intercambio humano, sea éste político, social o económico.

No obstante, algunos neoinstitucionalistas en sus análisis parten de la consideración de admitir, como algo *a priori*, la existencia de mercados, como algo natural (Williamson, 1975). En cambio, los viejos institucionalistas y sus continuadores, considerando igualmente que el mercado es siempre una específica institución social, esto es, un conjunto de normas que definen ciertas restricciones al comportamiento de los participantes, enfatizarán que el mercado como institución económica no es un dato natural (Hodgson, 1988).

Este aspecto de los continuadores del viejo institucionalismo, les lleva a reconocer más abiertamente o a enfatizar con más ímpetu la coexistencia de formas institucionales del mercado distintas, tanto a lo largo del tiempo como en un mismo momento del tiempo. En este sentido, cabe

entender el énfasis de Galbraith (1973 y 1978) en la coexistencia de un mundo próximo a la competencia perfecta y otro dominado por el capitalismo monopolista. En el primero, en la consecución de las respuestas de qué, cuánto y cómo producir intervendrían los mecanismos tradicionales del mercado; mientras que, en el segundo, el poder y su ejercicio por parte de la tecnoestructura sería uno de los mecanismos más relevantes.

No obstante, existe una característica del viejo institucionalismo que lo diferencia del neoinstitucionalismo en lo que respecta a la conceptualización del mercado en tanto que institución. Esta característica se refiere a las interacciones sociales. Para Lester C. Thurow (1984), en la reconstrucción de una teoría del comportamiento económico resulta decisiva una visión más compleja de la interacción existente entre la sociedad y sus ciudadanos. Las sociedades no son sólo sumas estadísticas de individuos ocupados en el intercambio voluntario, sino algo mucho más sutil y complejo. Un grupo no puede entenderse si la unidad de análisis es el individuo tomado por sí mismo. Una sociedad es claramente algo mayor que la suma de sus partes. Esto implica que las preferencias humanas no se determinan en forma individual, sino en forma social, lo que involucra una interacción intensa entre la sociedad y el individuo. Si el comportamiento humano del mundo real depende, en buena medida, de las expectativas que tenga una persona acerca del futuro, en la medida que éstas están afectadas por los patrones de socialización, la historial cultural, las instituciones políticas y el deseo de poder, las pautas de conducta de los humanos, sus preferencias y deseos resultarán afectados por la interacción social. Por consiguiente, como diría John Rawls (1973), las reglas de juego de un mercado -o de cualquier otra institución- no son axiomáticas, sino que deben ser fijadas por cada sociedad.

La vieja Economía Institucional y sus continuadores.

Aunque ya se ha iniciado la presentación de algunos de los planteamientos de los continuadores de la vieja Economía Institucional, y ésta ha sido desmarcada del neoinstitucionalismo, un primer aspecto a resaltar es que resulta bastante difícil sintetizar en pocas líneas el núcleo básico de la misma. Tanto porque las materias sobre las que se ha incidido son enormemente variadas, como porque los trabajos de sus miembros son numerosos y cubren un dilatado período (Giménez Montero, 1991). También resulta difícil la síntesis porque la amplitud de matices de conceptos utilizados exigía un extenso tratamiento.

No obstante, todos los continuadores coinciden en señalar que la publicación, en 1899, de *The*

Theory of the Leisure Class por Thorstein Veblen marca el inicio del institucionalismo, entendido como una forma diferente de abordar el estudio de los problemas económicos. Junto a Veblen aparece John R. Commons como otro *padre* del institucionalismo, y el primero en bautizar a esta corriente como *Economía institucional* (Commons, 1931).

Para los continuadores del viejo institucionalismo, la perspectiva del intercambio limita severamente los objetivos y método del pensamiento económico convencional, y es muy engañoso respecto a la estructura real y funcionamiento del sistema económico. El proceso de intercambio implica la interacción de individuos condicionados por la cultura y estructura de la economía social. Las preferencias, capacidad, valores y principios rectores de los individuos se han formado con anterioridad a su participación en el intercambio.

Para esta corriente, no son el intercambio y la escasez los aspectos básicos del proceso económico y, por tanto, no son los conceptos sobre los cuales debe edificarse el análisis. Por el contrario, los definen en términos tecnológicos o materiales. La economía es el proceso instituido, o los acuerdos culturalmente modelados, a través de los cuales un grupo humano determinado se autoabastece en su propio interés. El objetivo es asegurar la reproducción social e instrumentar la actividad económica respecto al proceso social. En este sentido, se hace hincapié en la organización de la producción y la distribución en un grupo humano determinado.

Para J. Ron Stanfield (1983), la economía consiste en una tecnología -herramientas más conocimientos- empleada dentro del contexto de las instituciones. Este contexto es de interacción dinámica: las instituciones moldean la tecnología y viceversa. El interés característico se da en la organización social, o los ajustes, con un patrón dado, que rodean las relaciones del hombre con el resto de la naturaleza. Esto es, el estudio de las relaciones entre los hombres, mediante las que se institucionalizan las relaciones entre el hombre y la naturaleza con sentido reproductivo. La reproducción social no es simplemente la reproducción de un orden dado de cosas, pues el cambio social es incesante. Gran parte del cambio gira alrededor de la interacción entre tecnología e instituciones, especialmente el ajuste de las instituciones a los cambios tecnológicos. Los cambios en el aparato tecnológico, en la organización o conocimiento de lo social, el proceso material, crean tensiones al provocar ajuste en las costumbres, las leyes y en los principios rectores.

Este ajuste no es simplemente un problema de adecuación a los imperativos tecnológicos en un solo sentido. Es también formar o restringir la tecnología, mediante imperativos de evaluación.

Este ajuste institucional es un aspecto clave del análisis de esta corriente. Y, desde este punto de vista, el problema económico es la continua reinstitucionalización de las relaciones tecnológicas dentro del contexto social. Así, la estabilidad y recurrencia del proceso económico es consecuencia del modo en que la gente actúa y está educada para actuar. Si los hombres parecen generosos en un sitio, y egoístas en otro, no es porque sus naturalezas básicas difieran, sino sus organizaciones sociales. No es la presencia de un motivo u otro lo significativo en el análisis, sino la estructura institucional en la que los motivos operan. A través de sanciones institucionales categóricas, esta estructura favorece algunas tendencias humanas, y reprime otras.

De ahí que cuanto interesa en el análisis es la sociedad como un sistema de patrones de interacción alcanzados históricamente, pues son éstos y las instituciones culturales, las que promueven o reprimen las potencialidades inherentes al ser humano. Para entender el proceso económico o cualquier otro aspecto de la vida de un grupo humano determinado, es necesario examinar sus específicos patrones culturales.

Los patrones de interacción deben ser identificados no sólo en función de su existencia concreta, espacio-temporal, sino también contabilizados en términos de su función en el conjunto social. Esto significa intentar averiguar y explicar su conexión con los otros elementos del sistema social, así como el proceso que garantiza su continuidad.

Así pues, “en este enfoque se trata el comportamiento económico como un proceso cultural, y la tarea consiste en desarrollar un análisis económico intercultural.” Al enfatizar el papel del orden institucional en el proceso económico como un garante de la estabilidad y la continuidad, se insiste en la comparación de situaciones históricas esmeradamente documentadas. “Dicha comparación capacitará al análisis institucional para tratar las instituciones económicas como rasgos culturales, como expresiones de valores humanos que surgen de patrones concretos de interacción social.” (Stanfield, 1983). La norma valorativa de la economía institucional se basa en la reproducción social y en una mayor importancia del proceso de la vida humana. Reproducción social significa que la sociedad se reproduce bajo un interés colectivo. La norma valorativa de la reproducción implica que la distribución es una parte esencial de la función económica, puesto que no se mantienen las vidas a menos que se obtenga una renta suficiente para ello. Por consiguiente, el principio que subyace al mantenimiento de la renta no es tanto la equidad, basada o no en nociones de igualdad, mérito o interés humano, sino la necesidad de estabilizar el proceso reproducción social.

La Teoría de la Regulación.

Introducción.

Puesto que “nunca ha habido ninguna sociedad que exista a medias o en fragmentos: una sociedad existe siempre como un todo, como un conjunto articulado de relaciones y funciones todas las cuales son simultáneamente necesarias para que la sociedad exista como tal, pero cuyo peso sobre la reproducción es desigual. Esto es lo que hace que la reproducción de tal o cual tipo de sociedad no pueda proseguir más allá de determinadas variaciones o alteraciones de las relaciones sociales que las componen y de la base material sobre la que se apoya.” (Godelier, 1984).

Esta cita de Godelier sintetiza bastante bien la concepción global que de los procesos sociales y económicos tiene la Escuela francesa de la Regulación. Ésta se constituye de aportaciones de otros enfoques -marxistas, keynesianos, institucionalistas, ... pero también cuenta con sus propias realizaciones. Es un enfoque relativamente *joven* que tiene su presentación pública en la obra de Michel Aglietta (1976): *Régulation et crises du capitalisme: l'expérience des États-Unis*⁴⁰. Aquí manifiesta el autor que:

“Estudiar un modo de producción es poner al descubierto cuáles son las relaciones determinantes que se reproducen en y por las transformaciones sociales, así como las formas bajo las que lo hacen, y las causas por las que esa reproducción se ve acompañada de rupturas en diferentes puntos del sistema social. Hablar de la regulación de un modo de producción es intentar expresar mediante leyes generales cómo se reproduce la estructura determinante de una sociedad. El objeto de la presente obra es el estudio de las leyes de regulación del modo de producción capitalista. Dicho estudio se llevará a cabo a partir de un análisis histórico de la economía norteamericana a largo plazo.”

La mocedad del enfoque ha supuesto una continua extensión de la problemática de estudio y el surgimiento de nuevos conceptos y categorías analíticas. No obstante, aquella no ha impedido el surgimiento de distintos planteamientos en su seno. Principalmente dos: los trabajos de la escuela parisina, representada por Robert Boyer, y las realizaciones del grupo regulacionista de Grenoble, cuyo principal exponente sería G. Destanne de Bernis.

