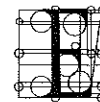


Evolución
del
Pensamiento Económico



ESPASA
UNIVERSITARIA
Ideas e Instituciones

ES PROPIEDAD

© Miguel Alfonso Martínez-Echevarría Ortega

Espasa-Calpe, S. A., Madrid, 1983

Diseño de cubierta Alberto Corazón

Depósito legal: M. 19.062—1983

ISBN 84—239—6514—7



Impreso en España
Printed in Spain

Talleres gráficos de la Editorial Espasa-Calpe, S. A.
Carretera de Irún, km. 12,200. Madrid-34

PRÓLOGO

Podría decirse que casi existe unanimidad entre los economistas más afamados del momento a la hora de emitir un diagnóstico sobre la presente situación económica. La crisis económica es una crisis de pensamiento económico. La aparición e incidencia de la dimensión planetaria sobre el delicado mecanismo de la economía plantea retos a la teoría económica que todavía no han sido resueltos.

Los últimos hechos, que aún persisten en la economía mundial, ponen de relieve que es necesario un cambio de enfoque a la hora de establecer la identidad de la ciencia económica. Parece muy arriesgado seguir manteniendo la concepción de la Economía como ciencia que ha de regirse por los moldes de las ciencias físico-matemáticas, y menos aún cuando esos moldes suelen ser los de la viaje mecánica clásica o determinista. Es cada vez más evidente la influencia decisiva del marco antropológico en el que se intenta construir la ciencia económica. No existe un molde definitivo, acabado, objetivo de la Economía. Siempre es el hombre, y la sociedad que él construye, el marco previo de cualquier configuración económica. Es necesario un tenaz esfuerzo por descubrir e interpretar los comportamientos económicos que se deducen de ese marco previo. Sin esa referencia a la metaeconomía no es posible una teoría económica objetiva y coherente.

El conocimiento de cómo ha evolucionado a lo largo de la historia el planteamiento y resolución del problema económico puede tener hoy una función muy importante para determinar y definir aquellos elementos esenciales que configuren la esencia del proble-

ma económico. En épocas de crisis intelectual no hay nada más provechoso que releer pausadamente las ideas y sugerencias de los que nos precedieron en el enfrentamiento con el problema que ahora se muestra más opaco.

Tiene también este libro la finalidad de mostrar la dimensión histórica de la Economía. La Economía pierde claridad cuando se expone como una ciencia atemporal y acabada. Es conveniente contemplar cómo han surgido y se han ido desarrollando los principales conceptos que hoy día se utilizan en la Economía. Hemos pretendido realizar una exposición sencilla y lo más completa posible de las principales corrientes del pensamiento económico, en la que se pueda rastrear los orígenes o antecedentes de las ideas económicas que han llegado hasta nosotros. La referencia de las ideas a su marco histórico concreto constituyen una apreciable ayuda para entender mejor los problemas esenciales de la ciencia económica.

Al mismo tiempo que con sencillez hemos pretendido que los conceptos quedasen expresados en forma completa y de la manera más asequible al lector medio. Con este fin hemos tratado de mantener una homogeneidad terminológica, traduciendo en lo posible los términos originales a expresiones más asimilables a las de la moderna economía.

Para poder leer este libro no es imprescindible tener conocimientos previos de Economía. Gradualmente y en forma muy asequible van apareciendo los elementos esenciales de la teoría académica. Y lo que es muy importante, con un orden casi cronológico, lo que facilita establecer las mutuas influencias de unas ideas sobre otras.

Exceptuando los capítulos XX y XXI en los que hay partes que requieren del lenguaje matemático, pero cuya lectura puede omitirse sin pérdida de continuidad, el resto del libro puede ser leído por cualquier persona que tenga una formación matemática básica.

Respecto de la bibliografía hemos optado por omitir toda referencia, ya que por la naturaleza del tema las citas tendrían que ser continuas, haciendo más tediosa la lectura de un libro cuya finalidad primordial es hacer asequible en forma comprendida y sencilla el nacimiento y evolución de las ideas económicas.

Sólo me queda agradecer a todos aquellos que de una forma u otra me han ayudado a llevar adelante esta tarea.

Pamplona, 19 de marzo de 1983.

CAPÍTULO I

LOS INICIOS DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

LA PREHISTORIA DE LA CIENCIA ECONÓMICA

Desde un enfoque estricto el inicio de la teoría económica se suele fijar en un intervalo de tiempo que se inicia hacia la mitad del siglo XVI, con la aparición de los llamados mercantilistas, y finaliza en 1776, con la aparición del famoso *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, de Adam Smith.

Es evidente que con anterioridad a esa época también debió de existir algún tipo de actividad especulativa acerca de la naturaleza del problema económico. El comportamiento económico es un rasgo característico del hombre. En toda sociedad, cualquiera que sea su nivel cultural, siempre han existido escribas, administradores, jefes y filósofos, que se han ocupado de desentrañar los desafíos económicos que les planteaba la vida cotidiana.

Durante muchos años el progreso de los conocimientos económicos se han desarrollado con extraordinaria lentitud. El problema económico es un aspecto imprescindible, pero secundario, de la conducta humana. Su objeto es encontrar el modo de emplear más eficientemente los recursos naturales. La elaboración de un modelo intelectual del comportamiento económico requiere de un mantenido esfuerzo intelectual, realizado individual y colectivamente, que por su propia naturaleza tiene en sus inicios un andar corto y dubitativo. Titubeos y lentitud que son inseparables de un honrado esfuerzo intelectual por buscar los sólidos cimientos sobre los que se construirá todo un sistema de conocimientos posteriores.

También las condiciones de vida ejercieron una decisiva influencia en el ritmo de crecimiento de la ciencia económica. Durante muchos siglos, las condiciones de vida extraordinariamente duras, la lentitud de los cambios sociales, el aislamiento de las pequeñas comunidades, y la simplicidad de las instituciones económicas, favorecieron la natural tendencia a considerar el problema económico como algo recibido, inevitable, y de muy difícil modificación. En este ambiente intelectual no es fácil que se desarrolle una actitud especulativa hacia el problema económico.

Después de lo que acabamos de decir, no se produciría una irreparable ausencia en nuestra exposición si decidiésemos omitir la mayor parte de los progresos económicos realizados con anterioridad al siglo XVI. Hay, sin embargo, en ese período, una importante corriente de pensamiento económico, cuya omisión representaría una lamentable pérdida de perspectiva intelectual. Nos referimos a la teoría del valor que, iniciada por Aristóteles y continuada por los mejores pensadores de la Edad Media, constituye, incluso hoy día, una de las más notables contribuciones al entendimiento del problema económico.

EL PENSAMIENTO ECONÓMICO EN LA GRECIA CLÁSICA

Durante mucho tiempo no se ha dado suficiente importancia a la contribución de los griegos al desarrollo de la ciencia económica. Algunos autores sostenían que sus afirmaciones sobre la materia son tan generales, que se diferencian muy poco de la simple descripción de los problemas económicos que pudiera hacer un profano. En este sentido lo califican de conocimiento económico «pre-científico». Otros autores, después de haber alcanzado la misma conclusión, se sienten en la obligación de dar una disculpa de la aparente debilidad de la ciencia económica griega, recurriendo al menor interés que para aquellos pensadores tenía la naturaleza del problema económico. Como si esta evidente realidad les incapacitase para hacer frente a las cuestiones consideradas secundarias.

Desde un tiempo a esta parte se ha ido abriendo paso una actitud de creciente admiración hacia los logros del pensamiento económico griego, en especial hacia los breves pero sugerentes comentarios de Aristóteles.

Platón (424-348 a. de C.)

El marco social.—Las principales referencias de Platón a las cuestiones económicas aparecen, como de pasada, en *La República* y en el diálogo *Erixias*, en los que trata de la organización y el funcionamiento de la sociedad.

Platón, consecuente con su filosofía, no inicia su análisis de la sociedad partiendo de la naturaleza misma del hecho social, tal como se manifiesta en la realidad, sino que desde el principio trata de buscar un modelo ideal de organización social que sea norma de todo comportamiento humano. Su principio organizador de la actividad social se fundamenta en una radical desconfianza en la capacidad humana para establecer un pacto social. Su modelo de sociedad sólo es alcanzable mediante el concurso de un agente externo: la autoridad absoluta de un tirano. El principio ordenador de la intrincada maraña de relaciones sociales no reside en la misma naturaleza del hecho social, sino que proviene de una autoridad supra-social.

Platón no realizó aportación decisiva a la ciencia económica, a no ser que benévolamente se acepten como ideas económicas sus comentarios sobre la división del trabajo en el seno de la ciudad. Su contribución indirecta a la ciencia económica es su concepción del marco social, el Estado, en el que tiene lugar la actividad económica. Platón fue el primero en destacar la necesaria función social del hecho económico. El ordenado intercambio de bienes y servicios, entre los hombres, es condición indispensable para la existencia del orden social. Se preocupó de estudiar la organización de esos intercambios y las condiciones sociales necesarias para que se produzcan y mantengan. Para Platón, el intercambio no se regula por su misma naturaleza, sino que es consecuencia de un orden social que lo ordena. Nunca se planteó la posibilidad de que los intercambios estuviesen regulados por una ley que se deduce de la naturaleza de las relaciones que subyacen en todo intercambio de bienes y servicios.

En Platón, la necesidad de un orden económico ahoga la libertad del intercambio. Ya desde entonces quedó planteado el difícil problema de hacer compatible un orden social justo con la libertad de los individuos que lo componen.

Aristóteles (384-322 a. de C.)

El intercambio como equilibrio.—Todo el pensamiento de Aristóteles está presidido por la consideración de un orden o armonía universal. Dentro de este marco, el hombre debe buscar la conducta ideal: el «ethos humano». Un conjunto de virtudes a practicar que constituyen, cada una de ellas, puntos medios entre actitudes extremas. La ética de Aristóteles está en estrecha relación con una cierta idea de equilibrio.

El concepto de justicia aparece de dos formas en la ética de Aristóteles:

- a) «Justicia universal». Expresa el orden y armonía de los aspectos sociales de la conducta moral.
- b) «Justicia particular». Una de las virtudes que forman parte del «ethos humano» y en consecuencia una postura intermedia entre dos actitudes extremas. Pero esta postura intermedia recibe una interpretación algo diferente a la de las demás virtudes. La identificación del justo medio requiere comparar ponderativamente lo que es injusto, para unos, con lo que es injusto, para otros.

Para los clásicos, lo «justo» es lo «adecuado»: dar a cada uno lo que le es debido. A partir de Aristóteles, lo «adecuado» es además lo «igual». La justicia se convierte en una «ecuación» entre «deudas» opuestas. La forma de esta ecuación varía con las diversas clases de justicia. La Distributiva requiere de una proporción geométrica, mientras que la Conmutativa requiere de una proporción aritmética.

Aristóteles no llegó a establecer a qué clase de justicia pertenece la «justicia en el cambio económico», de la que habla en el cap. V, libro V, de la *Ethica a Nicómaco*. Esta indeterminación ha dado lugar a una larga polémica que dura hasta nuestros días.

Sostiene Aristóteles que el cambio económico, para que sea justo, debe tener ἀντιπεπονητοζ. Término que se traduce al latín como «contrapassum», y al castellano como «reciprocidad». Es decir, debe existir una proporción que tenga presente la diversidad de valoraciones que intervienen en ese tipo de intercambios. Ilustra este pensamiento recurriendo al ejemplo del intercambio de bienes y servicios entre un médico, un zapatero y un granjero. Llega a la conclusión de que la necesidad de intercambiar se deduce de las

inevitables interdependencias sociales, y que si ese intercambio fuese injusto, el concepto de sociedad sería irrealizable.

En una frase de sentido muy oscuro establece que la justicia del intercambio, o proporcional reciprocidad, queda determinada por la «conjunción diagonal» de cuatro factores, correspondientes a los cuatro ángulos de un rectángulo, y cuyo sentido económico parece relacionado con los costes de producción. Con este lenguaje cuasi-matemático, Aristóteles quiere poner de manifiesto que la justicia del intercambio es la resultante de la conjunción de varios criterios de valoración. En cualquier caso, queda claro que esa conjunción se realiza en el mercado, ámbito natural de valoración de los bienes económicos, y mediante el empleo del dinero, que es considerado como una medida institucional de valor.

Es interesante señalar que Aristóteles considera que toda valoración económica no sólo deriva de los factores de coste, a través de la «conjunción diagonal», sino que también deriva de un valor natural, χρεία. Término que se traduce por la voz latina «indigentia», y que en castellano podría asimilarse al concepto de demanda. Todos estos procesos de valoración se realizan siempre en el interior del mercado.

La conclusión a que puede llegarse de la lectura de este aparentemente oscuro pasaje es que Aristóteles pretende realizar una representación simbólica en la que se integran los principales elementos de la teoría del valor: los costes de producción, la demanda y la determinación en el mercado de un equilibrio entre esos factores.

Durante mucho tiempo se ha considerado que las geniales instituciones de Aristóteles eran sobre todo una teoría del dinero. Un examen más atento ha permitido comprobar que su análisis del dinero es secundario. Su objetivo principal era el estudio de la formación de los precios.

Lo más valioso de la aportación de Aristóteles es sobre todo metodológica. Es el primero en hacer un adecuado planteamiento de los factores que contribuyen a la formación de los precios. Acierta plenamente al plantear el problema del justo precio como un equilibrio de valores o, exactamente, como una equivalencia.

Schumpeter, en su *Historia del análisis económico*, hace un excelente análisis de la teoría aristotélica del valor. Es evidente que, para Aristóteles, el intercambio sólo es posible si las partes que lo realizan consiguen algún beneficio. En otro caso no lo realizarían. Estos beneficios no pueden explicarse como simples equivalencias entre valoraciones subjetivas. Tiene que existir algún tipo de valo-

ración objetiva que garantice la justicia de este tipo de intercambio. Esto no significa, como han interpretado algunos, que Aristóteles se refiera a un misterioso valor absoluto, inherente al mismo bien, objeto de intercambio, sino a un verdadero proceso de evaluación objetivo, independiente de las apreciaciones de un individuo concreto. Proceso que tiene lugar en el mercado; ámbito natural en donde confluyen los intereses de todos los miembros de la sociedad. La competencia, esencia del mercado, es el principio imprescindible para la formación de precios «objetivos». Es decir, independientes de los personales gustos y apetencias de un vendedor, o comprador, concreto. Este es el «justo precio» aristotélico. Con la advertencia de que para Aristóteles lo «natural» es lo «justo».

Es decir, entiende Schumpeter, que el «justo precio» de Aristóteles no es más que el «precio competitivo» que se forma en el libre juego del mercado, en condiciones normales. Entendiendo por «condiciones normales» aquellas en las que los precios cubren los costes. En resumen: el concepto de «justo precio» incluye una valoración objetiva, realizada por factores económicos no personales, que permite establecer una verdadera equivalencia de los bienes que son objeto de intercambio.

Desde un punto de vista lógico, y teniendo en cuenta su formalización como una ecuación entre dos «deudas», la justicia en el intercambio económico es un problema de equilibrio. El intercambio sólo se produce cuando se alcanza el equilibrio. Aristóteles supo darse cuenta de que ese equilibrio no era una mera relación interpersonal, sino que se trataba de un proceso social, en el más amplio sentido de la palabra.

LA CIENCIA ECONÓMICA EN LA ROMA CLÁSICA

Un rasgo característico del genio romano es la preponderancia del aspecto pragmático sobre el especulativo. Este puede ser uno de los motivos de la ausencia de teoría económica en el pensamiento romano. Sin embargo, desde el punto de vista práctico, fundamentaron toda su organización social en un sentido de la justicia directamente heredado del pensamiento griego.

La sentencia de los jurisconsultos romanos es el planteamiento adecuado de las ecuaciones aristotélicas entre las «deudas». Ellas difundieron por todo occidente el concepto de justicia de las relaciones entre los hombres y sus bienes.

Aunque se han hecho algunos intentos, está todavía por estudiar con más atención la concepción de la vida económica que subyace en el «Corpus Iuris». Creemos que hoy día, después de las interesantes aportaciones de la escuela institucionalista americana, y de las aportaciones de los economistas neo-liberales, se ha creado el adecuado ambiente intelectual para intentar con más éxito esa tarea.

LA APORTACIÓN DEL MEDIEVO A LA TEORÍA ECONÓMICA

En la baja Edad Media, como consecuencia del influjo que representó la difusión de las traducciones de las obras de los grandes filósofos griegos, especialmente Aristóteles, se produjo un notable renacimiento del pensamiento especulativo. Gran cantidad de comentaristas y glosadores de las obras clásicas pusieron por escrito pensamientos más o menos valiosos. Pero hay además unas cuantas figuras que no pueden ser reducidas a la condición de simples comentaristas, ya que realizan auténticas superaciones del pensamiento recibido. Entre éstos destacan especialmente San Alberto Magno y, sobre todo, su discípulo Santo Tomás de Aquino, que es sin duda una de las cumbres del pensamiento humano.

Estos autores se interesaron principalmente por la metafísica, o filosofía del ser, en cuanto medio racional de acceso a la trascendencia, de modo que sólo indirectamente se interesaron por el estudio de los problemas que pertenecen a la ciencia económica. Pero la genialidad de algunos de ellos, como sucede con San Alberto y Santo Tomás, hizo que a pesar de ser consideradas como cuestiones secundarias, las breves exposiciones en que trataron de los temas económicos constituyesen valiosas y originales aportaciones que merecen ser tenidas en cuenta; especialmente sus comentarios a la teoría aristotélica del valor.

Ha habido interpretaciones desafortunadas de la teoría medieval del valor, debidas fundamentalmente a una incorrecta distinción entre teorías «objetivas» y «subjetivas». Algunos autores, buscando explicar la naturaleza de tal valor objetivo, y con muy poco conocimiento del auténtico pensamiento medieval, han sugerido la existencia de alguna clase de valor intrínseco, divorciado de las realidades económicas. Basta leer a San Alberto y Santo Tomás, para darse cuenta de que siempre respetaron la autonomía de cada nivel de

conocimiento. Más adelante, cuando se exponga la génesis de las modernas teorías del valor económico, se verá con mayor claridad la importancia de las teorías económicas medievales.

San Alberto Magno (1200-1280)

La insistencia en los factores de coste.—Por lo que respecta a las cuestiones económicas, su principal aportación son los comentarios a la *Ethica a Nicómaco*, en los que realiza una importante labor de clarificación del concepto aristotélico del valor económico, o «justo precio».

San Alberto establece la necesidad del intercambio como medio para la existencia de la sociedad; pero lo hace desde un nuevo enfoque, en cuanto que el intercambio debe ser justo, no por una mera exigencia ética, sino, además, porque en caso contrario, *periret civilitas*, perecería la sociedad, pero no sólo en cuanto al concepto abstracto de sociedad, sino en cuanto a su propia existencia material. Así, al hablar del justo intercambio en el mercado de la construcción, precisa que si los intercambios no fueran justos, perecería la sociedad «quantum ad aedificationem», en cuanto que no sería posible construir. Al menos en una sociedad de hombres libres. En estas ideas no es difícil reconocer una de las condiciones básicas del equilibrio competitivo.

Para San Alberto, la justicia en el intercambio económico, no es un concepto «ideal», desconectado de la realidad, sino hasta tal extremo real y objetivo, que su incumplimiento provocaría el cese de los intercambios y, en consecuencia, la destrucción de la actividad económica.

Esta concepción le lleva a establecer una estrecha relación entre el «justo precio» y los costos. De manera muy razonable sostiene que el nivel normal de precios tendrá algo que ver con los costos, pues, a no ser que los artesanos tengan cubiertos sus costos, no continuarían produciendo, por muy «justos» que fueran los precios. El concepto de «justo precio» no es algo relacionado con una valoración absoluta e ideal, sino que proviene de la misma realidad de las cosas «iustum autem pretium est quod secundum aestimationem fori illius temporis postest valere res vendita... negotiationem omnium in labore et expensis». Estas dos últimas palabras: «labore et expensis» (trabajo y gastos), son representativas del pensamiento de San Alberto en cuanto que introducen el factor costo en la formación de los precios. Aunque se citan por separado trabajo y gastos,

el espíritu de San Alberto, como puede fácilmente comprobarse leyendo el contexto, es concentrarse en la cuestión de cómo los costos influyen en la formación del valor.

El problema estaba en explicar el modo en que los costos eran introducidos en esa «conjunción diagonal», o «conjunción transversal», de la que habla Aristóteles, y que en último término produce la equivalencia de los bienes en el mercado. En este aspecto el pensamiento de San Alberto no es tan claro, ya que no da una explicación satisfactoria del término «indigentia», en cuanto expresión de medida del valor, y del modo que en él influyen los costos de producción. Unas veces le introduce en la «conjunción transversal» como «urbanitatis indigentia», y otras veces lo introduce como un elemento más de los factores de igualación «in expensis et labore et utilitate operis».

Santo Tomás de Aquino (1224-1274)

Una teoría completa del valor.—El pensamiento económico de Santo Tomás desempeña un papel fundamental en el posterior desarrollo de la teoría aristotélica del justo precio o del valor económico.

Lo más importante de sus enseñanzas sobre la teoría del valor económico se recoge en su *Summa Theologiae*, II-II, 77.

Su aportación se reduce a dos elementos que se condicionan mutuamente. El primer elemento es la «teoría de la doble medida de los conmutables». El segundo, la «fórmula del precio», que explica lo que quiere decir que la «indigentia» es una medida.

Mientras que Aristóteles estableció que el dinero era introducido para servir como medida de valor en el cambio, pero referido a su vez a un valor natural, *χρεια*, de imprecisa significación, Santo Tomás acabó con esas ambigüedades estableciendo que hay dos medidas «... omnia mensurantur per indigentia naturaliter et per denarium secundum conductum hominum (...) primo ostendit quod necessitas sit mensura secundum rei veritatem; secundo quomodo denarius sit mensura secundum legis positionem...». La necesidad humana es una medida para el intercambio de bienes junto con el dinero. Esta es sin duda la más importante aportación de Santo Tomás a la teoría económica, y en la que supera en profundidad y concisión al pensamiento de Aristóteles sobre el tema.

La idea central de la «fórmula del precio» es que las variaciones en las necesidades causan variaciones en los precios; «non enim ap-

pretiantur res secundum dignitate naturae ipsorum; ... sed rebus pretia imponuntur secundum quod homines indigent eis ad suum usum». El precio varía con las necesidades humanas. Esta es la relación económica fundamental, y la que explica el significado de «indigentia» como «mensura».

Esta fórmula de Santo Tomás de Aquino es el comienzo y antecedente de cualquier teoría del valor que se justifique por el lado de la demanda. Su contribución fue decisiva al establecer una ligazón entre el precio y la «indigentia». Es una pena que Santo Tomás no tuviese especial interés en desarrollar los términos contenidos en su genial contribución. La moderna teoría del valor económico no es más que el resultado de una gradual maduración del concepto expresado en la «fórmula del precio» de Santo Tomás.

Debido al énfasis que San Alberto hizo en los costes, como factores determinantes del valor, y que Santo Tomás desplazó hacia las «necesidades» o «apetencias» humanas, se creó la falsa idea de enfrentamiento entre estos dos enfoques del problema del valor, llegando a hablarse de una teoría de los costes y de una teoría del mercado. La realidad es bien diferente: San Alberto no sólo no argumentó contra las necesidades humanas, en cuanto que determinantes del valor, sino que también habló de ellas, aunque menos y de manera menos afortunada que sus explicaciones a partir de los costes. No tendría nada de extraño que Santo Tomás, consciente de la debilidad de la explicación de su maestro, hiciese especial esfuerzo en desarrollar la teoría de la «indigentia». Luego no hay oposición entre las dos interpretaciones, sino más bien complementariedad.

Hoy día sabemos que una teoría comprensiva del valor tiene naturaleza de *síntesis*, en cuanto que admite simultáneamente la doble explicación, ya sea en términos de costo, ya sea en términos de demanda. Esta es precisamente la conclusión, no explícita, que obtuvieron los dos grandes pensadores medievales.

CAPÍTULO II

LAS BASES DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO MODERNO

EL NACIMIENTO DEL ESTADO

En los siglos XVI y XVII se inicia un cambio en las estructuras organizativas de la sociedad europea, que provoca una nueva manera de enfocar el problema económico.

La autosuficiencia de las comunidades feudales fue dando paso, lentamente, a un sistema de más amplios intercambios. Las ciudades, que habían ido creciendo durante la Edad Media, fueron tomando importancia creciente. El comercio florecía dentro de cada país y entre las incipientes nacionalidades europeas. La llegada del oro de América facilitó el crecimiento del volumen de comercio y estimuló el interés hacia la función monetaria de los metales preciosos.

Los hombres de estos siglos descubren que la actividad económica no es sólo remedio de unas necesidades perentorias, sino fuente y génesis de poder político. Los príncipes y señores se interesan por aquellos procedimientos que les permitan utilizar las fuerzas económicas para asegurar su gobierno y desbancar a sus competidores.

Todos estos hechos revalorizaron la función social del comerciante, del burgués.

Ahora bien, todo modelo vital implica un modelo de pensamiento, y viceversa. La nueva preponderancia de los comerciantes requería una nueva teoría, una doctrina, que justificara estas nuevas tendencias sociales, que promovían el incipiente nacionalismo, que daban nueva dignidad e importancia al comerciante, y que impulsaban una política de expansión económica y militar.

La economía burguesa dependía fuertemente del favor de los poderes del naciente Estado. El interés de los más señalados pensadores de este período se centró principalmente en problemas políticos, de modo que la economía siguió sin constituirse en un sistema organizado de pensamiento. Durante mucho tiempo apareció como parte de la teoría política, no existió propiamente teoría económica sino más bien política económica.

LOS MERCANTILISTAS

Los escritores que se ocuparon durante estos años de los temas económicos se conocen con el nombre genérico de «mercantilistas», nombre introducido por Adam Smith para designar a todos aquellos que entendían que la economía era sobre todo un sistema de comercio. Aunque en honor de la verdad hay que decir que nunca lo empleó con la intención globalizante con la que se utiliza hoy día. En realidad, bajo esa denominación se encierra una diversidad de personajes que escribieron sobre temas económicos, o que ejercieron influencia en la actividad económica de los nacientes Estados europeos, en un período de aproximadamente ciento cincuenta años entre los siglos XVII y XVIII. La misma extensión espacial y temporal de este entorno hace inevitable reconocer que difícilmente el término «mercantilismo» puede designar «una escuela» de pensamiento económico.

Entre los autores mercantilistas hay: comerciantes, como el inglés Thomas Mun (1571-1641); altos funcionarios, como el francés Jean Baptiste Colbert (1619-1683), ministro de Luis XIV, o el español Luis Ortiz, contador de Felipe II. La mayoría de estos autores manifiestan sus opiniones mediante escritos breves, en forma de memorándum o manifiestos, dirigidos a poner en conocimiento del príncipe o señor, la necesidad de seguir tal o cual política económica. Es precisamente esta finalidad el verdadero rasgo común que permite aunar a todos los autores mercantilistas. En cierto sentido puede decirse de los mercantilistas que son los antecesores más remotos de los tecnócratas de nuestros días.

El hecho de que la economía mercantilista estuviese involucrada con los objetivos de la política general, como se puede comprobar leyendo los manifiestos y memorándums, en los que es patente el fuerte compromiso con ambiciones y hechos políticos, fue lo que les impidió profundizar algunas brillantes instituciones, y principios

de explicación, de los hechos económicos. Esta actitud es causa de que el mercantilismo no llegase a constituir un cuerpo organizado de conocimientos. Por eso, a pesar de la agudeza de ingenio con que examinaron las principales cuestiones económicas, no se les debe considerar como auténticos fundadores de la ciencia económica.

Con necesidad de continuas matizaciones, y de modo más o menos explícito, puede decirse de la mayoría de los mercantilistas que sostienen las siguientes concepciones ideológicas:

Una arraigada convicción de que es necesaria la intervención del Estado para asegurar la buena marcha de la actividad económica del país. Esto no quiere decir que admitiesen cualquier tipo de intervención indiscriminada. La mayoría de sus propuestas iban dirigidas a proteger la libertad del comercio interior. En política económica doméstica eran decididos partidarios de que la autoridad del Estado se centrara principalmente en remover todas aquellas trabas que de modo artificial se impusiesen al comercio interior.

Defendían la acumulación de metales preciosos como fermento y catalizador de la riqueza de los pueblos. Esta posición mercantilista ha sido objeto de muchas discusiones, ya que no llegaron a precisar cuál es el papel del dinero en la vida económica. Se les ha llegado a atribuir que cometieron el error de bulto de confundir el dinero con la riqueza. Otros, sin embargo, han visto en los autores mercantilistas una clara anticipación de los modernos enfoques monetaristas de la actividad económica. Sin inclinarnos por ninguno de estos dos enfoques, queremos reconocer que, consciente o inconscientemente, los mercantilistas fueron los primeros, en la historia de nuestra ciencia, que se enfrentaron realmente con el importantísimo aspecto monetarista de la economía.

Como consecuencia inevitable de lo que acabamos de decir, pensaban que un objetivo primordial de cualquier buen soberano debería ser promover aquella política económica encaminada a acrecentar el saldo favorable de la balanza de pagos. Un principio que casi llegará a ser obsesión: las exportaciones deben superar ampliamente a las importaciones. Esta proposición, notablemente difundida y vulgarizada, ha venido a constituir, para muchos, el emblema del mercantilismo: «favorecer las exportaciones, impedir las importaciones». Como toda simplificación excesiva, no se ajusta plenamente a la realidad. Entre los mercantilistas no hay uniformidad ni posiciones extremas al defender ese principio. Con gran sentido común, la inmensa mayoría de los autores fueron capaces de

advertir que una postura a ultranza acabaría por volverse contra el mismo objetivo de la política que defendían.

También es cierto que en muchos aspectos el mercantilismo fue la doctrina económica del nacionalismo. Incluso, hoy día, los nacionalistas de cualquier signo acaban siempre defendiendo tesis manifiestamente mercantilistas. A veces llegando más lejos de lo que ellos jamás llegaron. Con todas las matizaciones que sean necesarias, puede decirse que la mayoría de los autores mercantilistas encontraban en su doctrina económica la manera más adecuada de expresar y formalizar la esencia del alma burguesa: la razón al servicio del propio interés. Es muy fácil constatar esta afirmación leyendo los escritos de muchos de los mercantilistas, y lo que es más importante, por los resultados reales de las políticas que defendían. Es cierto que los mercantilistas se preocupaban de promover la riqueza de las naciones, pero muchos de ellos encontraron muy razonable que ese incremento de riqueza no sólo no debía distribuirse entre todos los que contribuyen a crearla, sino que de seguirse esa actitud se acabaría con la misma fuente de la riqueza. Entendieron como «natural», como ajustado a la razón, la existencia de amplias capas de población, en situación más o menos precaria, que serían las fuentes dispensadoras de mano de obra barata, de soldados y marineros que permitían enriquecer al soberano.

Una vez más el descarnamiento de una idea, el Estado, va a impedir analizar con serenidad la verdadera naturaleza de las cosas.

Expondremos brevemente, y siguiendo un orden cronológico, las aportaciones más importantes de aquellos escritores mercantilistas que a nuestro juicio deben ser reseñados.

Jean Bodin (1530-1596)

El dinero como mercancía.—Desde hacía mucho tiempo la materialidad del dinero había provocado frecuentes problemas económicos. Uno de ellos, y no despreciable, fue la conocida «ley de Gresham», llamada así en honor de un ministro inglés del siglo XVI, que fue el primero en definir con precisión el fenómeno consistente en que cuando en el mercado circulan dos monedas de idéntico valor global, pero una de ley inferior a la otra, la moneda mala acaba por sustituir plenamente a la buena.

El francés J. Bodin se enfrentó con un nuevo tipo de problema monetario, consistente en un alza de precios que no era debido a que con la misma cantidad de oro se acuñaban más monedas de las

legalmente previstas (ley de Gresham), lo cual provocaba un aumento de precios en términos de dinero, sino que el aumento de precios que observaba era además debido a la misma abundancia del metal monetario. Esto le llevó a concluir que el dinero no tenía valor intrínseco, sino que, del mismo modo que los otros bienes, su valor depende de la cantidad de dinero de que se dispone. En este sentido puede considerarse a Bodin como el formulador definitivo de la teoría cuantitativa del dinero. Aunque en realidad la misma teoría fue expuesta casi en la misma fecha, en 1559, por el español Tomás de Mercado y posteriormente, en 1589, volvería a incidir en la misma explicación el italiano Juan Botero. Para todos ellos el dinero debería ser considerado como «mercancía ordinaria». Cosa que, por otra parte, ya habían insinuado los samalticenses Azpilicueta, Soto y Bañes, siguiendo el pensamiento iusnaturalista que se deduce de los comentarios de Santo Tomás, cuando habla de la «rareza» del oro como causa de su apreciación.

Bodin fue uno de los primeros mercantilistas que señaló la conveniencia de imponer prohibitivos derechos de aduana, tanto sobre la exportación de materias primas, que pudiesen ser sometidas a posterior elaboración en el propio país, como sobre la importación de productos que pudiesen ser fabricados en el propio país. Por contra, juzgaba como muy adecuado aligerar los derechos de aduana tanto sobre la importación de materias primas de las que no dispusiese el propio país, como sobre la exportación de manufacturas del propio país.

Con Bodin se empieza a tomar conciencia que la autoridad del príncipe puede emplearse para regular el signo del balance exportaciones-importaciones mediante una adecuada estructuración de las tarifas arancelarias.

Thomas Mun (1571-1641)

La cuantificación de la balanza de pagos.—Este hombre de negocios británico, que llegó a ser director de la «East India Company», publicó en 1621 *A discourse of trade from England into the East Indies*, y en 1630, *England's treasure by foraing trade*.

Las ideas más importantes contenidas en sus escritos son:

a) Para conocer con exactitud la situación financiera de un país, no basta con conocer la balanza comercial, en sentido estricto, sino que es preciso establecer con meticulosidad todos los pagos que los ciudadanos, o el gobierno, de un país realizan en el extran-

jero (por fletes, servicios de deuda, pólizas de seguros, gastos gubernamentales, préstamos, etc.). En este sentido puede decirse que Mun fue el primero en establecer una exacta contabilidad del comercio internacional: una lista de los conceptos que se debían incluir en la balanza de pagos.

Aun compartiendo las tesis mercantilistas de poseer un alto nivel de reservas de oro, Mun se mostró partidario de la exportación de cierta cantidad de oro, que permitiese algunas transacciones comerciales en las mismas colonias, y que fuese luego reimportado con su beneficio.

Si no se hacía esto, y todo el oro quedase en el país, se lograría presionar al alza de los precios, haciéndose difícil la marcha ascendente de las exportaciones. Si se quiere atraer pedidos extranjeros, los productos nacionales deben ser baratos. En este sentido Mun sostiene que la exportación de capital no debe verse más que como una estrategia comercial.

b) El desarrollo de la producción precisa de capitales, y éstos se acumulan con más facilidad cuando el tipo de interés es elevado. En consecuencia defendió el alza de los tipos de interés. Sostenía que «el comercio y el interés prosperan y decaen juntos».

Como más adelante veremos, esta opinión no era en absoluto compartida ni siquiera por la mayoría de los escritores mercantilistas.

Josiah Child (1630-1699)

El fomento de las riquezas.—Son dos las principales publicaciones de este autor: *Observations concerning trade and interest of Money* (1668) y *A new discourse of trade* (1693). En la primera de ellas expresa su teoría de que la moderación en el alza de los tipos de interés es condición imprescindible para el enriquecimiento de un país. Para un tipo de interés bajo se desanima el ocio de los capitales, obligándoles a entrar en actividad. Se incrementa la puesta en marcha de nuevos negocios, o se aumentan los ya existentes. Se provoca un abaratamiento de las exportaciones de manufacturas y, en consecuencia, una mayor importación de oro. Aunque ésta es una de las constantes del pensamiento mercantilista, Child, con visión más amplia, llegó a manifestar que la acumulación de metales preciosos, a los que consideraba unas mercancías como las otras, no era más deseable que la acumulación de cualquier otro tipo de bienes.

Child es quizá el más «liberal» de los mercantilistas. Para una misma finalidad propone las medidas de política económica más moderadas. Se puede decir que es uno de los más claros herederos económicos de las leyes anti-usura de los pensadores medievales.

Casi en solitario, frente a la mayoría de los restantes mercantilistas, sostuvo la conveniencia de un nivel alto de salarios. Una de las fuentes de riqueza de un país es su propia población, y ésta sólo tiende a aumentar en época de salarios altos.

Child pensaba que una manera de fomentar la riqueza nacional era lograr que las autoridades públicas mantuviesen un bajo tipo de interés y una abundante oferta monetaria. Con estos objetivos no es de extrañar que Keynes no se recatase de manifestar su simpatía por este tipo de mercantilismo.

William Petty (1623-1687)

El trabajo como unidad de valor.—Aunque en su política económica fue un auténtico mercantilista, en los enfoques teóricos merece sin duda el título de pionero del pensamiento económico clásico. Hizo el primer intento, al menos en la edad moderna, para investigar las fuerzas determinantes de la distribución de la renta. Es decir, las fuerzas que determinan los valores relativos de las contribuciones de los «factores de producción» (tierra, trabajo y capital) al valor total del producto.