Nos centraremos principalmente en los trabajos de los regulacionistas parisienses y trataremos de mostrar los conceptos y categorías claves de su análisis, así como el modo de articularlos. Para ello, procederemos partiendo de la problemática inicial sobre la cual trataron de ofrecer respuestas y sobre la que se enmarca gran parte de la construcción conceptual que proponen.

⁴⁰El origen del texto es la «Thèse» (Universidad de París I, octubre de 1974) de M. Aglietta, con el título *Accumulation et régulation du capitalisme en longue période. Exemple des États-Unis (1870-1970)*

La variabilidad espacio-temporal como punto de partida.

El punto de partida de los análisis de la Escuela de la Regulación es: *la variabilidad en el tiempo y en el espacio de las dinámicas económicas y sociales.*” (Boyer, 1987). Tres paradojas se inscriben en esta cuestión general. En primer lugar, ¿por qué y cómo, en una formación económica dada, se pasa de un crecimiento fuerte y regular a un casi estancamiento y a una inestabilidad de los encadenamientos coyunturales? Toda la dificultad se debe al hecho de que la mayoría de los economistas admiten el carácter autorregulador de los mercados. Si tal es el caso, la crisis no es más que un accidente debido a la conjunción imprevisible de azares infelices o el resultado de interferencias sociopolíticas. Pero, ¿cómo comprender la dinámica de largo plazo de las economías de mercado, sin destacar los cambios de sus relaciones con el conjunto del sistema sociopolítico, que a veces estabilizan y otras desestabilizan la coyuntura? Así por ejemplo es necesario explicar por qué, después de la II Guerra Mundial, fue posible un crecimiento sin precedentes en los viejos países industrializados. Y esta explicación no puede reducirse meramente al funcionamiento de los mercados.

En segundo lugar, en el transcurso de una misma época histórica, ¿cómo explicar que crecimiento y crisis adopten formas nacionales significativamente diferentes, incluso que se profundicen los desequilibrios en ciertos países, mientras que en otros se afirme una relativa prosperidad? La historia de las tres últimas décadas pone de manifiesto las grandes diferencias existentes entre países. El crecimiento económico experimentado por los países dominantes de la OCDE desde mediados de los años cincuenta ha sido distinto en cada caso concreto. Después de 1973, se observaron tendencias opuestas entre los países de vieja industrialización y los nuevos países en vías de industrialización. Por último, desde 1982, la heterogeneidad de las evoluciones respectivas de los USA, del Japón y de Europa, manifiestan de manera patente la desigualdad de las tasas de crecimiento y de desocupación.

Por último, ¿por qué más allá de ciertos invariantes generales, las crisis revisten aspectos contrastantes a través del tiempo y son diferentes, por ejemplo, en el siglo XIX, entre las dos guerras y en nuestros días? Por ejemplo una comparación, término a término, de la crisis de los años treinta y de la de los años setenta, sugiere que la permanencia de ciertas características -sobreproducción, disminución de la rentabilidad, nivel récord de la tasa de interés real y de la desocupación ...- ocurra junto con notables diferencias: primero, continuación y luego estabilización de la inflación -en

oposición a una deflación rápida y brutal-, divergencia en el perfil coyuntural -ausencia de depresión acumulativa- y en los intercambios internacionales -continuación de la penetración del mercado interno, ausencia de contracción de las exportaciones.

Conceptos y categorías (I).

Para dar respuesta a estos interrogantes, se toma como punto de partida el concepto de modo de producción. El interés del concepto de *modo de producción* es el de explicar los nexos entre las relaciones sociales y la organización económica. Bajo este vocablo, se designa toda forma específica de las relaciones de producción y de intercambio, es decir, de las relaciones sociales que rigen la producción y la reproducción de las condiciones materiales necesarias para la vida de los hombres en sociedad. Esta definición es tan general que no puede ser confrontada de inmediato con las sociedades existentes, porque sería excepcional que un modo de producción puro represente la totalidad de las relaciones sociales constitutivas de una formación social, lo que define, ya sea la estructura en su conjunto de una sociedad dada, o bien solamente su estructura económica, es un sistema complejo y una articulación de modos de producción⁴¹.

En el caso en que el modo de producción capitalista sea dominante, éste se caracteriza por una forma muy precisa tanto de las relaciones de intercambio, como de las de producción. En primer lugar, las relaciones de intercambio revisten la forma mercantil; la obligación de pagar en moneda instituye al mismo tiempo la restricción monetaria y el sujeto mercantil. En segundo lugar, la separación de los productores directos de sus medios de producción y la obligación en que están, por lo tanto, de vender su fuerza de trabajo, definen la especificidad de las relaciones de producción capitalistas. Pero, la categoría de *modo de producción* es demasiado abstracta para el análisis de realidades concretas. De ahí la necesidad de nociones intermedias como la de régimen de acumulación.

Estudiar las posibilidades en el largo plazo de la acumulación equivale a buscar las diferentes regularidades sociales y económicas con respecto a: a) un tipo de evolución de *organización de la producción* y de las relaciones de los asalariados con los medios de producción; b) *un horizonte*

⁴¹ “La distinción entre infraestructura y superestructura, si es que retiene algún sentido, no es una distinción de niveles o de instancias lo mismo que no es una distinción entre instituciones.” (GODELIER, 1984). “Por principio, es una distinción entre funciones. La noción de causalidad en última instancia, de primacía de las infraestructuras, se refiere a la existencia de una jerarquía de funciones y no a una jerarquía de instituciones. Una sociedad no tiene arriba ni abajo y no consiste en un sistema de niveles superpuestos. Es un sistema de relaciones entre hombres, de relaciones jerarquizadas según la naturaleza de sus funciones, funciones que determinan el peso respectivo de cada una de sus actividades sobre la reproducción de la sociedad.” (GODELIER, 1984).

temporal de valorización del capital sobre la base del cual puedan deducirse los principios de gestión; c) *una distribución del valor* que permita la reproducción dinámica de las diferentes clases o grupos sociales; d) una composición de la *demanda social* que valide la evolución tendencial de las capacidades de producción; e) una modalidad de *articulación* con formas no capitalistas, cuando estas últimas ocupan un lugar determinante en la formación económica estudiada. En consecuencia, con la expresión de régimen de acumulación: “Se designará ... al conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital, es decir que permita reabsorber o posponer las distorsiones y desequilibrios que nacen permanentemente del mismo proceso.” (Boyer, 1987). E históricamente se reconocen dos tipos de regímenes de acumulación: régimen de acumulación extensiva y régimen de acumulación intensiva.

Aquí, la hipótesis central es, en efecto, que la reproducción del conjunto del sistema puede tomar formas distintas. Por lo tanto, en un estudio de largo plazo es fundamental analizar con precisión *los cambios* cualitativos y cuantitativos que fueron necesarios para que persistan las relaciones capitalistas *en general*. En definitiva, el imperativo y la lógica de la acumulación pueden tomar formas muy contrastadas, cuyas consecuencias, en términos de dinámica económica y de configuración social, no son de ninguna manera equivalentes. De allí el interés por un segundo nivel de análisis que intenta pasar de las relaciones sociales en general a su configuración específica, en un país y en una fase histórica dados.

Conceptos y categorías (II): las formas institucionales.

La noción de forma estructural -o institucional- tiene por objeto esclarecer el origen de las regularidades que canalizan la reproducción económica durante un período histórico determinado. Se define como *forma institucional (o estructural) a toda codificación de una o varias relaciones sociales fundamentales*. Las formas institucionales pertinentes se derivan, pues, de la caracterización realizada del modo de producción dominante. Así, respecto al capitalismo, existen tres formas institucionales que son fundamentales. En primer lugar, la moneda, quizá la más globalizadora, porque define un modo de conexión entre unidades económicas. En segundo lugar, la relación salarial, que es esencial porque caracteriza un tipo particular de apropiación del excedente. Por último, la competencia, porque ella describe las modalidades que asume la relación entre los centros generadores de acumulación. (Boyer, 1987). A éstas se añaden las modalidades de inserción internacional de las economías y la extensión y modalidad de actuación del Estado.

Las formas de la restricción monetaria.

La moneda no es una mercancía particular, sino una forma de poner en relación a los centros de acumulación con los asalariados y otros sujetos mercantiles. Diversas modalidades de la restricción monetaria son posibles, según sea el carácter metálico o desmaterializado de la moneda, el mayor o menor desarrollo de las diversas funciones que ella cumple y la dominación de una lógica privada o pública, internacional o nacional.

Es evidente que la forma monetaria mantiene relaciones estrechas con los espacios nacionales e internacional. Por un lado, la moneda constituye uno de los atributos claves de los Estados-naciones y tiende a homogeneizar un espacio de circulación de mercancías en el seno de fronteras que son esencialmente políticas. Pero, por otro lado, la iniciativa de los agentes mercantiles, o una convertibilidad instituida por las autoridades monetarias, asegura una correspondencia con otros espacios de circulación, de manera que la lógica monetaria supera el Estado-nación e impone limitaciones a su autonomía.

Las formas de la competencia.

¿Cómo se organizan las relaciones entre un conjunto de centros de acumulación fraccionados y cuyas decisiones son *a priori* independientes unas de otras? La noción de *forma de competencia* permite responder a esta pregunta, distinguiendo diversos casos extremos. Por una parte, se encuentran los mecanismos competitivos, esto es, cuando la confrontación *ex post* en el mercado, es la que define la validación o no de los trabajos privados. Por otra, el monopolio, que tiene lugar cuando prevalecen ciertas reglas *ex ante* de socialización de la producción por parte de una demanda social que tiene una magnitud y una composición sensiblemente equivalente.

El análisis realizado por los regulacionistas pone un menor acento en los fenómenos de concentración y centralización como características de las estructuras y un mayor sobre sus consecuencias en materia de acumulación y de dinámica de la ganancia. En efecto, lo que importa es explicar cómo contribuyen los cambios en la competencia en cuanto al pasaje de un régimen de acumulación a otro. Ahora bien, desde un punto de vista teórico, nada garantiza que estos cambios sean los más esenciales. En algunos casos, ellos van juntos con las transformaciones de la relación salarial (taylorismo y fordismo) y de la restricción monetaria (relaciones entre monopolización y

monedas de crédito). En otros casos, ellos provocan estas mismas transformaciones.

Las modalidades de adhesión al régimen internacional.

La adhesión al régimen internacional se define por la conjunción de reglas que organizan las relaciones entre una economía nacional y el resto del mundo, tanto en materia de intercambios de mercancías como de localización de las producciones, a través de la inversión directa, o del financiamiento de flujos y saldos exteriores. En este sentido, es común oponer por un lado una acumulación casi autárquica y por el otro una dinámica económica nacional que no es más que la proyección, en el territorio considerado, de una lógica que sólo encuentra su verdadera expresión a escala mundial. En realidad, los enfoques desde el punto de vista de la regulación conducen a una concepción mucho más matizada y desarrollan una serie de nociones intermedias que, partiendo del régimen internacional -es decir, de la configuración de los espacios económicos y de su conexión- define la noción de *áreas estratégicas*, como el conjunto formado por las potencialidades que le son impuestas por el régimen internacional.

Más allá del problema de la inserción internacional de un país dado, se plantea otra cuestión: la de las fuerzas que aseguran *la cohesión del régimen internacional considerado como un todo*. ¿Puede definirse el equivalente de las formas institucionales nacionales, oponer diferentes principios de cohesión y mostrar que ellos se han sucedido o combinado en el curso de la historia?

Las formas del Estado.

El Estado aparece como la suma, frecuentemente contradictoria, de un conjunto de *compromisos institucionalizados* (Delorme y André, 1983). Estos compromisos una vez realizados, crean reglas y regularidades en la evolución de los gastos e ingresos públicos, según casi-automatismos que, al menos en principio, son radicalmente distintos de la lógica del intercambio mercantil.

En este sentido, las formas institucionales y los compromisos institucionalizados aparecen como estrechamente interdependientes. De un lado, las formas de la relación salarial y de la competencia no dejan de tener consecuencias en la gestión de las transferencias sociales y del gasto público, con objetivos económicos. Por otro lado, el derecho, los reglamentos y las reglas impulsadas o autenticadas por el Estado, tienen un papel frecuentemente determinante en la difusión y a veces

en la misma génesis de las formas institucionales esenciales. Así ocurre en la gestión de los costos colectivos asociados al asalariado e incluso en la codificación de ciertas reglas de competencia (reglamentación industrial, sistema fiscal, demanda pública ...).

Teniendo en cuenta la multitud y la complejidad de los lazos entre las intervenciones del Estado y la actividad económica, no es sorprendente que se haya podido asociar el pasaje de un régimen de acumulación a otro, con una mutación en las formas del Estado. Circunscrito o inserto, este último es, pues, parte integrante del establecimiento, desarrollo y crisis de todo régimen de acumulación. En estas condiciones, el Estado no podría definirse como exterior al sistema económico, sin que por lo tanto se deba adoptar una concepción estrictamente funcionalista de sus intervenciones. Aquí no prevalece ni la predeterminación estricta, ni la completa autonomía de las formas asumidas por la intervención estatal.

La relación salarial.

Con el término general de relación salarial, se quiere designar el proceso de socialización de la actividad de producción bajo el capitalismo: el trabajo por cuenta ajena. Pero pueden existir varias formas de organización de este último. Se llamará *forma de la relación salarial* el conjunto de las condiciones jurídicas e institucionales que regulan el uso del trabajo asalariado, así como la reproducción de la existencia de los trabajadores. Estos dos términos definen, por tanto, el tipo de inserción del asalariado en la sociedad y el circuito económico. *A priori*, las diferentes formas de la relación salarial resultan de la combinación de un tipo de organización del trabajo y, más en general, de las normas de producción y de un modo de vida definido por el equivalente a un conjunto de normas de consumo.

De forma más analítica, resulta práctico descomponer la relación salarial en cinco de sus componentes:

- la organización del proceso de trabajo,
- la jerarquía de las cualificaciones,

- la movilidad de los trabajadores (dentro de la empresa y entre empresas)
- el principio de formación del salario, directo e indirecto.
- la utilización de la renta salarial.

A este respecto conviene realizar algunas observaciones. En primer lugar, la pertinencia de la relación salarial es mayor cuando se estudian *sociedades capitalistas llegadas a la madurez*, en las que la tasa de asalariación es considerable y están dominadas las demás formas de actividad. En segundo lugar, el contenido de este concepto es lo bastante amplio para que se puedan prever *a priori fuertes interrelaciones entre la forma de la relación salarial y el tipo de regulación*. Y, en tercer lugar, los cambios ocurridos en la organización del trabajo, en la formación de los salarios, en la forma de vida se manifiestan en la historia del capitalismo industrial, lo que hace posible formas muy encontradas de relación salarial.

Las formas de relación salarial que, históricamente, se reconocen son tres: Por una parte, la competitiva: caracterizada, además, por una débil inserción del consumo de los trabajadores en la misma producción capitalista. Por otra parte, la taylorista: que instituía una reorganización considerable del trabajo, pero sin mutaciones equivalentes en el modo de vida asalariado. Por último, la fordista: que codificaba un cierto paralelismo entre la progresión de las normas de producción y la difusión de nuevas normas de consumo. De todo ello se desprende que la relación salarial tiene relación con los diferentes regímenes de acumulación, al menos en las economías capitalistas dominantes.

Aportaciones y debilidades de la Escuela de la Regulación.

Muchas y ricas han sido las aportaciones de esta escuela. Sus ideas se han extendido por diferentes ámbitos paradigmáticos y temáticos. Sin embargo, subsiste una tensión entre la elaboración de categorías analíticas que permiten una lectura del pasado reciente del capitalismo y el virtual uso de las mismas para avanzar prospectivamente.

La posible debilidad del carácter prospectivo de los conceptos, se extiende también al ámbito de la política pública. Cuanto se analiza la realidad de un cierto modo holístico y como resultado de articulaciones y urdimbre de partes, las recetas no resultan fáciles, pues lo primero que se evidencia ante una propuesta de actuación es la incidencia -posiblemente negativa- sobre otras partes del

sistema. Éste es, sin lugar a dudas, un punto débil de la Teoría de la Regulación. Debilidad que se ha ido subsanando con el avance teórico.

La creación de una Economía evolucionista.

Pluralismo, metáforas y transferencias.

Uno de los puntos de partida de la Economía evolucionista es la consideración de que existe una crisis en el seno mismo de esta ciencia. Esta crisis se mostraría en sus conceptos y preceptos fundamentales. Por ello, se manifiesta la opinión de que una revitalización exige nuevos conceptos y preceptos. Sin embargo, la existencia de una crisis en el seno de una ciencia no garantiza que se vayan a superar los problemas y anomalías, para pasar a un contexto teórico nuevo y superior; el progreso no es inevitable (Hodgson, 1993). Esta consideración supone, de hecho, la aplicación al ámbito de la propia ciencia económica de uno de los preceptos fundamentales de la Economía Evolucionista: la pluralidad de trayectos posibles que la evolución puede acarrear y la consideración de que la evolución no implica forzosamente el tránsito hacia niveles superiores, óptimos o de mayor eficacia y eficiencia. La pluralidad de trayectorias, en el ámbito del conocimiento científico económico, afecta tanto al resultado como al punto de partida.

Las bases conceptuales del desarrollo teórico evolucionista en Economía se encuentran en los filósofos realistas, el pragmatismo norteamericano, el organicismo y los sistemas de pensamiento de Whitehead y Hoestler, junto con elementos del viejo institucionalismo, las teorías de Keynes y de los poskeynesianos. Pero las ideas evolucionistas han tenido un notable resurgimiento en Economía durante la década de los años ochenta, sobre todo, a partir de la publicación del libro de Richard Nelson y Sidney Winter (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*.

Pero, tal vez la característica más significativa de la Economía evolucionista, en cuanto a sus puntos de partida, sea el uso de metáforas y de la abducción como método de construcción conceptual. La abducción emerge como una tercera categoría frente a la dicotomía entre inducción y deducción. La abducción es el proceso por el cual se establece una hipótesis explicativa. Es el único proceso lógico que da lugar a una idea nueva, ya que la inducción se limita a determinar el valor, y la deducción meramente desarrolla las consecuencias evidentes de una hipótesis pura.

Peirce vio que la transferencia aductiva de la metáfora de una disciplina a otra era una fuente importante de creatividad y novedad en una ciencia. De esta manera se razona que una fuente de

creatividad en la ciencia proviene de la yuxtaposición de dos campos de referencia distintos, de tal manera que las ideas existentes que antes estaban separadas pueden fertilizar entrecruzándose. Esta yuxtaposición tiene lugar por medio de la transferencia de conceptos y preceptos de una ciencia a otra, por medio de la generación de metáforas.

Las metáforas biológicas en la Economía evolucionista.

Las metáforas o transferencias de conceptos en Economía no afectan únicamente a la biología. En opinión de muchos autores, en el marco conceptual principal en Economía existe una base formada por metáforas mecanicistas. Pero, también las metáforas biológicas de la Economía evolucionistas no son las únicas que han tenido lugar a lo largo de la historia del pensamiento económico. De hecho, Alfred Marshall cuenta en sus *Principios* con continuas referencias a la biología y al mundo vivido; también Paul Krugman, en uno de sus últimos libros, se ejercita en el juego metafórico (*La organización espontánea de la economía*).

Para la revitalización de la Economía, la Economía evolucionista y, muy especialmente Hodgson (1993), desarrollan las metáforas biológicas basadas en ciertos marcos conceptuales de la Biología. De ello, se desprende, en opinión de Hodgson, una serie de ventajas y mejoras: ensalza una preocupación por los procesos irreversibles, por el desarrollo a largo plazo -en lugar de por ajustes marginales a corto plazo-, por el cambio cualitativo además del cuantitativo, por la variedad y la diversidad, por las situaciones sin equilibrio así como las situaciones de equilibrio, por la posibilidad de errores sistemáticos y persistentes y por el comportamiento no optimizador.