Tomó como punto de partida el viejo dicho de que el trabajo y la tierra son las fuentes de la producción. Se esforzó por separar sus respectivas contribuciones al valor total del producto. Para conseguirlo hizo la arbitraria suposición de que el salario no es más que el costo de los alimentos necesarios para mantener al obrero. El resto del valor del producto, una vez restado el salario, se lo atribuía a la tierra, como renta o ingreso de la tierra. También esta atribución era realizada arbitrariamente, pues no era más que una consecuencia de la inicial arbitrariedad. Lo realmente valioso de este supuesto distributivo es su intuición de que el valor final se forma por agregación de valores parciales, en el seno del proceso productivo.

Petty tuvo la ocurrencia de convertir su procedimiento de determinar el «salario-supervivencia» en una medida típica de valor. Para ello igualó dicho salario con la cantidad de oro que se pueda extraer utilizando tanta mano de obra como la que puede pagar con ese salario. Según Petty, cantidades iguales de «trabajo-tiempo» gastadas en producir diferentes mercancías —y en cierto sentido

«incorporadas» a ellas, cualquiera que fuesen sus estados iniciales— las dota de igual valor, de modo que pueden intercambiarse entre sí. Si esto no fuese así, resultaría que el productor de una de las mercancías recibiría en el trueque menos de lo que le costó producirla. En tal caso encontraría más ventajoso emplear directamente el trabajo de que dispone en producir la mercancía deseada, disminuyendo, como consecuencia, la oferta de la mercancía que ha dejado de fabricar, y produciéndose un aumento de su precio. Simultáneamente, se producirá un aumento de la oferta de la mercancía que ha empezado a fabricar y una baja del precio de esa mercancía. Así hasta alcanzar una situación en que cantidades iguales de trabajo sean igualmente pagadas, sin importar en qué son empleadas. Mediante este razonamiento, Petty —como posteriormente Ricardo y Marx— convierte el «trabajo-tiempo» en fundamento y denominador común de todos los valores. Lo más importante de la contribución de Petty es su intuición de que el valor es el determinante del precio.

No reconoció al capital como factor de producción. Ni en consecuencia, al beneficio como retribución específica del capital. Siguió el criterio de totalizar todos los devengos provenientes del derecho de propiedad bajo el nombre de renta.

Explicó el tipo de interés como una derivación de la renta de la tierra. Cualquiera que sea el origen de las dos clases de retribuciones, ingresos de la tierra y réditos de los préstamos, éstos tienden a igualarse. El inversor siempre puede dirigir su dinero hacia la compra de tierra, o hacia el préstamo, según espere mayor o menor rendimiento de una de esas alternativas.

A pesar de lo impreciso de este concepto de renta, no deja de ser valiosa su observación sobre la versatilidad de los capitales.

Observó la existencia de un incremento del rendimiento de las tierras, en función de su proximidad al mercado. Cuando el aumento de la demanda hace necesario cultivar tierras más alejadas del mercado, el mayor coste del transporte deberá ser cubierto mediante precios más elevados. Esto deja un mayor margen de renta a las tierras más próximas al mercado, para las que prácticamente no existen costes de transporte. Petty observó que en esas circunstancias las tierras más cercanas al mercado tienden a ser cultivadas con mayor intensidad. Trató de dar una explicación de este fenómeno, pero su intento no se vio coronado por el éxito.

En el ámbito del comercio internacional fue consciente de que un atesoramiento excesivo podría ser malo para la salud económica

del país; esto le llevó a adoptar una postura más radical que la de Mun y recomendó la venta del superávit, o exceso de oro, con el fin de que no provocase un alza de precios que acabaría agostando la misma posibilidad de realizar exportaciones.

LO ESENCIAL DE LA ECONOMÍA MERCANTILISTA

Cerramos este capítulo con un breve resumen de los principales temas con que se enfrentaron los escritores mercantilistas.

El papel del dinero

La primera fase del mercantilismo, en particular el «bullonismo», o deseo de acumular metales preciosos, estaba dominada por un extraño, y teóricamente absurdo, «temor a los bienes», rasgo que en cierto sentido permaneció en épocas posteriores. Pero en honor de la verdad hay que decir que no fue ésa la actitud dominante.

La antigua riqueza feudal había sido material y tangible: tierras, ganados, casas, etc. La nueva riqueza burguesa, o capitalista, aparece en forma de dinero. Aunque esa forma tiene que ser abandonada cuando, en el proceso productivo, se convierte en trabajo y materiales; la continuidad del comercio exige su reconversión, más tarde o más temprano, a su inicial forma monetaria. Para los mercantilistas el dinero es principio y final de todos los negocios. Actitud que explica por qué dedicaron especial atención a los problemas monetarios.

El dinero aparece así como el capital necesario para realizar negocios, siendo «despilfarrado» mediante la compra de bienes de consumo. Luego la mejor manera de conseguir que el dinero no se «despilfarrare» en bienes de consumo es bajar los tipos de interés. Lo cual hace que el dinero se multiplique a través de su utilización temporal en el proceso productivo. La manera de favorecer las iniciativas comerciales es abaratando los préstamos. Es decir, bajando el tipo de interés.

La mayoría de los mercantilistas —Child, Petty, etc.— hablaron del efecto estimulante sobre la actividad económica general de los descensos de los tipos de interés, repitiendo en muchos casos los argumentos fundamentales de las condenas medievales de la usura.

Por otro lado, la actividad económica no solamente se estimula bajando el tipo de interés, sino también mediante el alza de los

precios de bienes de consumo. La subida de precios estimula los negocios del mismo modo que su caída provoca una clara atonía mercantil.

Los mercantilistas observaron que cuando los precios suben, durante el proceso de producción, el precio del producto final excede al costo de producción en más del margen previsto. Y al mismo tiempo, para pagar las deudas fijadas en términos monetarios, disponen de más beneficios que los previstos, lo cual favorece a los deudores. También comprobaron que una caída de precios provoca pérdidas no esperadas e incrementa la carga relativa de las deudas contraídas, beneficiando a los acreedores. Luego un incremento de dinero, levantando los precios, provoca una expansión de la actividad comercial y de la producción. Ahora bien, el resultado de lo que acabamos de exponer no deja de ser más que uno de los lados del problema, pues, si bien es cierto que la subida de los precios de los bienes de consumo es favorable para la génesis de negocios, también es cierto que dificulta grandemente la exportación. Los mercantilistas fueron los primeros que se enfrentaron con esta típica controversia de los precios, aunque no supieron hallar una solución que conciliase estas posturas antagónicas. No obstante, el mero hecho de plantear el problema en los términos en que lo hicieron dejó prácticamente abierto el camino a su casi inmediata resolución.

Hoy día parece muy claro que los mercantilistas, de modo más o menos explícito, supieran descubrir el papel dinamizante del dinero en la vida económica de los pueblos. Esta afirmación queda más que avalada por el hecho de que uno de ellos, John Locke, dejó constancia de su observación de que la vivacidad de la actividad económica, característica del período en que escriben los mercantilistas, produce casi los mismos efectos que la masiva afluencia de dinero al mercado de bienes. Una más rápida transferencia de dinero de persona a persona incrementa el flujo de dinero por unidad de tiempo, fortaleciendo así la demanda efectiva de bienes.

El comercio internacional

Un país dotado por la naturaleza con minas de plata y oro puede beneficiarse de ello haciéndolas explotar, pero en los países que carecen de ellas, es opinión de la mayoría de los mercantilistas que el comercio exterior será la fuente que les proporcione el oro y la plata necesarios. Esta tesis que acabamos de exponer fue por prime-

ra vez anunciada por el mercantilista italiano Antonio Serra, hacia la mitad del siglo XVI.

Un objetivo primordial de los mercantilistas era obtener oro y plata mediante el ejercicio del comercio exterior. De modo que, junto con las medidas dirigidas al fomento de la industria y el comercio doméstico, la expansión del comercio exterior era el núcleo de la política mercantilista.

Si hay superávit de comercio exterior, se recibe oro como pago. En caso contrario el país pierde su oro. Incrementar las exportaciones y evitar las importaciones era parte fija del programa de los mercantilistas. Para conseguir esto se siguió una política de establecimiento de «actas de navegación» (concesión de líneas marítimas) tendentes a impedir que los buques de pabellón extranjero llevaran artículos de importación a los puertos propios. La defensa del superávit del balance importación-exportación adquiere caracteres bélicos y el empleo del tradicional dispositivo de las tarifas aduaneras, que previas disensiones fueron unificadas y racionalizadas, se consideran como una línea exterior de defensa del oro del país.

La más engañosa de sus doctrinas fue la muy repetida proposición de que un país puede enriquecerse únicamente a expensas de sus vecinos. Los mercantilistas no supieron ver las mutuas ventajas que representa el comercio internacional. La principal preocupación era asegurar a la economía nacional la mayor parte posible de un volumen fijo de comercio. Se equivocaron al invocar una miope política de explotación económica de las colonias o países extranjeros, y mucho más cuando el último móvil de esa actitud era la simple convicción de que es mejor explotar a los demás que ser explotado.

Sin embargo, las implicaciones de esa doctrina puso de manifiesto que la acumulación de dinero tiene un carácter de catalizador de la actividad económica de un país.

El trabajo

El interés por exportar, y la búsqueda del máximo beneficio, exigía, según algunos mercantilistas, que la tasa de salario debía ser muy baja respecto de la unidad de beneficio. Pero, ¿cómo de bajas? La respuesta a esta pregunta no se hará en consideraciones científicas, sino en posturas arbitrarias y muchas veces inhumanas, aunque a veces disfrazadas de razonamientos de una falsa sociología.

Como buenos burgueses, algunos de ellos llegaron a elevar el

trabajo a la casi condición de fin. De tal modo que, de forma más o menos consciente, llegaron a pensar que los pobres eran pobres porque se dejaban dominar por la vagancia.

Mun, uno de los mercantilistas más moderados, sostiene que los salarios deben de ser bajos con el fin de forzar a los obreros a trabajar.

Petty, siguiendo un criterio aparentemente científico, sostuvo que el nivel del salario debería ser tal que permitiese a los obreros «vivir, trabajar y generar, pero no más»; en la misma línea se expresaba Mandeville al referirse a la indigencia de las clases necesitadas, diciendo que «es prudente renovarla, pero una locura remediarla». Pero es indudable que fue Petty el que se expresó con más crudeza: «Si se dobla el salario, entonces el obrero hará la mitad de lo que puede, o en cualquier caso quiere.» «Suelen constatar los fabricantes de paños, y otros, que emplean gran número de gente pobre, que cuando hay abundancia de grano, el trabajo de los pobres es proporcionalmente más caro, ya que sólo trabajan para comer o beber.» En consecuencia, Petty propuso mantener artificialmente alto el precio del trigo —en los años de buena cosecha— para obligar a los pobres a trabajar más.

Con esta mentalidad no es extraño que se muestren partidarios del aumento de población, ya que para muchos de ellos el aumento de población permite obtener «mano de obra» barata, casi al salario de subsistencia, lo cual favorece el desarrollo de la industria y de las exportaciones, y en consecuencia del beneficio.

En este aspecto muchos de los mercantilistas mantuvieron una postura contradictoria, pues no es coherente mantener una política de salarios bajos y desear al mismo tiempo que crezca la población. Es sin duda en el tema del trabajo y de la población donde el pensamiento mercantilista presenta más sombras, y leyendo lo que dijeron, no deje de añorarse el viejo concepto de persona humana del que muchos mercantilistas prescindieron al referirse a la «mano de obra».

CAPÍTULO III

LOS PRECURSORES DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO CLÁSICO

LA EVOLUCIÓN DEL MERCANTILISMO

En este capítulo vamos a exponer las ideas económicas de un grupo de escritores que por la sutileza y profundidad con que analizan algunas de las cuestiones económicas no son fácilmente encuadrables como simples mercantilistas, sino más bien merecen el título de precursores del pensamiento económico clásico, pues, como más adelante veremos, Adam Smith —el fundador de la escuela clásica del pensamiento económico— en gran parte se limitó a recoger y sintetizar muchos de los materiales que aportaron este grupo de escritores.

En la época en que escribieron, cambio del siglo XVII al XVIII, el capitalismo empieza a liberarse de la tutela estatal, principalmente en Inglaterra, patria de los autores a los que dedicamos este capítulo. Este hecho va a permitir una mayor crítica y profundización en las ideas que los mercantilistas, tan comprometidos con el poder de los príncipes y señores, se limitaron a exponer de forma un tanto superficial e incompleta.

Por supuesto que es discutible la agrupación que hemos realizado, otros autores incluirían aquí a Petty y a Locke, y no entre los mercantilistas, como hemos hecho nosotros. Respetamos esa postura, a la par que señalamos que no consideramos decisiva esta cuestión clasificativa, pues la inclusión o no de esos dos autores es cuestión de matices, mientras que nos parece indiscutible la de los tres

autores que, según un criterio ampliamente aceptado, constituyen el núcleo de esta época de transición entre el mercantilismo y el comienzo de la escuela clásica.

DUDLEY NORTH (1641-1691)

El nacimiento del concepto de capital

Fue el primero en adoptar una postura de abierta crítica contra uno de los temas fundamentales del pensamiento mercantilista: la teoría de la balanza comercial. Su postura no sólo se basaba en consideraciones puramente científicas, sino en una profunda y arraigada convicción universalista, en una rebeldía contra el estrecho egoísmo nacional de los mercantilistas. North pensaba que el mundo era uno, y que en consecuencia el comercio internacional debía fundamentarse en el beneficio mutuo, y no sobre el exclusivo beneficio de una de las partes.

El objeto del comercio internacional no es tanto acumular especies sino intercambiar excedentes, de tal forma que una adecuada división del trabajo, y del comercio internacional, debería promover la riqueza aun en el caso de que el oro y la plata no existiesen. Es indudable que probablemente estemos ante el primer «librecambista» en el sentido decimonónico del término.

North fue también el primero en considerar el capital —al que llamaba «stock»— como un factor autónomo de la producción, y que el beneficio era la retribución correspondiente al capital. Llegó a esta conclusión observando que el dinero únicamente es capaz de producir una ganancia si se le emplea ya sea en la concesión de préstamos o como capital de negocios propios, pero de ninguna forma produce ganancia si se le mantiene acumulado en su forma monetaria. Esta reflexión es más un avance en el pensamiento especulativo que en la práctica económica, ya que la mayoría de los mercantilistas siempre actuaron en la práctica de acuerdo con este enfoque, aunque quizá hasta North nadie había sido capaz de abstraer sobre ese modo de comportarse.

Se mostró partidario de un cierto «laissez faire» que provocaría una indudable armonía de intereses comerciales, no sólo en el comercio interior de cada país, sino también en el comercio internacional. Denunció y señaló que el proteccionismo mercantilista estaba haciendo que muchos comerciantes estuviesen obteniendo

beneficios a costa de privilegios concedidos por el Estado y que en el fondo dañaban los intereses de los demás súbditos. Su convicción de que los poderes públicos en ningún caso deberían apoyar los intereses mezquinos de los comerciantes debió chocar frontalmente con la generalizada actitud estrecha de los mercantilistas.

RICHARD CANTILLON (1680-1734)

El beneficio del empresario y la naturaleza del interés

De manera radicalmente opuesta a la mayoría de los mercantilistas enseñó que la tierra, y no el dinero, ni el comercio, es la única fuente de riqueza, ya que el trabajo únicamente se limita a transformar esta riqueza natural. También, aunque de manera no muy explícita, reconoció que el capital añade algo al valor del producto del trabajo sobre la tierra, y en consecuencia dividió el valor del producto entre retribuciones o «rentas» diferentes: una de ellas va al propietario de la tierra, otra al capitalista, y la tercera al obrero. En un aspecto de la teoría de la distribución, Cantillon fue radicalmente innovador al introducir el concepto de empresario. A éste le correspondía la no fácil misión de hacer frente a los pagos futuros, haciéndose responsable de unas inciertas ganancias. Esta toma de riesgo debe ser compensada por el beneficio, que la competencia tenderá a reducir al valor apropiado a los servicios del empresario.

Analizó el interés como una recompensa a la asunción de riesgo que representa hacer un préstamo, y lo consideró como basado en los beneficios que el empresario puede conseguir pidiendo el préstamo e invirtiendo en un negocio. Esbozó una teoría sobre la naturaleza del tipo de interés, al manifestar que se producía como resultante de fuerzas tan diversas como la atracción de conseguir un beneficio, la necesidad de solicitar un préstamo y la inseguridad y avaricia del prestamista. Pero no es este esbozo de teoría de la distribución lo que hizo famoso su libro.

El mecanismo de los precios

El justificado prestigio de Cantillon es debido a su descripción del «mecanismo de los precios», que andando el tiempo se convertía en el corazón del pensamiento clásico. Utilizando ejemplos rea-

les, puso de manifiesto cómo la expansión o la contracción de la demanda de un cierto bien, se refleja automáticamente en la subida o bajada del precio de ese bien, animando o desanimando a los fabricantes de esa mercancía. De esta manera el mecanismo de los precios se convierte en un regulador del volumen de producción, con una eficacia indudablemente superior a la que pudiese alcanzar cualquier otra autoridad investida de poder coercitivo.

Cantillon hizo además una interesante matización: el mecanismo de los precios requiere de tiempo para ejercer la regulación de la producción; es necesario un cierto intervalo de tiempo para que los productores cambien de disposición de su capital, en respuesta a los cambios habidos. Luego, casi inexplicablemente, esta acertada observación no volvió a ser tenida en cuenta hasta muchos años después. Quizá este olvido fue provocado por la escasez de medios técnicos que tenían los estudiosos de aquella época para enfrentarse con el difícil problema de la economía dinámica. Incluso es posible que este olvido llegase a ser beneficioso para, en una primera fase, facilitar la abstracción de los principales conceptos económicos.

Cantillon, que tenía un profundo sentido dinámico del comportamiento del mercado, observó que el precio de cualquier bien por principio no es estable, sino que fluctúa. Para explicar esta fluctuación, siguiendo un modo de pensar muy newtoniano, elaboró la siguiente concepción: hay dos clases de precios: el «precio corriente» (precio de mercado) y el «precio intrínseco» (o valor). El primero es un precio real (observable), el segundo es un precio teórico (una abstracción, y, en consecuencia estable) que está determinado por «el trabajo y la tierra» (el coste de producción).

El precio del mercado fluctúa alrededor de esa especie de centro de gravedad que es el «precio intrínseco». El precio de mercado puede alejarse pasajeramente del «precio intrínseco», a causa de la imposibilidad de que la producción de los diversos artículos y mercancías se adapte siempre y con exactitud al consumo demandado. Pero en principio tales desviaciones momentáneas tienden a ser eliminadas, pues su misma desviación provoca una fuerza de sentido contrario que vuelve a llevar el precio de mercado a su «posición natural»: el «precio intrínseco». Es indudable que Cantillon desconocía la inercia de estos movimientos que con tanta brillantez describía. De esta manera Cantillon vino a señalar la existencia de una fuerza de atracción entre «precio de mercado» y «valor», que actúa como mecanismo de regulación de un sistema, que por principio tendería a ser caótico.

Lo sugestivo de esta explicación conduce a exaltar el papel de esta «fuerza natural», tan brillantemente descrita, y desconfiar de la «fuerza artificial» de las leyes positivas que se presentan como incapaces de fijar el precio de las mercancías, ya que este precio —según él— se determina mediante la acción conjunta de factores naturales.

Teoría del dinero

Otra importante contribución de Cantillon es su teoría del dinero. Sus razonamientos monetarios se inician con el supuesto de que en un cierto país se realiza el descubrimiento de nuevos yacimientos de metales preciosos. Siguiendo un razonamiento muy parecido al de Bodin, explica cómo a consecuencia de esos descubrimientos se produce un alza generalizada de precios. Pero guiado una vez más por su sentido de la realidad —existencia de un marco espacio-temporal—, observa que la aparición del nuevo dinero no se produce de forma simultánea, sino que quizá los mineros que extrajeron ese oro son los primeros en beneficiarse, al recibir una mayor capacidad de compra, experimentando un aumento absoluto de sus rentas, y aún mayor con respecto a la renta de aquellas personas que aún no se hayan beneficiado de la aparición de la nueva masa monetaria, por ejemplo, los propietarios de tierras que arriendan sus tierras a precio fijo durante un tiempo largo, o los trabajadores contratados a salario fijo por un período largo de tiempo. Luego el nuevo dinero provoca un proceso de redistribución de rentas que finalizará cuando la nueva masa monetaria acabe por ser plenamente absorbida en un nuevo sistema generalizado de precios más elevados. Mediante este razonamiento llegaba a la conclusión de que la aparición del nuevo dinero lo que finalmente acaba provocando es que la tierra y el trabajo sean más caros; es decir, provoca un aumento en los costes de producción y, en consecuencia, en el valor del producto. El proceso finaliza, pues, con un alza generalizada de la estructura de precios.

Con un razonamiento muy similar estableció que se llegaría al mismo resultado sin más que aumentar la velocidad de circulación del dinero.

Para intentar evitar esa indeseable situación de aumento generalizado de los precios, sugirió que el efecto de un aumento en la cantidad o en la velocidad del dinero puede ser neutralizado si se aumenta el volumen de comercio.

Cantillon intentó llegar más lejos, en la naturaleza del dinero, al estudiar el comportamiento del papel moneda. Alcanzando la conclusión de que como ese tipo de dinero descansa sobre la confianza que la gente pueda tener en la autoridad emisora, cualquier movimiento de desconfianza que provoque que la gente rehúse aceptar tal tipo de dinero provocaría una catástrofe de precios. Su conclusión final fue que cualquier tipo de dinero debe tener un mínimo de valor intrínseco.

Pero, ¿cuál es el valor del dinero? Cantillon contestó a esta pregunta mediante una hábil combinación de la teoría cuantitativa del dinero, y de la teoría de Petty, de que el determinante del valor del dinero es el coste de su producción. Su opinión era que la cambiante cantidad de dinero que en cada momento está en circulación es la causa principal de las fluctuaciones del nivel de precios. Pero que estas fluctuaciones se realizan con respecto a un «nivel natural» de precios, determinado por el costo de producción del dinero.

El comercio internacional

Una aplicación de todo lo que acabamos de exponer es la teoría del comercio internacional desarrollada por Cantillon. Un país que extrae minerales preciosos acaba teniendo un alza generalizada de los precios, y en consecuencia la gente acaba prefiriendo comprar los productos procedentes de aquellos países cuyos precios no han subido todavía. Esto provoca una depresión y el dinero abandona el país para pagar el volumen creciente de las importaciones; este flujo de salida de dinero cesará cuando se alcance aquel punto en el que los precios interiores vuelven a ser lo suficientemente competitivos como para atraer a los clientes interiores.

La enseñanza que Cantillon trató de sacar de este proceso es que las ventajas de las minas de metales preciosos son únicamente transitorias, ya que la masa monetaria adicional acaba por arruinar al propio país, obligándole a la dependencia de las importaciones de mercancías de otros países, lo que tiene como resultado final que el oro y la plata que se extrajo del suelo acabe en manos de otros países.

Es indudable que Cantillon, al hacer esta reflexión, tiene ante sí el circuito que estaba siguiendo el oro y la plata extraídos por el imperio español. Su actitud, un tanto pesimista, respecto a estas riquezas naturales es algo excepcional en el planteamiento general del pensador anglo-francés, pero es indudable que no podía dejar de constatar la realidad monetaria del imperio español.

Sin embargo, de modo bastante asombroso, no hizo explícita una consecuencia casi evidente del razonamiento que con tanta solidez había construido. Los restantes países se proporcionan una parte del nuevo metal monetario, conseguido mediante el aumento de las exportaciones, consecuencia de sus carencias de dinero y de sus momentáneas ventajas de precios. Estas ventajas quedarán anuladas —siguiendo la mente de Cantillon— cuando el nuevo dinero extraído acabe proporcionalmente distribuido entre los países comerciantes.



DAVID HUME (1711-1776)

La supuesta influencia de Cantillon

Aunque no está plenamente demostrado, parece que llegó a conocer el manuscrito, no publicado, del libro de Cantillon. En cualquier caso, aunque es patente la influencia del pensamiento de ese autor, no por ello deja de ser importante la aportación de Hume al campo de la economía. Criticó con acierto y agudeza muchas de las posturas mercantilistas y desarrolló una brillante concepción de la función del dinero como dinamizante de la actividad económica.

El mecanismo del flujo monetario

Comienza la exposición de su análisis haciendo ver que a partir de la teoría cuantitativa del dinero es fácil comprobar que la finalidad de una cantidad fija de dinero circulante, para cualquiera que sea la riqueza de un país, es expresar, de forma homogénea y adecuada, los diversos valores de los precios y salarios. Así, a cualquier cantidad de dinero le corresponderá siempre una cierta cantidad de cualesquiera de las mercancías. Ahora bien, si la cantidad de dinero no es fija, sino que aumenta, se produce una inflación.

Hasta aquí puede decirse que Hume no hace más que repetir los razonamientos de Cantillon. Pero este último se limitó a extraer la conclusión de que lo único que se produce es una redistribución de rentas, en un cierto intervalo de tiempo, que comienza con la subida de algunos precios y rentas y que acaba con una subida generalizada, pero, sin embargo, no supo sacar ninguna ventaja de tal política inflacionista. Por contra, Hume supo apreciar que precisamente esa progresiva extensión de los efectos de una mayor cantidad

de dinero es lo que proporciona un incremento de beneficios y un potente estímulo a los capitalistas para aumentar aún más su producción.

Su conclusión fue que un lento pero incesante incremento de la cantidad de dinero en circulación es muy deseable si se desea proporcionar un permanente estímulo de la actividad comercial. En este sentido puede decirse que Hume vino a sostener la idea de que la prosperidad y una moderada tasa de inflación no sólo no son incompatibles, sino complementarias. Esta idea viene a constituir su más importante contribución, y que ha recibido a veces el nombre de «mecanismo del flujo monetario».

Los mercantilistas trataban de promover un superávit de exportaciones con el fin de acumular moneda. Cantillon criticó esta política, entendiéndola que conducía a la propia depresión y ruina, Hume supo proporcionar el mecanismo que confirmaba en el plano teórico lo que en la práctica habían estado haciendo los mercantilistas.

El comercio internacional

Cantillon había establecido que cualquier fuerte incremento del oro de que dispone un país provoca una inflación, con depresión, que hace inevitable recurrir a las importaciones, con lo cual el oro tiene que ser exportado en pago de esas importaciones.

Partiendo de los mismos supuestos, Hume llegó a la conclusión de que un país debe hacer todo lo posible para no perder su dinero por motivo de hacer frente al pago de las importaciones, pues entonces, de acuerdo con su mecanismo del flujo monetario, se provocaría un descenso en la prosperidad del país. Para poder salvar estas situaciones contradictorias, Hume sugirió que bastaba exportar una pequeña cantidad de oro para que inmediatamente cediese la tendencia alcista de los precios interiores, deteniéndose las importaciones e incluso produciéndose de nuevo la exportación de productos manufacturados en el país. En este aspecto el razonamiento de Hume supone un notable optimismo en el buen funcionamiento del mecanismo de los precios, optimismo que supone un implícito reconocimiento de que los precios son tan flexibles a la baja como al alza.

También se mostró exageradamente optimista al suponer la existencia de una tendencia natural a armonizar los intereses de cada país. Fundamentaba su actitud en la esperanza de que la creación de riqueza en un país acaba por difundirse mediante el ejercicio del comercio a través de todos los países que participan en ese intercambio de mercancías.

CAPÍTULO IV

LA ECONOMÍA FISIOCRÁTICA

EL NACIMIENTO DEL «LAISSEZ FAIRE»

Antes de enfrentarnos en el próximo capítulo con el verdadero inicio de la escuela económica clásica, es necesario que dediquemos el presente capítulo a exponer la doctrina económica de la primera escuela que propiamente hablando ha existido en el campo de la economía: la fisiocracia. No es posible pasar de largo, ya que los fisiócratas deben ser considerados como indudables precursores de los ya casi inmediatos economistas clásicos.

Este grupo de escritores franceses, que se titularon a sí mismos, y por primera vez, con el título de «economistas», realizaron su obra a finales del siglo XVIII y constituyeron una escuela no sólo en cuanto a la existencia de una común sistematización básica, sino incluso en el hecho de que existe un fundador y maestro, Quesnay, respetado y admirado por los demás componentes que se consideraban discípulos y seguidores.

En una primera aproximación puede decirse que el fundamento último de esta escuela es la profunda convicción de que existe un orden natural, una armonía universal, que hace que el fin de toda ciencia sea descubrir las leyes que rigen esa armonía preexistente. El mismo nombre, fisiocracia, es un término que procede del griego y que podría traducirse por «gobierno del orden natural».

Enfocar el problema económico desde esta perspectiva es algo totalmente novedoso que contrasta fuertemente con la actitud pragmática y parcial de los mercantilistas. Las consecuencias de este en-

foque pueden resumirse en una concepción individualista de la vida económica, autorregulada y esencialmente armoniosa. Todo ello conduce a una política de «laissez faire, laissez passer». Ellos son los creadores de esta expresión.

Desde el punto de vista metodológico reemplazan el análisis dinámico de los mercantilistas por un análisis estático y global. Es decir, desplazan la atención hacia las fuerzas y condicionamientos que producen un equilibrio estable en la incesante actividad económica.

El hecho de que este análisis sea global es lo que constituye a la fisiocracia en el primer sistema que aparece en la historia de la teoría económica. Es, pues, un auténtico hito, a partir del cual la economía se empieza a constituir como un cuerpo formalizado de conocimientos.

Se puede quizá no valorar demasiado la utilidad de un análisis estático, ya que es fácil argüir que la economía es dinámica por naturaleza. Pero se podrá contrargumentar que, en el orden de la lógica, el primer e imprescindible paso para constituir una teoría del «laissez faire» es probar la estabilidad de ese supuesto orden económico. Los fisiócratas dieron una explicación no sólo de su estabilidad, sino de su reproducibilidad.

La primera cuestión no es tanto saber si un sistema puede crecer, sino si puede vivir. Es imprescindible un análisis global de la estabilidad antes de tratar de determinar las condiciones que posibilitan el crecimiento equilibrado y estable de un sistema económico. Esta primera tarea básica es lo que trató de resolver la escuela fisiocrática.

FRANÇOIS QUESNAY (1694-1774)

El orden económico natural

Su concepción básica es que todo el universo, incluida la actividad económica, funciona automáticamente con arreglo a sus propias leyes. Este funcionamiento es armonioso y autorregulable, siempre que se le quiten las trabas que le impiden manifestar su íntima vitalidad y salud.

La economía es entonces considerada como un todo orgánico, en el cual se produce un flujo circular de riqueza fecundadora. La fuente que alimenta y genera este flujo es la propia fecundidad de

la naturaleza. Para Quesnay, la auténtica y casi exclusiva fuente de la riqueza es la agricultura, y quizá también la minería. Se fundamenta en la opinión de que sólo en la agricultura la productividad de la tierra es capaz de producir un exceso —el «producto neto»— por encima del costo de producción.

La industria y todos los procesos de manufacturación fueron considerados como «estériles», en el sentido de que no producen un superávit. Quesnay pensaba que la manufacturación se limitaba a modificar la materia prima, pero no creaba nueva riqueza. Es decir, el trabajo «estéril» de la manufacturación sólo añade su propio valor, que incluye las materias primas usadas en la producción, el salario, representado por el consumo necesario para alimentarlo durante el proceso productivo, y el beneficio del industrial. Es decir, todo lo que constituye el coste de producción. Tres consecuencias inmediatas: a) el valor no es más que la expresión monetaria de la cantidad de materia prima englobada en un producto; b) cada trabajador no puede añadir al producto más que el valor de los medios de subsistencia por él consumidos, y c) todos los trabajadores viven de anticipos.

Esta concepción casi volumétrica de la producción, que requiere de un superávit tangible sobre el valor de lo consumido en la producción, proclama que, salvo las tareas agrícolas, las restantes actividades económicas son improductivas: «estériles».

El hecho de que exclusivamente se califique de «productivo» al trabajo agrícola no implica negar la utilidad y necesidad de los demás trabajos «no productivos». En ningún momento Quesnay pone en duda la utilidad de la industria, cosa que no se puede afirmar tan rotundamente respecto del comercio, ya que algunas veces se refirió al interés comercial como una ganancia realizada en detrimento del vecino.

Quesnay tomó este concepto de producción como criterio de organización social, y con arreglo al cual estableció una sociedad con tres clases: la de los terratenientes, la productiva y la «estéril».

Quesnay suponía que la tierra era propiedad de terratenientes, que por lo general no la cultivaban directamente, sino que la arrendaban a los granjeros, quienes constituían la verdadera y auténtica clase productiva. La clase «estéril» —artesanos, industriales, comerciantes, etc.— desempeñaba todas aquellas actividades «improductivas» pero necesarias para el funcionamiento de la sociedad.

Una vez establecida esta simple y bastante esquemática organización social, que los fisiócratas se inclinan a considerar como una

adecuada manifestación del orden natural que subyace en la actividad económica, es necesario demostrar que efectivamente es un organismo «natural». Para ello Quesnay va a elaborar una explicación de cómo ese organismo «vive». Es decir, de cómo el proceso económico, en tal sociedad, se «autoperpetúa» y se «autorregula», como corresponde a las leyes de la naturaleza de ese cuerpo económico. Va a elaborar una explicación de cómo al final del proceso de producción y distribución se vuelve a restaurar la situación que se había tomado como punto de partida. De esta manera intenta poner de manifiesto cómo todas las clases sociales viven, trabajan y consumen durante un período completo de tiempo, y quedan nuevamente preparadas para participar en un segundo período temporal, idéntico al anterior.

La explicación de que el proceso de producción y distribución es —bajo ciertas condiciones— autorrenovable, o la constatación de que existe un flujo circular de bienes, es la gran aportación de los fisiócratas a la teoría económica.

«Le tableau économique»

Es un instrumento metodológico desarrollado por Quesnay para describir e interpretar el funcionamiento del ciclo económico. Adopta la forma de una hoja de balances, en la que se expresan los cambios monetarios y reales habidos en el seno del modelo social que está considerando.

Hace el supuesto de que, con el fin de que cada clase sea capaz de producir e intercambiar sus productos durante un período, es necesario que lo inicie con un cierto equipamiento —lo que en la terminología actual se denominaría un capital inicial—, que se empleará total o parcialmente durante el período que se considera. Luego si se supone esta situación de partida, su restauración al final de un ciclo deberá incluir también la restitución del capital gastado en el proceso productivo, de modo que se posibilite reiniciar el trabajo en el período siguiente, en las mismas condiciones.

Con el fin de facilitar su comprensión, recurrimos al empleo de cifras concretas, que representan las transacciones habidas entre las diversas clases sociales durante el período de tiempo considerado.

Al comienzo de un período se supone que, como consecuencia de un ciclo anterior, cada clase social está dotada del siguiente hipotético equipamiento.

Los granjeros disponen de 5.000 millones de unidades moneta-

ESQUEMA DE «LA TABLA ECONÓMICA» DE QUESNAY

Clase productiva (agricultores, granjeros)	Clase terrateniente (nobles y señores)	Clase estéril (industriales, artesanos, comerciantes)
(5.000) Producto bruto total de la cosecha recogida.	(2.000) Ingresos del período anterior.	(2.000) Valor de los productos producidos en el período anterior.
(3.000) Lo que queda después del autoconsumo en alimentos, piensos y semillas, por valor de 2.000.		± (1.000) Recibido de los terratenientes en pago de bienes manufacturados.
± (1.000) Recibido de los terratenientes en concepto de alimentos.		± (1.000) Recibido de los agricultores en pago de bienes manufacturados.
± (2.000) Recibido de las industrias en pago de alimentos y materias primas.		
(5.000)	(2.000) Recibido como renta de los agricultores.	(2.000) Valor de las manufacturas que se producen en el período.
SITUACIÓN INICIAL	TRANSACCIONES EN EL PERÍODO	SITUACIÓN FINAL

rias (u. m.), producto bruto del período anterior. Los terratenientes, de 2.000 millones de unidades monetarias, recibidas de los granjeros en concepto de rentas del período anterior. Los manufactureros y comerciantes, de 2.000 millones, importe de los bienes manufacturados durante el período anterior.

De los 5.000 millones de que disponen los granjeros, hay que descontar, casi inmediatamente, 2.000 millones, necesarios para proporcionarse alimentos, simientes y pienso. La clase de los terratenientes gasta 1.000, de sus 2.000 millones de u. m., en comprar alimentos a la clase productiva, y los otros 1.000 millones restantes los gasta en adquirir bienes manufacturados a la clase «estéril». Los granjeros usan los 1.000 millones recibidos de los terratenientes en comprar bienes manufacturados a la clase «estéril». Como resultado, la clase «estéril» ha vendido productos manufacturados por un total de 2.000 millones; ese ingreso lo empleará en comprar a los agricultores 1.000 millones en materias primas, indispensables para sus industrias.

Al final del ciclo resulta que, como consecuencia de su inversión de 2.000 millones en alimentos, semillas, y piensos, los agricultores obtienen un producto bruto de 5.000 millones (valor de todos los productos agrícolas producidos en el período). Los terratenientes han tenido alimentos y bienes manufacturados, y son acreedores a 2.000 millones, en concepto de rentas, a recibir de los granjeros a cuenta de la cosecha presente. Y la clase «estéril» ha recibido 2.000 millones en alimentos y materias primas, que le permitirán producir bienes manufacturados por un importe de otros 2.000 millones de u. m. De esta manera se establecen las mismas circunstancias que cuando se inició el ciclo. Esta es en esencia la explicación de «le tableau economique».