Así pues, en este mirar a la Biología se aleja la Economía evolucionista de otros planteamientos propios de lo que puede denominarse darwinismo social. Éste está sustentado en conceptos como rivalidad, competencia, egoísmo, escasez, ...; y hace apelaciones a la *selección natural competitiva como forma eficiente de supervivencia*. En cambio, para la Economía evolucionista, los procesos evolutivos, en un contexto económico, no conducen necesariamente a resultados eficientes u óptimos.

Las bases conceptuales transferibles.

La evolución filogénica -una de las posibles dentro de una taxonomía evolutiva- abarca la selección natural, en la que el equilibrio probablemente no llegue a darse; la creatividad y la variedad

no están forzosamente restringidos, el equilibrio puede darse de forma temporal. Las diferentes tasas de supervivencia vienen expresadas por el vocablo *sortear*. Y éstas pueden deberse a muchos factores, incluida la suerte. Este concepto no implica mecanismo causal específico. En cambio, el término *selección* implica una causalidad: un organismo sobrevive porque tiene mayor capacidad de adaptación a un entorno dado⁴².

La evolución filogénica abarca toda clase de sorteos, no sólo la selección. Pero aquí nos centraremos en ésta y en selecciones análogas. Algunos de los componentes esenciales de la selección serían: En primer lugar, tiene que haber variaciones sostenidas entre los miembros de una especie o de una población. Puede haber variaciones ciegas, aleatorias o intencionadas en las características, pero sin ellas, insistía Darwin, la selección natural no puede darse. En segundo lugar, tiene que darse algún principio de continuidad o de herencia mediante el cual la descendencia tenga un mayor parecido con sus progenitores que con los demás miembros de la especie. En otras palabras, tiene que darse algún mecanismo a través del cual las características individuales vayan pasando a generaciones futuras. En tercer lugar, la selección natural actúa bien porque los organismos mejor adaptados tienen una mayor descendencia, o bien porque las variaciones o las combinaciones de genes que se mantienen a lo largo del tiempo son aquéllas que tienen ventajas en la lucha por la supervivencia. Éste es el principio de la lucha por la supervivencia. Es importante señalar que la selección evolutiva en biología se produce a través de tasas diferenciales de muertes y de nacimientos; es una cuestión tanto de procreación como de destrucción.

La aplicación de la metáfora de la selección natural a la Economía ha de hacerse en base a principios análogos. Pese a ser discutible, se puede decir que las unidades de selección en la evolución económica pueden ser los individuos, las rutinas, las instituciones o los sistemas.

El principio de variación.

Este principio resalta el papel que tienen la variedad y la diversidad; y, su importancia es evidente cuando se piensa en términos de población. El hecho de que la evolución socioeconómica abarque tanto el comportamiento intencionado como la herencia de características adquiridas tiene suma importancia. En el ámbito de la biología y, en especial en pequeñas poblaciones, las mutaciones estocásticas se pueden acumular y causar una desviación genética. En los sistemas socioeconómicos

⁴² Este punto es un error interpretativo básico que se comete en la transferencia de conceptos de la biología a la economía, pues en la primera la selección no se mide por la adaptación al entorno, sino por la capacidad reproductiva.

es posible una desviación mucho más rápida, a través de imitaciones, mejoras y herencia de cualidades adquiridas. Dado que el comportamiento socioeconómico es intencionado, los sistemas de valores, las visiones del futuro, las expectativas económicas, pueden guiar y acelerar este proceso.

Utilizando términos procedentes de la biología, puede distinguirse dos fuentes de variación: por una parte, la variación autogénica que se origina a sí misma o está causada por fuerzas procedentes de la propia institución. Por otra, la aleogénica, causada por fuerzas externas a la institución.

En la evolución económica, la fuente de variación no es únicamente el error. La evolución filogénica se produce en sistemas abiertos que pueden importar variedad de otros sistemas, o generarla a través de los actos creativos de los propios agentes. En el contexto económico esto significa que no hay únicamente un crecimiento económico cuantitativo, sino también innovaciones tecnológicas, desarrollo de nuevos productos, construcción de nuevas estructuras e instituciones, todo ello con nuevas dimensiones y vínculos. La evolución es tanto cualitativa como cuantitativa.

Principios de herencia, selección y lucha.

El principio de herencia sugiere que las unidades de selección de la evolución económica tienen que tener una cierta durabilidad y resistencia, aunque sean menos permanentes que los biológicos. Además, tiene que existir algún mecanismo que transmita las características a otras unidades. Para Veblen y Nelson y Winter, las costumbres y las rutinas son un componente estable e inerte y suelen mantener sus características más importantes constantes a lo largo del tiempo. Pese a ser más maleables, costumbres y rutinas tienen un grado suficiente de durabilidad como para poder considerar que poseen cualidades cuasi-genéticas.

Los principios de selección natural y de lucha por la existencia postulan algunos mecanismos para los cuales las unidades mejor adaptadas pueden aumentar en número, ya sea de forma relativa o absoluta. Veblen y otros autores proponen que las unidades de selección en la evolución socioeconómica son las instituciones, sugiriendo que algunas instituciones desaparecen porque no están bien adaptadas a su entorno socioeconómico general.

Sin embargo, existe la posibilidad de que una analogía estricta con la selección natural no tenga cabida aquí. Estos procesos de selección requieren un grado de estabilidad en las propias

instituciones y en la naturaleza del proceso selectivo. Este proceso tiene que darse a lo largo de un período de tiempo suficientemente largo. De lo contrario, la selección no puede dar resultados consistentes. Además, existe la posibilidad de que algunas instituciones tienen menos capacidad para pasar sus características y así, «procrearse» a través de la imitación. La selección natural de las instituciones no es simplemente una cuestión de tasas de mortalidad relativas de los diferentes tipos de instituciones, sino también la probabilidad de que diferentes tipos de instituciones se establezcan al principio del proceso.

Al igual que en el caso de la evolución biológica, la selección de algunas entidades y la extinción de otras no implica necesariamente que las entidades más favorecidas sean moralmente justas, o que sean superiores en términos absolutos. Una de las razones de que esto sea así es que el proceso selectivo siempre opera en función del entorno.

Los conceptos de aptitud y adaptación

En biología, los conceptos de adaptación, aptitud y éxito evolutivo han sido controvertidos y problemáticos. El *éxito evolutivo* es una medida retrospectiva del incremento o decremento relativo de la descendencia de un linaje, como fracción de una población específica en un intervalo temporal dado. Por el contrario, la *aptitud* se refiere a la propensión de una unidad para triunfar en esos términos. La *adaptación* se refiere a cualquier carácter heredable que aumente la aptitud de una entidad dentro de un conjunto dado de entornos, o del proceso evolutivo que culmine en el establecimiento de ese carácter en la población de entidades. De este modo queda claro que la aptitud no es lo mismo que la supervivencia. Además, la idea es falsa: es posible que las unidades con mejores aptitudes no logren sobrevivir.

Si la unidad de selección general de la evolución económica es la institución, no es apropiado considerar el éxito evolutivo simplemente en términos del número de instituciones. Refiriéndose a la evolución económica en el contexto de una economía capitalista, una medida mejor del logro de una institución dentro de ese sistema sería la tasa de crecimiento de sus activos, valorada a través del mercado en términos monetarios. Sobre esta base, se puede adoptar la definición de «aptitud» de una institución económica. La aptitud de una institución económica se define como la «propensión a acumular». De forma útil, se conecta así la noción de eficiencia económica con la de crecimiento económico. Una institución adaptable es aquella que posee características que le dan una mayor

propensión a invertir o a acumular mayores beneficios y a tender a revertir la mayor parte de esos beneficios en inversiones.

Determinismo, elección, intencionalidad y búsqueda de objetivos.

Podemos definir de manera amplia el determinismo como la visión de que los resultados están condicionados por leyes causales. Se considera que el libre albedrío implica que, en determinadas condiciones, un agente puede actuar en función de una variedad de formas posibles. Esto último implica que el resultado escogido no está totalmente determinado o causado.

Las elecciones racionales que los economistas atribuyen a los agentes económicos no muestran ningún signo de razonamiento intencionado; son respuestas programadas a las circunstancias en las que se encuentran esos «agentes». Además, para que tenga sentido, la elección tiene que producirse en condiciones de incertidumbre. Si la idea de libertad de la voluntad puede establecerse de esta manera, la noción de comportamiento intencionado tiene aún más fondo y significado. Además, hay una base más clara para la distinción entre las explicaciones de los acontecimientos basándose en las intenciones humanas y las explicaciones basándose en las causalidades; es decir, que las explicaciones intencionales se distinguen de las explicaciones causales (supra).

Además, el problema radica en distinguir entre un agente humano intencionado y una máquina perseguidora de objetivos. El agente intencionado humano es esencialmente distinto porque puede cambiar sus objetivos, y lo que es más, eso puede ocurrir sin que se produzca ningún estímulo externo.

La teoría del caos y la indeterminación y sus límites.

Nunca podremos demostrar la existencia de la indeterminación porque siempre existe la posibilidad de que esté operando un mecanismo causal desconocido y oculto. Sin embargo, lo que sí sabemos gracias a la teoría matemática del caos es que, incluso si el mundo es determinista, casi seguro que se comportaría con una aleatoriedad aparente, incluso no probabilística, y de forma impredecible. Queda pues establecida la posibilidad de un «caos determinista».

Por otra parte, no debe descartarse el hecho de que tras comportarse deterministamente, un

sistema puede alcanzar un punto de bifurcación en el que se hace inherentemente imposible determinar la dirección que tomará el cambio; una leve e imperceptible perturbación podría llevar al sistema por una dirección en vez de otra. Sin embargo, existen límites a la indeterminación, pues aunque podemos considerar que la novedad y la creatividad son posibles, cada mente humana tiene poderes de imaginación y expectativas limitados. Además, estos límites serían el resultado de las experiencias y de los hábitos de pensamiento enmarcados en la cultura a la que pertenece el individuo. Por lo tanto, aunque aún hay una indeterminación real, podemos estar restringidos internamente en nuestra imaginación y elección.