La fuente de riqueza ya no es el metal precioso proveniente de otros países, ya sea por conquista o mediante un saldo favorable de la balanza comercial, sino que es la fertilidad del suelo del propio país.

El análisis de los fisiócratas se realiza en términos de bienes más que en términos monetarios. Por primera vez se levanta «el velo monetario» para poner al descubierto los procesos de intercambios reales que están debajo. El dinero es situado en un segundo plano, como un medio de cambio; lo que circula no es únicamente el dinero, en un sentido, sino una corriente de bienes reales en sentido contrario. Esta es sin duda otra de las conquistas de los fisiócratas, aunque tuvo la contrapartida de que también pasaron a segundo

término los aspectos dinamizantes del dinero. Quizá sea la influencia fisiócrata de considerar el dinero como irrelevante, o neutro, en el ámbito de la actividad económica el rasgo de la tradición clásica que perduraría durante más años.

Aspectos sociales del pensamiento fisiocrático

El análisis del sistema expresado en el «tableau» conduce a la inevitable necesidad de admitir una política del «laissez faire, laissez passer». El supuesto «orden natural» allí representado parece autorregularse y autorreproducirse, de forma que las influencias exteriores al sistema serán siempre perturbadoras y contradictorias.

Quesnay no analiza una sociedad realmente existente, sino que invocaba un programa: cada individuo, al buscar su propio interés, actúa en beneficio de todo el organismo social. Esta manera de pensar es indudable que representaba una auténtica revolución en la manera de pensar de la Francia del XVIII. De todas maneras habría mucho que discutir sobre hasta qué extremo se mostraron los fisiócratas dispuestos a llevar a cabo esta «revolución desde arriba», que indudablemente constituían las consecuencias de su manera de pensar. Una de ellas era la fuerte implicación democrática de esta doctrina. En cualquier caso hay que decir, en honor de la verdad, que nunca llegaron a las cotas de exagerado optimismo y confianza en sus ideas, que más tarde alcanzaron los partidarios empedernidos del librecambismo.

Un testimonio en este sentido es que Quesnay recomendaba que el tipo de interés fuese fijado por las autoridades públicas. En esto sigue el ejemplo de los mercantilistas, moviéndose con la misma finalidad de proteger al «deudor-productor» contra el «acreedor-capitalista», a quien Quesnay denunció como «desconocedor de rey o de país».

La teoría del impuesto único

Si sólo el cultivo de la tierra es capaz de producir un excedente —el «producto neto»—, sólo esa actividad es capaz de soportar los impuestos.

Una imposición sobre la clase «estéril» podría dificultar su mera subsistencia, pues tendría que recortar parte de lo que necesitan para subsistir. Si a pesar de todo se decidiese gravarles con un impuesto, ante la imposibilidad de pagarlo se verían obligados a una

elevación del precio de los bienes que manufacturan; de esta manera desvían el impuesto hacia sus clientes, los granjeros y terratenientes. Ahora bien, como los granjeros traspasan el excedente a los terratenientes, sería finalmente a esta última clase a la que iría la desviación del impuesto. Luego todos los impuestos, dondequiera que graven, acaban siendo desviados finalmente sobre el excedente agrícola (el producto neto).

Con el fin de evitar el engorroso y confuso proceso de adiciones y deducciones en los precios, encaminado a desviar la incidencia de los impuestos, Quesnay y los fisiócratas recomendaron el establecimiento de un único impuesto sobre la tenencia de tierras.

ANNE ROBERT JACQUES TURGOT (1727-1781)

Asociado, pero no identificado, con el pensamiento de Quesnay, discrepó de éste en algunos puntos. Entre los más importantes podemos destacar la teoría de la propiedad, la naturaleza del interés, la ley del rendimiento decreciente de la tierra y la ley de hierro de los salarios.

Teoría de la propiedad

Aunque estaba de acuerdo en la conveniencia y sentido natural de la propiedad, no estaba de acuerdo con Quesnay en hacer a Dios responsable inmediato de la estructura actual de la propiedad. Turgot sostenía que ésta era consecuencia de pactos sociales y contratos humanos, resultado de derechos de ocupación y del acontecer demográfico. Cuando dejó de haber tierras libres, muchos hombres se vieron en la necesidad de aceptar empleo de los terratenientes ya establecidos, retornándoles una parte del producto por ellas obtenidos. De esta manera el terrateniente necesita del cultivador y viceversa.

Naturaleza del interés

Se mostró partidario de dejar que el tipo de interés se fijase por sí mismo, sin necesidad de recurrir a ningún tipo de autoridad, como había pedido Quesnay.

Su opinión era que los tipos de interés únicamente son reflejo de la importancia de la renta de la tierra; es decir, del superávit o

excedente real de la producción. Cualquier poseedor de una cierta cantidad de dinero siempre puede elegir entre prestar su dinero a interés o invertir en la compra de unas tierras, asegurándose así unas rentas. El que se incline por uno u otro de los términos de la disyuntiva está muy influido por la ventaja relativa que le representa la elección de una u otra opción. Comprará tierra si la renta que espera recibir está por encima del interés que recibiría si dejase su dinero en préstamo. Si se decide por comprar tierra, provocará una subida de su precio, con lo que se reducirá su rentabilidad. Por otro lado, al haber retirado su dinero del mercado de préstamos, provoca una subida del tipo de interés. Este proceso dual se paraliza cuando se alcanza una nivelación entre las rentas y los tipos de interés. Esta idea de interconexión entre rentas de la tierra y tipo de interés no era la primera vez que se realizaba, pero quizá Turgot lo hizo con especial brillantez.

Otro aspecto de las ideas de Turgot sobre la naturaleza del tipo de interés fue su afirmación de que debe ser inviolado o íntegro, en el sentido de que si el interés real no es el pagado, el capitalista retirará su dinero de la inversión y se paralizará el proceso productivo. Esta argumentación iba principalmente dirigida contra la propuesta de Quesnay de que el tipo de interés debe ser fijado por la autoridad pública, pero acabó convirtiéndose en uno de los argumentos más empleados, a lo largo de la historia, a favor de un capitalismo no sometido a ningún freno ni limitación.

Puede decirse que Turgot hizo posible que el interés se empezase a considerar como un elemento de costo; es decir, como una cierta cantidad cuyo pago tiene la indispensable función de mantener la producción.

Una idea quedó implícita en el planteamiento de Turgot: la renta no es un elemento indispensable en el costo de la producción, ya que es un mero excedente y en consecuencia no tiene la función del interés.

El rendimiento de la tierra

Descubrió y formuló explícitamente que la aplicación de cantidades crecientes de mano de obra sobre una porción dada de tierra, a partir de un muy bajo grado de intensidad, provoca que los rendimientos comiencen a incrementarse fuertemente, hasta alcanzar un óptimo, para una cierta relación tierra-mano de obra. Si, llegados a ese punto, se sigue incrementando la cantidad de mano de obra, los

rendimientos inician un decrecimiento progresivo. Luego, según Turgot, la curva descrita por este esquema de producción es una parábola que alcanza un máximo para una relación óptima trabajo-tierra.

Esta ley de rendimientos se puede justificar diciendo que, cuando es muy pequeña la cantidad de fuerza de trabajo empleada, la potencialidad de las fuerzas fecundativas de la naturaleza no están siendo aprovechadas plenamente, mientras que, en el máximo de esa parábola, la relación entre las fuerzas de trabajo y las fuerzas generativas de la naturaleza es la adecuada para que mutuamente se hagan rendir al máximo. Más allá de ese punto vuelve a darse un déficit de potencialidad relativa entre ambos factores de producción, sólo que ahora en relación inversa a lo que sucedía en la otra rama de la parábola.

Esta sea quizá la mayor contribución de Turgot al futuro desarrollo de la teoría económica: el haber señalado la existencia de una relación funcional entre los factores que contribuyen al proceso productivo.

EL ANTAGONISMO DE FERDINANDUS GALIANI (1728-1787)

Hemos incluido en este capítulo a este autor italiano y afinado en Francia no porque sea fisiócrata, que en absoluto lo fue, sino porque representó una saludable reacción frente al agobiante absolutismo intelectual de Quesnay y sus discípulos. Hizo consideraciones realmente geniales e innovadoras. Por encima de todo fue un economista de primer rango. Incluso algunos han visto en él uno de los auténticos fundadores de la ciencia económica. No deja de ser revelador el hecho de haber recibido una formación aristotélico-tomista.

La teoría del «valor-utilidad»

Elaboró una doctrina del valor, basada en la utilidad y la escasez, que estaba llamada a constituir un importante hilo conductor de la teoría económica posterior. Esta doctrina gira alrededor del concepto de «valor-utilidad», en contraste con el concepto de «valor-trabajo» que había iniciado Petty.

Esta asociación «valor-utilidad» no era nada nuevo, ya que nada menos que Aristóteles fue el primero en establecerla, pero Galiani

—que la había recibido a través de Santo Tomás— fue el primero en plantear una estricta formulación de la teoría «valor-utilidad».

Sostuvo que el valor es una razón entre utilidad y escasez. El aire y el agua, en condiciones normales, no tienen valor —aunque sean utilísimos— a causa de que no son escasos; un saco de arena de las playas de Japón —aunque sea muy escaso— tampoco tiene valor a causa de que no es útil. Luego el grado de utilidad depende del grado de saciedad y, en consecuencia, un bien es económico (es sujeto de valor) no por sí mismo, sino que depende de las necesidades potenciales de sus consumidores.

Crítica a los fisiócratas

Su profundo sentido de la realidad le llevó a criticar con argumentos histórico-institucionalistas la postura de aquellos que fundamentaban toda la explicación del proceso económico en abstracciones teorizantes. Esta aguda crítica de Galiani fue la que socavó el desmedido prestigio que llegaron a alcanzar los fisiócratas en temas tales como el libre comercio y la política fiscal.

Galiani no se oponía por principio al enfoque teórico de los procesos económicos, ya que él mismo era un auténtico maestro del método, pero fue el primero y el más distinguido de aquellos autores que discrepaban de todo aquel tipo de planteamientos que conlleve supersimplificaciones teóricas, que por un proceso natural decantan en precipitados programas de acción.

α. FIN

52⁵³

CAPÍTULO V

EL NACIMIENTO DE LA «ECONOMÍA CLÁSICA»: ADAM SMITH

LA SISTEMATIZACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS ECONÓMICOS

Con el nombre de economía clásica se designa la elaboración doctrinal de un grupo de economistas que expusieron sus teorías entre los años finales del siglo XVIII y los primeros del XIX. Durante este período, y mediante la decisiva aportación de estos hombres, la economía va a recibir por primera vez y de forma satisfactoria, un tratamiento sistemático, que la acabará constituyendo en un cuerpo organizado de conocimientos, en una ciencia. A partir de este momento todo avance posterior de la ciencia económica necesita referirse a los cimientos establecidos en esta época.

En el presente capítulo vamos a tratar de exponer y sistematizar, lo más reducidamente posible, la teoría y el pensamiento de un economista, Adam Smith, a quien universalmente se reconoce como el auténtico iniciador del pensamiento económico moderno. En 1776, cuando Adam Smith publicó su famoso libro *Wealth of Nations* (*Riqueza de las naciones*), el terreno intelectual estaba preparado para que germinase la semilla de la ciencia económica.

La patria de Smith, Inglaterra, comenzaba a vislumbrar ese poderoso cambio social que luego se llamaría «la revolución industrial». El comercio se extendía con gran vitalidad tanto en el ámbito doméstico como en el internacional. El todavía lento, pero incesante proceso de introducción de notables mejoras en las técnicas industriales y económicas comenzaba a producir un aumento de población y un consecuente incremento de la vitalidad social. Insti-

tuciones económicas cada vez más complejas —la banca y el sistema de crédito— comenzaban a desarrollarse y perfeccionarse.

Inglaterra vivía inmersa en la que hoy se llamaría «economía de mercado»; las mercancías, los servicios y los factores de producción salían a la venta en un mercado compuesto de personas que vendían y producían, tomando el beneficio privado como norma de comportamiento.

Ante esta situación, una pregunta flotaba en el ambiente: ¿Sería capaz esta estructura económica de expandirse libremente y sin control? ¿No sería conveniente que alguna autoridad, quizá el Estado, regulase la cada vez más compleja actividad económica de la sociedad, con el fin de asegurar la riqueza social y los objetivos nacionales?

Adam Smith tendría el mérito de elaborar una poderosa construcción intelectual que diese explicación de cómo una «economía de mercado» puede funcionar y crecer y que, a pesar de estar fundamentada en el interés individual, es asimismo capaz de responder a las necesidades colectivas de la sociedad.

Hay que reconocer que su obra no es un ejemplo de originalidad e innovación. No es necesario realizar una profunda labor de crítica para descubrir cómo se apropia, con entera libertad, de las ideas económicas desarrolladas por otros autores que le precedieron. En este sentido, no cabe poner reparo a aquellos que le califican de coordinador de ideas preexistentes más que de auténtico creador de nuevas concepciones. Pero, en cualquier caso, si logró ser capaz de sistematizar y coordinar, fue porque intuyó el problema básico de lo que hoy se llama «economía de mercado»: compaginar la iniciativa privada con el interés común.

Su manera de exponer, atrayente, persuasiva y con sentido de autoridad, facilitó que su obra se convirtiese en el núcleo de la economía clásica.

EL MECANISMO DE «LA MANO INVISIBLE»

Los dieciséis años que separan *Theory of Moral Sentiments* de *Wealth of Nations*, ponen de manifiesto una maduración de su concepto de hombre.

En el primero de esos trabajos, que está teñido del radical pesimismo de la moral protestante, la actividad económica es juzgada casi como algo desfavorable. El éxito económico, más allá del nivel

necesario para la satisfacción de unas necesidades físicas, no añade nada a la felicidad real del hombre, y es sólo vanidad. El deseo de ser considerado superior, la admiración y la envidia, son lo que motivan el ansia de acumular riquezas personales. Esta concepción, basada en la radical incapacidad del hombre para actuar desinteresadamente, está en el fundamento del pensamiento económico de Smith. Por ello, no es de extrañar que cuando en *Wealth of Nations* tiene que hablar del comportamiento económico, sostenga que «no es de la benevolencia del carnicero ni del panadero ni del cervecero, de lo que esperamos obtener nuestra cena, sino de su desvelo por sus propios intereses». De esta manera, Smith, que casi ha convertido egoísmo y naturaleza humana en sinónimos, constituye el propio interés en la única fuerza bruta que hace mover la maquinaria económica.

Ahora bien, si cada hombre se mueve motivado únicamente por el egoísmo, ¿quién asegura la armonía y el bien común de toda la sociedad? A este interrogante Smith contesta con la proposición fundamental de *Wealth of Nations*: «El hombre es conducido por una *mano invisible* que le impone el cumplimiento de un fin que no forma parte de su intención.» Esta es la formulación clásica de la creencia en una armonía preordenada, que constituye el fundamento de la economía del «laissez faire».

La «mano invisible» se concreta en un mecanismo que opera en el seno del sistema de mercado, a través de la competencia entre las fuerzas actuantes. De esta manera se delinea un conjunto de problemas que, aún hoy día, siguen constituyendo cuestiones fundamentales de la moderna economía.

Estas fuerzas en competencia actúan de dos modos: a) Garantizando que los productores aportaran al mercado las mercancías que los consumidores realmente demandarán, y a un precio que, en cada caso, representa el «importe» de la mercancía, o «lo que realmente costó poner esa mercancía en el mercado». b) Asegurando una buena gestión del proceso productivo de esas mercancías, de forma que sus costos sean lo más bajos que sea posible obtener.

Para haber estudiado con plenitud el sistema de competencia, Smith hubiera necesitado de una técnica más refinada de la que disponía. Por ello, la principal dificultad para apreciar el trabajo de Smith es el hecho de que su objetivo era superior a su programa metodológico. Pero, aún con esta limitación, arrojó abundante luz sobre el funcionamiento del sistema de economía competitiva, y en concreto, sobre el modo en el que los intereses particulares pueden

convertirse en agentes de interés general. El mecanismo que conjunta las decisiones individuales es la competencia: núcleo del sistema de economía libre de mercado.

De todas maneras puede argumentarse que no parece muy razonable que de una conjunción de intereses particulares surja un interés general. De una multitud de comportamientos no-éticos, no se puede concluir un resultante e impersonal comportamiento ético. Pero, ni siquiera desde el mero enfoque de un problema distributivo, se puede asegurar que si una comunidad humana está justamente establecida, eso sea debido al enfrentamiento y competencia entre la rapacidad de sus individuos.

Esta grave dificultad ética y lógica podría haberse resuelto si Smith hubiese centrado más la atención en la libertad de la persona humana, pues de la armonización de las libertades individuales sí puede surgir una sociedad realmente libre.

Hay que reconocer, sin embargo, que, a pesar de un planteamiento ético insuficiente, Smith supo discernir la gran eficacia de la «descentralización de decisiones», mediante la cual cada individuo, consciente de su situación personal, está en mejores condiciones que nadie para saber qué es lo que realmente necesita y cuál es el mejor modo de satisfacerlas, y esto en razón de que nadie está más próximo que él del premio o castigo que se siga de su propia iniciativa.

LOS LÍMITES DEL LIBERALISMO:

«COMPETENCIA VERSUS MONOPOLIO»

No sería justo considerar a Smith como un campeón del individualismo a ultranza, aunque su propio planteamiento teórico diese argumento más que suficiente para pensar así. Su gran sentido de la realidad le hizo entender que con gran frecuencia los intereses particulares y el propio beneficio se oponen radicalmente al beneficio de la comunidad. Con insistencia denunció y se opuso al desmedido interés y ambición de los fabricantes y mercaderes, a quienes, «hambrientos de beneficios», no les importaba actuar «en conflicto con el interés público». Llegó aún más lejos en sus denuncias al afirmar que los empresarios, debido a su misma situación de minoría, suelen concertarse «en un tácito, aunque no uniforme, permanente acuerdo» para dejarse arrastrar por prácticas monopolistas.

Esta aparente contradicción entre el abierto reconocimiento de

la tendencia al monopolio de los empresarios y su viva recomendación de la política del «laissez faire» lo resolvió haciendo especial énfasis en la necesidad de defender la práctica de una sana competencia frente a todo tipo de trabas provenientes de la tendencia al monopolio de los fabricantes y mercaderes.

El afán desmedido de ganancias, dejado sin control, tiende a convertirse en monopolio. Sólo la competencia puede domar esta fuerza y aprovecharla de modo que sirva al interés público.

El monopolio, buscando el beneficio individual, sube los precios, disminuyendo la producción. La competencia, buscando el beneficio colectivo, hace bajar los precios y aumenta la producción. Toda la obra de Smith es una apasionada defensa de la eficacia de la competencia, a la que llega a considerar «institución natural», establecida para armonizar los intereses públicos y privados.

Lo que quizá, de modo explícito, no llegó a darse cuenta Smith es que para que la competencia funcione adecuadamente es necesario una cierta igualdad inicial entre las fuerzas que compiten.

EL MECANISMO DE LOS PRECIOS

Aunque Smith desarrolló dos teorías diferentes de los precios, una en régimen de competencia y otra en régimen de monopolio, puede decirse que únicamente la primera es parte de su sistema; la segunda, que simplemente dejó esbozada, es realmente un cuerpo extraño a todo su planteamiento general.

Esta bifurcación de la teoría de los precios prevaleció en economía durante más de siglo y medio, con claro predominio de la primera de ellas, hasta el extremo de que cuando se habla de teoría clásica de los precios se está hablando de la teoría de los precios en competencia.

En competencia, el precio viene determinado por la razón entre la oferta y la demanda, y sube o baja con esta razón. El precio así determinado se llama «precio de mercado». La demanda es considerada como una magnitud dada, para cada instante de tiempo, y que puede variar en el transcurso del tiempo. Igualmente Smith considerará que la oferta, a corto plazo, es una magnitud dada.

Una subida de los precios de los productos incrementa la ganancia resultante de su venta y en consecuencia fomenta un incremento en su producción. De otro lado, la caída de los precios pro-

voca una pérdida para el productor o vendedor, lo cual fuerza, financiera y psicológicamente, a que la producción no se mantenga en los niveles hasta entonces alcanzados.

De acuerdo con esta explicación, las caídas y alzas de precios de mercado, que son reflejo de las fluctuaciones de la demanda del bien en cuestión, estimulan una adecuada expansión o contracción del nivel de producción. De forma que al restablecerse la primitiva razón entre oferta y demanda, el precio de mercado vuelve a su primitiva posición. Puede concluirse que el precio es el mecanismo regulador que permite funcionar a un sistema de economía libre; es decir, de decisiones descentralizadas.

La posición normal o «natural» alrededor de la cual fluctúa el precio de mercado es el costo de producción. Por encima del costo hay beneficio; por debajo del costo, pérdidas.

El costo es la suma total de lo que el productor tiene que pagar por el trabajo: materiales, instrumentos, renta de la tierra, y el uso del capital (interés). Aun en el caso de que uno de estos factores sea propio del productor, también debe anotar el salario, la renta, o el interés, en favor propio, y cargarlo en la cuenta de la producción, pues si no lo hiciese así perdería el salario, la renta o el interés que habría ganado si hubiese prestado su capital, arrendado su tierra, o alquilado sus servicios.

El costo es la posición «natural» del precio, ya que es a la que tiende el precio de mercado, por expansión o contracción de la producción, según se sitúe por debajo o encima de ese «precio natural».

En todo este razonamiento es manifiesta la herencia de la teoría de los precios de Cantillon.

Es preciso advertir que el costo se convierte en «precio natural» sólo en el ámbito de un mercado rigurosamente competitivo. En esas circunstancias, una subida de precios y de beneficios es la señal para que se inicie la expansión del producto o mercancía causante de ese beneficio. Ahora bien, no todos los industriales reaccionaron igual ante ese estímulo. Los primeros que reaccionarán ante el estímulo serán los que ya estaban fabricando ese producto, que ampliarán sus instalaciones, aunque tampoco lo harán en igual medida. Posteriormente reaccionarán aquellos fabricantes de otros productos que vean disminuir sus beneficios y a quienes les sea fácil iniciar la fabricación del nuevo producto. Y así sucesivamente, de acuerdo con el mayor grado de dificultad para reestructurar la producción. Mediante esta reestructuración industrial, provocada por

la competencia, el precio de mercado vuelve a aproximarse al precio natural (el costo).

Sin embargo, si el alza de precios y beneficios se produce en una situación de monopolio, es evidente que el industrial monopolista fabricante del producto causa del aumento de beneficios, tiene la posibilidad financiera de expandir su producción mediante la inversión de su anormal beneficio; pero no actuará así, ya que no se siente obligado a recortar su beneficio, pues ningún otro fabricante puede hacerle competencia. El resultado del monopolio es que los precios permanecen «artificialmente» altos sin que exista un proceso de compensación que los lleve a su «precio natural».

TEORÍA DEL VALOR

Para Smith es evidente que el precio viene determinado por el costo de producción; aunque esta determinación sólo se manifieste en condiciones de competencia.

Para tratar de explicar cómo el costo determina el precio, se vio obligado a elaborar una teoría del valor, que puede resumirse así: siguiendo la tradición aristotélica-tomista, establece la existencia de dos clases de valores económicos: el «valor de uso» y el «valor de cambio», pero de acuerdo con una errónea interpretación del pensamiento de San Alberto Magno, transmitida a través de los moralistas protestantes, hace coincidir el «valor de cambio» con el «precio natural», o costo del producto, reduciendo el «valor de uso» a una mera precondition de existencia del «valor de cambio». Hay precio, o «valor de cambio», si existe un cierto grado de utilidad, o «valor de uso», pero en ningún caso el grado de utilidad determina por sí mismo el precio, ya que éste no es más que la manifestación, en condiciones de competencia, del coste de producción.

En resumida cuenta, Smith se inclinó por relacionar el valor con el costo, sin dar una explicación adecuada de su relación con el grado de utilidad.

Esta desafortunada separación radical entre los dos valores, al hacerlos corresponder con conceptos no homogéneos, sería causa de que durante muchísimos años la teoría del valor económico se convirtiera en el punto más conflictivo de la naciente teoría económica.

A partir de este supuesto inicial, Smith trató de proporcionar una explicación adecuada de lo que ha dado en llamarse la «paradoja del

valor económico»: ¿Cómo es que las cosas más útiles, como el pan, son baratas, mientras que las cosas menos útiles, como los diamantes, son muy caras? Pregunta que dejaba perpleja a las gentes de aquella época, pues era evidente que nadie pagaría un precio, o cambiaría algo que le es útil, por algo que no le reportase utilidad.

Para Smith, el problema del mayor valor de los diamantes quedaba resuelto diciendo que son más valiosos porque son más costosos de encontrar y llevar al mercado.

Si el valor de un producto es su costo de producción, es inevitable preguntar: ¿Cuál es la naturaleza y estructura de ese «costo»?

Es evidente que el concepto de costo no puede entenderse en términos monetarios, ya que estaría en abierta oposición con la teoría del valor smithiano; luego no queda más remedio que interpretarlo en términos de «esfuerzo y trabajo». Esta única interpretación posible, que le quedaba a Smith, conduce a la persistencia de la llamada teoría del «valor-trabajo», que fue iniciada por Petty, y que tan graves dificultades provocaría en el futuro desarrollo de nuestra ciencia.

Smith fue consciente de la debilidad de su concepto del «valor-trabajo», y a la hora de precisar qué se entiende por «esfuerzo y trabajo», no es difícil encontrar en sus escritos numerosas dudas, matizaciones e incluso abiertas contradicciones.

Lo defectuoso de esta teoría del valor impidió que Smith llegase a elaborar una adecuada teoría de la distribución.

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Uno de los grandes méritos de Smith es haber considerado la economía como un todo: un sistema organizado. Capaz no sólo de funcionar, sino de crecer y desarrollarse. Por este motivo dedicó especial atención a las condiciones necesarias para que se produzca el crecimiento de una economía. No debe olvidarse que, como el mismo título de su libro indica, una de las principales motivaciones de Smith fue descubrir las causas de la riqueza de las naciones; que, para Smith, no es sólo el oro y la plata, sino el producto anual de la tierra y el trabajo de la sociedad que vive en ella.

Su actitud optimista ante el futuro económico de los pueblos constituye un elemento no accidental de su planteamiento básico. Las mismas fuerzas de la sana «sociedad natural» llevaría a una futura sociedad más rica y más justa. Smith no se libró de la ilusión,

tan típica de su época, de una mejora incesante de la sociedad humana, gracias a los continuos descubrimientos científicos. No obstante, reconoció y descubrió la existencia de un estado de «estancamiento económico», caracterizado por una gran población obrera con salarios de subsistencia; unos empresarios que, mediante una dura competencia por conseguir préstamos para invertir, mantendrían los tipos de interés a niveles mínimos y unos terratenientes que serían los únicos que lograrían una situación confortable. Hay que señalar que, para Smith, la renta es el precio pagado por el uso de la tierra y, en consecuencia, es fruto de un monopolio natural. Se trata de un exceso por encima del salario y de los beneficios. Al ser un precio de monopolio, siempre se mantendría artificialmente alto. Este tétrico panorama fue considerado por Smith como algo fácilmente evitable si se dejan actuar libremente a las fuerzas que provocan y motivan el crecimiento de las riquezas de un país.

Expondremos a continuación los tres principales agentes del progreso económico de un país.

El binomio «división del trabajo-expansión del mercado»

Smith fue el primero en destacar la importancia económica del fenómeno de especialización de las funciones productivas. La subdivisión del proceso de producción en sus partes componentes, que son entonces realizadas por obreros especializados y sus maquinarias. Es lo que designó con el nombre de «división del trabajo». Este fenómeno mejora la cantidad y calidad del trabajo realizado, por tres motivos:

- a) Incrementa la destreza y el rendimiento del artesano;
- b) Reduce las «pérdidas de tiempo» que conlleva el cambio de actividad de un mismo obrero;
- c) Al aislar y fijar procesos rutinarios, permite el diseño de herramientas y artificios que facilitan el trabajo.

Tiene, sin embargo, el inconveniente de que una excesiva especialización idiotiza al obrero. Smith creyó ver una solución en el recurso a una educación para todos, sostenida y facilitada por el Estado.

Al mismo tiempo, el fenómeno de la «división del trabajo» está condicionado por el tamaño del mercado: a medida que se extiende el mercado se incrementa la «división del trabajo».

Smith entendió este proceso cíclico, división-ampliación, como un proceso acumulativo de riqueza que aparentemente se podría desarrollar sin límites, ya que no puso barrera ni condiciones al proceso de «división del trabajo», que es el que genera un mayor volumen de producto, es decir, de riqueza.

El aumento de riqueza amplía el mercado, y esto vuelve a generar un nuevo incremento en la «división del trabajo», produciéndose, a su vez, una nueva ampliación del producto resultante: la riqueza.

El tamaño de la población

Una sociedad en crecimiento económico requiere de mayor volumen de mano de obra, para lo cual es imprescindible que aumente la población. Ahora bien, la población sólo aumenta cuando los salarios son altos.

Los salarios se determinan por conjunción de la oferta y demanda de trabajo. La oferta tiene un tope mínimo: el salario de subsistencia. Más abajo de ese mínimo no es posible que el obrero trabaje y se reproduzca.

Smith, oponiéndose a la corriente imperante de su época, defendió la necesidad de mantener un nivel alto de salarios, pues así el obrero aumentaba su productividad, y es posible aumentar la población.

Un aumento de población amplía la oferta de trabajo, haciendo bajar el nivel de salarios que, en el caso de que no aumentara la demanda de trabajo en forma proporcionada, podría caer hasta el mismo nivel de salario de subsistencia; esto provocaría una disminución del tamaño de la población, produciéndose entonces un retraso de la oferta sobre la demanda de trabajo, lo que generará un alza de salarios, favorecedor del aumento de población. Iniciándose, de esta manera, un nuevo ciclo.

La única manera de romper este ciclo maldito es impedir que la riqueza de un país se mantenga estacionaria.

Smith estableció una fuerte correlación entre tasa de enriquecimiento e incremento de la demanda de trabajo; por ello se mostró partidario de un crecimiento de la población para hacer frente a esa creciente demanda de trabajo. No vio ninguna dificultad en ese crecimiento de la población, pues confiaba que la intensificación de la «división del trabajo» y «la extensión del mercado» no sólo absorbería ese aumento de producción, sino que sería imposible sin ella.

La acumulación de capital

Definía el capital como el cúmulo de bienes que se emplean en el mantenimiento del proceso productivo.

La producción requiere tiempo y, en consecuencia, es necesario acumular alimentos, ropas, herramientas, etc., para los obreros que van a intervenir en el proceso productivo, desde el principio hasta el final. Por ello, la sociedad debe separar regularmente una parte de su producto anual, constituyendo así un fondo para los salarios de los «obrerros productivos», que será añadido al valor del producto futuro.

Ahora bien, ¿quién fuerza, o motiva, a la sociedad para que realice este ahorro de bienes de cara al futuro? Smith hizo consideraciones acerca de que sólo la sobriedad y la austeridad de vida de las clases adineradas hacía posible el enriquecimiento propio, y el del resto del país. La «frugalidad» es amiga de la sociedad; la «prodigalidad» es su enemiga. Pero, como siempre, acabó construyendo un razonamiento que se fundaba en el propio interés.

Para la expansión de los negocios hacen falta nuevas inversiones, lo cual provoca un aumento de la demanda de préstamos, que hace subir el tipo de interés. Cuando éste ha subido lo suficiente, automáticamente se generan los nuevos ahorros que permitirán afrontar las nuevas inversiones.

Con este razonamiento, Smith introdujo el discutible principio de identificación entre ahorro e inversión. Nunca admitió que nadie ahorrara si no era con el fin de invertir. Ni siquiera contempló, de modo explícito, el posible desfase que puede darse entre el ahorro de ahora mismo y la inversión futura. Consecuencia de este razonamiento es el establecimiento, por primera vez en la teoría económica, de la más que dudosa teoría, de que el volumen de ahorros depende del tipo de interés.

La combinación de estos tres factores determinantes del crecimiento son el fundamento del optimismo de Smith, acerca del futuro crecimiento económico de la sociedad. Pero, lo que es más importante, en su análisis del crecimiento creyó encontrar nuevos argumentos que reforzaban su doctrina del «laissez faire».

Hay que volver a advertir que Smith era consciente de que no solamente la iniciativa privada es la fuente del mejoramiento económico, sino que, por supuesto, admitía como necesaria, e incluso imprescindible, la acción del Estado en determinados y específicos sectores: la defensa, la justicia, etc. Pero, al mismo tiempo, afirma-

ba que es tan vigorosa y pujante la acción e iniciativa individual que puede sostener e impulsar ese crecimiento, aún teniendo que soportar el siempre extravagante comportamiento del Estado.

Para Smith, el Estado no es más que una carga con la que tiene que pechar la sociedad —en ocasiones imprescindible y generalmente soportable—, pero una carga, no obstante, que no contribuye nada al progreso. Es en la «frugalidad y buena conducta de los individuos» donde descansa toda la esperanza de un mejor futuro.

EL COMERCIO INTERNACIONAL

La dura regla de la competencia, sobre la que Smith lo fió todo, encuentra una buena aplicación en su exposición de cómo se desarrollan las relaciones económicas internacionales.

El libre comercio favorece una división internacional del trabajo: la producción de un bien tiene lugar siempre y únicamente donde las condiciones son más apropiadas para ello. Cada industria se establecerá en el país, o países, que ofrece las más favorables condiciones naturales para su específica producción. Los restantes países, en lugar de producir esa misma mercancía en condiciones menos favorables y a más alto costo, pueden obtener ese mismo producto, a bajo costo, importándolo a cambio de productos domésticos que no puedan ser producidos en ninguna otra parte en condiciones más favorables.

El resultado de este proceso es que cada país se hace con los productos necesarios con el menor consumo de capital y trabajo. En consecuencia, el proteccionismo comercial, mediante artificiales subidas de precios y beneficios, impide que el capital y el trabajo se dirijan a su aplicación más productiva. El beneficio privado, de los que están así protegidos, no coincide con el bien público, puesto que se excluye la competencia extranjera, que haría bajar los precios interiores.

Smith puso de manifiesto que el comercio internacional beneficia a todos los que participan en ese intercambio.

CAPÍTULO VI

LA APARICIÓN DEL PESIMISMO

LA FORMALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA CLÁSICA

En este capítulo se expone el pensamiento de dos grandes epígonos de Smith, que llevaron a cabo el desarrollo y la mejora de muchas de las ideas que éste se limitó a esbozar.

La obra de Smith estableció los fundamentos de la economía clásica, en lo que se refiere al establecimiento de los más importantes conceptos, y a la definición del marco teórico general; pero era imposible que llegase a terminar en todos sus detalles el edificio intelectual que se había propuesto construir. No hay que hacer un gran esfuerzo para descubrir en su obra generalidades, aspectos insuficientemente desarrollados, teorías incompletas, y algunas manifiestas contradicciones. La necesaria labor de sistematización y de desarrollo, sería realizada, en las décadas siguientes, por los autores de los que vamos a hablar en el presente capítulo.

Todos ellos se caracterizan porque, al mismo tiempo que hacen uso de los instrumentos de análisis concebidos por Smith, adoptan una actitud crítica frente algunos de los postulados y desarrollos de su maestro. Pero, incluso en sus discrepancias, siguen manteniendo las mismas hipótesis básicas —ligeramente modificados en algún caso—, y, sobre todo, se identifican plenamente con la misma actitud metodológica. Es precisamente esta continuidad y reinterpretación de la metodología de Smith el nexo de unión que permite afirmar la existencia de la llamada escuela clásica de la economía.

Esta continuidad de pensamientos lograría que la economía se constituyese en un sistema coherente de pensamiento, capaz de dar adecuada respuesta a las más importantes cuestiones que se pueden plantear en la vida económica.

Un rasgo característico, aunque no exclusivo, de esta reinterpretación metodológica es la aparición de una notable corriente de pesimismo que contrasta fuertemente con el desbordante, e incluso ingenuo, optimismo de Smith. Este cambio de actitud es debido principalmente a la constatación de una ruda experiencia: la aparición de la crisis social, que, a partir de entonces, va a constituir una dura prueba en la historia de la naciente economía de mercado.

Estos economistas van a examinar la solidez de una doctrina que se cimienta en la optimista seguridad de que existe un orden y armonía natural que, por sí misma, regula el complejo mundo de las actividades económicas. A partir de ellos, surgirá una actitud más cauta y matizada. Ciertamente que la sociedad seguirá entendiéndose como un orden que emana de la naturaleza; pero su supuesta armonía empieza a ponerse en duda. Cada vez se hace más evidente la necesidad de recurrir a la razón humana como medio imprescindible para tratar de establecer un orden social más justo.

Estos autores mantienen la creencia de que la Economía es una «ciencia natural», como la Botánica o la Zoología. En el sentido de que la Naturaleza, buena o mala, es soberana. De forma que al hombre no le queda más remedio que sujetarse a sus duras e inevitables leyes, que son las que en último término gobiernan el proceso económico.

Smith mantuvo que el hombre, dejándose llevar de sus instintos, contribuye al bien común. Sus discípulos empezaron a darse cuenta de que para alcanzar ese fin es indispensable someter los instintos a la razón.

Todavía habría de pasar mucho tiempo antes de que la economía se librara de la asfixiante tiranía de «lo natural» y se constituyese en una auténtica ciencia del hombre. Es decir, en una ciencia que reconoce que es el hombre, en el seno de la naturaleza, el que decide y organiza su propia vida económica.

THOMAS ROBERT MALTHUS (1766-1834)

La teoría de la población

El problema, tal como lo expuso, consiste en el enfrentamiento o incompatibilidad entre dos «ratios»: el de incremento de la población y el de incremento de los recursos naturales, destinados a alimentar a esa población.

Su razonamiento es como sigue: la población, a no ser que sea controlada, tenderá a duplicarse cada veinticinco años, creciendo en progresión geométrica: 1, 2, 4, 8, 16, 32, etc. Por otro lado, la producción de alimentos, en el mejor de los casos, crecerá en progresión aritmética: 1, 2, 3, 4, 5, 6, ... Es evidente que cualquiera que sea el punto de partida que se tome en ambas series, más tarde o más temprano, la situación será insostenible. Luego no queda más remedio que ejercer algún tiempo de control sobre la población.

Para conseguir la regulación del tamaño de la población, Malthus estableció dos tipos de controles: «controles positivos», aquellos que incrementan la tasa de mortalidad, y «controles preventivos», aquellos que reducen la tasa de nacimientos. Todos estos controles pueden reagruparse, a su vez, en: «restricciones morales», «vicio» y «miseria».

a) «Restricciones morales»: recomendar el celibato y retrasar el matrimonio. En honor a la verdad, hay que decir que este fue el único tipo de control que Malthus aceptaba y recomendaba, aunque reconocía que, ciertamente, en el plano operativo, podía ser bastante ineficaz.

b) «Vicio»: incluye en este grupo las medidas de control de nacimientos, las pasiones contra natura, la promiscuidad, etc.

c) «Miseria»: en este apartado se engloban las consecuencias de las plagas, el hambre, la guerra, etc.

El «vicio» y la «miseria» constituyen, para Malthus, la consecuencia inevitable de un proceso de autodefensa de la sociedad, cuando no se ponen en práctica las «restricciones morales», que es lo que encarecidamente recomienda como solución del problema.

En esto radica el pensamiento de Malthus: el potencial generativo de la especie humana es tal, que si no se imponen controles del tipo de «las restricciones morales», la insuficiencia de la producción de alimentos provocará la aparición de «controles positivos», tales como el «vicio» y la «miseria».

Cualquier mejora del nivel de vida de las clases trabajadoras provocará un aumento de población, que, a su vez, generará una presión que hará descender los salarios hasta volver a alcanzar el nivel mínimo de subsistencia. Su amarga conclusión es que, siempre que no se acepten sus «restricciones morales», el asalariado está irremisiblemente encadenado a una vida de perpetua pobreza. La única salida posible de este círculo vicioso es que los pobres auto-restringan su número, y para ello recomiendan que «somentan sus pasiones a los imperativos de la razón».

Este pesimismo era tan radical que no consideró oportuno recomendar a los ricos que compartieran sus riquezas con los pobres, ya que pensaba que el margen de confort así creado provocaría un nuevo crecimiento de población que volvería a empobrecer más a todos.

Este agobiante pesimismo se fundamentaba en una teoría manifiestamente insuficiente. El mismo Malthus reconoció que su recurso al enfrentamiento, de la supuesta «progresión geométrica» de la población con la supuesta «progresión aritmética» de los alimentos, no era más que una manera de describir el problema con el mayor dramatismo posible.

Nunca dispuso, ni remotamente, de los adecuados instrumentos estadísticos que dieran un mínimo de fiabilidad empírica a su dramática, pero falsa, exposición.

El extraño enfrentamiento que Malthus crea entre la «capacidad generativa» de la raza humana y la «capacidad germinativa» de la tierra, proviene de que no tiene en cuenta la «capacidad inventiva» del hombre que complementa las dos anteriores, poniendo la segunda al servicio de la primera. Si se suprime este elemento dinámico —la inventiva humana— se cae en el planteamiento estático y espacialista en el que incurrió Malthus, para quien el hombre se ve esclavizado por el inexorable comportamiento de una «fuerza natural». Planteamiento plenamente coherente con el substrato de la llamada economía clásica, que olvida que la Economía, como toda acción del hombre sobre la materia, «humaniza» la naturaleza material al actualizar en ella potenciales que permanecían escondidos.

Los posteriores y asombrosos progresos de la tecnología agroalimentaria eran imprevisibles en la paupérrima y rudimentaria agricultura inglesa de finales del siglo XVIII. Dicho sea en disculpa del aberrante e inadecuado planteamiento de Malthus.

Lo verdaderamente valioso de la aportación de Malthus es su interesante visión de la importancia que para la economía tiene la ley de los rendimientos decrecientes, especialmente en la agricultura. Su enfrentamiento de «ratios» no es más que una desproporcionada manera de plantear uno de los problemas básicos de la actividad económica: la adecuada asignación de recursos. Un problema que ya había atraído la atención de Turgot.

La vehemencia y aparente validez científica con que Malthus expuso su insuficiente teoría de la población hizo que su influencia y prestigio se mantuviese durante muchos años en los ambientes

vulgarizadores del pensamiento económico, y aún hoy día, en el plano meramente ideológico, el control de natalidad constituye parte del programa de algunas de las organizaciones sindicales y políticas, menos evolucionadas.

En resumen, puede decirse de Malthus que planteó con urgencia el problema de la escasez de recursos y la necesidad de su adecuada asignación; pero desgraciadamente no fue capaz de resolverlo.

A un nivel más esencial, el planteamiento de Malthus es consecuencia de la arraigada convicción, imperante en aquella época, de que es la naturaleza, y no el hombre, el verdadero agente económico. La «fatalidad» de su planteamiento demográfico es consecuencia directa de la «naturalidad» de su ciencia económica.

Una teoría de la crisis

Como consecuencia de la depresión, provocada por las guerras napoleónicas, Malthus se enfrentó con el problema de dar una explicación de la crisis desde los supuestos de partida de la economía clásica. Uno de los frutos, y no el menos importante, es que llegó al convencimiento de que era necesario modificar algunos de los supuestos de los que había partido Smith.

Describió la crisis como una inadecuación de la demanda efectiva para mantener el pleno empleo. Según Malthus, un ahorro excesivo podía impedir que la demanda potencial se convirtiera en demanda efectiva. En otras palabras: que se podía generar una desproporción entre la oferta y la demanda, por causa del exceso de ahorro. Supuesto que Smith nunca había admitido.

Este desajuste era debido —en su opinión— a que existe un ilimitado deseo humano de bienes. De manera que no es posible prever la estructura y el volumen de la demanda. Cosa que sólo se podría realizar si cada uno se satisficiera con la alimentación más simple, el traje más sencillo y la casa más modesta. En tal caso, es evidente que no existiría otra clase de alimentos, ropas y vestidos. Pero desgraciadamente esto no es así y siempre hay gente que tiene demasiado, y otros que no tienen nada.

Únicamente el ahorro podía ser el causante de ese desajuste; tanto el excesivo como el deficiente eran igualmente perjudiciales. Era necesario encontrar un término medio: el nivel oportuno de los ahorros.

Como ya hemos señalado, Malthus rechazó el principio de identificación entre ahorro e inversión. Estaba firmemente convencido

de que no era cierto «que cada parte de la renta fuese íntegramente consumida o invertida», lo que, a su vez, aseguraba una correspondiente y adecuada demanda de bienes. Su opinión era que el ahorro no siempre se convertía en inversión, y ésta era la causa de que se provocase un descenso del pleno empleo y una depresión económica.

Malthus fue el primer economista que supo darse cuenta de que el exceso de ahorro va en perjuicio de la demanda de bienes de consumo —pues es dinero que deja de gastarse en la adquisición de esos bienes—. A partir de entonces, el ahorro, tan recomendado por Smith como una necesidad absoluta, empezó a mostrarse como un arma de doble filo; pues si bien es cierto que es la fuente de donde mana la inversión, su excesivo fomento puede llegar a actuar como freno de la demanda de bienes de consumo y, en consecuencia, como factor desencadenante de una depresión económica.

¿Cómo mantener la demanda de bienes de consumo si se admite que ahorro e inversión no son el mismo concepto?

Una aparente solución sería —dice Malthus— potenciar la existencia de altos salarios, de modo que los obreros, con su creciente capacidad de consumo, fuesen los que mantuvieran la demanda. Pero no consideró acertada esta solución, ya que tenía el grave inconveniente de incrementar el costo de producción, dificultando las ventas, la exportación y, a la larga, el mismo empleo. Y además, el aumento continuo de los salarios acabaría por paralizar la producción, ya que —en el sistema de Smith— el beneficio es el motor de la producción, y si éste se convirtiese en salarios, el sistema dejaría de funcionar.

Malthus creyó encontrar una solución en el fomento del gasto de los terratenientes en bienes de consumo. Este gasto incrementa la demanda sin aumentar el costo de producción. Es decir, el gasto de los terratenientes en bienes de consumo. Este gasto incrementa a alterar el delicado equilibrio «coste-precio de mercado». Por idéntico motivo, tampoco vio inconveniente en fomentar el gasto público en servicios comunes —principalmente caminos y obras hidráulicas—, ya que se conseguía aumentar la demanda sin una modificación en los costes.

Es evidente que el análisis de Malthus deja todavía muchos cabos sueltos, pero es mérito suyo:

- a) Haber señalado, por primera vez, que no es tan evidente —como creía Smith— la equivalencia entre ahorro e inversión.

- b) Que la potenciación de la demanda es una de las posibles soluciones al difícil problema de las depresiones económicas.
- c) Que una de las dificultades con las que se enfrenta una «política anticrisis» es que existe antagonismo entre potenciación de la demanda y encarecimiento de los costos.

Malthus debe ser considerado como el primer economista que intentó elaborar una teoría de la crisis que mereciera tal nombre. Fue también el primero en observar el comportamiento de las magnitudes económicas agregadas, principalmente el ahorro. Es decir, en observar la presencia de desajustes en la distribución y en el gasto.

DAVID RICARDO (1782-1823)

Una síntesis entre Smith y Malthus

Ricardo fue la mente capaz de llevar a plenitud la mayor parte del cuerpo doctrinal que, pasado el tiempo, recibiría el nombre de economía clásica.

A lo largo de toda su obra se aprecian, explícita o implícitamente, la mayor parte de los rasgos característicos de los economistas clásicos. Así, por ejemplo: es un auténtico convencido de la doctrina del «laissez faire». Afirma, sin ningún género de dudas, que la función del dinero en la vida económica no es más que la de un medio de cambio que actúa como «velo» que no deja observar las verdaderas leyes de la producción y la distribución. Así podríamos seguir descubriendo actitudes que le califican de auténtico discípulo de Smith. No obstante, como veremos más adelante, es indudable que Ricardo fue sin duda el economista clásico mejor dotado intelectualmente y el que más lejos llegó en su afán de establecer un sistema de conocimientos coherentes y bien fundamentados. Gran parte de su tiempo lo dedicó a profundizar en las implicaciones de los fundamentos puestos por Smith. Esta actitud intelectual, en la que se combinan fidelidad doctrinal, con profunda revisión de la estructura lógica de esas doctrinas, fue causa de aciertos tan notables como la teoría de los costes comparativos, o la teoría del comercio internacional, y de fracasos, no menos notables, como su intento de teoría del valor. Pero, sin duda, su mayor logro fue la elaboración

de una teoría general de la producción, y de la distribución, que para su tiempo, fue modelo de consistencia en el razonamiento económico.

Puede decirse que su enfoque intelectual de la ciencia económica es fruto de un proceso de síntesis, en el que se integran el planteamiento básico de Smith y la visión pesimista de Malthus.

Teoría del valor

Ricardo se dio cuenta en seguida de que la identificación, realizada por Smith, entre valor y coste de producción, era inconsistente.

Los costes, por naturaleza, son heterogéneos e inconmensurables; de forma que no se puede realizar la suma global del coste de los factores: tierra, capital y trabajo, sin que, previamente, se les reduzca a cantidades homogéneas. Es evidente que el dinero no puede ser ese denominador común, pues si se intentase expresar el coste de los factores en términos de dinero no se estaría solucionando el problema, sino expresándolo de otra forma.

No obstante, consideró que podía ser ilustrativo conocer cómo los factores de producción pueden expresarse en dinero, pues para ello es necesario descubrir lo que les hace conmensurables con el dinero.

Hay dos posibles vías de conmensurabilidad:

- a) Reducir las tres clases de factores de coste a un cuarto elemento que subyace en ellos: la utilidad. Este camino estaba cerrado, de momento, como consecuencia de la elección que hizo Smith al pretender resolver la llamada «paradoja económica».
- b) Reducir dos de los factores de coste al tercero. Siendo éste el más elemental. En el sentido de que los otros dos pueden interpretarse en términos de él. En la tradición clásica, este factor no podía ser otro que el trabajo.

A la vista de esta disyuntiva, a Ricardo no le quedaba más «opción» que la teoría del «valor-trabajo». Es decir, el valor de los bienes económicos se deriva del valor del trabajo que subyace en los factores que participaron en su producción. El trabajo se constituye así en el determinante principal de todo valor económico.

Ricardo, consciente de la debilidad de esta teoría del valor, no se atrevió, sin embargo, a rechazar el enfoque básico de Smith. Actitud que le impidió elaborar una sólida teoría del valor, y dar mayor coherencia a todo su planteamiento.

En concreto, señaló tres graves deficiencias de la teoría smithiana del valor:

- a) Falta de generalidad. Exige que el precio de monopolio fuese tratado de forma diferente al precio de mercado. Pues mientras este último es precio de coste, y rige únicamente bajo condiciones de competencia, el precio de monopolio no puede recibir explicación desde ningún tipo de estructura de costos.

Ricardo, con gran sentimiento, se vio obligado, como la mayoría de los clásicos, a situar el precio del monopolio fuera de su teoría del valor.

- b) Incapacidad para proporcionar una adecuada explicación al fenómeno de la renta.

Precisamente, tratando de salvar esta deficiencia, Ricardo alcanzaría su mayor fama desarrollando una sugerente teoría de la renta.

- c) Inadecuada explicación de la retribución del capital. También intentó Ricardo subsanar esta deficiencia mediante la elaboración de una teoría específica del beneficio, pero esta vez no le acompañó el éxito.

Teoría de la renta

La explicación de Ricardo se fundamenta en la ley de los rendimientos decrecientes de la agricultura. Observó que, a medida que la demanda exige mayor intensidad de cultivo, las tierras más fértiles dan rendimientos decrecientes, provocando un encarecimiento relativo de las cosechas, y haciendo posible la puesta en cultivo de tierras menos fértiles. Como consecuencia, concluyó que la renta es un fenómeno debido a la conjunción de diversos factores, entre los que destacan las diversas clases de fertilidad de la tierra, y las diversas distancias desde las tierras de cultivo al mercado de consumo.

En un esquema muy simplificado; con tres parcelas de tierra, de diferente fertilidad, y no teniendo en cuenta el elemento distancia

al mercado. El razonamiento seguido por Ricardo puede resumirse así: admitiendo la hipótesis de que los cultivos se expanden en perfecta continuidad, desde las parcelas más fértiles a las menos, y suponiendo que permanecen iguales todas las demás cosas, entonces, al producirse una expansión de la demanda, se provocarán intensificaciones de cultivo, en las tres parcelas consideradas, que esquemáticamente se representan en el cuadro adjunto.

	PARCELAS DE TIERRA EN ORDEN DECRECIENTE DE FERTILIDAD			
	I	II	III	...
Coste de la <i>primera</i> unidad de cosecha en	5	6	7	...
Coste de la <i>segunda</i> unidad de cosecha en	6	7	8	...
Coste de la <i>tercera</i> unidad de cosecha en	7	8	9	...
Coste de la <i>cuarta</i> unidad de cosecha en	8	9	10	...
.....

De tal forma que para un precio 6. En la parcela I, compensa producir una segunda unidad, y en la parcela II, compensa iniciar la producción. Para el precio 7, compensará recoger tres unidades de cosecha en I, dos en II y una en III. Para el precio 8, compensará recoger cuatro unidades de cosecha en I, etc.

La subidas de precios son prerequisites a la intensificación de los cultivos. Únicamente esos aumentos compensan el coste creciente de producción.

Ahora bien, sucede que con precios cada vez mayores se están pagando aquellas unidades de cosecha que siguen siendo producidas a costes más bajos, lo que proporciona una ganancia neta, que constituye la renta diferencial. Luego, para Ricardo, la palabra «renta» designa un superávit sobre el costo. Es decir, un ingreso que no se requiere para hacer posible la producción; puesto que no es componente del precio.

RENTAS				
Precios de mercado por unidad de cosecha		Parcela I	Parcela II	Parcela III
	8	(3 + 2 + 1) .	(2 + 1) .	1 .
	7	(2 + 1) .	1 .	—
	6	1 .	—	—

Viendo la tabla anterior, en el precio 7, la parcela III no genera renta, ya que el coste de producción es igual al precio del producto. En las otras parcelas, para ese mismo precio, existe un superávit; 3 en la I, y 1 en la II, resultante de que producen algunas unidades de cosecha a coste inferior del precio a que se venden. A la vista de esto, Ricardo vuelve a insistir que es «la renta la que sigue del precio, y no al revés», lo cual, en su opinión, constituye un nuevo argumento en favor de la teoría del «valor-trabajo», en cuanto que explica la renta de la tierra, como superávit —ahorro de trabajo—, que se sigue cuando se produce en condiciones relativamente más favorables. Según Ricardo, la existencia de ese ahorro es consecuencia de la teoría clásica de precios en competencia, pues, según ella, el precio no es más que el coste de producción. Luego, en competencia, sólo se pueden reducir los costes. Es decir, sólo el trabajo puede ser economizado. En este sentido, la renta de la tierra debe expresarse en términos de trabajo más que en función de la misma tierra.

Se ha discutido mucho acerca de que esta teoría de la renta deja de ser válida cuando se alcanza la hipotética situación de que no existiese más tierra para cultivar. En esa situación, la renta no podría seguir explicándose como ahorro de trabajo. Sin embargo, los defensores del planteamiento ricardiano insisten en que, aun en ese supuesto, siempre sería posible intensificar el cultivo volviendo a aparecer un elemento diferencial, generador de renta. Luego, la existencia de rentas en todas las parcelas, no es argumento suficiente para desautorizar la tesis de Ricardo.

Esta teoría de la renta seguirá siendo válida siempre que pueda admitirse algún tipo de incremento de producción —aunque sea a costos crecientes— que trate de satisfacer un incremento de la demanda. La renta ricardiana es fundamentalmente el reflejo de una ventaja diferencial.

Ricardo consideró la teoría de la renta como específica del fac-

tor tierra. Para la industria, y en el caso de una misma mercancía producida a diferentes costes en factorías rivales, y vendida al mismo precio en un mismo mercado, aunque de momento diese lugar a la aparición de rentas diferenciales, vendrían a ser consecuencia de que en algunas factorías el coste de producción estuviese por bajo del precio de venta. Las iniciales ventajas, causantes de esas momentáneas rentas diferenciales, acabarían desapareciendo bajo la acción del mecanismo de los precios en competencia.

Por contraste, el rasgo característico de la renta de la tierra es su relativa permanencia, y su vinculación a una determinada y concreta porción de tierra. Siempre que no varíen las condiciones tecnológicas de producción.

Aunque es cierto que las condiciones de producción tienden por naturaleza a ser menos variables en la agricultura que en la industria, lo cierto es que realmente varían. Ricardo, como Malthus, despreciaba el progreso de la agricultura, e insistió en que la ley de los rendimientos decrecientes —fundamento de su teoría de la renta— estaba especialmente vinculada al cultivo de la tierra.

El mayor mérito de esta teoría de la renta es haber señalado que se fundamenta en una ventaja diferencial, causada por la ley de los rendimientos decrecientes. Aportación que sigue siendo meritoria, a pesar de que Ricardo no era consciente de que esta ley es relativa y que, por tanto, depende de las circunstancias en que se realiza la observación.

La teoría ricardiana del beneficio del capital

Como todos los autores clásicos, sostuvo Ricardo que beneficio e interés son una misma cosa; en el sentido de que el interés no es más que beneficio traspasado al prestamista, en pago de los préstamos recibidos y que hicieron posible la producción.

La principal preocupación teórica de Ricardo fue hacer compatible la teoría del «valor-trabajo» con la existencia del beneficio.

Hizo la suposición de que el beneficio es, bajo ciertas condiciones cualificantes, una adición al valor del trabajo, y sube o baja proporcionalmente con él. Luego, según esto, el precio de una mercancía no es simplemente la manifestación de su «valor-trabajo», o «cantidad de trabajo» a ella incorporada, sino que es proporcional a ese «valor-trabajo».

Ahora bien, esta teoría es válida si el beneficio se calcula, exclusivamente, sobre el capital destinado a trabajo —el «fondo de sala-

rios»—, dejando de cumplirse en cuanto se tenga en cuenta la presencia de capital fijo, que impide que los precios sean proporcionales al valor del trabajo. Ricardo, consciente de la debilidad de su explicación, intentó subsanarla, y afirmó que en las diversas ramas de la producción industrial, la proporción de capital fijo es casi la misma que la proporción de capital de trabajo, o fondo de salarios. Esta afirmación le permitió concluir que, en todo caso, los precios se corresponden al valor del trabajo.

Los hechos vinieron a quitarle la razón, pues el progreso tecnológico introdujo una gran variedad de proporciones en las que el capital fijo participa en los procesos productivos de las diversas ramas industriales. Ricardo reconoció que había fracasado en su intento de explicar el beneficio del capital a partir de la teoría del «valor-trabajo».

En sus últimos escritos intentó rectificar este fracaso, diciendo que, quizá, habría que reconocer la existencia de dos factores determinantes del precio: el trabajo y la duración del período de inversión. Este segundo factor introducía la posibilidad de explicar el interés, sobre el capital, como una retribución relacionada con el tiempo. De todas maneras, este sugerente comentario no pasó más allá de simple comentario.

Las grandes contradicciones del pensamiento económico de Ricardo provienen de que era una poderosa mente analítica, deslumbrada por la convincente, pero insuficiente exposición de Smith.

Teoría monetaria: la convertibilidad del dinero

En 1797, y como consecuencia de las guerras contra Napoleón, Inglaterra se vio sorprendida por el hecho de que no era posible mantener la moneda de oro en circulación, teniendo que recurrir, con mayor frecuencia, al empleo de billetes de banco como forma sustitutoria. La crisis monetaria llegó a tal extremo que el gobierno se vio obligado a suspender la convertibilidad en oro de los billetes de banco, de forma que a partir de entonces siguieron circulando como descuento, nominal, de su valor en oro. Este dinero inició una rápida y alarmante depreciación ante la inflación de billetes.

Ricardo, de acuerdo con su teoría del «valor-trabajo», sostenía que el valor del dinero queda determinado por el coste de producción del dinero metal, de forma que, a iguales cantidades de trabajo incorporadas al oro, o a cualquier otro bien, el oro y esos otros bienes se hacen intercambiables. La competencia entre los poseedores

de capitales privados, que buscan realizar la inversión más ventajosa, provoca indirectamente las fluctuaciones en los flujos de bienes y dinero, que circulan en sentido contrario. De esta manera, Ricardo interpretaba la teoría cuantitativa del dinero como un caso especial de la teoría de los precios en competencia: el valor del dinero varía en razón inversa a su cantidad en el mercado. Sólo a través de las variaciones en la producción de oro se puede conseguir que el «valor-trabajo» del dinero se restablezca una y otra vez.

Consecuente con este planteamiento, Ricardo estableció que, en último término, el volumen de billetes emitidos era el verdadero responsable de su galopante depreciación, pues desde que se suspendió el derecho legal a convertirlos en oro, ni se había reducido su cantidad, ni circulaban en efectiva paridad con el oro.

Ricardo, impresionado por la ventaja técnica del papel moneda, no propuso la fácil solución de volver otra vez al dinero-oro, sino que se limitó a mostrarse favorable al empleo del oro como patrón del papel moneda, restableciendo la convertibilidad de los billetes, pero no suprimiéndolos. De esta manera, si el precio del oro en el mercado sube, el circulante podría cambiarse por oro en el banco, a su precio de emisión. Así se logra que cualquier sobre-emisión de billetes de banco sea automáticamente compensada por el flujo de ese papel moneda hacia el banco emisor. La restauración de la convertibilidad —previa reducción de los billetes en circulación— impediría el desarrollo de la inflación.

Sus adversarios le replicaron que el precio del oro en el mercado sube a causa de su escasez, de modo que el oro, y no el papel, es el que cambia de valor. Luego si se restaurase la convertibilidad de los billetes, sería el oro, y no estos, el que acabaría por abandonar el país.

Ricardo respondió que era evidente que el oro, y no el papel, es el que cambia de valor; pero que con una libra de oro siempre se podrían comprar las mercancías equivalentes a ese valor; en cambio, con papel-dinero, no convertible, se podría comprar menos de lo que indica su valor nominal, ya que la inflación de precios quedaría expresada en términos de papel moneda.

Posteriormente, y con el fin de evitar los costes de monetización, y economizar el oro, Ricardo propuso que fuera el lingote, no las monedas, el sujeto de la convertibilidad.

De acuerdo con su doctrina económica, recomendó que la emisión de dinero quedase regulada por la libre producción de oro y plata, prohibiendo al gobierno la arbitraria emisión de billetes. Los

empresarios, buscando siempre el máximo beneficio, aseguran de forma automática la existencia de una adecuada proporción entre los volúmenes de bienes y de dinero y en consecuencia la estabilidad de los precios, pues de esta forma quedan determinados por el valor del trabajo. El sentido práctico de Ricardo acabó por matizar esta proposición, y juzgó conveniente que el gobierno realizase la emisión de papel-dinero, ya que así se evitaban los riesgos empresariales, al mismo tiempo que se ejercitaba un cierto control sobre la producción del metal monetario.

La teoría de los costes comparativos: el comercio internacional

Los tratadistas del comercio internacional anteriores a Ricardo habían admitido el supuesto de que las diversas capacidades productivas estaban igualmente repartidas a lo ancho del mundo, de forma que en la mayor parte de las naciones podía producirse casi todo.

Si se les preguntara: ¿Qué sucedería si eso no fuese cierto, y existiese una manifiesta desigualdad de capacidades productivas? Su respuesta comenzaría por afirmar que en un sistema de perfecta competencia internacional, en el que se diera esa supuesta desigualdad en las capacidades productivas, los diversos factores de producción son atraídos hacia aquellos países en donde mejor se les retribuye, es decir, hacia aquellos países en los que las condiciones de producción son más ventajosas. Esta reasignación de los factores, junto con la ley de los rendimientos decrecientes, haría que, poco a poco, se alcanzase una situación de igualdad de capacidades productivas. Es decir, la situación que ellos tomaban como punto de partida.

Ricardo se dio cuenta de lo irreal de este planteamiento, pues lo cierto es que ni la mano de obra, ni el capital se mueven libremente a través de las fronteras. Luego, según Ricardo, los presupuestos de los que debe partir cualquier teoría del comercio internacional debe reconocer que existe libertad de competencia entre las mercancías y el dinero, y que sólo, muy limitadamente, puede hablarse de posibilidad de competencia entre los factores de producción. En general, los factores de producción son bastante inamovibles: sólo muy excepcionalmente se desplazan de un país a otro.

Con este supuesto, Ricardo elaboró una teoría del comercio internacional que se fundamenta en la teoría clásica. De forma general, el dinero sale de los países menos favorecidos, cuyos precios y costes son más altos, hacia los países más favorecidos desde el pun-

to de vista productivo, con precios y costes más bajos, iniciándose así una corriente de bienes, en forma de importaciones, en sentido contrario a la del dinero, con lo que se tiende a subsanar las deficiencias productivas del país importador. Ricardo, siguiendo a Cantillon y Hume, reafirma que esta salida de dinero, lejos de agravar la posición de los países importadores, tiende a establecer un equilibrio internacional: bajando los precios de los países importadores y subiendo los de los exportadores.

No obstante, la verdadera y original aportación de Ricardo comienza cuando habla del hipotético caso de un país que estuviese mejor dotado desde el punto de vista productivo que todos los demás, y en todas las ramas de la producción; lo normal será que esa ventaja relativa de que disfruta no sea de igual importancia en todos y cada uno de los sectores productivos.

Teniendo en cuenta esto, sucederá que, como consecuencia del proceso de equilibrio internacional, generado por el comercio entre las naciones, los países menos favorecidos alcanzarán, más rápida y fácilmente, la equiparación de precios y costos en aquellos sectores en los que su desventaja era menor. Este hecho justifica que cada país tienda a especializarse en la elaboración de aquellas mercancías para las que disfruta de mayores ventajas productivas.

Luego, no es la mera extensión del mercado, como afirmaba Smith, lo que fomenta la división, o especialización, del trabajo, sino que también está influida por el fenómeno descrito por Ricardo, y que se ha dado en llamar la teoría de los «costes comparativos».

Esta teoría, que es sin duda una de las mejores contribuciones de Ricardo a la ciencia económica, es también, sin embargo, una nueva prueba de debilidad de la teoría del «valor-trabajo». Debido a las diferentes capacidades productivas de los países, lo que intercambian entre ellos no son mercancías a las que se han «incorporado» cantidades iguales de trabajo. Este hecho, que es evidente, está camuflado por el mecanismo de mercado que, como consecuencia del proceso de redistribución del oro, establece la aparente paradoja de que cantidades desiguales de trabajo, «incorporadas» a las mercancías intercambiadas, sean pagadas en cantidades iguales de dinero.

La economía ricardiana

Los diversos aspectos del pensamiento económico de Ricardo que hemos ido exponiendo pueden ser presentados como formando parte del llamado «sistema ricardiano».

Toda la economía de Ricardo se cimenta en la ley de los «rendimientos decrecientes» que —por influencia de Malthus— entendió como una dramática y agobiante tiranía de la naturaleza. La benéfica y maternal naturaleza smithsoniana se convierte, para Ricardo, en una implacable e ineludible «ley de hierro» que enfrenta necesidades rápidamente crecientes con recursos aún más rápidamente decrecientes. En este sombrío panorama, la razón humana sólo puede adoptar una postura pasiva: adaptarse a las exigencias de esa ley. El hombre poco puede esperar de sus conocimientos y avances tecnológicos.

Tratemos de exponer, ahora, cuál será, según Ricardo, la evolución, o «desarrollo natural», de una economía sometida a tan duros condicionamientos. Cuando el tamaño de la población es pequeño, no resulta difícil admitir que para obtener alimentos sólo se pondrán en cultivo las tierras más fértiles. En consecuencia, de acuerdo con su teoría diferencial de la renta, éstas serán pequeñas, repartiéndose la mayor parte del producto entre los salarios de los obreros y el beneficio de los capitalistas. En esta situación todo el mundo estará satisfecho, excepto, quizá, los terratenientes, que percibirán rentas muy bajas.

Puesto que los beneficios del capital son altos, los capitalistas tienen facilidad para acumularlo, incrementando así la posibilidad de mantener más obreros; es decir, aumentar su inversión. Esta demanda de trabajadores provocará un alza de los salarios, respecto del nivel de subsistencia, que permitirá un crecimiento de la población. Ésta, a su vez, demandará un mayor volumen de alimentos, provocando que haya que poner en cultivo nuevas tierras, que tendrán que ser menos fértiles que las actualmente cultivadas.

Dejemos el proceso en este punto y examinemos la situación presente respecto de la inicial. Es evidente, que, por haber aumentado las diferencias entre fertilidades, las rentas de las tierras han aumentado, disminuyendo, en consecuencia, la parte del producto, a repartir entre los salarios y beneficios.

Volviendo al desarrollo del proceso, se puede seguir afirmando que los capitalistas, aunque con menor facilidad, continúan acumulando capital y, en consecuencia, los salarios siguen subiendo y la población incrementándose, aunque todo a un ritmo más lento.

Volviendo a detener la marcha «natural» del proceso, para observar la nueva situación alcanzada, encontraremos que las rentas son de nuevo más altas, pues ha habido que recurrir a tierras más pobres y peor situadas, y que los beneficios de los capitalistas, los

salarios, y el tamaño de la población, siguen creciendo, aunque a un ritmo mucho menor.

Este proceso se interrumpirá cuando se llegue a la situación en la que la población es tan grande, y las rentas tan altas, que los capitalistas no pueden seguir acumulando capital, ya que casi no existen beneficios —motor de producción—. Ante esta situación se produce un proceso de despido de obreros, que hará que los salarios caigan hasta alcanzar el nivel de subsistencia. Se alcanza, finalmente, la situación que, desde Ricardo, es conocida como «estado estacionario», ya que no hay ninguna fuerza que, en principio, sea capaz de sacar a la economía de esa situación, puesto que no hay acumulación de capital, no hay alza de salarios, no hay crecimiento de población. Es decir, se ha alcanzado un equilibrio estático del que una economía no puede salir por sí misma.

Ricardo describió este estado con gran objetividad y como algo inevitable, que es causado por las «fuerzas naturales» de la vida económica. De este estado sólo se puede salir mediante una fuerza externa al sistema —una mejor tecnología en la producción— que puede volver a poner en marcha el ciclo. Pero como hemos adelantado, Ricardo era más bien escéptico respecto de las mejoras tecnológicas.

Pasando por alto lo elemental de la explicación y lo inadecuado de algunas de sus bases de partida, es indudable que Ricardo fue el primer economista que de una manera global y coherente se planteó el problema de la producción, distribución y crecimiento de una economía.

CAPÍTULO VII

MADUREZ Y AGOTAMIENTO DE UNA ESCUELA

LA DIFUSIÓN DEL PENSAMIENTO CLÁSICO

En el presente capítulo se exponen las elaboraciones teóricas de un grupo de autores que, aunque pueden seguir siendo encuadrados en el seno de la escuela clásica, introdujeron nuevos enfoques y planteamientos que sirvieron de preparación o anticipo al advenimiento de una nueva escuela de pensamiento económico.

El rasgo más característico de todos ellos es que supieron llevar a sus últimas consecuencias algunos de los postulados básicos de la economía clásica. Además, la mayoría de ellos suele ser profunda conocedora de la estructura y procedimientos iniciados por Smith. Convirtiéndose en auténticos propagandistas y difusores del pensamiento económico inglés de aquellos tiempos, y apasionados defensores de la política «laissez faire».

Un hecho significativo es que ya no todos ellos son ingleses, como fueron los primeros economistas clásicos. Entre ellos hay un francés y un alemán, que aunque respetuosos y admiradores del pensamiento económico inglés, no dejaron de reflejar la importantísima herencia intelectual de sus respectivos países. Una vez más hay que señalar el hecho de que no se inicia una vuelta a la tradicional teoría del valor, hasta que vuelven a aparecer economistas formados en el ámbito latino del pensamiento aristotélico-tomista.

JEAN BAPTISTE SAY (1767-1832)

El papel del empresario

Say decidió no enredarse en la difícil y problemática estructura de la teoría del «valor-trabajo», y se animó a reemprender el camino marcado por Galiani, quien, de acuerdo con una larga tradición, sostenía que el valor de un bien era algo en íntima conexión con la utilidad que ese bien podía reportar a quien lo demandase. No obstante, teniendo en cuenta el indudable prestigio y respeto que le merecían los economistas ingleses de su tiempo, decidió adoptar una posición ecléctica, y estableció que el valor de una mercancía viene determinado por su oferta y demanda, las cuales están influenciadas por el costo de la producción y la utilidad, respectivamente.

Pero su verdadera aportación a la teoría económica no es esta incompleta, aunque sugerente, teoría del valor, sino una de las consecuencias que extrajo de ella.

Si se admite que el valor se determina por la utilidad, entonces todos los factores de producción adquieren una propia e intransferible función en el proceso de formación del valor del producto.

Pero, además, Say, que ejerció durante algunos años de empresario, supo descubrir que en todo proceso de producción existe un nuevo factor, el empresario, que desempeña un importante papel en la puesta en marcha y coordinación de todo proceso productivo.

El empresario, atento siempre a descubrir las demandas reales de la sociedad, decide, bajo su propia responsabilidad, la puesta en marcha de un proceso productivo, en el que debe coordinar y armonizar todos los factores disponibles. De modo que concurren a la finalidad por él prevista y seleccionada. De esta manera consigue brindar un indispensable servicio, lo más eficaz posible, a la sociedad de consumidores-productores.

Según este planteamiento, el empresario no solamente es un factor más de producción, sino que es el centro del proceso productivo, es quien toma la decisión de lo que hay que producir, y de la forma de producirlo. Esta toma de decisión comporta un trabajo y un especial riesgo, que deberá ser adecuadamente compensado.

Según la teoría de la distribución, elaborada por Say, los factores de producción —tierra, trabajo, capital y empresario— reciben su correspondiente distribución en forma de renta, salario, interés y beneficio. Este último es un superávit, sobre el interés, con el que

se retribuye la especial capacidad del empresario. De este modo, Say supera y mejora el esquema distributivo de Ricardo, para quien la producción se regía por un elemento tan impersonal como el capital. Say supo apreciar que lo que realmente se necesita para el éxito del proceso productivo es de una persona —el empresario— que sepa anticiparse a las necesidades de los potenciales consumidores-productores y organice la producción hacia la satisfacción de esas necesidades.