Existen influencias externas que moldean los propósitos y las acciones de los individuos, pero la acción no queda totalmente determinada por ellas. El entorno influye, pero no determina completamente ni lo que busca el individuo, ni lo que puede conseguir. El individuo se rige por sus hábitos de pensamiento, pero éstos no le impiden elegir. Hay acciones que pueden no estar causadas, pero al mismo tiempo existen pautas de pensamiento o comportamiento relacionadas con el entorno cultural o institucional en el que actúa la persona. En definitiva, la acción está parcialmente determinada y parcialmente indeterminada: es en parte predecible, pero en parte es totalmente impredecible. El futuro económico sigue siendo incierto, en el sentido más radical; sin embargo, al mismo tiempo la realidad económica proporciona un grado de orden siguiendo determinadas pautas.

En síntesis, es deseable afirmar la importancia de la indeterminación y de la espontaneidad en la acción humana, pero también hay que reconocer sus límites. En algunas esferas y dimensiones la acción puede estar indeterminada pero no en otras. Afirmar la existencia de indeterminación no es negar sus limitaciones: la acción también está moldeada y limitada por las influencias de la cultura, las instituciones y el pasado.

Hábitos e instituciones.

La aceptación de que la imaginación y la elección pueden estar limitadas por la cultura nos lleva a considerar la naturaleza y los límites del comportamiento intencionado consciente. La razón y la imaginación dependen de los conceptos y están limitados por las percepciones, las cuales, a su vez, están afectadas por nuestra cultura social. Sin embargo, el propósito de este argumento no es reducir la explicación de la acción humana sólo a la cultura. Y aquí entra en juego la reinstauración del concepto de hábito. Al establecer una categoría de comportamiento no deliberado es posible, en

primer lugar, encontrar una base para un cierto grado de estabilidad y continuidad en la vida social; en segundo lugar, realza la idea de la elección y del comportamiento deliberativo con el que contrasta; y en tercer lugar, proporciona la base, facilitando el equivalente al gen, para desarrollar una teoría genuinamente evolucionista tanto en Economía como en las ciencias sociales. El hábito tiene un lugar en la jerarquía del pensamiento y la acción, afectando a varios niveles. Incluso los modos de pensamiento y de razonamiento más deliberados están a su vez gobernados por los hábitos de pensamiento, implicando clases de conceptos y métodos de cálculo particulares.

Puede parecer paradójico, pero la idea de una acción intencionada depende de la fijeza de una serie de conceptos, reglas y marcos conceptuales. El hábito no es un comportamiento meramente automático. Incluso el hábito menos engranado es objeto de una actividad mental recurrente y de una valoración. Esto se debe en parte a que los hábitos provocan y se entrelazan con otros hábitos. Sin embargo, esto no implica que se delibere sobre los hábitos a niveles de conciencia superiores. En cambio, se delibera sobre los hábitos a un nivel de «conciencia práctica», con la mentalidad rutinaria y del trabajo del día a día. Por lo tanto los hábitos tienen tanto aspectos intencionales como causales.

La unidad relativamente invariable es la institución social. Podemos definir las instituciones ampliamente. Esta definición se refiere a las pautas, concebidas vulgarmente, de comportamiento y de hábitos de pensamiento, de naturaleza rutinaria y perdurable, que se asocian con la gente que interactúa en los grupos o en los grandes colectivos. Las instituciones permiten un pensamiento y una acción ordenados al imponer la forma y la consistencia en las actividades de los seres humanos. En general, se sugiere que los hábitos y las instituciones desempeñan un papel evolucionista similar al del gen en el mundo natural. Se observa que las instituciones tienen un carácter estable e inerte, y que tienden a sostener y a «traspasar» sus características importantes a lo largo del tiempo. Las instituciones son consideradas como resultados o como reforzadoras de los procesos de pensamiento rutinizados compartidos por una serie de personas en una sociedad determinada.

Así pues la institución es «una invariabilidad socialmente construida», y se puede considerar a las instituciones como unidades o entidades de análisis. Esto contrasta con la idea del individuo como unidad irreducible del análisis en la economía neoclásica, y se aplica tanto a la microeconomía como a la macroeconomía. Por lo tanto, las teorías basadas en agregados se hacen posibles cuando se basan en las correspondientes instituciones sociales. El dinero es una unidad de cuenta legítima porque el dinero, en sí mismo, es un medio institucionalmente sancionado; las funciones de consumo agregadas

debieran referirse a conjuntos de personas con fuertes vínculos institucionales y culturales; etcétera. Una vez más, esto contrasta con el planteamiento basado en un razonamiento a partir de axiomas que se basan en supuestas universalidades sobre el comportamiento individual. Este planteamiento basado en especificaciones institucionales, y no en universalidades ahistóricas, es característico de la economía institucional, y tiene paralelismos en ciertas economías de las escuelas marxianas y poskeynesianas.

Esto no significa, por supuesto, que se considere que las instituciones son inmutables. Las instituciones pueden, en sí mismas, cambiar, y no tienen ninguna perdurabilidad semejante a la de los genes. Lo que es importante resaltar es la invariabilidad *relativa* y el carácter autorreforzador de las instituciones para poder considerar el desarrollo socioeconómico como períodos de continuidad institucional interrumpidos por períodos de crisis y de desarrollo más rápido.

Algunas observaciones respecto a la evolución institucional.

Considerando las jerarquías superpuestas de instituciones formales e informales, también es probable que la capacidad de adaptarse a los cambios, y, por el contrario, a conservar los hábitos y las rutinas, sea diferente en distintos niveles. Las acciones habituales no hay que volverlas a aprender tras una interrupción de varios meses. Si no fuese así, se gastaría demasiado tiempo en aprender de nuevo esa capacidad tras haber dejado de utilizarla. Así pues, la «mutación institucional» no es lo mismo que la mutación genética, y no podemos suponer de manera automática que está operando un proceso de selección natural darwinista. Este último implica una acumulación gradual y la selección de pequeñas mutaciones a lo largo de grandes períodos de tiempo, mientras que en el caso de las instituciones la adaptación es mucho más rápida y existen muchas menos posibilidades de que se produzca una selección de las que fomentan la eficiencia.

Otra diferencia principal entre la evolución económica y la biológica es que los hábitos y las rutinas, que se consideran análogos a los genes en el ámbito económico, son mucho más susceptibles de sufrir cambios que los genes biológicos. Además, los genes biológicos se transmiten mediante la reproducción sexual, en tanto que en las economías se pueden adquirir y difundir hábitos y rutinas sin que se produzca una transferencia de personas. El boca a boca, las redes informales y la imitación adquieren pues suma importancia en las economías modernas.

Aunque variación y diferenciación institucional se produce mucho más rápida y extensamente

que la mutación del mundo biológico, la inercia observada de la evolución cultural e institucional sugiere que existen importantes fuerzas estabilizadoras. Puesto que los procesos selectivos no asegurarán un camino riguroso hacia una mayor eficiencia, no existen fundamentos para proclamar que la evolución producirá el mejor de los mundos posibles. En cualquier sistema social existe un intercambio entre el comportamiento rutinario y las decisiones variables o volátiles de otros agentes y de los resultados de estas decisiones.

Esta visión no determinista subraya tanto el peso de la rutina y del hábito en la formación del comportamiento como la importancia de algunos elementos de deliberación estratégica y sus posibles efectos perturbadores sobre la estabilidad. Con estos ingredientes es posible prever procesos mediante los cuales, durante largos períodos, los hábitos de pensamiento y de acción reinantes se van reforzando y estabilizando acumulativamente. Pero este mismo proceso puede llevar a un brusco y rápido cambio. La propia osificación de la sociedad podría llegar a diezmar el sistema económico debido a una competencia externa más vigorosa, o podría producirse una reacción interna que acarree un nuevo orden moderno.

BIBLIOGRAFÍA.

- AGLIETTA, M. (1976): *Regulación y crisis en el capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos*, Siglo XXI, Madrid, 1986.
- ALONSO, J.A. (1992): “Ventajas comerciales y competitividad: aspectos conceptuales y empíricos”, *Información Comercial Española*. nº 705. Mayo. pp 38-76.
- ANISI, D. (1987): *Tiempo y técnica. Trabajo intra y extramercado, desocupación voluntaria y frustración en el consumo: una estructura analítica para el cambio técnico*. Alianza. Madrid.
- APEL, K.O.; CORTINA, A.; de ZAN, J. y MICHELINI, D. (eds) (1991): *Ética comunicativa y democracia*. Crítica. Barcelona.
- ARASA MEDINA, C. (1994): *Lecciones de Política Económica*. Dykinson. Madrid.
- ARENA, R. (1989): “Keynes après Lucas: quelques enseignements récents de la macroéconomie monétaire”, *Economies et Sociétés*. Série M.O. nº 7. Avril-mai. pp 13-42.
- AYER, A.J. (comp.) (1959): *El positivismo lógico*. F.C.E. México, 1993.
- BARBER, William J. (1967): *Historia del pensamiento económico*. Alianza Universidad. Madrid, 1984.
- BASLÉ, M. et al. (1988): *Histoire des pensées économiques*. Sirey. París. Dos Tomos.
- BECATTINI, G. (1979): “Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull’unità di indagine dell’economia industriale”, *Rivista di Economia e Politica Industriale*. nº 1.
- BECATTINI, G. (1989): “Riflessioni sul distretto industriale marshalliano como concetto socio-economico”, *Stato e Mercato*. nº 25. Aprile. pp 110-28.
- BECKER, G. (1975): *El capital humano*. Alianza editorial. Madrid, 1983.
- BELTRÁN, A. (1989): “Introducción: T.S. Kuhn. De la historia de la ciencia a la filosofía de la ciencia”, in: Kuhn (1987). pp 9-54.
- BLAUG, M. (1968): *La teoría económica actual*. Luis Miracle. Barcelona.
- BLAUG, M. (1976): “El status empírico de la teoría del capital humano: una panorámica ligeramente desilusionada”, in: Toharia (comps.) (1983). pp 65-104.
- BLAUG, M. (1980): *La metodología de la economía o cómo explican los economistas*. Alianza Universidad. Madrid, 1985.
- BOWLER, Peter J. (1990): *Charles Darwin. El hombre y su influencia*. Alianza Universidad. Madrid, 1995.
- BOYER, R. (1986): *La théorie de la régulation: une analyse critique*. La Découverte. París.
- BOYER, R. et SAILLARD, Y. (dirs.) (1995): *Théorie de la régulation. L’état des savoirs*. La Découverte. París.
- BRESCIANI-TURRONI, C. (1961): *Curso de Economía Política. Problemas de Política Económica*. F.C.E. México, 1961.
- BRUSCO, S. (1990): “El concepto de distrito industrial: su génesis”, in: Pyke, F. et al. (comps.) (1990): *Los*