La ley de mercado

La más famosa aportación de Say, sin duda, es su afirmación de que en un sistema de libre empresa, o de decisión individual, no es posible que se produzca una «sobrepducción». Es decir, un desajuste entre la oferta y la demanda globales.

Una sobresaturación del mercado, consecuencia de una sobrepducción, provocaría una caída general de los precios por debajo de los costes. Este hecho, según Say, no sobrevendría nunca en el seno de una economía de mercado. En otras palabras, Say negaba la posibilidad de una crisis económica general.

El razonamiento teórico que subyace en esta actitud se conoce como «ley de mercado» de Say, que en su breve exposición tradicional suele enunciarse diciendo que «las mercancías se intercambian por mercancías», desempeñando el dinero únicamente la función de un medio de cambio. Si alguien contrargumentase que hay gente que lo que realmente desea es el dinero, se le contestaría que ese deseo de dinero no es más que una mera apariencia, pues si el dinero es apetecible, lo es en función de que es un medio de cambio; de que con él se puede obtener mercancías.

De todas maneras, Say, que no era insensible a la realidad de los hechos, reconocía que, lógicamente, podían presentarse desajustes entre la oferta y la demanda de algún bien particular. Pero en ningún caso admitía que se produjese desequilibrio entre la oferta y demanda globales. Es decir, admitía la posibilidad de que ocurran crisis parciales, o localizadas, pero no crisis económicas generales. La sobresaturación en un mercado particular deberá estar contrarrestada por una fuerte escasez en el mercado de otros bienes. Pero, a largo plazo, el mecanismo de los precios hace que *la oferta cree su propia demanda*, y estos desequilibrios parciales se van corrigiendo.

La tesis de Say de que la mera elaboración de un producto, y su

consiguiente puesta en oferta, conlleva la inmediata posibilidad de que otros productos puedan ser intercambiados con él, fue el medio de expresar claramente un principio fundamental que estaba implícito en el pensamiento de Smith: la economía de mercado se autorregula, o autocorriges. En el sentido de que cualquier situación de desequilibrio genera las fuerzas que restauran el equilibrio.

La ley de Say sirvió para rechazar el miedo, expresado por Malthus, a la formación de un ahorro excesivo. Cualquier posible exceso de ahorro será inmediatamente anulado gracias a una caída de la tasa de interés, que bajará hasta el nivel necesario para detener la tendencia al ahorro y fomentar el consumo.

En consecuencia, el dinero, para los clásicos, sólo tiene dos posibles destinos: o se emplea en la formación de bienes de capital, o se emplea en la administración de bienes de consumo. Pero tanto en un caso como en otro se destina a la adquisición de bienes de consumo, uno en forma inmediata, vía inversión, otra en forma directa, vía consumo. En otras palabras, el ahorro y la inversión son un mismo concepto.

NASSAU W. SENIOR (1790-1864)

La teoría de la abstinencia

El «valor de cambio» de un bien depende de la oferta y de la demanda. Senior sostuvo que no era el trabajo, sino la «escasez», lo que constituye el valor: las cosas son caras cuanto más escasa es su oferta. Y la escasez de oferta es atribuible, en último término, a la escasez de dos factores básicos: el trabajo y la «abstinencia».

Con el término «abstinencia» designa aquel agente, imprescindible para la formación del capital, causante de que alguien retrase su consumo inmediato.

De la misma manera que «el esfuerzo y el sufrimiento», que, según Smith, son la esencia del trabajo, exigen una recompensa: el salario, la «abstinencia» exige una recompensa: el interés.

Para formar capital es necesario que alguien retrase el gasto de una parte de sus ingresos, y que lo vuelva a introducir en el proceso productivo; ya sea directamente o mediante las instituciones del crédito.

Senior ignoró la preocupación de Malthus, acerca de la posibilidad de que el ahorro se «desviase» de la producción. Como casi to-

dos los autores clásicos, supuso que los recursos disponibles están siempre utilizados a plena capacidad. Luego para formar capital se requiere posponer el consumo.

El dinero desempeña así las dos siguientes funciones alternativas: a) empleado en la compra de bienes de consumo, estimula la producción; b) vuelto a introducir en el proceso productivo, aumenta el volumen de bienes finalmente producidos. Pero después de que ha transcurrido un cierto tiempo.

Este sacrificio del tiempo de espera es el que requiere recompensa. Senior sostuvo que el interés es condición indispensable para la formación de capital.

Se argumentó frente a Senior que el sacrificio que genera ahorro, «la abstinencia», puede ser más o menos costoso. Para un rico, ahorrar puede no representarle ningún sacrificio; mientras que puede ser heroico para un pobre. A pesar de estas críticas, su teoría de la «abstinencia» puede seguir manteniéndose si se la fundamenta en la teoría diferencial de la renta; pues, desde ese punto de vista, el ahorro no tiene por qué implicar un sacrificio para todos los ahorradores, sino únicamente para el más pequeño de los ahorradores marginales, cuya contribución a la sociedad —a través de su ahorro— sigue siendo necesaria. Los ahorradores no marginales, que podrían ahorrar aun en ausencia de interés, recibirán entonces el interés como una especie de renta diferencial.

Aunque de modo no totalmente consciente, Senior desarrolló su teoría de capital y el interés sobre la idea de los incrementos decrecientes de la utilidad. En efecto, su teoría del interés habría quedado mejor explicada si la hubiese expresado como una teoría de la productividad del capital. De todas maneras, no lo hizo así, y su teoría quedó insuficientemente desarrollada.

Su reducción del valor al concepto de escasez permitía dar un paso decisivo hacia la unificación de las dos teorías de los precios: en competencia y en monopolio, que hasta entonces se mantenían separadas.

Senior observó que, en régimen de competencia, la escasez de bienes es función de la escasez de trabajo y «abstinencia». Este hecho no es exclusivo de la competencia, ya que en régimen de monopolio se sigue observando el mismo fenómeno, aunque en forma extrema. Lo único que hace el monopolio es controlar los dos tipos de escasez básicos. Este interesante razonamiento dejaba abierto el camino hacia la ansiada unificación de la teoría de los precios. No obstante, todavía sería necesario que transcurrieran algunos años

hasta que se precisara el sentido del término «escasez», así como su papel en la formación de valor.

Finalmente, debemos decir que Senior hizo algunos interesantes progresos en el análisis de la demanda. En contraste con sus predecesores clásicos, que siempre la consideraron como un dato no susceptible de análisis posteriores, entendió que la demanda se fundamenta en la utilidad de los bienes demandados; de forma semejante a como la oferta se fundamenta en la escasez. Es decir, el trabajo y el capital se demandan a cuenta de su utilidad.

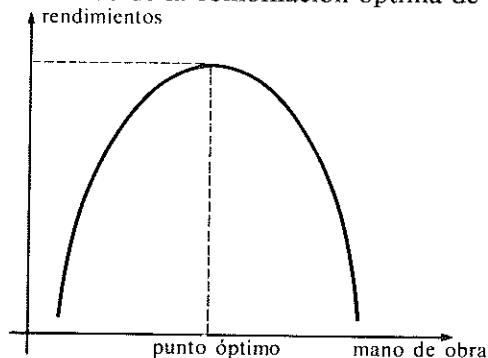
Para valorar lo importante que fue la contribución de Senior a la transformación del sistema de la economía clásica, puede decirse que tuvo en sus manos todos los elementos para elaborar un nuevo y mejor fundamentado sistema de pensamiento económico. Su aportación hubiera sido decisiva si hubiera sido capaz de elaborarlo.

JOHANN H. THÜENEN (1783-1850)

Una teoría general de la distribución

La variación del rendimiento de una determinada parcela de tierra es atribuible al crecimiento de la cantidad de mano de obra que se dedica al cultivo de esa parcela. Es decir, al crecimiento incesante de uno de los factores de producción: el trabajo; mientras que el otro factor, la tierra, permanece constante.

Esta idea condujo al convencimiento de que existe una proporción óptima entre los factores que participan en un proceso productivo. El máximo rendimiento productivo se consigue para el «punto óptimo», representativo de la combinación óptima de factores.



«Ley de los rendimientos» para una determinada parcela de tierra, en la que se supone que únicamente varían las cantidades de mano de obra empleadas.

Fuera de ese punto singular, cualquier otra combinación de ambos factores produce rendimientos menores.

Thüenen afirmaba que este fenómeno no era exclusivo de la agricultura, o del factor tierra, sino extensible a cualquier combinación cuantitativa de factores productivos tomados dos a dos. Es decir, se podía establecer igualmente para un incremento incesante de la mano de obra que emplea un volumen dado de capital.

Hasta que se alcanza el «punto óptimo», los incrementos del factor considerado redundan en aumentos crecientes del producto total. A partir de ese punto los sucesivos aumentos del producto son cada vez menores. Es decir, la ley general de los rendimientos sigue siendo representada por una parábola como la de la figura anterior.

Según Thüenen, los sucesivos incrementos de productos son específicamente atribuibles a la última unidad de factor añadida, ya que la variación en el efecto debe ser atribuida a la variación en la causa. Y, en consecuencia, el valor de ese incremento del producto es lo que debe retribuirse al incremento del factor, causante del incremento del producto.

Expresado en un lenguaje moderno: el producto marginal es el que determina el ingreso marginal del factor empleado. Por ejemplo, en el caso del trabajo, el salario marginal viene determinado por el producto marginal del trabajo.

Añadió, además, dos importantes consideraciones, que constituyen el núcleo y fundamento de su teoría distributiva:

- a) Siempre habrá un único precio para unidades homogéneas de una misma mercancía. En caso contrario, las unidades más caras serían pronto reemplazadas por las más baratas.
- b) El precio de una mercancía no puede exceder ni quedar por debajo del coste del producto marginal. En el primer supuesto, la última unidad de factor empleado cuesta menos que el ingreso que reporta. Luego existirá una tendencia a expandir el beneficio empleando más unidades de ese factor. Este aumento de demanda generará una subida del precio de ese factor, que cesará cuando se iguale con el precio de la mercancía. En el segundo supuesto, la última unidad de factor empleado cuesta más que el ingreso que reporta. Aparecerá una tendencia a la contracción de ese factor, provocando un descenso de su precio, que finalizará cuando se iguale con el precio de la mercancía.

Como consecuencia de la ley de los rendimientos, y de estas dos consideraciones, estableció Thüenen que el producto marginal es el que determina el ingreso, no sólo de la unidad marginal de factor empleado, sino de todas y cada una de las unidades de factor empleadas en un proceso productivo. Es decir, la llamada «ley de Thüenen» establece que el tipo de interés, o nivel de salarios, se determina por los valores de los productos marginales correspondientes al capital, o a la mano de obra. En otras palabras, por sus respectivas productividades marginales.

Esta ley no es más que un anticipo de lo que luego sería la teoría de la utilidad marginal para la distribución del producto.

Los trabajos de Thüenen, en este campo, no son plenamente originales. Su principal mérito es haber sabido dar forma y concreción a unos principios ya existentes, aunque incompletos y, a veces, expresados muy vagamente, o simplemente esbozados.

Teoría de la renta:

la localización de las explotaciones agrícolas

Su teoría de la renta puede considerarse plenamente inserta en el ámbito de la tradición clásica, en tanto que se fundamenta en la teoría de Ricardo. Aunque es notorio que llegó más lejos que ninguno de los autores de la escuela en cuanto al detalle y exactitud con que realizó su exposición.

Comienza estableciendo que la intensificación de las tareas agrícolas aumenta las cosechas, pero conduce a una elevación de los costes, lo que facilita que parcelas con localizaciones menos favorables puedan ser cultivadas con provecho.

Estas nuevas tierras de cultivo, menos fértiles, o más lejanas, no deberán ser cultivadas intensamente, ya que en caso contrario la elevación de costes impediría se siguiese su explotación. Luego únicamente el cultivo en extensión puede hacerlas competitivas frente a las tierras más fértiles, o mejor situadas, que sí pueden ser objeto de mayor intensidad de cultivo.

En consecuencia, el óptimo de intensidad de cultivo, de una determinada parcela de tierra, viene determinado por su fertilidad y proximidad al mercado.

La tarea del agricultor es determinar el número de unidades de trabajo que deben ser aplicadas a cada parcela para obtener el rendimiento óptimo.

Thüenen fue más allá, y estableció que no sólo diferentes parce-

las, teniendo en cuenta su respectiva fertilidad y localización, sino aun diferentes especies vegetales deben ser cultivadas con diferentes grados de intensidad. Hay una mejor localización para cada rama o sector de la agricultura, que debe determinarse en función de la fertilidad, la distancia al mercado y la clase de cosecha que se trate de cultivar.

Un interesante ejercicio teórico realizado por Thüenen consistió en el diseño de un modelo de producción y comercialización agrícola, el llamado «Estado aislado», compuesto de una región circular, de fertilidad homogénea, con una ciudad en el centro. A partir de consideraciones teóricas, realizó la localización de las diferentes ramas o sectores agrícolas, en función del coste del transporte, y la naturaleza del cultivo. El resultado de este ejercicio es una disposición en anillos concéntricos de diferentes longitudes de radio respecto de la ciudad que es considerado el mercado y el lugar de consumo de todas las cosechas.

Es indudable que con este trabajo Thüenen se constituyó en un pionero de la moderna teoría de la distribución espacial de los sectores productivos y, de modo especial, contribuyó al nacimiento de la teoría económica de la ubicación agrícola.

JOHN STUART MILL (1806-1873)

El último de los clásicos

Es indudable que este autor merece este calificativo no tanto por su personal aportación a la teoría económica, que fue más bien escasa y poco importante, sino por su labor de sistematización y difusión de las doctrinas clásicas. Su exposición brillante y convincente sirvió de vehículo para una rápida expansión del ya prestigioso sistema económico clásico. Durante muchos años, sus publicaciones fueron consideradas como el exacto compendio de los conocimientos económicos. No obstante, en su exposición y, sobre todo, en sus personales aportaciones, son evidentes las contradicciones y dificultades del ya decrepito sistema económico clásico.

En sus años de madurez asistió al declive del pensamiento económico clásico, frente a la pujanza de las nuevas ideas de la llamada escuela marginalista.

Distribución o producción: hacia el fin de las «leyes naturales» en la economía

Mill sostenía que así como las leyes de producción participan de la naturaleza de las leyes físicas y, en ese sentido, son rígidas e inevitables, no puede decirse lo mismo respecto a las leyes que regulan la distribución de las riquezas, que son resultado y consecuencia de las instituciones humanas. De esta manera ofrecía un camino para obviar el rígido «orden natural» del sistema clásico y, en consecuencia, romper sus duras e inexorables «leyes de acero» de la distribución.

Era consciente de que no es fácil realizar la separación de las leyes de distribución y producción, ya que el salario y el interés son, al mismo tiempo, retribución de factores y costos de producción. Pero, introduciendo esa distinción, quería «humanizar» el durísimo sistema distributivo clásico. No obstante, la verdadera consecuencia fue que puso en duda la supuesta universalidad y permanencia de las «leyes naturales» de la escuela clásica. Es decir, permitió que la economía se orientase hacia un mayor servicio al hombre. Empezaba a vislumbrarse que era la economía la que debía servir al hombre, y no al revés.

Mill, que siguió siendo un ardiente defensor de la economía de mercado, no dejó por ello de reconocer que el sistema económico no puede abandonarse totalmente al arbitrio de sus propias fuerzas. Es decir, al ciego determinismo de unas supuestas «leyes naturales». Adam Smith interpretó que la libertad de iniciativa privada no es contraria al bien común, porque existe una «mano invisible», una fuerza impersonal, que impone una armonización entre los intereses particulares y el general. Mill empezó a tomar conciencia de que el ejercicio de la libertad no es irresponsable, y que el hombre debe emplear sus facultades racionales en el intento de armonizar sus intereses particulares con los de la sociedad. Cada vez era más evidente que no existe ninguna fuerza «natural» que libere al hombre de la responsabilidad de sus decisiones.

Crítica al «fondo de salarios»

Todos, o casi todos, los autores clásicos anteriores a Mill aceptaban la existencia de lo que se ha dado en llamar «fondo de salarios», consistente en una cantidad predeterminada y fija de capital que los capitalistas debían adelantar con el fin de financiar los sala-

rios. Esta idea provenía de los fisiócratas, quienes habían señalado la necesidad de separar una parte de la cosecha de cada año para dar subsistencia a los obreros que se encargarían de llevar adelante la cosecha del año siguiente.

Esta teoría fue invocada en ocasiones para desanimar las demandas sindicales de mayores salarios. Se argumentaba que si un grupo de obreros lograba elevar sus salarios, era inevitable que, por un mecanismo de compensación debido a la constancia del fondo de salario, bajasen los salarios de otro grupo de obreros. La única posibilidad de aumento de salarios era esperar al crecimiento del fondo de salarios, que se produciría si, previamente, se incrementaba el volumen del capital total. Los obreros aumentarían sus salarios si, previamente, los capitalistas aumentasen su capital.

Mill acabó por rechazar esta teoría al afirmar que el precio del trabajo no viene determinado por el tamaño de un «fondo de salarios» dado, sino que es, más bien, el precio del trabajo el que determina el tamaño del «fondo de salarios». Si un empresario tiene que pagar más a sus obreros, deberá reducir su propio ingreso. Es decir, los obreros no son pagados por un avance de capital, sino que más bien son pagados mediante un flujo de ingresos a la empresa que los mismos obreros colaboran a generar.

De esta manera, Mill estaba implícitamente rechazando la teoría clásica del «valor-trabajo». Por ello su rechazo del «fondo de salarios» está fundamentado en consideraciones éticas, más que en estrictos motivos de teoría económica. Con este planteamiento, el límite real al que los obreros pueden hacer subir sus salarios viene determinado por el punto en el que el empresario podría arruinarse financieramente o decidir abandonar su negocio.

Teoría del valor

«Por fortuna —escribió en 1948—, no hay nada que descubrir en las leyes del valor por ningún autor presente o futuro: la teoría del valor está completa.» Pasando por alto el tono presuntuoso de esta rotunda afirmación, puede decirse que, en términos generales, era correcta si se refería a los limitados supuestos clásicos, que ya habían sido exhaustivamente explorados.

No obstante, Mill señaló que la teoría clásica del valor adolecía del grave inconveniente de no tener suficientemente en cuenta los deseos de la sociedad. Con este fin la reexpuso en los siguientes tér-

minos: los precios expresan el valor de una cosa en relación con el dinero, pero el valor de una mercancía se mide por su capacidad general para ser intercambiada por otras mercancías. Esto implica que puede existir una subida general de precios, pero no una subida general de valores, ya que no todas las cosas pueden subir simultáneamente en términos relativos.

Por otro lado, es evidente que el valor de una mercancía no puede subir más allá que el «valor de uso» que reporte al potencial comprador. Luego la demanda es uno de los determinantes del valor. Ahora bien, demanda es lo mismo que cantidades demandadas, las cuales, a su vez, dependen del valor. A diferentes valores se demandan diferentes cantidades. Luego ¿si la demanda depende parcialmente del valor, y el valor depende de la demanda, no se está incurriendo en un razonamiento circular?

Para resolver esta cuestión introdujo los conceptos de demanda y oferta planeadas, dependientes ambos del valor, y de cuya interacción resultaba el precio o valor de mercado. Es decir, a corto plazo, los precios fluctúan alrededor de valores que se forman de acuerdo a la relación entre oferta y demanda. De esta manera, Mill renunciaba a la búsqueda de una medida invariable del valor. No obstante, siempre mantuvo la terminología clásica, y siguió hablando de precio «natural» como un valor paradigmático al que, a largo plazo, se ajustarían los precios de mercado. El precio «natural», normalmente coincidente con el coste de producción, era difícilmente alcanzable, pues no siempre se podía confiar en la competencia como fuerza eficaz en el proceso de alcanzar ese precio.

Como consecuencia de este nuevo enfoque de los conceptos de oferta y demanda, estableció con precisión sus «elasticidades» relativas y sus influencias en la formación de los precios. Con arreglo a la elasticidad de la oferta, clasifican los bienes en tres grupos:

- a) Oferta inelástica: mercancías absolutamente raras, o muy limitadas en cantidad; por ejemplo, antigüedades y objetos de arte.
- b) Oferta elástica: mercancías cuya producción puede ampliarse continuamente, manteniendo un costo constante por unidad de producto.
- c) Oferta relativamente elástica: mercancías cuya producción puede ampliarse, pero con un continuo aumento de su costo por unidad de producto.

En el caso de las mercancías *a*), su valor viene determinado por su demanda. En el caso de mercancías *b*), su valor coincide con el costo de producción. Y en el caso de las mercancías *c*), su valor coincide con el coste marginal.

Basta lo hasta aquí expuesto para tomar conciencia de hasta qué punto, en su exposición de los determinantes específicos del valor, Mill se apartó de la tradición ortodoxa de sus predecesores clásicos.

La imposibilidad de una superproducción general

La idea de la debilidad de la demanda efectiva —el deseo, más la posibilidad de realizarlo— es algo que preocupó a numerosos autores del siglo XVIII. Se temía que un debilitamiento de la demanda generase un exceso de oferta o un exceso de producción. La mayoría de esos autores había llegado a la conclusión de que tal posibilidad teórica era imposible. Say, reuniendo el pensamiento de todos ellos, había establecido que toda oferta genera su demanda, de forma que no es planteable que se produzca un desequilibrio global entre ambas. Incluso a nivel popular estaba muy extendida la idea de que el gasto de un hombre era el ingreso de otro. Es decir, todo el mundo estaba convencido de que la superproducción general era imposible.

J. S. Mill comenzó afirmando que ese miedo provenía de que antiguamente se consideraba que una gran demanda, o un gran consumo, era condición indispensable para la prosperidad, pero que ya era hora de rechazar esos temores, desde que J. B. Say y otros economistas habían demostrado «triunfalmente que el consumo no necesita de estímulos, y que todo lo que se produce ya está consumido. La persona que ahorra su renta no es menos consumidora que aquella que la gasta; consume de forma distinta: suministra alimentos, vestidos, herramientas y materiales para los trabajadores productivos».

Por otro lado, J. S. Mill no podía negar el hecho de la existencia de fluctuaciones económicas, y reconoció la existencia de períodos en los que había un «exceso general de bienes», pero que, en ningún caso, debía interpretarse como una «superproducción general». Es decir, niega a continuación lo que acaba de reconocer. Estas expresiones contradictorias son muy típicas de algunos autores, como Mill, que se debaten entre una extraña fidelidad a principios teóricos, no suficientemente contrastados, y una auténtica necesidad de reconocer la realidad de los hechos.

Aun así, vuelve a adoptar una postura ambigua cuando reconoce que, en una economía monetaria, al separarse los actos de compra y venta, en el sentido de trueque, puede suceder que se produzcan demoras, entre ambos costos, que sean causantes de las llamadas épocas de «exceso general».

EL MANCHESTERIANISMO: BASTIAT Y CAREY

Con este nombre se conoce una vulgarización de los principios que subyacen en los planteamientos teóricos de la escuela clásica, y que se caracteriza principalmente por un notable énfasis en el inicial optimismo de su fundador.

Si toda vulgarización es inadecuada, más lo es en el presente caso, pues el esquema económico clásico es complejo y lleno de matices, de tal forma que sus pretendidas vulgarizaciones pueden fácilmente desembocar en falsificaciones o mixtificaciones, no siempre detectables, pero que engañaría al que no sea un experto en el tema.

El origen de este apelativo está relacionado con la ciudad de Manchester, sede de la potencia industrial y comercial de la Inglaterra de aquellos tiempos. La poderosa clase de los industriales exportadores de esa ciudad creyó ver en la doctrina del «laissez faire» la panacea que conduciría a una nueva edad de oro, y cuya aplicación inmediata y práctica era la difusión de la libertad de comercio.

Una visión tan optimista chocaba frontalmente con los cada vez más evidentes «aspectos tristes» del «laissez faire», que van surgiendo como consecuencia y desarrollo de los postulados básicos de la economía clásica.

Un economista francés, Federico Bastiat, se propuso la elaboración de una nueva teoría económica clásica, liberada de sus «lúgubres perspectivas». Finalidad y objetivo que quedó reflejado en el mismo título de su libro *Armonías económicas*.

En apoyo de su liberalismo a ultranza introdujo el concepto de servicio al consumidor como justificación de cada una de las clases de ingreso.

Bastiat no era ciego a los evidentes desajustes sociales de la situación económica de su época; pero sostuvo que esos desajustes eran temporales y que desaparecerían con el rápido e incontenible avance de la producción, fomentada por la creciente acumulación de capital.

Un papel similar al de Bastiat en Europa fue llevado a cabo en América por Charles Carey, que también hizo un panegírico de las armonías del sistema económico del «laissez faire». El optimismo de Carey era más disculpable, pues se armonizaba mejor con la innegable pujanza de los nacientes Estados Unidos de América. Un rasgo peculiar del pensamiento de Carey es su extraña combinación de proteccionismo aduanero con libertad de comercio interior. Lo cual no deja de ser una manifiesta incoherencia doctrinal y metodológica.

CAPÍTULO VIII

UN NUEVO CONCEPTO: CRISIS ECONÓMICA

LA APARICIÓN DE LA CRISIS ECONÓMICA: CRÍTICA AL SISTEMA CLÁSICO

En los comienzos del siglo XIX se hacía cada vez más evidente el descrédito del viejo principio de la doctrina clásica de que en toda la actividad económica subyace una «natural» armonía.

Los seguidores y discípulos de Smith habían ido arrinconando, de forma más o menos consciente, ese importante postulado básico. De hecho, si lo citaban, lo hacían sin gran convicción, e interpretándolo en el sentido de que la actividad económica, armoniosa o no, es desde luego autónoma y «natural». Es decir, la «natural armonía» del proceso económico se había transformado en la «natural inevitabilidad» del proceso económico. Fundamento último de las duras e inhumanas «leyes deterministas de la economía», conocidas por ese motivo como «leyes de bronce» o «leyes de hierro».

Manifestación de esa patente falta de armonía del proceso económico era la aparición de un creciente temor a las «crisis» económicas, que empezaban a ser consideradas como un elemento endógeno, e inevitable, del sistema económico.

En el presente capítulo, y en el siguiente, estudiaremos los autores más importantes que ofrecieron alternativas a las graves dificultades sociales generadas por la filosofía económica del «laissez faire».

Las principales críticas al sistema clásico se pueden agrupar en cuatro corrientes:

- A) Los analistas de la crisis.
- B) El movimiento historicista.
- C) El socialismo utópico.
- D) El socialismo marxista.

Aunque no es fácil establecer una clara separación entre estas cuatro corrientes, pues son manifiestas las influencias mutuas y los aspectos comunes, las diferencias entre ellas pueden destacarse en función del enfoque básico con que examinan esas materias y aspectos aparentemente comunes.

A) *Los analistas de la crisis.* Tratan de indicar cuál es la causa de que algo no acabe de marchar en el mecanismo del sistema clásico. Son posiblemente los más teóricos, dentro de estas cuatro corrientes o grupos de que hemos hablado. De hecho, se siguen considerando inmersos en el ambiente intelectual de la escuela clásica. Su labor teórica, y su principal aportación, es una crítica, a veces muy incompleta, del sistema clásico y un diagnóstico sobre la causa de la crisis. Rara vez pasan de esa etapa, y sus propuestas de solución suelen ser recomendaciones generales o apelaciones a una nueva visión del papel del Estado.

B) *El movimiento historicista.* Es fundamentalmente una reacción frente a la excesiva abstracción en que habían incurrido los componentes de la escuela clásica. Tienen el convencimiento de que para juzgar acerca de la adecuación de una teoría económica es necesario referirse al marco de la concreta situación histórica para la que se elaboró esa teoría. Puede decirse que sometieron la ciencia económica a la realidad histórica de cada momento.

C) *El socialismo utópico.* Es fundamentalmente un rechazo a la misma realidad, o a los datos extraídos de la realidad. Todas sus teorías se reducen a la elaboración de puros modelos abstractos y apriorísticos de lo que entienden debía ser la sociedad. Carecen de un mínimo de fundamento empírico-económico, y en la mayoría de los casos se basan en unas vagas intenciones filantrópicas, poco coherentes, consecuencia de una antropología insuficiente. Puede decirse que como reacción a las dificultades presentes se dedicaron a soñar en una sociedad perfecta y sin dificultades.

D) *El socialismo marxista.* Pone su atención en el camino a seguir para que la sociedad presente se transforme en el paraíso diseñado por los socialistas utópicos. Desea ardientemente que esos medios sean científicos: en el sentido de precisos, determinados y absolutamente eficaces. Que se diseñen con la coherencia de un silogismo, y que funcionen con la eficacia de un mecanismo. Es necesario, por tanto, buscar algún principio que no sean los vagos e ineficaces sentimientos de los utópicos.

La solución a estos anhelos creyó encontrarse en el mismo radical pesimismo, inherente al sistema clásico. Las mismas fuerzas que hacían inevitable la crisis económica harían inevitable la consecución del paraíso socialista. El agravamiento de las fuerzas y tensiones que se manifestaban en el seno de la economía clásica daría lugar, mediante un proceso de naturaleza extraeconómica, a la final aparición del paraíso socialista.

Puede decirse que el socialismo marxista sometió todo, la economía y la realidad, al supuesto cumplimiento de un proceso extraeconómico.

SIMONDE DE SISMONDI (1773-1842)

Un análisis humanitarista de la crisis

Se considera a sí mismo como un seguidor de Smith. Sostenía que la doctrina de éste había sido desvirtuada por el exceso de razonamiento abstracto, introducido por sus seguidores inmediatos, y sobre todo por la falta de perspectiva respecto al papel fundamental del factor humano en la economía. Sismondi es el verdadero iniciador del humanismo económico y de las corrientes de reforma social.

Fue el primero en insistir que la elaboración de una teoría económica debe ser juzgada a la luz del marco social e histórico, de la que toma sus supuestos de partida. Insistencia que permite calificarle de auténtico pionero y precursor del movimiento historicista.

Sismondi inicia el análisis de la crisis estableciendo que si se desea que el proceso económico funcione sin tensiones, es necesario que exista un equilibrio entre la producción y el consumo.

Las teorías distributivas, desarrolladas por los primeros economistas clásicos, obligaban a la pobreza de los obreros. Los ponía en desventaja a la hora de negociar sus contratos de trabajo con los empresarios. Y, en consecuencia, obtenían bajos salarios que no les

permitían tener suficiente poder de compra. Lo cual, más tarde o más temprano, provoca una contracción de la demanda efectiva, que es la causante de la aparición de la crisis.

Para Sismondi, la crisis se explica por un exceso de producción sobre la demanda efectiva. Fue precisamente esta conclusión la que provocó que Say estableciese su famosa «ley de mercado», según la cual la demanda agregada de bienes es idéntica a su oferta agregada. Sismondi supo ver más que Say al señalar que, a causa de las condiciones preestablecidas, hay una tendencia a la inmovilidad del trabajo y capital, de modo que no es fácil que se transfieran desde las actividades que empiezan a tener pérdidas a aquellas que están incrementando beneficios. Luego no tiene nada de extraño que esta resistencia al cambio, de parte del capital y trabajo, genere con relativa facilidad desequilibrios entre la oferta y demanda global.

Sismondi llegó a la conclusión de que en el proceso económico aparecían crisis periódicas, destinadas a liquidar la mayor parte de la sobreinversión, producida, por lo general, en las industrias de gran escala. Estas crisis se veían agravadas por el hecho de que los banqueros, extendiendo el crédito, agrandan el problema de la superproducción y de los desajustes.

Es un indudable mérito de Sismondi el haber detectado, en el desajuste entre la producción y la demanda, una de las causas de la crisis económica. Aunque ciertamente no sea la única, ni la decisiva.

Sismondi recomendó que el Estado actuase en el campo económico para restablecer el equilibrio entre la producción y la demanda, que se rompe cuando la competencia deje de ser entre iguales para convertirse en lucha del más fuerte contra el débil.

KARL RODBERTUS (1805-1875)

Un análisis mecanicista de la crisis: la crisis absoluta

Distiguado historiador que no se recata de la influencia del método histórico en su pensamiento económico. En este sentido, es famosa su analogía entre la caída de Roma, a manos de los bárbaros, que la servían, y el previsible hundimiento del capitalismo, a manos de los obreros, que lo sostienen.

Elaboró una teoría del decrecimiento del porcentaje salarial, en la renta nacional, a medida que ésta crece. Esta teoría era conse-

cuencia de la «ley de hierro de los salarios», que Malthus y Ricardo habían formulado de manera flexible: en el sentido de que el nivel de salarios tiende a subir con el nivel mínimo del estándar de vida de los obreros. Pero que Rodbertus convirtió en auténtica «ley de hierro» al sostener que el ingreso de los obreros tiende inexorablemente al mínimo de subsistencia física de los obreros: de modo que cualquier incremento de la renta nacional queda totalmente en manos de los capitalistas.

Rodbertus, como Sismondi, sostendría que este consecuente desequilibrio en la distribución era el causante de la crisis económica, ya que provocaba una contracción de la demanda efectiva por debilitamiento del poder de compra de los obreros.

Rodbertus, que era antirrevolucionario, extrajo la conclusión de que era necesario una mínima reforma: una parte del incremento de la renta nacional debería destinarse a la retribución de la mano de obra, y esa parte debería ser proporcional a la destinada a retribuir el capital. Este era el único modo de mantener el nivel adecuado de ventas.

Su teoría de la crisis no proporciona explicación de las fluctuaciones económicas, sino que más bien explica la crisis absoluta: la que lleva al sistema económico a una situación de miseria permanente.

Rodbertus llegó a la conclusión de que el capitalismo no era viable, y recomendó una mayor intervención del Estado en el proceso económico. Fue un precursor del socialismo de Estado.

Expuso también la teoría de que el imperialismo, la conquista de nuevos mercados por la fuerza de las armas, era la única salida que le quedaba a la endémica crisis económica.

EL MOVIMIENTO HISTORICISTA

Se caracteriza por aplicar un enfoque evolucionista al estudio del crecimiento y desarrollo de la sociedad. Puede decirse que se trata de aplicar las ideas biológicas de Darwin al campo de la sociología. Una sociedad evoluciona continuamente como reacción a los cambios y agentes externos.

La idea central es que no existe una teoría económica objetiva, sino que cada teoría económica es relativa en cuanto que sólo es válida para el concreto período histórico que le dio vida. De tal forma que, por ejemplo, la escuela clásica sólo es válida para las concretas circunstancias de la Inglaterra del siglo XVIII.

Esta escuela, nacida en el ambiente intelectual de la Alemania de mediados del siglo XIX, recogió parte de la herencia del mercantilismo que en este país había permanecido casi inalterado hasta ese momento.

Estos antecedentes motivaron que uno de los rasgos más acusados de esta escuela sea una tendencia a centrar la atención en el papel del Estado en el desarrollo y evolución de la actividad económica.

La metodología de esta escuela está casi exclusivamente basada en la aplicación de un método histórico al desarrollo y evolución de los hechos económicos. No considera útil el empleo de la abstracción en la teoría económica, ya que sería quedarse en la mera contemplación de los aspectos lógicos de la actividad económica cuando sólo puede ser entendida como resultante de la acción conjunta de todos los fenómenos sociales.

Tuvieron, no obstante, el indudable acierto de advertir que la ciencia económica debe mantener contacto estrecho con los datos y experiencias de la realidad. Pero quizá, por reacción frente al excesivo apriorismo y abstracción de la escuela económica clásica, no supieron encontrar la adecuada combinación entre abstracción y referencia a los datos.

Criticaron a los economistas clásicos por la estrechez de planteamientos a la hora de aproximarse a los problemas de la vida económica. No es aceptable, dicen, partir de un rudimentario principio hedonístico: la búsqueda de la máxima satisfacción. Para luego, mediante un razonamiento puramente deductivo, establecer la validez de unas leyes económicas perfectamente establecidas y definidas.

La escuela historicista opone, por contraste, el método histórico que proporciona abundantes ejemplos de la variedad de motivaciones humanas que influyen en la estructura económica de una sociedad.

Los miembros de esta escuela pretendían establecer un método inductivo que procediera de las causas individuales a las generales. El objetivo principal de este método era descubrir las «leyes» y «etapas» del desarrollo económico de cada comunidad histórica.

Friederich List (1789-1846)

Aunque es discutible considerarlo como miembro de la escuela, es sin duda uno de los precursores. En todo su desarrollo doctrinal es fácil detectar casi todos los rasgos esenciales del movimiento historicista.

Consideró que la escuela clásica había hecho un planteamiento meramente estático al dar preponderancia metodológica a la consecución del equilibrio, en el seno de una sociedad individualista e igualitaria, que se fundamentaba en la libertad de iniciativa de sus componentes. List, impresionado por la fuerza del capitalismo, propuso un enfoque dinámico que se fundamentase en la pujanza del Estado nacionalista capaz de generar riquezas y progreso. El libre comercio, al disminuir la importancia de las barreras económicas, disminuye el sentimiento nacionalista, fuerza bruta que consideraba esencial para el progreso económico de un pueblo.