- distritos industriales y las pequeñas empresas*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid, 1992. Tomo I. Cap. 2. pp 25-38.
- BUCHANAN, J.M. (1979): "Política sin romanticismos. Esbozo de una teoría positiva de la elección pública y de sus implicaciones normativas", J.M. Buchanan *et al.* (1984): *El análisis económico de lo político*. Instituto de Estudios Económicos. Madrid.
- BUCHANAN, J.M. (1983): *Liberty, Market and State. Political Economy in the 1980's*. New York University Press. Nueva York, 1986.
- BUCHANAN, J.M. (1986): *Economía y política*. Universidad de Valencia. Valencia, 1987.
- BUCHANAN, J.M. y WAGNER, R.E. (1977): *Déficit del sector público y democracia. El legado de lord Keynes*. Rialp. Madrid, 1983.
- BUICAN, Denis (1987): *Darwin et le darwinisme*. PUF. París.
- BUNGE, M. (1960): *Antología semántica*. Ediciones Nueva Visión. Buenos Aires.
- BUNGE, M. (1982): *Economía y filosofía*. Tecnos. Madrid, 1985. 2ª edición.
- BUNGE, Mario (1960,a): "Prologo del compilador", in: Bunge, M. (1960).
- CABALLERO ALVÁREZ, A.R. (1982): *La crisis de la economía marxista*. Pirámide. Madrid.
- CAIRNCROSS, A. (1986): *Economía y Política Económica*. F.C.E. México, 1992.
- CARNAP, Rudolf (1935): *Filosofía y sintaxis lógica*. Universidad Nacional Autónoma de México. Colección «Cuadernos» nº 12 del Centro de Estudios Filosóficos. México, 1963.
- CASAHUGA, A. (ed.) (1980): *Democracia y Economía Política. Teoría de la democracia: una aproximación económica*. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid.
- CORIATA, B. (1976): *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, Siglo XXI, Madrid, 1989.
- CORTINA, A. (1989): *Ética mínima. Introducción a la filosofía práctica*. Tecnos. Madrid. 2ª edición.
- CORTINA, A. (1990): *Ética sin moral*. Tecnos. Madrid.
- CORTINA, A. (1993): *Ética aplicada y democracia radical*. Tecnos. Madrid.
- CUADRADO ROURA, J.R. (coord.) (1995): *Introducción a la Política Económica*. McGraw-Hill. Madrid.
- CHALMERS, Alan F. (1982): *¿Qué es esa cosa llamada ciencia?*. Siglo XXI. Madrid, 1988.
- DELORME R, ANDRE, C. (1983), *L'Etat et l'Economie*. Seuil, París.
- DENIS, H. (1966): *Historia del pensamiento económico*. Ariel. Barcelona, 1970.
- DESAI, M. (1974): *Lecciones de teoría económica marxista*. Siglo XXI. Madrid, 1981.
- DESTANNE DE BERNIS, G. (1977) "Régulation ou équilibre dans l'analyse économique", in: A. Lichnerowicz *et al.* (1977): *L'idée de régulation dans les sciences*. Maloine-Doin. París.
- DILTHEY, W.(1980): *Introducción a las ciencias del espíritu*. Alianza. Madrid.
- EICHNER, A.S. (ed.) (1978): *Economía postkeynesiana*. Herman Blume. Madrid, 1984.
- ELIAS, Norbert (1970): *Sociología fundamental*. Gedisa. Madrid, 1982.

- ELSTER, J. (1983): *El cambio tecnológico. Investigación sobre la racionalidad y la transformación social*. Gedisa. Barcelona, 1990.
- ELSTER, J. (1989): *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*. Gedisa. Barcelona, 1990.
- ESTAPÉ, F. (1964): “Prólogo” a la edición castellana de Schumpeter (1967). pp 7-16.
- FANJUL, O. (1983): “Keynes y la moderna teoría del crecimiento”, *Información Comercial Española*. nº 5. Enero. pp 85-94.
- FERGURSON, J.M. (1938): *Historia de la Economía*. F.C.E. México, 1984.
- FEYERABEND, Paul K. (1962): *Límites de la ciencia. Explicación, reducción y empirismo*. Paidós/IC.E.-U.A.B. Barcelona, 1989.
- FEYERABEND, Paul K. (1970): *Contra el método. Esquema de una teoría anarquista del conocimiento*. Orbis. Barcelona, 1985.
- FEYERABEND, Paul K. (1972): “Consuelo para especialistas”, in: Lakatos y Musgrave (eds.) (1972). pp 345-90.
- FEYERABEND, Paul K. (1978): *La ciencia en una sociedad libre*. Siglo XXI. Madrid, 1982.
- FREY, B.S. (1983): *Para una política económica democrática*. Alianza Universidad. Madrid, 1987.
- FRIEDMAN, M. (1957): *A Theory of the Consumption Function*. Princenton University Press.
- FRIEDMAN, M. (1964): “La *General Theory* como estímulo a la investigación económica”, in: Keynes *et al.* (1964). pp 83-90.
- FURTADO, C. (1971): *Teoría y política del desarrollo económico*. Siglo XXI. Madrid, 1974.
- GEORGESCU-ROEGEN, N. (1971): *The Entropy Law and the Economic Process*. Harvard University Press. Cambridge (Massachusetts).
- GIMÉNEZ MONTERO, A. (1991): “Introducción: institucionalismo, ciencia económica y economía”, *Hacienda Pública Española*. nº 118 (2). pp 131-136.
- GODELIER, M. (1984): *Lo ideal y lo material. Pensamiento, economías y sociedades*. Taurus, Madrid, 1989.
- GORDON, S. (1995): *Historia y filosofía de las ciencias sociales*. Ariel. Barcelona.
- GREFFE, X. (1991): *Política Económica. Programas, instrumentos, perspectivas*. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid, 1993.
- GREFFE, X. (1995): *Comprendre la Politique Economique*. Economica. París.
- GRUCHY, Allan G. (1990): “Three Different Approaches to Institutional Economics: An Evaluation”, *Journal of Economic Issues*. Vol. XXIV(2), pp 361-9.
- HABERMAS, J. (1968, a): *Conocimiento e interés*. Taurus. Madrid, 1982.
- HABERMAS, J. (1968, b): *Ciencia y técnica como «ideología»*. Tecnos. Madrid, 1989.
- HABERMAS, Jürgen (1969): *Sobre Nietzsche y otros ensayos*. Tecnos. Madrid.
- HARROD, R. (1939): “Ensayo de teoría dinámica”, in: Rojo Duque (1966). pp 71-90.
- HEILBRONER, R. L. (1968): *Vida y doctrina de los grandes economistas*. Orbis. Barcelona, 1985.

- HIRSCHMAN, A.O. (1970): *Salida, voz y lealtad. Respuestas al deterioro de empresas, organizaciones y estados*. F.C.E. México, 1977.
- HIRSCHMAN, A.O. (1981): *De la economía a la política y más allá. Ensayos de penetración y superación de fronteras*. F.C.E. México, 1984.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1977): *Las pasiones y los intereses. Argumentos políticos en favor del capitalismo antes de su triunfo*. F.C.E. México, 1978.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1986): *Enfoques alternativos sobre la sociedad de mercado y otros ensayos recientes*. F.C.E. México, 1989.
- HODGSON, G.M. (1988): *Economics and Institutions. A Manifest for a Modern Institutional Economic*. Polity Press, Cambridge (U.K.).
- HODGSON, Geoffrey M. (1993): "Institutional Economics: Surveying the «Old» and the «New»", *Metraeconomica*, 44(1). pp 1-28.
- JESSUA, C. (1991): *Histoire de la théorie économique*. PUF. París.
- JOHNSON, H.G. (1978): *Inflación, revolución y contrarrevolución keynesiana y monetaristas*. Orbis. Barcelona, 1985.
- KALDOR, N. (1957): "Un modelo de crecimiento económico", in: Rojo Duque (1966). pp 159-94.
- KEYNES, J.M. (1936): *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero*. F.C.E. México, 1981.
- KEYNES, J.M. (1972): *Ensayos biográficos. Políticos y economistas*. Crítica. Barcelona, 1992.
- KEYNES, J.M. et al. (1964): *Crítica de la economía clásica*. Sarpe. Madrid, 1983.
- KIRSCHEN, E.S. (ed.) (1978): *Nueva Política Económica comparada*. Oikos. Barcelona, 1978.
- KLEIN, Ph.A. (1984): "Reflexiones institucionalistas sobre el papel del sector público", *Hacienda Pública Española*. nº 118 (2). pp 137-50.
- KLING, R.W. (1988): "La construcción de una teoría institucionalista de la regulación", *Hacienda Pública Española*. nº 118 (2). pp 151-58.
- KUHN, T.S. (1972): "Consideración en torno a mis críticos", in: Lakatos y Musgrave, (eds.) (1972). pp 391-454.
- KUHN, Thomas S. (1962): *La estructura de las revoluciones científicas*. F.C.E. México, 1990.
- KUHN, Thomas S. (1987): *¿Qué son las revoluciones científicas? y otros ensayos*. Paidós/I.C.E.-U.A.B. Barcelona, 1989.
- LAKATOS, I. (1972): "La falsación y la metodología de los programas de investigación científica", in: I. Lakatos y A. Musgrave (eds.) (1972). pp 203-344.
- LAKATOS, I. y A. MUSGRAVE (eds.) (1972): *La crítica y el desarrollo del conocimiento*. Actas del Coloquio Internacional de Filosofía de la Ciencia celebrado en Londres en 1965. Ediciones Grijalbo. Barcelona, 1975.
- LAKATOS, Imre (1978): *La metodología de los programas de investigación científica*. Alianza Editorial. Madrid, 1989.
- LANCASTER, K. (1966): "A New Approach to Consumer Theory", *Journal of Political Economy*. nº 74. pp 132-57.