La economía de los diversos países se encontraba —según List— en un estadio distinto de un supuesto proceso evolutivo hacia mayor riqueza y bienestar. Los países en estadios de menor desarrollo deben imponer una fuerte defensa arancelaria que permita el crecimiento de su propia industria y comercio. List, que siempre osciló entre la admiración a la belleza lógica del sistema clásico y la aversión a que fuese la supuesta causa del progreso de Inglaterra, introdujo esa defensa arancelaria como pasajera y «educativa», de forma transitoria hasta que la economía propia hubiese alcanzado la suficiente fortaleza frente a la competencia exterior.

Intelectualmente, List es un liberal vergonzante, que reconoce la superioridad lógica del sistema clásico, pero que por un sentimiento irracional —creerlo la causa del progreso de Inglaterra—, le opone reparos y dificultades de dudosa validez científica. Prueba de esta incoherencia intelectual es la defensa del proteccionismo exterior, mientras que alaba las ventajas de la libertad de comercio interior; o propugnar el proteccionismo para la industria, pero no para la agricultura, etc.

Es indudable que List tiene presente una particular interpretación de la historia, de claro predominio nacionalista, que le lleva hasta el extremo de deformar la teoría que admira para justificar su arraigado sentimiento nacionalista.

Wilhelm Roscher (1817-1894)

Considerado como el fundador de la llamada «vieja escuela histórica». Su principal aportación consiste en afirmar que la materia propia de la economía científica ha de consistir principalmente en la elaboración de monografías históricas a partir de las cuales se realicen generalizaciones que serían las auténticas leyes económicas. Lo principal es introducirse en la historia económica para ex-

traer esquemas explicativos de concretos procesos históricos. Este tipo de conocimientos, así conseguidos, son los únicos verdaderamente útiles a las ciencias sociales. En opinión de Roscher, el economista es ante todo un historiador de la economía. Aplicó este principio en sus extensos trabajos donde expone multitud de ejemplos que confirman sus tesis.

No obstante, fue moderado en la aplicación de esas tesis, y aunque teóricamente estaba comprometido a desarrollar una nueva metodología inductiva, la realidad es que no llegó a librarse plenamente del método deductivo de la escuela clásica, y se limitó a confirmar, mediante acontecimientos históricos concretos, lo que ya habían establecido los economistas clásicos por vía deductiva y de forma más general.

Gustav Schmoller (1838-1917)

Es la figura predominante de la llamada «joven escuela histórica», y que se distingue de la vieja en que, queriendo ser plenamente coherente con los postulados básicos del movimiento historicista, trató de elaborar una ciencia económica plenamente inductiva, fundamentada exclusivamente en la información suministrada por una multitud de exhaustivas monografías históricas sobre los diversos aspectos de la actividad económica. Así, a comienzos de su carrera, escribió una detallada monografía sobre el comportamiento economicosocial del gremio de tejedores y pañeros de Estrasburgo.

Acusó a la «vieja escuela histórica» de no ser coherente con sus propios principios, al pretender aplicar, de manera imprudente y demasiado precipitada, los conocimientos extraídos de la experiencia histórica. En su opinión, esa era la causa de que el método inductivo hubiera dado como aparente resultado la confirmación del conocimiento adquirido por método deductivo.

Schmoller se mostró excesivamente cauteloso, y sostuvo que el método empírico no podía llevar de manera inmediata a la formulación rigurosa de leyes económicas. Era más bien partidario de realizar una previa tarea de acumulación de datos históricos que, con el paso del tiempo, iría decantando en leyes económicas de una relativa validez universal. Esta universalidad de la leyes económicas se iría incrementando con el continuo aporte de situaciones históricas concretas, que podían ser explicadas de acuerdo con esas supuestas leyes.

A esta gigantesca tarea dedicó su vida, y en la que le siguieron gran parte de sus discípulos.

Dejó, pues, establecidos los cimientos para un posterior estudio empírico del ciclo económico.

Clement Juglar (1819-1905)

Aunque no puede decirse con propiedad que estuviese arraigado en el historicismo, ya que era francés y no tuvo relaciones directas con la escuela historicista alemana, es indudable que su actitud metodológica puede encuadrarse perfectamente en el enfoque historicista.

Su principal aportación es el descubrimiento y estudio sistemático de las fluctuaciones financieras. Para este estudio empleó razonamientos fundamentados en estudios estadísticos e históricos.

La crisis —decía Juglar—, como las enfermedades, parecen ser una condición de las sociedades dominadas por el comercio y la industria. El carácter fluctuante es algo intrínseco al mismo proceso económico, de modo que los factores externos pueden agravarlas, pero no constituyen su génesis.

Estudiando diversas series de estadísticas financieras, hizo interesantes observaciones sobre la naturaleza del ciclo. A modo de generalización muy obvia, estableció que la «única razón de la crisis es el *boom*».

Llegó a la conclusión de que la actividad económica pasa por sucesivas depresiones y auges, con amplias fluctuaciones de volumen de producción, ingreso y nivel de empleo. No es posible hablar de equilibrio, sino de fases ascendentes o descendentes de la actividad económica.

EL SOCIALISMO UTÓPICO

Como ya hemos avanzado, se caracteriza por la descripción detallista de una sociedad perfecta, y casi paradisíaca, en la que se armonizan todos los intereses y se anulan las contradicciones.

El nombre de utópico proviene precisamente de referirse a las supuestas ventajas de una sociedad ideal, que está fuera del espacio y del tiempo.

Todos los socialismos utópicos suelen tener un conjunto de objetivos casi común: abolir el Estado; anular el dinero como medio

de intercambio; acabar con la separación entre bienes particulares y públicos; crear una sociedad unitaria y sin clases; establecer un tipo de trabajo creador y estimulante, etc. Se ocupan principalmente de cómo «debe ser» la sociedad que anhelan, sin preocuparse demasiado por el camino o procedimiento que les puede llevar a ese anhelado paraíso.

Ponen toda su confianza en «la idea» y en la capacidad de persuasión que se sigue de la bondad y racionalidad de esa idea. Muchos de los socialistas utópicos se esforzaron en realizar «la idea» en un pequeño grupo o comunidad con el firme convencimiento de que se extendería por la misma evidencia de la bondad y efectividad de «la idea».

Henri de Saint Simon (1870-1825)

La suposición fundamental de la escuela clásica, de que el interés individual coincide automáticamente con el interés general, fue rechazada abiertamente por Saint Simon, quien propuso el establecimiento de una nueva ética que contrarrestase el egoísmo de los ricos e impidiese la indefensión de los más pobres. Insistió en que era imprescindible una nueva ciencia del hombre, fundada en la observación empírica de la realidad social, y liberada de todo mito y perjuicio.

Una de las aportaciones más peculiares de Saint Simon es su sentido de la historia, considerada como una ciencia exacta y determinista, que permite descubrir las etapas de la evolución de la humanidad y, por consiguiente, prever el futuro. «La edad de oro del género humano no está detrás de nosotros, sino que está delante: está en la perfección del orden social.» Esta interpretación evolucionista de la historia ejerció una notable influencia en el positivismo de Augusto Comte, que fue su secretario particular durante muchos años, así como en los trabajos de Rodbertus en Alemania y de Proudhon en Francia.

La influencia de Saint Simon en el pensamiento económico es fundamentalmente ideológica. Contribuyó al cambio de una teoría casi totalmente centrada en el comportamiento del consumidor, o en el mecanismo de los intercambios dentro del mercado, en una nueva teoría económica que desplazase el motivo de su atención hacia los problemas de la producción y la distribución.

Con una mentalidad muy propia de su época, estableció una especie de culto a la razón, que quedaba constituida en principio ab-

soluta para la organización y recto desarrollo de la sociedad. Fundándose en esta convicción, estableció un extraño «paternalismo tecnocrático», según el cual, la clase obrera, eficazmente dirigida por la ilustrada clase de los técnicos e ingenieros, y como consecuencia de un progreso incesante e ininterrumpido, crearía una nueva sociedad presidida por el conocimiento racional. Este saber racional contribuiría a liberar al hombre de sus angustias metafísicas, o de sus preocupaciones religiosas, para insertarle en esa gran obra colectiva de la humanidad que es la producción. Para Saint Simon, los obreros son la «fuerza bruta», que alumbrada por la «razón» de los ilustrados, dará lugar al nuevo paraíso.

Por curiosa paradoja, su inicial planteamiento de exclusividad de la razón acabó convirtiéndose en una mística. Un panteísmo ligado al culto prometeico de la explotación racional de las riquezas terrestres.

Charles Fourier (1772-1837)

Pensador solitario, muy imaginativo y poco atento al análisis de los hechos. Como Saint Simon, aunque en términos más furibundos, criticó las taras de la economía de su tiempo. Atribuyó a la mala organización del intercambio económico la causa de los despilfarros y desórdenes sociales. La competencia y la producción masiva hacen bajar los salarios y los beneficios; los especuladores destrozan la fluidez y flexibilidad del sistema distributivo y provocan subidas artificiales del nivel de precios que contribuyen a extender el paro. El comercio no es más que un asunto pernicioso y corrupto.

En lugar del régimen salarial, económicamente ineficaz y socialmente desastroso, propuso un nuevo sistema de organización social, basado en la libre asociación y movido por el «juego de las pasiones», o libre manifestación de la bondad innata del hombre. Concepción que ofrece reminiscencias del mito roussonian del «buen salvaje». Su finalidad es crear una economía del deseo, sobre las ruinas de la economía del lucro. De esta manera, el «homo ludens» ocupará el lugar del «homo faber».

Su aportación a la teoría económica no pasa de la simple declaración de principios, o de crítica a la realidad social de su tiempo.

Una frase que representa muy bien el planteamiento básico de Fourier es su afirmación de que la libertad se mide por el grado de insubordinación a la razón.

Robert Owen (1771-1858)

La tesis central de Owen es que el comportamiento del hombre está determinado por las circunstancias ambientales. Nadie se forma a sí mismo, sino que es formado por el ambiente. Su filosofía rígidamente determinista le lleva a concluir que el hombre no es responsable de sus acciones y, por tanto, la libertad es un mito.

Todo su programa se reduce a afirmar que proporcionando mejores condiciones se produciría una mejor clase de gentes. Lo que representa un claro contraste del principio clásico de que el interés individual fomenta el interés colectivo.

Owen, que era un hombre emprendedor, que se había enriquecido a sí mismo y que no aceptaba la calificación de utópico, aplicó su teoría, constituyendo una sociedad laboral que sería escaparate y predicación de sus doctrinas sociales. Esta, como otras posteriores que constituyó, y en las que gastó su abundante fortuna, fracasaron a causa de dificultades financieras y a diferencias de criterio entre sus componentes. En esas sociedades laborales ensayó gran parte de la hoy extendida práctica laboral: acertó la jornada de trabajo, impidió el trabajo de niños, creó seguro de vejez, economatos, etc.

Luchó activamente en el nacimiento del movimiento asociacionista de los obreros y logró que se derogasen las leyes que lo prohibían.

Fomentó la creación de cooperativas obreras, especialmente de consumo; tenía la esperanza de que el cooperativismo acabase reemplazando al capitalismo. Su idea era que el capital debía ser «social», como opuesto al «individual», que sostenía el pensamiento clásico. De esta idea deriva el término de «socialismo». Su elemental teoría de la distribución establece que hay que retribuir según las necesidades y no con arreglo a capacidades. En este sentido, y sobre todo al final de su vida, era ferviente igualitarista. Se esforzó por suprimir el beneficio, ya que opinaba que el precio que excede al coste es una injusticia puesto que entonces el trabajador no puede volver a comprar el producto de su trabajo al habersele añadido algo que no tenía cuando salió de sus manos.

Es evidente que Owen sigue respirando el ambiente teórico de los clásicos: está especialmente influido por la teoría del «valor-trabajo» de Ricardo. Esto es manifiesto cuando propone suprimir el dinero, al que consideraba la causa del lucro, reemplazándolos por bonos de trabajo. En estas propuestas, que aplicó sin resultado en

sus cooperativas de consumo, estaba en germen la teoría de la «plusvalía» como trabajo no remunerado.

Sus escritos, aunque no científicos, están entre los primeros que describieron los efectos y consecuencias sociales de las crisis económicas. Señaló el subconsumo de la clase obrera como una de las consecuencias de la crisis; idea que desarrollaría Sismondi. Como remedio lógico, proponía el incremento de los salarios de los obreros con el fin de mantener el nivel de actividad por el lado de la demanda.

Louis Blanc (1811-1882)

Publicista y periodista, se constituyó en líder del asociacionismo obrero y promotor de las leyes laborales del Estado.

Es el primero de los socialistas utópicos que pone su confianza en la fuerza del Estado y no en la libre benevolencia de los miembros de la sociedad, constituyéndose en un ardiente defensor del socialismo de Estado.

El sufragio universal era el instrumento político para conseguir que el Estado sirviese a los intereses de la clase obrera.

Para acabar con los beneficios de las empresas privadas propuso que el Estado fomentase la creación de cooperativas de producción, «talleres sociales», que no son más que los talleres de su época, con una organización igualitaria y democrática, que hicieran la competencia a las empresas privadas. Un antecedente de las nacionalizaciones socialistas. Las empresas privadas irían cayendo frente a la competencia de los «talleres sociales», que producen mejor y más eficazmente puesto que los obreros producen para sí mismos.

Pierre J. Proudhon (1809-1865)

Partidario de la diversidad en la igualdad. Pretende el establecimiento de una sociedad justa de hombres libres.

El problema de la libertad constituye un rasgo peculiar de su pensamiento. Considera la libertad como la fuerza económica por excelencia. Por ello debe ser fomentada mediante un sistema de controles que restablezca el equilibrio social; sin el cual la libertad no es posible.

Es socialista en cuanto que reconoce que ese equilibrio no se produce automáticamente, de modo «natural», sino que debe ser establecido deliberadamente.

Aunque es el autor de la famosa frase «la propiedad es un robo», no obstante debe ser interpretada en su contexto. De ningún modo condenaba a la propiedad en sí misma, sino que reprocha a la propiedad conceder derecho al capitalista a recibir una renta sin trabajo. Es decir, se refiere más bien a la consecuencia de la teoría de la renta diferencial de Ricardo. Por lo demás, la propiedad es para él la libre disposición de los frutos del trabajo: representa «la esencia de la libertad». Fue decidido partidario de la pequeña propiedad de los que trabajan.

Ni la tierra ni el capital son productivos si no es con el trabajo. No supo o no quiso ver la inversa, ya que su concepto de trabajo sigue teniendo una interpretación muy mecanicista. En consecuencia, el capital es improductivo, y reclamar un ingreso por su uso es un robo.

Su finalidad era la restauración de un sentido más humano de la propiedad que el fundamentado en el rudo individualismo de la escuela clásica.

Según Proudhom, existe un constante «error de cuentas» entre el patrono y el obrero. El patrono paga al obrero el valor de su trabajo individual, pero se guarda el producto de la fuerza colectiva de todos, producto superior al que podría proporcionar la suma de sus fuerzas individuales. Implícitamente, reconoce la importancia de la organización social y económica. Hay un valor indivisible en el esfuerzo colectivo, resultante de la unión de los trabajadores, y ese esfuerzo es del que se apropia el capitalista.

Según Proudhom, el interés y la renta son fruto del «derecho a ser tributado», que es el causante de la pobreza del pueblo, e impiden la libre circulación de bienes. Los beneficios, sin embargo, los consideraba como el fruto de un especial esfuerzo y habilidad del empresario.

Rechazó todos los esquemas de distribución de bienes entre los obreros de acuerdo con la cantidad de trabajo que hayan aportado a la sociedad. Proudhom buscaba un sistema de libre intercambio y de libre formación de los precios, y con este fin abogaba por la expansión del crédito sin interés, que es la manera de separar el poder de compra de las vías de la herencia. El único crédito expansible sería aquel no convertible en dinero metálico, pues las limitadas existencias de éste era la causa del nacimiento del interés. El interés del dinero es la más importante de las rentas que se reciben sin trabajo. El dinero sin interés promueve la libertad individual y la igualdad en el intercambio. Llegó a constituir un banco de este tipo que duró poco tiempo por el carácter utópico de su planteamiento.

CAPÍTULO IX

SOCIALISMO MARXISTA

LOS SUPUESTOS FILOSÓFICOS DE K. MARX

Es necesario comenzar con esta breve introducción, porque la importancia de Marx en el campo de las ideas no es consecuencia de su aportación a la teoría económica, que en cualquier caso no es superior a la de Ricardo, o a la de Malthus, sino que es debida a sus concepciones filosóficas.

Hay que advertir, sin embargo, que Marx contribuyó grandemente a difundir el interés por la ciencia económica, pues fue también el primer «economicista» de la historia, en el sentido de que desbordó el campo de la economía, convirtiendo el proceso económico en el elemento fundamental para la «realización» de una concreta concepción filosófica. A partir de Marx, todo, o casi todo, puede recibir una interpretación económica.

Marx es heredero de una tradición filosófica inmanentista, iniciada por Descartes, que en el orden práctico asegura que el hombre sólo puede confiar en el hombre; todo lo que le supera, o lo que no puede explicar, no existe, o es como si no existiese. Es decir, sólo existe lo que el hombre puede explicar. Esta actitud es manifiesta en los socialistas utópicos, ya sea que pongan su confianza en la razón, como Saint Simon, o en las pasiones, como Fourier.

Marx, decepcionado por los fracasos de los experimentos sociales de los utópicos, fue tomando conciencia de la defectibilidad de las facultades y pasiones humanas. Una sociedad no puede cambiar por muy razonable o atrayente que sea el ideal que se propone. Es

necesario algún principio que haga inevitable el ansiado cambio social, y que lo realice indefectiblemente.

Este principio activo no podía estar por encima del hombre, cosa que negaba su herencia filosófica, luego sólo quedaba una solución, que proviniese de la misma estructura de la Naturaleza.

Marx substituyó la libre voluntad del hombre, en la que no creía, por una fuerza irracional, que procede de la misma estructura de la Naturaleza, y que se rige por las mismas leyes que las de la mecánica determinista newtoniana. Esta substitución aseguraba la eficacia e inexorabilidad del cambio social; ya no dependía de la débil e ineficaz voluntad humana, sino de una ciega e inevitable fuerza de la Naturaleza.

A partir de este momento el problema que se planteaba era explicar cómo toda la actividad humana podía reducirse a puro impulso natural, o manifestación de una energía natural, y una vez logrado esto, introducir algún tipo de proceso que explique cómo el devenir histórico está orientado hacia la consecución de ese paraíso terrenal.

La solución a la primera parte del problema se la proporcionó la misma ética de Smith, para quien el «vicio privado» —la avaricia y el egoísmo— era el fundamento del bienestar común. Marx interpretó este «afán de lucro» como manifestación de una fuerza irracional, fundamentada, en último término, en la íntima estructura de la materia. La lucha por mejorar las condiciones de vida se convierte así en el impulso fundamental del hombre, al que puede reducirse cualquier otra actividad humana. La organización social, legal, la ciencia, la religión, etc., no son más que una «superestructura» consecuencia de esa fuerza bruta que rige el comportamiento del hombre.

La solución a la segunda parte del problema, el materialismo dialéctico, le vino sugerida, al menos en parte, por la lectura de los escritos pesimistas de Malthus y Ricardo. Las leyes «naturales» e inevitables de la economía ricardiana, junto con un proceso dialéctico de origen hegeliano, dio lugar al materialismo dialéctico. La raíz creadora de todos los hechos sociales se halla en las relaciones de producción. El modo de producción es la «infraestructura» de todo el acontecer humano. El modo de producción de la vida material determina, en forma general, la vida social y cultural. No es la conciencia de los hombres lo que determina su ser, sino, al contrario, su ser social lo que determina su conciencia. El hombre es fruto y consecuencia de las relaciones productivas, aunque también

puede modificar esas relaciones condicionantes. El transcurso de este condicionamiento, y sus modificaciones, constituye la historia, que tiene unas leyes peculiares de carácter evolutivo. Por esta razón la historia se desenvuelve en continuos conflictos que se resuelven de acuerdo con la ley dialéctica «negación de la negación».

La producción masiva es la forma típica del capitalismo, que ha desatado las fuerzas de la producción, generando un proceso de injusticia creciente. Cuando el conflicto alcance su cima se producirá el fenómeno de la transformación dialéctica y aparecerá un nuevo modelo social con su propio desarrollo histórico.

Por sorprendente que parezca, estas fuerzas ciegas e impersonales, que tienen su origen en la estructura de la materia, y que actúan dentro de este proceso dialéctico, tienen una finalidad: la última y definitiva liberación de la humanidad de todo tipo de sufrimientos e injusticias, que son la raíz de todos los desórdenes sociales.

Marx dio tanta importancia al estudio del cambio social, que cuando intentó establecer la finalidad de ese cambio, su contestación fue contradictoria o, al menos, sorprendente. No hay nada en todo el proceso elaborado por Marx que justifique la existencia de ese fin. No se entiende por qué ese proceso económico-dialéctico, deberá interrumpirse y alcanzar una meta.

Marx creó una religión sin Dios, en la que el hombre no podía esperar su liberación de un Ser superior, ni siquiera de sí mismo, sino de un proceso ciego e imparable —el materialismo dialéctico—, cuya manifestación más inmediata es el mismo proceso económico-productivo.

Marx relativizó las leyes «naturales» de la economía clásica, diciendo que efectivamente son válidas e inexorables, pero dentro de su propio período de desarrollo histórico. Para relativizar las leyes «naturales» del capitalismo, tuvo que absolutizar una ley de origen extraeconómico, el materialismo dialéctico.

Marx, que seguía siendo un economista clásico, logró que la «mano invisible» de Smith no sólo armonizara los intereses individuales, sino que gobernara toda la historia. Como todos los autores clásicos, pensaba que, en último término, la armonía universal está garantizada por la operación de una ley natural, que todo lo gobierna y lo somete.

Ya hemos visto la importancia que las leyes económicas desempeñan en el sistema filosófico de Marx. Es necesario conocer la naturaleza de estas leyes, porque son las que constituyen el cambio

dialéctico que él preconiza. En este sentido es científico el materialismo histórico; las leyes de la economía son como las de la física, o de la química. Es necesario conocerlas, para así poder acelerar el proceso dialéctico que llevará al supuesto paraíso terrenal.

Otra característica peculiar del pensamiento de Marx es la conjunción de la teoría con la praxis. Hegel había glorificado el Estado absolutista prusiano, al que consideraba como la única fuerza capaz de mantener la débil sociedad burguesa, que se desintegraba ante la crisis económica y el conflicto social. Marx supo aprovecharse de esta sugerencia, e indicó que había que «poner a Hegel sobre sus pies», es decir, utilizar la fuerza del Estado, una «superestructura productiva», en favor del proceso dialéctico-materialista. Era necesario poner todos los medios —violentos o no— para conseguir la dictadura del proletariado y la socialización de los medios de producción.

Marx anuló cualquier posibilidad de política económica, en el sentido clásico, pues lo único que se lograría era retrasar la inexorable marcha de la historia hacia el definitivo Estado socialista.

EL ANÁLISIS DEL BENEFICIO

Marx observó que el capitalismo es un sistema económico que se fundamenta en el principio de equivalencia de intercambios. Son mercancías intercambiables aquellas que tienen incorporadas la misma cantidad de trabajo, y, en consecuencia, tienen el mismo valor.

Ahora bien, las leyes salariales, expuestas por Malthus y Ricardo, establecen que los salarios no se determinan por el producto del trabajo, sino por la cantidad de trabajo necesaria para producir trabajo; es decir, por la cantidad de trabajo necesaria para mantener el nivel de subsistencia de un obrero.

Luego en un sistema de equivalencia de intercambios existe una ley —la de formación de salarios— que permite la existencia de un beneficio no ganado. Esta es la principal contradicción del sistema económico clásico.

Marx resolvió esa paradoja distinguiendo entre el «valor-trabajo del producto del trabajo», en cuanto cantidad de trabajo-tiempo invertido en su producción, y «valor-trabajo del poder laboral de los obreros», que estos venden a los empresarios, a causa de que no tienen medios de producción y, por tanto, no pueden producir ni vender nada por sí mismos.

Para Marx, el beneficio es únicamente explicable como la diferencia entre estos dos valores. Se produce en cuanto la productividad de los obreros sea tal que permita que el producto total sea suficiente, no sólo para pagar el mínimo vital de los obreros, sino que deje un exceso, o sobrante. Esta diferencia es lo que Marx llama «valor excedente», o «plusvalía», si se interpreta como ganancia de explotación del capitalista, y «beneficio», si se interpreta como rendimiento del capital invertido. El obrero, empleado por el capitalista, trabaja para sí únicamente una parte de su jornada; el resto trabaja sin remuneración.

Marx sostenía que el empresario tiene la «buena suerte» de que puede comprar una mercancía —el trabajo—, cuya utilización proporciona más «valor-trabajo» que el necesario para su propio mantenimiento, que es el que regula su valor de intercambio. En otras palabras: el trabajo es la única mercancía cuyo «valor de uso» excede de su «valor de cambio»; luego quienquiera que compre trabajo, y lo emplee para producir mercancías intercambiables, consigue un exceso de valor o «plusvalía».

De acuerdo con el razonamiento clásico, un excedente —precio de mercado superior al precio de coste— provocará una reacción competitiva que acabará por anular ese excedente. Marx sostiene, sin embargo, que la plusvalía (valor excedente) no es un elemento del coste de producción, ya que si bien es cierto que el trabajo, causante del valor añadido del producto, es incorporado por el obrero, éste no obtiene su equivalente; mientras que el empresario, que no ha dado nada a cambio, se queda con la mayor parte de ese equivalente.

Si esto es así, la ley del intercambio equivalente queda sin sentido económico, pues ¿qué sentido tiene que el consumidor dé al capitalista el equivalente de la plusvalía?, y en tal caso, ¿por qué los salarios no se rigen por la productividad del trabajo, en lugar de estar ligados a la ley del mínimo vital de los obreros?

Ante un planteamiento económico tan lúcido, Marx intenta una explicación que fundamentalmente no se aparta un ápice de los planteamientos clásicos, y que le lleva a decir que, del mismo modo que la «ley natural» de la superpoblación, de Malthus, sirvió a Ricardo para explicar el porqué los salarios se mantienen tan bajos, él la emplearía para explicar la preservación del beneficio. La plusvalía, diferencia de valores, es causada por un exceso de población que, al incrementar la oferta de trabajo, hace bajar su precio de mercado, lo cual incrementa la diferencial de los valores, y, en consecuencia, incrementa el beneficio, a través del aumento de la plusvalía.

LA «ESTRUCTURA ORGÁNICA» DEL CAPITAL

Marx, que fue un admirador del sistema clásico, aunque deploraba sus consecuencias, fue más coherente que los economistas clásicos, cuando, de acuerdo con la teoría del «valor-trabajo», redujo todos los factores de producción a uno solo: el trabajo.

El capital no es entonces más que un medio de explotación. Su forma física son los medios, o instrumentos, de producción, mediante los cuales se proporciona empleo a todos los que no son propietarios de esos medios. Y son instrumentos de explotación en tanto en cuanto que los medios de producción son producto del trabajo, comprados a su «valor-trabajo», embolsándose su fabricante el beneficio que resulta de la diferencia entre el «valor-trabajo» de la máquina, o herramienta, producida y el «valor de cambio» del trabajo empleado en la construcción de esa máquina o herramienta.

Es evidente que el empleo de una máquina aumenta la productividad del obrero y, en consecuencia, la «plusvalía». Para evitar decir que un aumento relativo de capital incrementa la productividad, lo que contradiría su teoría de la plusvalía, Marx estableció que el beneficio que se sigue del empleo de una máquina no se genera en ese mismo empleo, sino que ese beneficio ya había sido obtenido por el capitalista fabricante de la máquina. El capitalista que la compró únicamente la utiliza como medio de reducir aún más la relación de equivalencia entre lo que el obrero trabaja y lo que percibe por ese trabajo; es decir, la utiliza como medio de explotación.

En el planteamiento de Marx, el capital sólo produce plusvalía, cuando se emplea en la producción comprando mano de obra. Más tarde, esa plusvalía simplemente se transmite, pero no hay ninguna máquina —producto de trabajo— que sea capaz de generar, por sí misma, plusvalía.

Luego todo el capital que está invertido en máquinas, herramientas, etc., no proporciona ningún ingreso. Por esta razón, a este tipo de capital, Marx le llamó «constante», en cuanto que meramente se limita a transferir su valor al producto, pero de ningún modo añade más valor del que tenía.

La parte de capital «variable» es aquella que proporciona plusvalía mediante la compra de trabajo, a su «valor de cambio», o precio de mercado.

Luego la función del capital «constante» es proporcionar la estructura técnica, que hace posible la compra de trabajo mediante el capital «variable».

LA DINÁMICA DEL CAPITAL

Los economistas clásicos habían descubierto la ley del decrecimiento continuo de la tasa de beneficio, que consideraban elemento importante de su planteamiento teórico.

Smith había tratado de explicarla en función de que el capital se acumula más rápidamente que el incremento de la población. Ricardo, y luego Mill, la justificarían a partir de la ley de los rendimientos decrecientes.

Marx se dio cuenta de que esta ley podía proporcionar una buena demostración de la inevitable autodestrucción del capitalismo. Era el tipo de ley que se ajusta al peculiar, y extraeconómico, proceso de evolución dialéctico-materialista. Pone de manifiesto cómo el mismo desarrollo de un concreto sistema económico conlleva su propia negación, o autodestrucción.

El crecimiento de beneficios permite la acumulación de capital y la mejora de la tecnología productiva, consecuencia de la inversión del capital en nuevas y más eficaces máquinas y herramientas. La producción se hace más eficiente y aumenta su volumen.

El progreso tecnológico incrementa el rendimiento de la mano de obra, mediante el aumento progresivo de la proporción de capital «constante» que participa en el proceso productivo, y, en consecuencia, una disminución relativa del capital «variable». Es decir, reduce la capacidad del capital total para comprar trabajo, única fuente de plusvalía.

Suponiendo invariable la «tasa de explotación» (razón entre la parte pagada y «no pagada» de la jornada de un obrero, o entre salario y plusvalía), el aumento relativo de capital constante provoca un decrecimiento continuado de la tasa de beneficio (razón entre la plusvalía y el capital total).

Lo que a Marx se le escapaba en este razonamiento es que el supuesto de tasa de explotación invariable implica que los salarios suben con la productividad del trabajo. Pero es lógico que se le escapase, ya que Marx partía del supuesto de que los salarios están determinados por el «valor de cambio» del trabajo, que es mantenido siempre al nivel del mínimo vital de subsistencia. Pero aun así

no se dio cuenta de que si la productividad sube y los salarios permanecen en el nivel de subsistencia, el «valor-trabajo» de los salarios decae, y la «tasa de explotación» sube. Luego, en tales circunstancias, no se sigue necesariamente una caída de la tasa de beneficios, sino que el capital es empleado para «explotar» menos obreros, pero de modo más intenso.

Todo lo que llevamos dicho puede expresarse en una sencilla formulación:

Sea v : capital variable
 c : capital constante
 s : plusvalía

Entonces:

$o = \frac{v}{c+v}$ razón entre el capital constante y el capital total, que Marx llamaba «*estructura orgánica del capital*».

$p = \frac{s}{c+v}$ razón entre plusvalía y capital total, llamada *tasa de beneficio*.

$\frac{s}{v}$ razón entre plusvalía y capital variable, llamada *tasa de explotación*.

Suponiendo que la tasa de explotación es constante. Es decir, que $\frac{s}{v} = K$. Entonces, multiplicando y dividiendo por v la tasa de beneficio, queda:

$$p = \frac{s'}{c+v} \cdot \frac{v}{v} = \frac{s}{v} \cdot \frac{v}{c+v} = K \cdot o$$

Una sencilla interpretación de esta fórmula es que a medida que el capital constante, c , aumenta, la «estructura orgánica» del capital, o , disminuye, y, en consecuencia, disminuye también la tasa de beneficio, p . Es evidente que esto no es una demostración matemática, sino una simple formulación simbólica que hemos introducido para resumir lo que se ha expresado más arriba.

El establecimiento de esta explicación de la «ley del decaimiento de los beneficios» era la finalidad principal de Marx cuando se propuso escribir su famoso libro *El capital*. Consideraba esta ley de gran importancia para la producción capitalista, ya que pone de manifiesto la ley económica que mueve a la moderna sociedad, y

que constituía el misterio cuya solución había sido el reto de toda política económica, desde A. Smith.

Marx, que sintió profunda admiración por el progreso y avance de la tecnología productiva, fue incapaz de incorporar este hecho a su teoría económica, en la que el progreso tecnológico desempeña un papel negativo; conduce a la miseria de los trabajadores y a la caída de los beneficios.

Cabe hacer una última objeción al planteamiento de Marx: ¿Por qué los capitalistas se empeñan entonces en introducir métodos menos rentables, aunque más productivos? La respuesta de Marx es que esto es debido al estímulo de un extrabeneficio temporal: el primero que introduce mejoras técnicas en su proceso productivo adquiere una ventaja relativa, respecto de sus competidores, que le permite conseguir un beneficio extra. Cuando los demás competidores acaban por introducir también la nueva tecnología, se habrá producido un nuevo y más bajo nivel de costes, que determinará un precio, generador de una más baja tasa de beneficio.

La otra posibilidad: que el empresario innovador acabe con sus competidores, no recibió una excesiva atención por parte de Marx, que se limitó a decir que su mismo «afán de explotar» acabaría reduciendo sus beneficios.

Marx se sentía intelectualmente gozoso, ya que esta supuesta explicación ponía de manifiesto la validez universal de su doctrina dialéctico-materialista. El capitalismo lleva el germen de su autodestrucción en su misma ansia de conseguir un aumento de beneficios.

Nunca se había expresado con mayor lucidez el viejo dicho de que «la avaricia rompe el saco», sólo que, en el planteamiento de Marx, no hay ninguna fuerza que pueda impedir que efectivamente el saco se rompa. Marx no intentaba moralizar; sólo «rompiendo el saco» se llegaría a una supuesta liberación del hombre.

LA FORMACIÓN DE LOS PRECIOS

Marx admitió el principio clásico de que el capital, en su afán de buscar las inversiones de rendimiento máximo, acaba por igualar los beneficios de todos los sectores productivos.

Por otro lado, había establecido que el beneficio depende de la «estructura orgánica» del capital. Es decir, que las industrias más tecnificadas —con más capital constante— producen menos plusva-

lía que las industrias muy manuales —con mucho capital variable—, pues sólo la compra de mano de obra —según su teoría del «valor-trabajo»— es fuente de plusvalía o beneficio.

Es evidente que existe una diversidad de grados de tecnificación en las distintas ramas de la industria, y que depende de una diversidad de factores, pero principalmente del desarrollo de una tecnología apropiada.

Según Marx, la competencia entre los capitalistas por conseguir las inversiones más ventajosas hace que el capital fluya desde las industrias muy tecnificadas (T) —poco rentables— a las industrias muy manuales (M), grandes generadoras de plusvalía. Este flujo de capital se estabiliza cuando se consigue igualar la tasa de beneficios de todas las actividades industriales. Los precios a los que se consigue esta igualdad se llaman «precios de producción». Estos precios no coinciden con los valores de los productos, sino que se desvían, por arriba o por abajo, según que incluyan una tasa de beneficio mayor o menor que la tasa media de beneficios. Con este mecanismo de precios se consigue una redistribución de la plusvalía, en proporción al capital invertido. De donde resulta que los productos T se compran por más de lo que cuestan, mientras que los M se compran por menos de lo que cuestan. Luego se produce una alternancia de «minusvalía» y «plusvalía» del consumidor, que permite que se realice la citada transferencia de valores.

Lo que está implícito en este planteamiento de Marx es que el beneficio producido por el grupo de obreros M es transferido a través de los «precios de producción» a los capitalistas T. Es decir, los capitalistas T reciben a través de los «precios de producción» un beneficio que no es enteramente producido por los obreros empleados en sus industrias, mientras que los capitalistas M no se quedan con toda la plusvalía generada por los obreros empleados en sus industrias.

Esta transferencia de plusvalía sólo puede realizarse en el ámbito de los consumidores, siempre y cuando sean los mismos consumidores los que adquieran los productos T y M, pues en ese caso sus ahorros y pérdidas acabarían por cancelarse mutuamente, sin que se alterase la ganancia total de explotación.

La realidad es que de forma paralela —y en coherencia con el planteamiento de Marx—, así como hay dos clases sociales en el ámbito de la producción: capitalistas y obreros, también hay dos clases sociales en el ámbito del consumo: capitalistas y obreros, pues no compran las mismas cosas los capitalistas y los obreros.

Admitiendo este supuesto, y que ambas clases de consumidores consumen productos T y M, se pueden plantear dos casos:

a) Si los obreros compran más productos M que T, reciben, por el lado del consumo, el valor que se les roba por el lado de la producción.

Los capitalistas, que consumirán más productos T que M, tendrán que pagar, de beneficios previos, parte de los beneficios de los capitalistas T.

b) Si los obreros compran más productos T que M, añaden a su explotación, por el lado de la producción, una nueva explotación, por el lado del consumo.

Los capitalistas, que consumirán más productos M que T, obtienen plusvalía, tanto como productores como consumidores.