- LANCASTER, K. (1969): *Introducción a la microeconomía moderna*. Bosch. Barcelona, 1971.
- LANCASTER, K. (1991): *Modern Consumer Theory*. Edward Elgar. Aldershot.
- LEKACHMAN, R. (1964): “Prólogo”, in: Keynes *et al.* (1964). pp 23-39.
- LEONTIEF, W. (1982): “Economía académica”, *Hacienda Pública Española*. nº 118 (2). pp 159-61.
- LINDBLOM, Charles E. (1991): *El proceso de elaboración de políticas públicas*. Ministerio para las Administraciones Públicas. Madrid.
- LIPIETZ, A. (1988): “Karl Marx, le prophète boulimique”, in: Baslé *et al.* (1988). TomeI. pp 233-56.
- MARDONES, J.M. (1991): *Filosofía de las ciencias humanas y sociales. Materiales para una fundamentación científica*. Anthropos. Barcelona.
- MARICIC, A. (1991): “Les fondements marshalliens de l'économie industrielle”, in: Arena, R. *et al.* (dirs.) (1991): *Traité d'Économie Industrielle*. Economica. París. pp 13-22.
- MARSHALL, A. (1920): *Principios de Economía. Un tratado de introducción*. Aguilar. Madrid, 1963. Octava edición inglesa.
- MAY, A.M. y SELLERS, J.R. (1988): “Filosofía contemporánea de la ciencia y pensamiento institucional”, *Hacienda Pública Española*. nº 118 (2). pp 163-68.
- McCARTHY, Th. (1978): *La Teoría Crítica de Jürgen Habermas*. Tecnos. Madrid, 1987.
- McCLOSKEY, Donald N. (1985): *La retórica de la economía*, Alianza, Madrid, 1990.
- McCLOSKEY, Donald N. (1990): *Si eres tan listo. La narrativa de los expertos en economía*, Alianza, Madrid, 1993.
- MEYNAUD, J. (1969): *La elaboración de la política económica*. Tecnos. Madrid.
- MICHELINI, Dorando J.: “Ética discursiva y legitimidad democrática”, en: APEL, K.O.; Cortina, A.; de Zan, J. y Michelini, D. (eds) (1991). pp 321-42
- MOSTERÍN, J. (1987): *Racionalidad y acción humana*. Alianza Universidad. Madrid.
- MUGUERZA, Javier (1973): “Introducción. La teoría de las revoluciones científicas. (Una revolución en la teoría contemporánea de las ciencias)”, introducción a la edición en castellano del texto de Lakatos y Musgrave, (eds.) (1970). pp 13-80.
- MYRDAL, G. (1953): *El elemento político en el desarrollo de la teoría económica*. Gredos. Madrid, 1961.
- NAPOLEONI, C. (1973): *Fisiocracia, Smith, Ricardo, Marx*. Oikos-Tau. Barcelona, 1981.
- NORTH, Douglass C. (1990): *Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press. Cambridge
- OLSON, M. (1982): *Auge y decadencia de las naciones*. Ariel. Barcelona, 1986.
- PASINETTI, L.L. (1974): *Crecimiento económico y distribución de la renta. Ensayos de teoría económica*. Alianza Editorial. Madrid, 1978.
- PASINETTI, L.L. (s.d.): *Cambio estructural y crecimiento económico*. Pirámide. Madrid, 1985.
- PIORE, M.J. (1973): “La importancia de la teoría del capital humano para la economía del trabajo; un punto de vista disidente”, in: Toharia (comp.) (1983). pp 105-14.

- PIORE, M.J. (1980): “Los fundamentos tecnológicos del dualismo y de la discontinuidad”, in: Toharia (comp.) (1983). pp 255-82.
- PIORE, M.J. y SABEL, Ch.F. (1984): *La segunda ruptura industrial*. Alianza Universidad. Madrid, 1990.
- POPPER, Karl R. (1934): *La lógica de la investigación científica*. Tecnos. Madrid, 1971.
- POPPER, Karl R. (1958): “Prefacio a la edición inglesa (1958)”, Popper, Karl R. (1934).
- POPPER, Karl R. (1972): *Conocimiento objetivo. Un enfoque evolucionista*. Tecnos. Madrid, 1992.
- POPPER, K.(1973): *La miseria del historicismo*. Taurus. Madrid, 1973.
- POPPER, Karl R. (1981): *La sociedad abierta y sus enemigos*. Paidós. Barcelona.
- PREBISCH, R. (1960): *Introducción a Keynes*. F.C.E. México, 1971. Cuarta edición.
- PUTNAM, Hilary (1981): *Razón, verdad e historia*. Tecnos. Madrid, 1988.
- RICARDO, D. (v.a.): *Obras y Correspondencia*. Editado por Piero Sraffa con la colaboración de M.H. Dobb. F.C.E. México, varios años.
- ROBINSON, J. (1956): *La acumulación de capital*. F.C.E. México, 1976.
- ROBINSON, J. (1978): “Prólogo”, in: Eichner (ed.) (1978).
- ROJO DUQUE, L.A. (1966): *Lecturas sobre la teoría económica del desarrollo*. Gredos. Madrid.
- ROJO DUQUE, L.A. (1984a): *Keynes: su tiempo y el nuestro*. Alianza Universidad. Madrid.
- ROJO DUQUE, L.A. (1984b): “El pensamiento económico de Marx cien años después”, in: Rojo Duque y Pérez Díaz (1984). pp 11-94.
- ROJO DUQUE, L.A. y PÉREZ DÍAZ, V. (1984): *Marx. Economía y moral*. Alianza Editorial. Madrid.
- ROLL, E. (1939): *Historia de las doctrinas económicas*. F.C.E. México, 1974.
- ROMER, P.M. (1986): “Increasing Returns and Long-Run Growth”, *Journal of Political Economy*. vol 94 (5). pp 1002-37.
- ROMER, P.M. (1990): “Endogenous Technological Change”, *Journal of Political Economy*. vol 98 (5). Part II, pp S71-s102.
- RUBIO de URQUÍA y otros (1988): *La herencia de Keynes*. Alianza Universidad. Madrid.
- RUBIO de URQUÍA, R. (1988): “La vigencia de Keynes y lo Keynesiano”, in: Rubio de Urquía y otros (1988). Cap 1. pp 17-82.
- RUTHERFORD, M. (1995): “The Old and the New Institutionalism: Can Bridges Be Built?”, *Journal of Economic Issues*. Vol. XXIX (2), pp 443-58.
- SCHLICK, Moritz (1932-33): “Positivismo y realismo”, in: Ayer, A.J. (comp.) (1959). Cap IV. pp 88-114.
- SCHUMPETER, J.A (1954): *Diez grandes economistas: de Marx a Keynes*. Alianza Editorial. Madrid, 1983.
- SCHUMPETER, J.A (1967): *Síntesis de la evolución de la ciencia económica y sus métodos*. Oikos-Tau. Barcelona, 1967.
- SEERS, D. (comp.) (1981): *La teoría de la dependencia: una reevaluación crítica*. F.C.E. México, 1987.

- SHEFFRIN, S.M. (1983): *Expectativas Racionales*. Alianza Editorial. Madrid, 1985.
- SIJBEN, J.J. (1980): *Expectativas racionales y política monetaria*. Vicens-Universidad. Barcelona, 1983.
- SKIDELSKY, R. (1978): “Decadencia de la política keynesiana”, in: Colin Crouch (comp.) (1978): *Estado y Economía en el capitalismo contemporáneo*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid, 1988. Cap. 2. pp 65-106.
- SKIDELSKY, R. (1983): *John Maynard Keynes. Esperanzas frustradas: 1883-1920*. Alianza Editorial. Madrid, 1986.
- SPIEGEL, H.W. (s.d.): *El desarrollo del pensamiento económico*. Omega. Barcelona, 1973.
- STANFIELD, J.R. (1983): “Análisis institucional: hacia el progreso en la ciencia económica”, *Hacienda Pública Española*. nº 118 (2). pp 169-78.
- STEGMÜLLER, Wolfgang (1979): *La concepción estructuralista de las teorías. Un posible análogo para la ciencia física del programa de Bourbaki*. Alianza editorial. Madrid, 1981.
- STIGLER, J. (1961) “The Economics of Information”, *Journal of Political Economy*, Juin.
- TARSKI, Alfred (1944): “La concepción semántica de la verdad y los fundamentos de la semántica”, in: M. Bunge (1960). pp 111-57.
- THUROW, L.C. (1983): *Corrientes peligrosas. El estado de la ciencia económica*. F.C.E. México, 1988.
- TINBERGEN, J. (1952): *On the Theory of Economic Policy*. North-Holland Publishing Cia. Amsterdam, 1970.
- TINBERGEN, J. (1956): *Política Económica: principios y formulación*. F.C.E. México, 1961.
- TOBOSO, F. (1990): “Una teoría de las instituciones y procesos políticos metodológicamente individualista: El programa de investigación de la escuela de la *Public Choice*”, *Cuaderno de Economía*. Vol 18. nº 52. pp 271-87.
- TOBOSO, F. (1992): “Notas para el estudio de la elección pública. (Origen y evolución del programa de investigación de la escuela de la «Public Choice»)”, *Revista de Estudios Políticos*. nº 77. pp 321-32.
- TOHARIA, L. (comp.) (1983): *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*. Alianza Universidad Textos. Madrid.
- VICARELLI, F. (1977): *Keynes. La inestabilidad del capitalismo*. Pirámide. Madrid, 1980.
- Von BERTALANFFY, Ludwig (1968): *Teoría general de los sistemas. Fundamentos, desarrollo, aplicaciones*. F.C.E. México, 1986.
- WARTOFSKY, M. (1968): *Introducción a la Filosofía de la Ciencia*. Alianza Universidad Textos. Madrid, 1983.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, Nueva York.