El caso a) es manifiesto que invalida la teoría del «valor-trabajo» marxiana. El caso b), más de acuerdo con la finalidad ideológica de Marx, también pone en entredicho la validez de esa teoría, ya que entonces se hace evidente que no sólo la diferencia entre el «valor de cambio» del trabajo, incorporado al producto, y el «valor-trabajo» del producto es la única fuente de plusvalía, a costa de los obreros, sino que también se genera plusvalía en el proceso de distribución, y que esta plusvalía no pueda explicarse por diferente valoración del trabajo. Marx no llegó a establecer, desde el punto de vista de la teoría económica, la existencia de una explotación económica del obrero.

UNA TEORÍA DE LA CRISIS ECONÓMICA

El «tableau économique» de Quesnay, y su original forma de poner de manifiesto la existencia —en el seno de la sociedad— de un flujo circular de bienes, había constituido motivo de admiración para Marx. Esta idea fisiocrática va a dar origen al nacimiento de una interesante teoría de los ciclos económicos, en la que se integra y armoniza gran parte del pensamiento económico de Marx.

Las investigaciones sobre la estructura del capital y la explicación de la ley del decaimiento de la tasa de beneficios sugiere la existencia de dos grandes sectores productivos: el sector de bienes de equipo (SBE) y el sector de bienes de consumo (SBC), según que

el producto elaborado fuera un medio de producción (maquinarias, herramientas, etc.) o, un bien de consumo (alimentos, vestidos, etc.).

Entre ambos sectores se establece un flujo de maquinarias y herramientas, producidas en SBE, necesarios en SBC, y, en sentido inverso, de bienes de consumo producidos en SBC, y necesarios en SBE. Estos dos sectores se necesitan mutuamente y, de hecho, sólo compiten parcialmente. Se trata entonces de buscar cuáles son las condiciones para que este modelo económico, funcionando en régimen cíclico, alcance un equilibrio estable.

Marx realizó un supuesto básico: el valor del producto de ambos sectores se determina como la suma del valor de los materiales y maquinarias empleados en el proceso productivo, más el valor de los salarios empleados, y más las plusvalías.

Este supuesto básico es posteriormente aplicado a dos supuestos productivos diferentes:

A) *Supuesto de «simple reproducción»*

Corresponde a una economía que funciona en flujo circular, y en régimen permanente y estacionario. Situación en la que se supone que no existe ni ahorro neto, ni inversión neta. No existe, en consecuencia, acumulación de capital, y un mismo capital produce, en todos los períodos del ciclo, mercancías por un valor global idéntico.

Las condiciones de equilibrio en esta situación pueden expresarse diciendo que, durante un período, el valor de los salarios y plusvalías del SBE es igual al valor de los materiales y maquinarias reemplazadas en el SBC.

Es decir, los materiales y maquinarias reemplazados en el SBC son proporcionados por el SBE, mientras que los bienes de consumo, necesarios a los capitalistas y obreros del SBE, son proporcionados por el SBC.

Se establece entonces un flujo circular «sin pérdidas», que teóricamente puede funcionar en régimen permanente.

Mediante un ingenioso diseño del proceso de renovación de la estructura de capital de las empresas, Marx llegó a la conclusión de que, aun en un supuesto tan sencillo como el A), lo normal será que se produzcan perturbaciones de este simple y precario equilibrio.

A medida que pasa el tiempo las máquinas se van desgastando, hasta que llega un momento que no queda más remedio que reemplazarlas. Para financiar esta operación se recurre a un fondo de de-

preciación de maquinaria, que se ha ido formando gradualmente. Si las reposiciones anuales de maquinaria coinciden con las asignaciones anuales destinadas a ese fin, este modelo de dos sectores productivos seguirá funcionando con fluidez y sin dificultades, pero, si por alguna razón, ya sea la desigual duración de las máquinas, o cualquier otro motivo, se provocase un adelantamiento o un retraso de las órdenes de reposición, lo más probable es que se produjesen desfases entre las existencias del fondo de depreciación y las necesidades de reposición. A partir de ese momento el sistema dejará de funcionar a régimen estable, y experimentará fluctuaciones, debidas a que el «fondo de amortización» empieza a actuar como condicionante del poder adquisitivo.

Es interesante señalar que Marx, que como economista clásico tenía una concepción neutral del dinero, no obstante, en esta explicación, dejó entrever que el dinero podía dejar de ser neutral y condicionar fuertemente el proceso productivo.

B) *Supuesto de «reproducción a escala ampliada»*

Se distingue del supuesto anterior en que una parte de las plusvalías obtenidas en los SBE y SBC se destina a la creación de capital neto. Es decir, hay ahorro neto, inversión neta, y, en consecuencia, acumulación de capital.

La condición de equilibrio estática, de la anterior situación de «simple reproducción», deja ahora de ser válida, ya que en ambos sectores se demandan menos bienes de consumo y más medios de producción. Para hacer frente a este incremento de la demanda de medios de producción, el SBE necesitará expandirse más rápidamente que el SBC, y lo tiene que realizar a un ritmo que permita absorber la diferencia entre la demanda creciente de bienes de consumo, por parte de los obreros, y la demanda decreciente de bienes de consumo, por parte de los capitalistas. Es decir, se requeriría de la consecución de un equilibrio dinámico.

Aunque se consiguiera este tipo de equilibrio, siempre existirá, en esta situación, una menor acumulación de beneficios en el SBC que en el SBE. La diferencia de estas tasas de acumulación viene determinada por la proporción entre las estructuras orgánicas de capital de ambos sectores.

Este tipo de equilibrio dinámico es mucho más inestable que en el del supuesto anterior, y mucho más susceptible a cualquier tipo de perturbación monetaria.

A pesar de lo ingenioso del razonamiento seguido por Marx para el establecimiento de sus condiciones de equilibrio, sus expresiones aritméticas no son fiables, puesto que las magnitudes empleadas representan valores que, como hemos visto, no coinciden con los precios, dificultad que es difícilmente salvable sin recurrir a un nuevo y radical planteamiento.

La principal aportación de Marx al estudio de la crisis económica la constituye su certera visión de que existe una inherente inestabilidad ligada al circuito económico de bienes y capitales, y que la estructura de este último influye notablemente en la fluidez de circulación en ese circuito.

De la inestabilidad no se sigue que necesariamente el sistema no pueda funcionar, sino que normalmente el sistema funcionará fuera del equilibrio, o en equilibrio, si se define éste como la más amplia franja de fluctuaciones admisibles, o compatibles con el funcionamiento del sistema.

La economía clásica, con menos justificación que la mecánica newtoniana, o clásica, aplicó una concepción matemática de equilibrio. La moderna economía, como la moderna física, ha admitido que el concepto de equilibrio es más una concepción operativa que una simple igualdad matemática.

DESEQUILIBRIOS ECONÓMICOS Y LEY DE SAY

Es indudable que Marx, quizá sin pretenderlo, contribuyó decisivamente a un mejor entendimiento de la función de los desequilibrios económicos.

Say, tratando de justificar la imposibilidad de una crisis económica generalizada, interpretó los desequilibrios económicos como desajustes parciales, en un mercado concreto. Como todos los mercados posibles están superpuestos, y entre todos se disputan la totalidad de factores de producción disponible, resulta que, en este multimercado global, los desequilibrios parciales de un signo se compensan con los desequilibrios parciales de signo contrario, lo que producirá un equilibrio entre la oferta y demanda globales.

Marx, aunque nunca llegó a liberarse de los condicionamientos teóricos impuestos por la ley de Say, se sintió atraído por la línea argumental expuesta por Malthus, y, como ya hemos visto, supo detectar un efecto perturbador del dinero en el funcionamiento del ciclo económico. Entendió la amortización como una «venta sin

compra», y la reposición como una «compra sin venta», lo cual es lo mismo que decir que el ahorro es una «venta sin compra» y que la inversión es una «compra sin venta». Esta separación en el tiempo entre el ahorro y la inversión es el causante de las discontinuidades del poder de compra.

A pesar de este sugerente razonamiento, Marx siguió confiando en la ley de Say. Persistió en afirmar que sólo los capitalistas están en disposición de ahorrar y que todo lo que ahorran acaba, más pronto o más tarde, generando gastos de inversión.

La demanda global no sufriría deficiencia, ya que el modelo de mercado, de dos sectores, la producción de bienes de consumo presupone la previa producción de bienes de equipo, y la producción de estos últimos implica la futura producción de los primeros.

Al sustituir Marx el modelo de Say, de multimercado, o mercados superpuestos —entre los que se supone una perfecta competencia—, por el modelo de dos sectores —entre los que sólo existe una competencia parcial y correlacionada—, puso de manifiesto que la validez de la ley de Say está en estrecha relación con los supuestos de competencia entre los mercados que integran el multimercado, o mercado global.

LOS HEREDEROS DE MARX

Las deficiencias y limitaciones de las teorías económicas de Marx se han ido haciendo cada vez más patentes, hasta el extremo que gran parte de los llamados socialistas marxistas actuales no comparten casi ninguno de los razonamientos, estrictamente económicos, expuestos por Marx.

A la distancia de los años puede decirse que la aportación de Marx al análisis económico puede definirse como una ingeniosa reestructuración e interpretación de las ideas de los clásicos, especialmente de Ricardo, que permitieron una mejor comprensión de algunas de las teorías expuestas por aquéllos. En este sentido no habría inconveniente, salvados los presupuestos filosóficos, en incluir a Marx en el grupo de los economistas clásicos.

La resonancia que Marx ha tenido en el mundo de las ideas es debida principalmente a su ideología extraeconómica. Al entender la economía como concreta manifestación de un supuesto proceso extraeconómico, el fracaso de sus explicaciones económicas provocó que la ideología social de Marx volviera a incluirse, implícita-

mente, en los socialismos utópicos. Difícilmente se puede calificar de científica —en el sentido de Marx— una ideología cuya interpretación requiere de una cosmovisión más que de una simple referencia a los datos observables.

Esta extraña mezcla de cosmovisión e inadecuada teoría económica, que constituye el pensamiento marxista, ha dado lugar a una infinidad de corrientes socialistas que, en el plano de la teoría económica, van desde la ingenua creencia en la desacreditada teoría del «valor-trabajo», hasta compartir la inmensa mayoría de los conocimientos actuales de la ciencia económica. Un solo rasgo sigue caracterizando a todas las tendencias socialistas —a los que se les pueda aplicar con propiedad ese calificativo—; la firme convicción de que existirá una sociedad socialista, más o menos evolucionada, a la que se acceda no por la libre decisión de los hombres, sino por un supuesto proceso, más o menos rápido, generado por la misma estructura de la materia. A la comunidad socialista no se decide ir, se va necesariamente, como un grave acaba cayendo.

A fin de cuenta, las corrientes socialistas no son más que consecuencias inmediatas de una filosofía social, la de los economistas clásicos, que establecía una fuerza, ciega e imparable —el hedonismo— que, mediante un extraño proceso de autorregulación —la «mano invisible» de Smith—, generaría una sociedad más rica y más justa. El socialismo se limitó a sublimar el germen de utopía que subyace en el planteamiento «materialista», que convierte la autonomía del orden natural en un absoluto, hasta el extremo de que las impersonales fuerzas de la naturaleza acaban gobernando el mismo sentido de la historia.

Puede decirse que tanto el socialismo marxista como el liberalismo, entendido como la filosofía del capitalismo, tienen un origen común: la consideración del trabajo humano únicamente desde el enfoque de su finalidad económica, error llamado del «economismo» que entiende que el trabajo no es más que un factor de producción. Fruto amargo de este error es el desgajamiento y posterior enfrentamiento entre el capital y el trabajo.

El liberalismo deslumbrado por la potencialidad del capital —fruto del patrimonio histórico del trabajo humano e instrumento del trabajo futuro— para acrecentar grandemente la riqueza material, ha ahondado en esa separación y enfrentamiento al considerar al capital aisladamente como un conjunto de propiedades que es independiente y aun opuesto al trabajo, es decir, convirtiendo un mero instrumento en fin.

El marxismo, como hemos visto, incurre en el mismo error, reforzando la supuesta antinomia capital-trabajo como único medio para superarla. Este planteamiento exige reducir al hombre a la condición de medio al considerarlo como una especie de «resultante» de las tendencias productivas de la Economía.

La vía para solucionar, a nivel teórico y práctico, este enfrentamiento entre el trabajo y el capital, tiene que basarse en una sana antropología que reafirme la primacía de la persona sobre las cosas y, en consecuencia, del trabajo del hombre, actividad de la persona, sobre el capital, acumulación de cosas.

CAPÍTULO X

UNA NUEVA TEORÍA DEL VALOR

EL NACIMIENTO DE UNA NUEVA ESCUELA: EL MARGINALISMO

Hasta mediados del siglo XIX, la corriente más importante de la teoría económica había considerado el trabajo —«esfuerzo y molestia»— como la única y verdadera fuente de valor económico.

Las dificultades de esta teoría del «valor del trabajo» ya habían sido constatadas por los primeros economistas clásicos, especialmente Ricardo, pero fue después del análisis de Marx cuando mostraron, en toda su gravedad, el tipo de contradicciones a que daban lugar.

A partir de entonces se inicia un proceso de revisión de la teoría del valor, que concluirá con el progresivo establecimiento de que es el producto el que proporciona valor a los factores que han contribuido a su fabricación, y que ese valor lo recibe el producto de su apreciación en el mercado.

Para algunos, este renacimiento de la vieja teoría aristotélica del valor representó una revolución copérmica, un cambio de centro en el universo del valor.

Nada hay en el trabajo humano que por sí mismo, y por mucho esfuerzo que conlleve, genere valor económico. Sólo la común apreciación que los hombres hacen del fruto de ese trabajo proporciona valor.

En este nuevo planteamiento, el interés del análisis económico se desplaza hacia ese proceso de «común apreciación». Es decir, el funcionamiento del mercado, o más concretamente, a la formación

de los precios, pues son éstos el mecanismo que regula la asignación del valor económico.

Cierto que este desplazamiento del interés hacia cuestiones microeconómicas tiene la lamentable contrapartida del abandono casi total de las cuestiones macroeconómicas —desarrollo y distribución— que tanto habían preocupado a los economistas clásicos. De todas maneras, este abandono estaba justificado por el mismo desarrollo de los acontecimientos. Era manifiesta una elevación real de los salarios, y un crecimiento general de la riqueza, que hacían entender el proceso de crecimiento de la economía como algo definitivamente conseguido.

Desde el punto de vista metodológico, era necesario que se produjese este cambio de enfoque y, a pesar de que se ha dicho que en esta época la teoría económica se preocupó de cuestiones tan poco importantes como saber por qué un huevo cuesta más que una taza de té, estos planteamientos eran imprescindibles para el estudio de las interrelaciones que integran un sistema económico. Sólo ese estudio pondría de manifiesto la naturaleza del proceso que origina la asignación de valores económicos.

Sin embargo, desde el punto de vista del marco institucional, no existe una rotura radical con el planteamiento de los economistas clásicos. Aunque, como iremos viendo, se aprecia una actitud menos ingenua respecto a las posibilidades de los principios básicos de la escuela clásica.

El examen detallado de la formación de los precios proporcionará el instrumento intelectual para analizar el verdadero sentido del mecanismo de la «mano invisible», introducido por Smith.

En un lento y laborioso proceso se va a ir tomando conciencia de que no se puede confiar tan ciegamente en la existencia de un supuesto mecanismo «natural» que, de forma automática, integre los intereses individuales en la consecución del bien común.

Tendrá que pasar mucho tiempo para que los economistas adoptasen una actitud crítica, frente a aquellas teorías económicas que se fundamentan en supuestos procesos «naturales» —impersonales e inevitables— tan característico de los economistas clásicos, sean liberales o marxistas. Lentamente se adquirirá el convencimiento de que el bienestar de una sociedad es fruto de la libre decisión de los hombres que la componen, respecto a la finalidad y modo de utilización de los bienes económicos disponibles.

Los autores marginalistas siguieron admitiendo la casi totalidad de los principios del liberalismo clásico. No obstante, realizaron in-

teresantes matizaciones, que venían a ser manifestación de esa actitud crítica que lentamente comenzaba a surgir.

El grado de libertad social está estrechamente unido al número de personas que pueden tomar decisiones económicas. Cuanto mayor es ese número, mayor es el grado de competencia entre ellas, pues es evidente que la cantidad de bienes y recursos es limitada. Los autores marginalistas van a hacer suyo el supuesto clásico de competencia perfecta, pero con una importante matización. A partir de ahora se le considera un supuesto metodológico, o hipótesis de trabajo. Como diría L. Walras, «a ningún físico se le ocurre observar las estrellas en día nublado, pudiendo hacerlo en una noche perfectamente despejada». Es decir, al igual que la mecánica clásica había construido su modelo sobre la hipótesis de que los razonamientos no deben ser considerados, los marginalistas van a construir un modelo en el que no se consideran las fluctuaciones y desajustes de la actividad económica global.

Esta actitud metodológica representa un primer paso hacia un mayor rigor de la ciencia económica. La competencia perfecta es una paradigmática construcción intelectual, que podrá alcanzarse o no, pero que, en cualquier caso, no tiene por qué coincidir con la realidad.

A partir de entonces comienza a arraigar la convicción de que no es fácil conciliar el rigor y coherencia de la ciencia económica con el realismo de sus conclusiones. Esto es lo que va a provocar que muchos marginalistas, conscientes de la existencia de fluctuaciones y desajustes, se mostrasen partidarios de introducir medidas de política económica, encaminadas a armonizar los intereses individuales con el bien de la comunidad. Cada vez se hacía más evidente que la «mano invisible» necesitaba de una cabeza pensante, que le impidiese cometer atropellos.

Finalmente, otro rasgo importante de esta escuela es una actitud de admiración y mimetismo hacia la metodología físico-matemática. Esto, que tiene la ventaja de proporcionar un cuerpo doctrinal muy formalizado y elegante —con amplia utilización del cálculo infinitesimal—, dando apariencia «científica» a la ciencia económica, tiene el grave inconveniente de que, con facilidad puede perder el sentido de la realidad. Es decir, hacer de la ciencia económica un conocimiento lógico y coherente, pero desconectado de la realidad.

AGUSTÍN COURNOT (1801-1877)

La génesis de la economía matemática

Aunque en lo referente al rasgo característico de la escuela marginalista no pueda ser considerado como un precursor, es indudable que Cournot ejerció una notable influencia en el desarrollo de la metodología propia de la escuela marginalista.

Fue el primer economista que logró aplicar el análisis matemático a la teoría económica. Introdujo una actitud de respeto hacia los datos obtenidos por observación, y se afanó por descubrir el verdadero sentido de las relaciones que ligan las magnitudes económicas. Como consecuencia, logró poner de manifiesto la existencia de una interrelación entre las diversas magnitudes que integran un sistema económico, y estableció un método de examen de esas interdependencias, consistente en el estudio de las acciones y reacciones de las unidades económicas. Con un notable sentido del rigor y de la precisión, estableció modelos matemáticos, sucesivamente más complejos, en los que va teniendo en cuenta mayor número de relaciones de interdependencia, y mediante los que pretendía reflejar, lo más fielmente posible, ese complejo mundo de interrelaciones que constituyen la auténtica realidad económica.

Relación entre demanda y precio

Para establecer una relación entre precio y demanda, sólo hay un camino fiable: observar los datos que proporciona el comportamiento del mercado.

Cournot toma estos datos tal como se producen: sin tratar de elaborar una teoría psicológica que los justifique. Esta actitud le permite eludir cuestiones relativas a la teoría del valor. No obstante, hizo una ligera referencia al valor económico, estableciendo que un bien es considerado como riqueza cuando posee una reconocida actitud para satisfacer una necesidad, y se dispone de él en cantidades limitadas.

La ley de la oferta y la demanda que hasta entonces se había enseñado establecía que el precio disminuye cuando decrece la demanda o aumenta la oferta, y viceversa. De manera más general: el comportamiento de los precios depende del comportamiento de la oferta y la demanda. Esta ley se limitaba a describir, de forma muy

sencilla, un comportamiento trivial, sin tratar de descubrir el sentido y la intensidad de las relaciones entre esas magnitudes.

Cournot fue el primero en exponer la demanda de un bien como una función matemática, descriptiva de la relación entre el precio de ese bien y las cantidades que se demandan. Es la primera manifestación formal de que los precios no están desconectados de la decisión humana. Constituye un claro antecedente de los resultados que, años después, alcanzarían los economistas marginalistas, a partir de una teoría subjetiva de la utilidad de los bienes económicos.

Hizo además unas interesantes consideraciones sobre la intensidad de la reacción de la demanda frente a las variaciones de los precios. Llegó a la conclusión de que, según las circunstancias condicionantes, unas veces existía una relación proporcional entre ambas variaciones y otras veces esa relación se hacía más que proporcional. Es decir, descubrió el concepto de la «elasticidad» de la demanda respecto de los precios, aunque no llegó a definirla con precisión; ni tampoco utilizó ese término.

Es de destacar que, a pesar de su importante contribución a la teoría de la demanda, no logró superar el antiguo enfoque de considerar la oferta como una magnitud dada.

El concepto de «competencia perfecta»

Cournot, preocupado por establecer con rigor el significado del término «competencia perfecta», recurrió al punto de vista operativo, definiéndola como aquella situación del mercado en la que cada productor de un bien aporta una cantidad tan relativamente pequeña, que ninguno de ellos puede influir decisivamente en la formación del precio de mercado de ese bien.

Esta definición presenta la competencia perfecta como una situación difícilmente alcanzable. Cosa que está plenamente de acuerdo con la observación de Cournot de que existe incompatibilidad entre la vía de acceso a esa situación paradigmática y la ley de los rendimientos decrecientes.

De acuerdo con esa ley, los costes marginales decrecen cuando aumenta el volumen de producción; luego las empresas de mayor capacidad productiva aumentarán su ventaja relativa sobre los más pequeños competidores. Este proceso es difícilmente reversible y lo normal será que decante en una manifiesta situación de monopolio.

La existencia de un continuo descenso de los costes de producción es señal de que existe una previa situación de monopolio, o

que la competencia no es suficientemente perfecta como para impedir que algún productor empiece a influir en el precio de mercado, a través de su propia producción. En cualquier caso, la ley de los rendimientos decrecientes es para Cournot un elemento que perturba la consecución, o el mantenimiento, de una situación de competencia perfecta.

El equilibrio económico y la formación de precios

Cournot se planteó una vieja cuestión, que ya había sido suscitada por Tourgot, acerca de si sería posible que un sistema económico alcanzare una situación en la que todas las magnitudes estuvieren determinadas las unas por las otras.

La formación matemática de Cournot le permitió expresar este problema en forma de sistema de ecuaciones, cuya solución representaría una situación de equilibrio general entre las diversas magnitudes económicas.

Comenzó planteando este tipo de ecuaciones para la situación más sencilla: un mercado con un solo productor. El precio de equilibrio de este mercado queda determinado por una igualdad entre las cantidades ofertadas y demandadas.

Posteriormente considera situaciones progresivamente más complejas hasta lograr establecer una teoría general de los precios, aplicable a todo el abanico de situaciones, desde el monopolio hasta la competencia perfecta.

En el caso más sencillo, supone un mercado con un solo productor, en el que el precio del producto viene fijado por los consumidores.

El único productor —monopolista— actúa buscando el máximo beneficio. Con este fin va poniendo en el mercado diferentes cantidades de producto, y observa cuál es la reacción del precio.

Según sea la elasticidad de la demanda, y el coste marginal del producto, adoptará una de las dos siguientes decisiones: vender más, a precios más bajos; o vender menos, a precios más altos. Es decir, el monopolista tiene la posibilidad de elegir el volumen de producción, o el precio, que le proporcionen máximo beneficio.

En el caso de un mercado con dos productores —duopolistas— que producen un bien, con calidad homogénea, sigue suponiendo que cada uno de ellos busca el máximo beneficio, con la restricción de que una parte fija del mercado ya ha sido conquistada por el otro competidor. En tales condiciones cada duopolista hace su pro-

pia estimación de la demanda global y determina el volumen de la producción que juzga más beneficiosa. En un proceso de sucesivos tanteos por parte de ambos duopolistas se alcanzará una situación de equilibrio, en la que el mercado queda dividido por igual, entre ambos duopolistas, y a un precio que les reporte el máximo beneficio. Este beneficio es mayor que el que se obtiene en situación de competencia perfecta, y menor que el correspondiente a la situación de monopolio.

En lenguaje matemático, el mercado duopolista puede expresarse en los siguientes términos:

Sea p el precio del bien considerado, y D su demanda total.

De acuerdo con Cournot, se supone que la demanda, D , es función del precio, $D = F(p)$. Función que se supone admite inversa $p = f(D)$.

Sean D_1 la venta del productor 1, y D_2 , la venta del productor 2.

La condición de equilibrio impone que $D = D_1 + D_2$.

Si se supone que no hay costos de producción, los beneficios de ambos duopolistas vendrán expresados por:

$$B_1 = pD_1 = f(D)D_1 = f(D_1 + D_2)D_1$$

$$B_2 = pD_2 = f(D)D_2 = f(D_1 + D_2)D_2$$

La condición necesaria de máximo beneficio, para ambos duopolistas, es que las derivadas primeras de los beneficios, respecto de las ventas, sean nulas. Es decir:

$$\frac{dB_1}{dD_1} = 0$$

$$\frac{dB_2}{dD_2} = 0$$

o lo que es lo mismo:

$$\frac{df(D_1 + D_2) D_1}{dD_1} = 0$$

$$\frac{df(D_1 + D_2) D_2}{dD_2} = 0$$

En este caso especial —costes de producción nulos—, estas dos ecuaciones determinan un máximo, pues el mínimo beneficio se obtiene para el caso de venta nula, hipótesis que no se contempla.

Diferenciando se obtiene:

$$\begin{aligned} f(D_1 + D_2) + f'(D_1 + D_2)D_1 &= 0 \\ f(D_1 + D_2) + f'(D_1 + D_2)D_2 &= 0 \end{aligned}$$

Ecuaciones que corresponden a las llamadas «curvas de reacción al máximo beneficio».

Restando ambas ecuaciones:

$$f'(D_1 + D_2)(D_1 - D_2) = 0$$

Admitiendo que la pendiente, $f'(D_1 + D_2)$, de la curva de demanda es distinta de cero, resulta que el máximo beneficio de ambos duopolistas se consigue —para la situación de equilibrio— cuando $D_1 = D_2$. Es decir, cuando los duopolistas se dividen el mercado en partes iguales.

Lo hasta aquí expuesto es más que suficiente para hacerse cargo del tipo de análisis desarrollado por Cournot. Lo más valioso de este análisis es el planteamiento de un modelo de conducta empresarial frente al mercado y a los empresarios competidores.

El gran mérito de Cournot es haber elaborado modelos de mercado en los que es posible explicar el proceso de formación de los precios mediante una teoría general en la que se integran desde el precio del monopolio al precio de competencia perfecta.

HERMAN H. GOSSEN (1810-1858)

Las leyes de Gossen

La obra de este economista alemán, auténtico iniciador de la economía marginalista, no fue reconocida hasta algún tiempo después de su muerte, cuando fue redescubierto por aquellos economistas —especialmente Jevons— que, de forma efectiva, dieron lugar al nacimiento de la escuela marginalista.

Gossen empleó una exposición muy matemática, y poco atractiva, que chocó frontalmente con el tipo de exposición acostumbrada, y que quizá fuese el motivo de su inicial rechazo.

Toda su teoría se basa en un puro planteamiento hedonista del comportamiento humano. El hombre actúa buscando la máxima satisfacción con el mínimo sacrificio. La diferencia entre el sufrimiento y el placer, que conlleva la consecución y el disfrute de un bien económico, determinan la utilidad de ese bien. Esta referencia

al sufrimiento es el único punto en el que la teoría de Gossen establece conexión con la acepción clásica del trabajo como «pena y sufrimiento».

Gossen, aunque aporta un nuevo enfoque respecto de la génesis del valor económico, sigue teniendo el mismo defecto que los economistas clásicos: emplear conceptos tan ambiguos como placer y sufrimiento, entendidos en una acepción cuasi fisiológica, con el discutible pretexto de objetivizar y cuantificar los motivos humanos.

Del anterior principio hedonista, Gossen dedujo dos importantes leyes:

- A) La satisfacción que se sigue de la posesión de un bien económico disminuye cuanto mayor es la cantidad de ese bien de que se dispone.

Esta ley pone de manifiesto que existe una relación entre la satisfacción que se sigue del consumo de un bien y las cantidades ya consumidas. Relación que no parece que sea lineal. En un lenguaje más moderno, esta ley expresa el fenómeno de la utilidad marginal decreciente.

Una consecuencia inmediata es que el valor de una cierta cantidad de bien es un concepto relativo; depende de la satisfacción que proporcione a un determinado sujeto. Satisfacción que a su vez depende de las cantidades de ese bien de que ya dispusiera dicho sujeto. En lenguaje más técnico: el valor de un bien coincide con su utilidad marginal.

El establecimiento de esta consecuencia permite explicar por qué de un intercambio de bienes se sigue un incremento de la utilidad total de ambas partes. Lo que a su vez explica por qué se producen intercambios de bienes que aparentemente tienen valores desiguales.

- B) Cada hombre gastará su dinero en la adquisición de sucesivas cantidades de un bien, hasta llegar al momento en que la última unidad monetaria así gastada le reporte igual satisfacción que si la emplease en adquirir cantidades de cualquier otro bien.

Esta ley es un principio ordenador del consumo: la adquisición de diferentes bienes se realiza de tal manera que continuamente se tiende a igualar las satisfacciones que reportan. Dicho en términos

más actuales: el consumo se rige por la tendencia a equilibrar las utilidades marginales de los diferentes bienes.

A partir de estas dos leyes, que también rigen para una economía no monetaria, es posible elaborar todo el sistema teórico de la economía marginalista.

WILLIAM S. JEVONS (1835-1882)

La rebeldía del rigor

Lo característico de Jevons es su dura crítica del pensamiento económico clásico, especialmente de Ricardo y J. S. Mill. Aun a pesar de haberse formado en la tradición económica británica.

Su disconformidad es sobre todo con la teoría del valor económico, tal como lo expuso Ricardo, a quien considera responsable del descarrilamiento de la ciencia económica.

Jevons deseaba construir una nueva teoría económica fundamentada sobre hipótesis contrastables cuantitativamente. Rechazaba cualquier tipo de hipótesis construida a partir de impresiones «a priori». Para Jevons, la nueva teoría económica debía elaborarse sobre hipótesis comprobables por procedimientos inductivos.

Jevons es un enamorado del método de las ciencias físico-naturales, y un decidido partidario de la utilización del razonamiento matemático y de los estudios estadísticos.

Expuso sus teorías económicas con gran convicción y audacia. Recurriendo con frecuencia a la ironía y mordacidad, para poner de manifiesto las incoherencias del pensamiento clásico, principalmente tal como fue expuesto en los *Principles* por J. S. Mill.

No obstante, y salvo la teoría del valor, mantuvo una gran fidelidad respecto del resto de la economía clásica. De todas maneras, es indudable que Jevons actuó como un poderoso revulsivo, que obligó a replantear los fundamentos de la hasta ahora inmovible escuela económica clásica.

La teoría del valor

Jevons creyó ver en la psicología hedonista un excelente instrumento para cuantificar la satisfacción que conlleva el uso, o consumo, de un bien económico. «Únicamente puede lograrse una verdadera teoría económica a partir de los grandes resortes de la acción

humana: los sentimientos de placer y dolor.» La satisfacción es entonces entendida como la resultante de dos sensaciones encontradas: el placer y el dolor.

Este razonamiento le llevó a concluir que «el valor depende enteramente de la utilidad». Entendida esta última como expresión subjetiva de la satisfacción recibida.

Es interesante destacar que Jevons, apartándose del pensamiento común de los hedonistas anglosajones, fue el primero en afirmar que no es posible establecer una medida objetiva de la utilidad, en cuanto que «diferencia placer-pena». Las «utilidades» de diferentes personas no pueden ser comparadas, «pues cada mente es inescrutable para cualquier otra mente». Jevons rechazó la posibilidad de realizar comparaciones intersubjetivas de intensidad de satisfacción. En este sentido puede decirse que fue utilitarista, aunque muy precavido y moderado, en cuanto que reconocía la dificultad de medir situaciones anímicas.

Para Jevons, el grado de utilidad de un bien es función exclusiva de la cantidad de ese bien de que se dispone. Ahora bien, como era necesario realizar algún tipo de comparaciones, estableció que cada persona las realiza en función de lo que llamaba «grado final de utilidad». Es decir, de la utilidad o desutilidad que le reporte la última cantidad de bien, recibida o entregada. Concepto equivalente al de utilidad marginal, que sería introducido años después.

Con estos supuestos Jevons explica que el resultado del intercambio será que «una persona obtiene cantidades de bienes hasta que los “grados finales de utilidad”, de cualquier par de bienes, estén en relación inversa a la relación de cambio de esos bienes». Es decir, la razón que regula el intercambio de dos bienes diferentes es la recíproca de la razón entre los «grados finales de utilidad» de esos bienes, una vez que el intercambio se ha realizado.

Cualquier intercambio de mercancías aumenta la utilidad total, pues se produce siempre que exista desigualdad entre la razón de las cantidades a intercambiar y la razón de las respectivas utilidades marginales.

La «paradoja económica» de Smith quedaba entonces explicada: la utilidad total del agua es muy superior a la del diamante, pero la «utilidad final» del agua es muy inferior a la «utilidad final» del diamante.

Respecto del marco institucional en el que se realizaba el intercambio, Jevons se mostró partidario de una perfecta libertad de cambio, ventajosa para todos, y considerada en un marco estático.

«Sólo puedo aventurarme a tratar de la acción de intercambio como un problema puramente estático. Se considera que los poseedores de bienes no los transfieren continuamente, sino que poseyendo ciertas cantidades fijas, las intercambian hasta que llegan al equilibrio.»

Aunque nunca se planteó un problema dinámico de intercambio, fue siempre consciente de que «en el comercio lo pasado, pasado está; y siempre estamos empezando, somos libres en cada momento para juzgar los valores de las cosas, de cara a su futura utilidad».

Para Jevons, la mano de obra nunca es la causa del valor. Aunque en gran número de casos es la circunstancia determinante. «El valor depende únicamente del "grado final de utilidad". ¿Cómo podemos variar este "grado final de utilidad"? Teniendo más o menos cantidad de bien para consumir. ¿Y cómo tendremos más o menos de él? Gastando más o menos mano de obra para variar su oferta.» Luego hay dos etapas entre la mano de obra y el valor. La mano de obra modifica la oferta, y la oferta modifica el «grado de utilidad», que es lo que determina el valor o relación de intercambio.

De manera muy sugerente, Jevons expresó este razonamiento en forma tabular.

El coste de producción determina la oferta.

La oferta determina el grado final de utilidad.

El grado final de utilidad determina el valor.

Aun reconociendo la genialidad de este razonamiento, es indudable que Jevons se quedó a mitad de camino. No aplicó este mismo análisis a los bienes y servicios de producción. Es casi inexplicable que no llegase a formular el problema de la distribución en términos de la productividad marginal. Sobre todo cuando se lee su opinión de que «el capital total empleado únicamente puede ser pagado a la misma tasa que la última porción añadida; por consiguiente, es el incremento de producto el que proporciona esta adición y el que determina el interés del total».

Teoría de la crisis

Otra importante aportación de Jevons a la teoría económica fue su breve pero sugerente comentario sobre las crisis de la actividad económica. «La causa remota de estos movimientos... parece estar en la variable proporción entre el capital dedicado a inversiones permanentes y remotas, y el capital dedicado a inversiones temporales, cuya finalidad es reproducirse pronto.»

Las inversiones permanentes son los medios principales para incrementar la riqueza de un país. Este tipo de inversiones se multiplican en determinados períodos, produciendo una extraordinaria actividad de la industria.

Jevons no llegó a desarrollar plenamente estas ideas. Alguna vez volvió sobre ellas, pero para exponer su teoría de que las manchas solares producen malas cosechas y genera depresión económica.

Lo único interesante a señalar es que Jevons era consciente de que existe una especial relación entre el capital y las perspectivas temporales. La única y más importante función del capital —dice Jevons— es permitir la espera del resultado de un trabajo de larga duración; poner un intervalo entre el comienzo y el fin de una empresa.

Más sugerente todavía es su afirmación de que «cualquier mejora de la oferta de bienes amplía el intervalo medio entre el momento en que el trabajo es realizado y el momento en que su fruto es recogido».

Jevons fue un auténtico precursor de las ideas que relacionan el capital con el «período productivo» y con la «productividad».

A pesar de todos estos planteamientos, Jevons siguió manteniendo una gran fidelidad al núcleo de la doctrina clásica, expresada por la ley de Say, de que no es posible una superproducción general.

CARL MENGER (1840-1921)

El inicio del marginalismo austriaco

La búsqueda de una teoría económica exacta y bien fundada constituye el objetivo principal de Menger. Una exactitud, o precisión lógica, no sólo en los fundamentos, sino también en el proceso deductivo. Este objetivo le convierte en un decidido partidario del método abstracto, frente al método historicista de su compatriota Schmoller.

Esta metodología le llevó a una concepción subjetiva del valor económico, que no pretendió fundamentar en ninguna teoría psicológica. Un mismo bien puede tener mucho valor para un individuo, y casi ninguno para otro, dependiendo de las circunstancias subjetivas que condicionan el valor. Luego la misma medida del valor también es subjetiva.