Índice

Prologo.....	2
PARTE PRIMERA	
CAPÍTULO 1. - INTRODUCCIÓN Y CONCLUSIONES.....	9
MARCOS CONCEPTUALES Y FILOSOFÍA DE LA CIENCIA.....	9
COMUNIDAD IDEAL DE DIÁLOGO.....	23
LAS CIENCIAS SOCIALES.....	24
LOS MARCOS CONCEPTUALES EN ECONOMÍA.....	28
PARTE SEGUNDA.- FILOSOFÍA DE LA CIENCIA Y TEORÍAS DEL CONOCIMIENTO	
CAPÍTULO 2.- FILOSOFÍA DE LA CIENCIA.	34
LA MENTE NO «COPIA» SIMPLEMENTE UN MUNDO.	34
<i>Solo hay lo dado.</i>	<i>36</i>
<i>Realidad a priori versus realidad a posteriori.....</i>	<i>37</i>
DEDUCCIÓN INDUCTIVA Y PROVISIONALIDAD.	40
<i>La experiencia como método y la falsabilidad.....</i>	<i>42</i>
<i>Verdad y verosimilitud.</i>	<i>44</i>
La crítica intersubjetiva.....	46
ALGUNAS CONSIDERACIONES CRÍTICAS.	47
<i>La institucionalización de la ciencia como crítica al positivismo lógico.</i>	<i>50</i>
CAPÍTULO 3.- LAS TEORÍAS COMO ESTRUCTURAS CONCEPTUALES. ..	53
INTRODUCCIÓN.	35
LOS PROGRAMAS DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA.	55
LA ESTRUCTURA DE LAS REVOLUCIONES CIENTÍFICAS.....	59
<i>La teoría kuhniana del conocimiento científico.....</i>	<i>59</i>
<i>Implicaciones de las revoluciones científicas.</i>	<i>63</i>
FEYERABEND Y LA INCONMENSURABILIDAD.	65
<i>Expresiones lingüísticas e inconmensurabilidad.....</i>	<i>65</i>
<i>Kuhn, Feyerabend y la inconmensurabilidad.</i>	<i>66</i>
CONSIDERACIONES ADICIONALES SOBRE LA INCONMENSURABILIDAD.	68
<i>Inconmensurabilidad local, traducción e interpretación.....</i>	<i>68</i>
CAPÍTULO 4.- LAS CIENCIAS SOCIALES: INTERESES Y MODOS DE	
EXPLICACIÓN.....	72
INTRODUCCIÓN.	72

CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE LAS CIENCIAS	75
<i>Las ciencias y sus diferentes métodos.</i>	75
LA TEORÍA DE LOS INTERESES COGNOSCITIVOS	77
<i>Conocimiento e interés.</i>	79
MODALIDADES DE EXPLICACIÓN CIENTÍFICA	80
<i>La explicación causal.</i>	81
Principios de la relación causal.	82
<i>La explicación funcional.</i>	84
<i>La explicación intencional.</i>	86
<i>Explicación intencional, racionalidad y ciencia.</i>	87
Racionalidad de la praxis.	88
La racionalidad creencial.	89
CIENCIA, CRÍTICA Y RACIONALIDAD CREENCIAL	92
<i>Normas y procedimientos.</i>	94
<i>Fundamentación del discurso posible.</i>	95
PARTE TERCERA: LOS MARCOS CONCEPTUALES DE LA ECONOMÍA	
CAPÍTULO 5.- PROBLEMÁTICAS Y MARCOS CONCEPTUALES EN ECONOMÍA.	98
INTRODUCCIÓN	98
LA FORMACIÓN DE EXPLICACIONES EN ECONOMÍA.	101
<i>Breves notas sobre la evolución de la metodología en Economía.</i>	104
CAPÍTULO 6.- CRECIMIENTO, ACUMULACIÓN Y TENDENCIAS PROFUNDAS: LA ECONOMÍA POLÍTICA.	106
INTRODUCCIÓN	106
ADAM SMITH.	106
<i>Smith y el crecimiento económico.</i>	108
<i>El análisis del valor y de la distribución.</i>	111
<i>La política económica en Adam Smith.</i>	113
DAVID RICARDO.	115
<i>Teoría del valor en Ricardo.</i>	117
<i>Ricardo y los economistas posteriores.</i>	118
<i>La política económica como base del análisis económico: D. Ricardo.</i>	120
JOHN STUART MILL.	122
<i>La producción y la distribución.</i>	124
<i>Del estado estacionario.</i>	126

<i>J.S. Mill y la política económica</i>	127
MARX Y LA TEORÍA ECONÓMICA	127
<i>Marx y sus antecesores</i>	129
<i>Los nuevos conceptos (marxistas)</i>	130
<i>La dinámica en la Economía marxista</i>	132
CAPÍTULO 7.- LA ESTÁTICA Y EL EQUILIBRIO: LA ECONOMÍA MARGINALISTA	136
INTRODUCCIÓN	136
LA VERTIENTE ANGLOSAJONA DEL MARGINALISMO: WILLIAM STANLEY JEVONS.	139
LA ESCUELA AUSTRIACA: CARL Menger	141
<i>La naturaleza de los bienes</i>	93
LA ESCUELA DE LAUSANA: LÉON WALRAS.....	143
ALFRED MARSHALL.....	145
<i>Los Principios</i>	145
<i>Marginalidad y sustitución</i>	146
<i>Sustituibilidad, producción y tiempo lógico</i>	147
<i>Economías internas y externas, empresa y elasticidad</i>	149
CAPÍTULO 8.- DINÁMICA Y DESENVOLVIMIENTO: JOSEPH A. SCHUMPETER	152
INTRODUCCIÓN	152
TEORÍA DEL DESENVOLVIMIENTO ECONÓMICO.....	153
COMPETENCIA Y MONOPOLIO.....	156
EL PROCESO DE DESARROLLO CÍCLICO	157
EL FUTURO DEL CAPITALISMO: LOS MUROS SE DESMORONAN.	159
CAPÍTULO 9.- LA IMPORTANCIA DE LA DEMANDA Y DEL CORTO PLAZO ECONÓMICO: JOHN MAYNARD KEYNES	161
INTRODUCCIÓN	161
LA TEORÍA GENERAL.....	163
<i>Crítica a la Economía prekeynesiana</i>	164
EL PRINCIPIO DE LA DEMANDA EFECTIVA	165
CATEGORÍAS KEYNESIANAS (1): EXPECTATIVAS, EFICIENCIA MARGINAL DEL CAPITAL Y FLUCTUACIONES.	167
CATEGORÍAS KEYNESIANAS (2): LA PROPENSIÓN A CONSUMIR Y EL MULTIPLICADOR.	171
LA FUNCIÓN DE OFERTA GLOBAL Y LA FUNCIÓN DE OCUPACIÓN EN LA <i>TEORÍA GENERAL</i> : EL CRECIMIENTO ECONÓMICO	174

EL PAPEL DEL ESTADO EN EL SISTEMA KEYNESIANO.....	177
CAPÍTULO 10.- DOS MARCOS CONCEPTUALES POSTERIORES	
A KEYNES.....	179
LA SÍNTESIS NEOCLÁSICA-KEYNESIANA.....	179
<i>Introducción.</i>	179
<i>Hicks-Hansen y el modelo IS-LM.</i>	181
LA ECONOMÍA POSTKEYNESIANA.....	186
<i>Introducción.</i>	186
<i>La crítica inconclusa a Marshall</i>	188
<i>Elementos fundamentales del análisis postkeynesiano.</i>	190
CAPÍTULO 11.- MONEDA, EXPECTATIVAS Y NO-MERCADO.....	193
EL MONETARISMO.....	193
<i>Introducción.</i>	193
<i>Reglas frente a discreción en la política monetaria.</i>	195
<i>El proceso de transmisión de los impulsos monetarios.</i>	197
<i>El proceso de la oferta monetaria.</i>	198
EXPECTATIVAS RACIONALES Y LA NUEVA MACROECONOMÍA CLÁSICA.....	200
<i>El contexto del surgimiento del concepto de «expectativas racionales».</i>	200
<i>La nueva economía clásica y la política económica.</i>	203
<i>La explicación del ciclo económico.</i>	206
<i>La “gestalt” subyacente a los modelos.</i>	209
LAS NUEVAS APORTACIONES DE CHICAGO.....	210
LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN PÚBLICA O PUBLIC CHOICE.....	215
CAPÍTULO 12.- ECONOMÍA INSTITUCIONAL, ESCUELA DE LA REGULACIÓN Y ECONOMÍA EVOLUCIONISTA.....	220
LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL.....	220
<i>Introducción.</i>	220
<i>Viejo y nuevo institucionalismo.</i>	222
<i>La nueva economía institucional.</i>	223
<i>La vieja Economía Institucional y sus continuadores.</i>	225
LA TEORÍA DE LA REGULACIÓN.....	228
<i>Introducción.</i>	228
<i>La variabilidad espacio-temporal como punto de partida.</i>	229
<i>Conceptos y categorías (I).</i>	230
<i>Conceptos y categorías (II): las formas institucionales.</i>	231

Las formas de la restricción monetaria.	232
Las formas de la competencia.	232
Las modalidades de adhesión al régimen internacional.	233
Las formas del Estado.	233
La relación salarial.	234
Aportaciones y debilidades de la Escuela de la Regulación.	235
LA CREACIÓN DE UNA ECONOMÍA EVOLUCIONISTA.	236
<i>Pluralismo, metáforas y transferencias.</i>	<i>236</i>
<i>Las metáforas biológicas en la Economía evolucionista.</i>	<i>237</i>
<i>Las bases conceptuales transferibles.</i>	<i>237</i>
El principio de variación.	238
Principios de herencia, selección y lucha.	239
Los conceptos de aptitud y adaptación.	240
Determinismo, elección, intencionalidad y búsqueda de objetivos.	241
La teoría del caos y la indeterminación y sus límites.	241
Hábitos e instituciones.	242
Algunas observaciones respecto a la evolución institucional.	244
BIBLIOGRAFÍA.	246