Este radical subjetivismo le llevó demasiado lejos, llegando a rechazar los costes de producción como factores determinantes del valor.

Menger introdujo el concepto de «utilidad marginal», aplicándolo no sólo a la formación del valor, en los bienes de consumo, sino también a los bienes y factores de producción.

Analizó con detenimiento la naturaleza de los bienes económicos y sus relaciones entre ellos. Fue el primero en descubrir que la relación entre los bienes modifica sus respectivas utilidades. No son los bienes aislados los que son importantes, sino en cuanto que se relacionan entre sí.

Estos rasgos, aquí esbozados, constituyen el elemento diferenciador de la escuela austriaca, de la que Menger fue el verdadero iniciador.

El valor de los bienes económicos

Las necesidades humanas, entendidas como desequilibrios, constituyen el fundamento de la teoría de Menger.

Los bienes económicos satisfacen esas necesidades, o reparan los desequilibrios, pero siempre de manera parcial, ya que, por ser limitados, no pueden satisfacer simultáneamente todas las necesidades. Siempre hay necesidades que quedan sin cubrir.

La actividad económica tiene como finalidad organizar la satisfacción de las necesidades presentes y futuras. Como no puede satisfacer todos los desequilibrios, es una actividad desequilibrada. Exige una ordenación de los bienes económicos, a fin de satisfacer las necesidades de la mejor manera posible.

Con el fin de establecer esa ordenación, Menger introdujo dos hipótesis básicas:

a) Cada individuo es capaz de clasificar sus satisfacciones ordinalmente y cardinalmente. Es decir, es capaz de establecer un orden comparativo de satisfacciones y de medirlas con exactitud. Más concretamente: puede establecer que prefiere la satisfacción de beber una cerveza a comer un pan, y, además, puede precisar que la décima unidad monetaria gastada en cerveza le reporta tanta satisfacción como la segunda unidad monetaria consumida en pan.

b) Cada unidad de un bien requiere el mismo gasto de dinero, esfuerzo o sacrificio.

Si no fuera así y, por ejemplo, una unidad de tabaco se obtuviese por diez centavos, mientras que una unidad de alimento se obtuviese por veinte centavos, la primera unidad de tabaco podría ser más apetecible incluso que la primera unidad de alimento.

Menger recurrió entonces a la construcción de la siguiente tabla:

		Grado de satisfacción marginal de cada bien									
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Última unidad consumida	1. ^a	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
	2. ^a	9	8	7	6	5	4	3	2	1	
	3. ^a	8	7	6	5	4	3	2	1		
	4. ^a	7	6	5	4	3	2	1			
	5. ^a	6	5	4	3	2	1				
	6. ^a	5	4	3	2	1					
	7. ^a	4	3	2	1						
	8. ^a	3	2	1							
	9. ^a	2	1								
	10. ^a	1									
	Alimento										
	Vestido										
	Tabaco										

La escala de números romanos indica el orden de urgencia en la satisfacción de una necesidad. Así, la columna I representa los alimentos, la columna II representa los vestidos, y así sucesivamente, en orden decreciente de necesidad.

Los números dentro de la cuadrícula son una escala arbitraria de utilidad, de 10 a 0, para cada una de las sucesivas unidades del bien considerado.

Supóngase un individuo que sólo dispone de siete unidades de alimento. Podrá satisfacer sus necesidades de alimento desde la unidad 1.^a, que le proporciona utilidad 10, hasta la unidad 7.^a, que le proporciona utilidad 4. ¿Cuál es la utilidad total que le reportan las siete unidades de alimento? Jevons habría contestado que la suma de las utilidades marginales de las sucesivas unidades, desde la 1.^a hasta las 7.^a Es decir:

$$10 + 9 + 8 + 7 + 6 + 5 + 4 = 49$$

Menger, sin embargo, contestó que la utilidad total es: $28 = 4 \times 7$. Es decir, el resultado de multiplicar la utilidad marginal, 4, de la 7.^a unidad, por el número total, 7, de unidades de alimento disponible. Justificó esta respuesta sobre el hecho de que las unidades de alimentos son indistinguibles e intercambiables. Es decir, todas tienen la misma utilidad que la unidad marginal; en este caso la 7.^a Luego para Menger, el «valor de cambio» se identifica con la utilidad total, mientras que para Jevons, el «valor de cambio» coincide con la utilidad marginal.

De acuerdo con Menger, cinco unidades de alimento ofrecen más satisfacción, para un individuo ($5 \times 6 = 30$), que 10 unidades de alimento, para el mismo individuo ($10 \times 1 = 10$).

El intercambio de bienes se realiza de acuerdo con la diferencia entre las apreciaciones subjetivas de un mismo bien. El comercio, para Menger, se fundamenta en la necesidad de incrementar la utilidad total de los que participan en el mercado. Es decir, todo comercio se rige por el principio de aumentar la utilidad total de todos los que comercian.

Una consecuencia importante de este principio fue el descubrimiento, por parte de Menger, de que los bienes mantienen relación entre sí, en orden a la utilidad total. Con este criterio, clasificó los bienes económicos en complementarios, suplementarios e independientes. Los bienes complementarios aumentan mutuamente sus utilidades. Los bienes suplementarios tienen utilidades equivalentes: son sustituibles los unos por los otros. Los bienes independientes no alteran sus utilidades respectivas.

La complementariedad es la más brillante manifestación de que Menger tenía razón cuando intuía que el valor de los bienes econó-

micos no es atribuible a cada cantidad de bien, por separado, sino que es necesaria una referencia al marco determinado por las disponibilidades y condicionamientos.

A la vista de estas relaciones, Menger estudió el progreso económico como una continua adaptación de procesos productivos más largos, e indirectos, encaminados a obtener bienes de mayor utilidad total. Con el inconveniente de que retrasan cada vez más la satisfacción de algunas necesidades más inmediatas. Su idea de la producción es la de una inmensa combinación de bienes y servicios complementarios.

Este concepto de producción permite ordenar los bienes económicos en orden a su consumo inmediato. Consiguiendo así una mayor integración funcional de los bienes económicos. Los bienes de producción son, entonces, aquellos bienes que tienen capacidad de participar en la producción de bienes de consumo. Estos últimos se llaman bienes de «primer orden», mientras que los bienes de producción son llamados de «orden superior», «segundo orden», «tercer orden», etc., con arreglo al número de etapas productivas que le separan del consumo inmediato.

Esta integración de los bienes económicos, en función del consumo, hace posible aplicar a los bienes de producción el mismo proceso de valoración que el que se aplica a los bienes de consumo.

La teoría de la imputación

¿Qué es lo que gobierna el precio de los bienes y servicios empleados en el proceso productivo?

Ya hemos visto que, para Menger, los bienes de producción están destinados, aunque indirectamente, a la satisfacción de necesidades inmediatas.

La utilidad marginal que, de modo indirecto, reporta a un consumidor el empleo de un bien de producción, viene determinada por la utilidad marginal que, de modo indirecto, le reporta el bien de consumo, producido con la colaboración de ese bien de producción.

El valor de un bien de producción es igual al valor anticipado de los bienes de consumo, producidos con su colaboración, menos un margen, destinado a retribuir el valor de los servicios del capital —el interés— y a recompensar la actividad del empresario —el beneficio.

Menger elaboró esta teoría de la imputación, que establece que

no son los bienes de producción los que dan valor a los bienes de consumo, sino que, al contrario, son los bienes de consumo los que «imputan» valor a los bienes de producción. Lo que contrasta con las viejas teorías clásicas, que determinaban el precio de la mano de obra —el salario— por el costo del nivel de subsistencia del obrero. Para Menger, el salario, como precio del servicio del trabajo, se determina, como el de todos los otros bienes de producción, por su valor, que viene gobernado por el grado de importancia de las satisfacciones que permanecerían insatisfechas, si no se diere empleo a la mano de obra que se pretende valorar.

El valor de la unidad de un bien de producción depende de la diferencia de satisfacciones finales, que su desempleo produciría, a través de la ausencia de los bienes de consumo que habría contribuido a producir.

Menger se opuso a toda explicación que sostuviese que los bienes económicos adquieren valor, a causa de que en su producción se emplean bienes que ya tienen valor. Este tipo de explicación no era adecuada para justificar el valor de los servicios del trabajo, el capital y la tierra.

CAPÍTULO XI

LA REVISIÓN DEL PENSAMIENTO CLÁSICO

ALFRED MARSHALL (1842-1924)

La síntesis marshalliana: el neoclasicismo

Marshall, junto con Gossen, Jevons y Menger, es uno de los fundadores de la economía marginalista. No obstante, destaca sobre los otros tres por la hondura y extensión de su sistema económico, así como por su intento de presentar el marginalismo como consecuencia del pensamiento económico clásico. De manera excesivamente generosa, sostuvo que los fundamentos del marginalismo estaban implícitos en los supuestos de la economía clásica.

La síntesis marshalliana no es más que una armonización de los principios marginalistas con los supuestos básicos de la escuela clásica. Esta actitud se corresponde con su manera de entender la teoría económica no como un simple esquema rígido de verdades económicas concretas, sino como un instrumento intelectual encaminado a descubrir verdades concretas, expresadas en forma de leyes económicas.

Marshall entendió que estas leyes no son inmutables y eternas, sino que contienen una cierta parte de verdad, y dependen del modelo de conducta humana que se adopte. Con Marshall desaparece de la economía el concepto de leyes «naturales» y «eternas». No hay nada radicalmente inexorable en las leyes que gobiernan la economía.

Smith había entendido el proceso económico como un sistema perfectamente organizado, en el que los factores de producción están siempre empleados al máximo de capacidad, y que crece de forma armoniosa y continua, de manera que automáticamente se re-

suelven todo tipo de dificultades y perturbaciones. El tamaño que en cada momento tiene este sistema viene determinado por su propia dinámica. Su permanencia en continuo equilibrio está garantizada por la operación de unas leyes económicas «eternas».

Malthus y Ricardo, aun manteniendo el mismo enfoque metodológico, eran bastante escépticos respecto a la hipotética capacidad de autorregulación y autonomía del proceso económico. Sus conclusiones fueron considerablemente pesimistas.

Marx, a quien Marshall no consideraba entre sus maestros, llevó este pesimismo hasta sus últimas consecuencias: el sistema económico clásico se destruiría como resultado de su propia dinámica interna.

Marshall consideró que era necesario olvidarse por el momento de esa grandiosa estructura económica global, dejando de interesarse por la marcha, a peor o a mejor, del proceso económico global, e interesarse en el estudio de las pequeñas, e innumerables, variaciones económicas, que constituyen los elementos fundamentales de la actividad económica. El sistema económico clásico no es más que una manera, de entre las posibles, de organizar esos elementos.

Para Marshall, cualquier sistema o estructura organizativa es válida como planteamiento hipotético, si sirve de marco para descubrir las relaciones entre sus elementos.

Formalmente, Marshall intentó preservar el pensamiento económico clásico, pero, de hecho, lo aniquiló, al anunciar que del examen de la realidad económica no se sigue una sola y determinada estructura de conocimientos teóricos. La función de la teoría económica es descubrir el verdadero sentido de las relaciones económicas concretas.

Consciente de la multitud de interrelaciones que existen en la actividad económica, trató de diseñar un método analítico, «el equilibrio parcial», cuya principal finalidad es aislar el comportamiento de un determinado elemento económico, recurriendo a la suposición de que todo lo restante permanece invariable, llamada condición «ceteris paribus». Este método, atractivo desde el punto de vista lógico, tienen el inconveniente de que sólo permite realizar análisis estáticos, que excluyen la posibilidad de cualquier alteración en el comportamiento, causado por impacto de variaciones en el marco de observación. Pero, como afirma Marshall, tiene la considerable ventaja de contemplar y definir los hechos económicos individuales, que son los elementos esenciales de cualquier sistema económico.

Aunque tuvo una excelente preparación matemática, Marshall

juzgó que el lenguaje matemático no es imprescindible para el desarrollo y exposición de la ciencia económica. Sostenía que los principios económicos deben ser entendidos por cualquiera, y mostró precaución frente a una excesiva abstracción, que pudiese crear la ilusión de que se entiende lo que, en realidad, es complejo y difícil. Marshall, al contrario que los otros marginalistas, insistió en diferenciar el método económico del método de las ciencias fisico-matemáticas. La teoría económica no debía diferenciarse demasiado de la economía «real». Por ese motivo redujo las interpretaciones matemáticas a simples notas de pie de página que no interrumpieran su línea argumental.

Marshall consideró la libertad de empresa como elemento básico de la vida económica; sin embargo, no la entendía como consecuencia de un planteamiento utópico de la competencia, situación ideal en la que se armonizan todos los intereses económicos. La libertad de empresa es algo ligado a la independencia en la capacidad de decisión, y no la resultante de un entramado de rivalidades.

La competencia es, para Marshall, una realidad concreta que se sitúa entre dos extremos: el ideal teórico de la competencia perfecta y la situación de puro monopolio. Todos sus supuestos teóricos se refieren a un marco de competencia, que permita, o no dificulte, que el precio de mercado y la demanda global queden fuera de cualquier control eficaz por parte de algún individuo concreto.

TEORÍA DEL VALOR

Para Marshall, el valor expresa la relación de cambio entre los bienes, y no es consecuencia de la utilidad, como decía Jevons, ni del coste, como decían los clásicos. El valor se genera en el libre juego de ambos factores: la utilidad y el coste.

Empleó la imagen de las dos hojas de una tijera, para indicar que tan inútil es discutir si es el coste, o la utilidad, lo que determina el valor, como tratar de decidir cuál de las dos hojas de una tijera es la que realmente corta.

Con este planteamiento, la determinación del valor se realiza en el ámbito del mecanismo oferta-demanda. No obstante, Marshall, quizá influenciado por la herencia clásica, hizo un planteamiento disyuntivo, asimilando el costo con la oferta y la utilidad con la demanda. La realidad es que tanto el coste como la utilidad se reflejan en la oferta y en la demanda. En cualquier caso, Marshall con-

tribuyó a poner de manifiesto el íntimo mecanismo que relaciona el coste y la utilidad. Dejó claro que el valor se genera en el proceso competitivo del mercado.

Con esta síntesis marshalliana desaparece la vieja distinción entre precio natural y precio de mercado. Ricardo había establecido que el precio de mercado se desvía del precio natural —valor—, a causa de que la cantidad de bienes producidos, en cada momento, no coincide con la cantidad de bienes demandados. Si la oferta fuese siempre la adecuada, precio y valor serían una misma cosa. Según Marshall, Ricardo no llegó a la solución correcta de la teoría del valor, porque no se preocupó de analizar los factores que determinan esa oferta adecuada, a la que Marshall llamaba «oferta normal». Si lo hubiese hecho, habría descubierto que el valor no es algo que esté ligado a la unidad de bien, en cuanto que incorpora el trabajo empleado en producirla, sino en cuanto que esa unidad forma parte de una oferta total.

Análisis de la oferta y la demanda

El dinero es el causante de que el valor se transforme en precio, pero en cualquier caso, a través de él, se reflejan las fuerzas de oferta y demanda. En este razonamiento, Marshall dejó claro que el valor se forma en el juego oferta-demanda, y se entrevé que el dinero no es un elemento tan «neutral» como lo que pensaban los clásicos.

El análisis marshalliano de la demanda se inicia con el supuesto del «comportamiento racional» del consumidor. Es decir, todo consumidor actúa buscando la máxima satisfacción. Para Marshall, este supuesto no es más que un posible modelo de comportamiento económico, que no debe entenderse, en absoluto, como totalizante de la actividad humana.

La utilidad o satisfacción que se recibe de la posesión de un bien es, para Marshall, susceptible de medición. El dinero es el instrumento que permite medir esa satisfacción.

No es fácil precisar si Marshall era consciente o no del razonamiento circular que se sigue de aceptar el dinero como medida de utilidad. Implícitamente se está suponiendo que el poseedor de dinero conoce la utilidad o satisfacción que le reporta. Desde luego, sí que era consciente de la naturaleza psicológica de la satisfacción; él mismo diseñó instrumentos teóricos tales como las «curvas de indiferencia», que más adelante contribuirían al establecimiento de teorías que niegan cualquier tipo de medición de la utilidad.

Las «curvas de indiferencia» se diseñan sobre un sistema de dos ejes; cada uno de ellos representa cantidades de un bien. La curva de indiferencia es el lugar de todas las posibles combinaciones de ambos bienes que reportan la misma utilidad. Mediante ellas es posible determinar cuántas unidades de un bien son necesarias para sustituir un número dado de unidades del otro bien, manteniéndose constante la utilidad total. A medida que se incrementa la sustitución de un bien por otro decrece la razón de sustitución.

Para cada combinación cuantitativa de bienes, con mayor o menor utilidad total, se obtiene una nueva curva de indiferencia:

Puesto que el valor expresa la relación de cambio entre bienes, para lograr una adecuada representación de las valoraciones de un determinado consumidor se requeriría de toda una familia de curvas de indiferencia.

Luego el concepto de utilidad que subyace en las curvas de indiferencia es mucho más difuso, y más difícilmente medible, que lo que inicialmente parecía.

A pesar de todo, y quizá por razones operativas, Marshall sostuvo que el dinero proporciona una medida de la utilidad marginal de un bien.

La utilidad marginal de un bien decrece con el número de unidades de ese bien de que se disponen. Esta ley de la utilidad marginal decreciente fue establecida por Marshall en el marco de un análisis parcial, en el que se supone que los gustos y la capacidad adquisitiva de los consumidores permanecen inalterables. Además también supuso que los bienes son «indivisibles». No son cantidades infinitesimales las que reportan satisfacción, sino cantidades determinadas de bien, en cuanto capaces de satisfacer una concreta necesidad. Así, por ejemplo, dos zapatos, y no un solo zapato, son los que resuelven la necesidad de calzado.

La utilidad total de un cierta cantidad de bien es la suma de las utilidades marginales de cada una de las unidades que se van considerando.

El intercambio sólo puede tener lugar si, subjetivamente hablando, es ventajoso para ambas partes. Es decir, si cada una de ellas valora más lo que adquiere que lo que cede. De esta manera ambas partes obtienen un beneficio que se parece mucho a una renta, en cuanto que se genera por la diferente incidencia de la ley de la utilidad marginal decreciente, sobre la utilidad total de cada uno de los miembros de la sociedad. Esta renta diferencial, a la que Marshall llamó «excedente del consumidor», ocurre cuando alguien ad-

quiere algo en el mercado en condiciones menos onerosas que las que hubiera aceptado si no le quedase más remedio.

En otras palabras; todo es más caro para los pobres que para los ricos. El precio que una persona paga por algo nunca excede, y raramente iguala, a lo que estaría dispuesto a pagar antes que renunciar a ello.

El «excedente del consumidor» no es más que otra manera de establecer comparaciones entre las satisfacciones de los consumidores. La satisfacción total que se obtiene de la adquisición de sucesivas unidades de un bien excede, cada vez más, al sacrificio personal que representan las nuevas adquisiciones.

Todas las anteriores consideraciones facilitaron que Marshall entendiese la demanda como una relación entre cantidades y precios. Esta relación puede expresarse en forma de tabla, o como una curva, referida, a un eje vertical, que expresa los precios, y un eje horizontal, que expresa las cantidades.

No basta con la simple ley de la utilidad marginal decreciente para establecer una curva de demanda. Por lo general, nadie consume un único bien, sino que necesita de un conjunto de bienes diversos. Cada consumidor ordena su consumo estableciendo un equilibrio entre las utilidades marginales de cada uno de los bienes que necesita. Una auténtica y refinada curva de demanda debería de representar la relación entre la utilidad de un bien, y la de todos los demás bienes, expresables en dinero.

Marshall no llegó a tal refinamiento, pero impuso que el consumo de cada bien se realiza hasta el punto en que su utilidad marginal se iguala con la de cualquiera de los otros bienes que consume. Es decir, supuso que el consumidor está continuamente «vigilando» para que exista equilibrio entre todas las utilidades marginales de los bienes que consume. De esta manera consigue un óptimo de utilidad total, pues en otro caso una nueva reasignación de la capacidad de compra aumentaría esa utilidad.

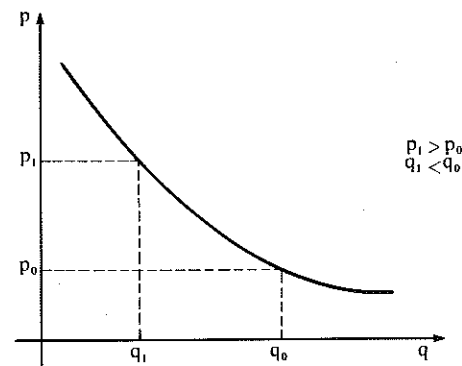
En una economía monetaria, cuanto más dinero se dispone para gastar, y mayor es el número de bienes ofrecidos, con más frecuencia hay que redistribuir el gasto entre esos bienes; a causa de que la ley de la utilidad marginal decreciente no se aplica de la misma forma a todos esos bienes.

La curva de demanda, de Marshall, no es más que la curva promedio de las curvas individuales de demanda, en condiciones «normales».

El concepto de demanda, de Marshall, superaba al de los clásicos, en cuanto que era entendida no como una magnitud fija y au-

tónoma, sino que era una relación entre precios y cantidades, flexible a las circunstancias que la condicionan.

La curva de demanda representa la relación entre precio y cantidad. A mayor cantidad demandada, menor es el precio, y viceversa: a mayor precio, menor cantidad demandada. Luego la curva de demanda decrece hacia la derecha.



Marshall introdujo además el concepto de «elasticidad» de la demanda, que expresa la «inmediatez» de la relación entre precio y la cantidad de un bien. Relaciona el porcentaje de variación de los precios con el porcentaje de variación de las cantidades demandadas. Este concepto se deduce del ritmo de variación de la utilidad marginal.

Técnicamente la elasticidad es un coeficiente que mide las relaciones entre los cambios relativos de precios y cantidades. Como patrón de medida se emplea la hipérbola rectangular de ecuación $x \cdot y = 1$; siendo x , la cantidad, e y el precio. Esa hipérbola expresa que el precio y la cantidad varían en proporción inversa, de forma que el gasto total es inalterable frente a las diversas cantidades.

Respecto de la oferta, Marshall elaboró una teoría desde dos enfoques distintos, lo que más adelante provocaría no pocas contradicciones. De un lado mantuvo una reinterpretación del pensamiento económico clásico, según la cual la oferta está gobernada por el «coste real», o cantidad que debe «sacrificarse» para producir un determinado volumen de oferta. Y, por otro lado, consciente de que la oferta debe estar correlacionada con la demanda, para determinar el precio, estableció que el costo de producción, al igual que la utilidad, debe medirse en dinero.

Luego, bajo el concepto de coste financiero, subyace una «desutilidad», o sacrificio psicológico. Todo proceso productivo genera

una «desutilidad», consecuencia de los sacrificios que hay que realizar. La producción de cualquier «utilidad» va inseparablemente unida a la generación de la correspondiente «desutilidad».

Junto a esto, y casi después de un siglo de vacilaciones, Marshall restauró la ley unificada de los rendimientos, que inicialmente había establecido Turgot. Los rendimientos crecientes o decrecientes son dos aspectos de un mismo fenómeno, correspondientes a las dos ramas de la parábola de Turgot.

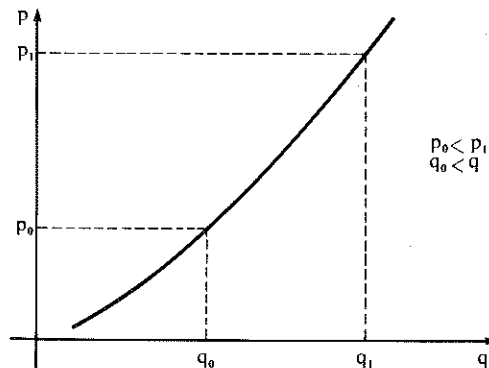
Con arreglo a esta ley, lo más importante de todo proceso productivo es conseguir la combinación de factores productivos que mejor rendimiento proporciona.

El empresario, que se comporta racionalmente, seleccionará, en condiciones de competencia, aquellos factores que haga más eficiente la producción. Es decir, la que produce máximo beneficio o mínima «desutilidad».

Este óptimo se producirá, según Marshall, cuando la «desutilidad marginal» de todos los factores sea idéntica. Es decir, cuando exista indiferencia ante la posibilidad de sustituir un factor por otro.

Lo más frecuente en los procesos productivos es que se manifieste el aspecto decreciente de los rendimientos. Es decir, que la «desutilidad marginal» sea creciente. En tal caso, las empresas sólo pueden conseguir cantidades mayores de servicios productivos a costos crecientes. Luego, por lo general, los aumentos de cantidades ofertadas se producirán cuando los precios hayan subido suficientemente.

Para Marshall, la oferta debe ser considerada como una relación entre cantidades y precios, a las que pueden ser producidas. Relación que puede representarse mediante una curva, referida a un eje vertical, que representa los precios, y a un eje horizontal, que representa las cantidades.



Esta curva, a causa de la ley de la «desutilidad marginal» creciente, tiende a subir hacia la derecha. Cuanto mayor es el precio, mayor es la cantidad ofertada.

La curva de oferta total se obtendrá por agregación ponderada de las curvas de oferta de cada una de las empresas productoras del mismo artículo.

De la misma manera que había establecido el concepto de «elasticidad» de la demanda, Marshall quiso establecer algún índice de la «inmediatez» de la relación entre costos y cantidades ofertadas. Aunque no llegó a conseguirlo, su análisis de la estructura de costes es una buena aproximación a ese concepto.

Marshall puso de manifiesto que los costes de producción son función directa de la estructura productiva. Distinguió dos tipos de costes: primarios y suplementarios. En un lenguaje más moderno: variables y fijos.

Los costes variables: salarios, materias primas, etc., son los insumos del proceso productivo, y pueden ejercer una rápida influencia en el volumen global de la oferta.

Los costes fijos: estructura productiva permanente, amortizaciones, etc., son estables o difícilmente variables. Su influencia, a corto plazo, sobre el volumen de la oferta es prácticamente nula.

En conclusión, para Marshall, la oferta es relativamente flexible a los costes variables, y prácticamente rígida a los costes fijos.

LA FORMACIÓN DE LOS PRECIOS

La distinción clásica entre «precio de mercado» y «precio natural», o valor, presupone un período de tiempo para que se pueda producir ajuste entre oferta y demanda. Sólo cuando se equilibran oferta y demanda, el valor y el precio son una misma cosa.

Marshall, para reinterpretar este proceso de ajuste, recurrió a la introducción de tres intervalos temporales, que nosotros resumiremos en dos: «corto plazo» y «largo plazo».

La distinción entre este tipo de intervalos es más bien didáctica que real. Sería erróneo confundir estos tiempos marshallianos con el tiempo de calendario, aunque lógicamente tengan una cierta relación. En cualquier caso es mérito de Marshall haber introducido, por primera vez, el tiempo como parámetro interno de la teoría económica.

A «corto plazo» la oferta no tiene tiempo de reaccionar frente a

la demanda, y es entonces considerada como fija, o dada. El concepto de precio momentáneo, o a «corto», supone que las instalaciones productivas están casi plenamente utilizadas, y no tienen casi margen de maniobra frente a los requerimientos de la demanda. La demanda se convierte así en el factor dinámico en la formación del «precio momentáneo de mercado», que refleja los requisitos de la demanda, y que es prácticamente independiente de los costos.

A «corto plazo», la curva de oferta de mercado no se basa en el coste de producción, pues ya se ha incurrido en ellos, y no son fácilmente recuperables. No hay tiempo para mover los costes variables, y mucho menos los fijos.

A «largo plazo», el precio se forma, una vez que el tamaño de la empresa o industria se ha ajustado, por expansión o concentración, a las condiciones determinadas por el libre juego de la oferta y demanda de mercado. En este supuesto se admite el cambio de todo tipo de costes, fijos y variables. Cuanto mayor es el «largo plazo», mayor es la influencia de los costes en la formación del valor. Los efectos pasajeros que puedan separar el «precio de mercado» de los costes, o «precio natural», se anulan unos con los otros.

A «largo plazo» el precio se hace normal. Es decir, coincide precio y valor, y se ajusta exactamente la oferta con la demanda. Este precio normal varía con la eficiencia de la producción, de forma que existe una tendencia secular generada por los cambios en población, tecnología, etc.

Marshall distinguió un período intermedio, el que realmente se llama «corto plazo», en el que hay tiempo para modificar los costos variables, frente a las exigencias de la demanda, pero no los fijos. En esta situación el coste gobierna el precio, pero de forma parcial y fija, quedando el resto influenciado por la demanda. Este tipo de precio tiende a fluctuar alrededor del precio normal, y sólo accidentalmente coincide con él.

Este peculiar equilibrio, diseñado por Marshall, es naturalmente estable. Si el precio sube, la demanda desciende, y se retorna a la normalidad y, análogamente, si el precio baja, se incrementa la demanda y se volverá a equilibrar el precio con el valor. En todo este planteamiento existe una relación mutua entre precio, demanda y oferta, que Marshall no supo explicar suficientemente. Dificultad de explicación que tiene su origen en la parcial asignación de la utilidad a la demanda y del coste a la oferta. No obstante, esta misma asignación disyuntiva le permitió incluir el precio de monopolio dentro de la teoría general de formación de precios.

EL PROBLEMA DE LA COMPETENCIA:

LA «EMPRESA REPRESENTATIVA»

Pronto se dio cuenta Marshall de que la existencia de rendimientos crecientes podía poner en dificultades cualquier supuesto de equilibrio competitivo.

Para Marshall era evidente que a largo plazo la agricultura está sujeta a la ley de los rendimientos decrecientes. Para una oferta fija de tierra, los incrementos de capital y mano de obra generan incrementos de cosecha menos que proporcionales. No obstante, el mismo Marshall, aunque de pasada, añadió que la ley de rendimientos decrecientes debería aplicarse a cada factor de producción, suponiendo que los demás permanecen constantes. Luego, implícitamente, reconocía que la validez de esa ley es sólo en un marco estático, un mundo sin tiempo y sin progreso, con tecnología invariable. En cualquier caso, estableció que en la agricultura, donde la actividad humana está fuertemente condicionada por la naturaleza, domina la ley de los rendimientos decrecientes.

Sin embargo, respecto de la actividad industrial, su planteamiento fue totalmente distinto. Aunque admitió rendimientos crecientes y decrecientes, no obstante pensó que lo más frecuente es la existencia de rendimientos crecientes. En tal caso, si se supone una mayor utilización de todos los factores productivos, entonces el costo por unidad del producto ¿subirá, o bajará? En términos más modernos, ¿habrá rendimientos crecientes, o decrecientes, a escala? La respuesta es que, en la mayoría de los casos, se produce un incremento de los rendimientos a escala. Una gran empresa, con rendimientos a escala crecientes, se encuentra en una situación ventajosa respecto a sus competidores más pequeños, a quienes fácilmente puede acabar dominando. Alcanzándose, más pronto o más tarde, una auténtica situación de monopolio. Este hecho preocupó grandemente a Marshall, en cuanto que representa una amenaza real para la existencia de un orden competitivo, y, en consecuencia, para la validez del planteamiento neoclásico. Sin el presupuesto de un cierto orden competitivo es imposible determinar una curva de oferta. La hipótesis de competencia es una necesidad analítica de la teoría neoclásica.

Los motivos de que una empresa tenga rendimientos crecientes se pueden agrupar así:

- A) Economías externas. Incluye todo tipo de mejoras en la infraestructura socioeconómica: nuevos y mejores medios de

comunicación; carreteras, ferrocarriles, puertos, etc.; obreros mejor cualificados y preparados, etc.

Este tipo de motivos procede del exterior de la empresa y son debidos a la mejora global de la sociedad. Marshall no les dedicó especial atención por considerar que al afectar por igual a todas las empresas no afectan a sus posiciones de competencia relativa.

- B) Economías internas. Incluye todo tipo de alteraciones en la concreta relación insumo-producto (input-output). Mejoras tecnológicas del proceso productivo. Mejoras organizativas de la propia empresa, etc.

Este tipo de motivos se genera dentro de cada empresa y altera las posiciones de competencia relativa a las demás empresas. Depende de la eficacia introducida por el empresario. A medida que una empresa crece, puede especializar su producción, y hacerla masiva, mediante la introducción de nuevas y mejores máquinas, que hacen bajar el coste de producción. El tamaño creciente de una empresa facilita sus operaciones de compra y venta. Las grandes empresas pueden obtener crédito en términos más ventajosos, y pueden recurrir al empleo de técnicas gerenciales más efectivas.

Si las economías internas crecen con el tamaño de la empresa, ¿cómo es posible que se mantenga un orden competitivo? La respuesta es la teoría marshalliana de la «empresa representativa».

La «empresa representativa» es un instrumento teórico, introducido por Marshall, para explicar cómo es posible que convivan rendimientos crecientes y orden competitivo.

Por «empresa representativa» se entiende aquella empresa en la que los costes, incluido el beneficio normal, igualan el precio. No es ni la más eficiente absolutamente, ni dentro de cada industria; sino la que produce, a coste «normal», una determinada mercancía. Es difícilmente identificable en la realidad, ya que se trata de una situación transitoria en la vida de las empresas.

Marshall entiende la empresa como un organismo vivo, ligada al impulso del empresario-propietario. Este concepto individualista y «victoriano» de la empresa asimila el declinar y muerte del empresario con el declive y desaparición de su negocio.

Toda empresa tiene un ciclo vital que impone límites a su propio crecimiento; «como los árboles, que no crecen hasta el cielo». La vitalidad que le permitió crecer y superar dificultades en su juventud va decayendo progresivamente hasta llevarla a su desapa-

rición. Hay un límite de crecimiento para toda empresa, aun en condiciones de rendimientos a escala creciente y en situación favorable. Ninguna empresa puede crecer indefinidamente.

Este esquema analítico permite afirmar que una industria puede estar en equilibrio durante largos períodos de tiempo, siempre que unas empresas crezcan y otras declinen; de forma que unas con otras se compensen.

Para reforzar su argumentación en defensa del orden competitivo, Marshall, paradójicamente, introdujo el concepto de «competencia imperfecta». Es evidente que los productos no compiten en el mercado únicamente en razón de sus precios. Cada empresa trata de evitar la competencia, usando un rasgo distintivo de su producto, una marca, que sea sinónimo de determinadas cualidades que le distinguen del mismo producto que fabrica la competencia. De esta manera es posible que una empresa más pequeña, recurriendo a la fidelidad de los consumidores a su marca, sea capaz de desviar la competencia de empresas más grandes y eficientes.

Marshall se dio pronto cuenta de que este argumento era un arma de doble filo, que también podía emplearse en sentido contrario; por ello nunca quiso detenerse en desarrollar este tipo de argumentación.

Con su típica actitud pragmática, desconfiaba de toda conclusión práctica que se fundamentase en un razonamiento excesivamente abstracto. En el fondo siempre mantuvo la convicción de que la realidad, con su dinámica, a veces no muy racional, equilibraría cualquier tipo de tendencia al monopolio. Es indudable que, aun inconscientemente, Marshall siguió sintiendo especial atractivo hacia soluciones de tipo clásico, en especial a la supuesta existencia de fuerzas «naturales» que restablecen el equilibrio.

LA TEORÍA DE LA DISTRIBUCIÓN

La teoría marshalliana de la distribución es consecuencia inmediata de su teoría del valor. Trata de analizar las condiciones de oferta y demanda de cada uno de los factores productivos, para así establecer sus precios respectivos.

Para Marshall, además del trabajo, la tierra y el capital, existía un cuarto factor, «la organización». Sus respectivas retribuciones, salarios, rentas, interés y beneficio, sumadas, constituyen la renta, o dividendo nacional.

La distribución del dividendo nacional entre los diversos factores la hace el empresario, de acuerdo con la ley de los rendimientos decrecientes.

En un régimen de competencia, el empresario asume el riesgo de estimar la combinación de factores productivos, que proporcione el máximo producto, al más bajo coste. También le corresponde la estimación de lo que cada unidad adicional de factor aporta a la formación del valor del producto. Demandará de cada factor, mientras su contribución marginal al valor del producto no excede el precio que tiene que pagar por él.

Por otro lado, el empresario está continuamente comparando la eficiencia relativa de cada uno de los factores productivos, estudiando la posibilidad de sustituir uno por otro. Cuando se alcanza una situación de indiferencia marginal ante la sustituibilidad de los factores, dos a dos, sus precios serán proporcionales a sus respectivas licencias, o lo que es lo mismo, sus costos serán proporcionales al valor monetario que añaden al producto. En esta situación, el empresario fija la demanda de cada factor productivo.

Volvemos a encontrarnos de nuevo con la condición marshalliana de normalidad; la situación anteriormente descrita implica que los precios reales de los factores gravitan alrededor de un centro de equilibrio, que sólo se alcanza a «largo plazo». En esta situación, es la oferta de factores la que principalmente determina sus respectivas retribuciones.

A «corto plazo», la oferta de factores es prácticamente fija, y es la demanda la que determina sus retribuciones.

A) *El salario*

El salario, como la retribución de cualquier factor de producción, depende tanto de su oferta como de su demanda. Suponiendo que todo lo demás permanece constante, si aumenta la oferta de trabajo, decaerá su productividad marginal, y disminuirán los salarios. Por el contrario, si se reduce la oferta de trabajo, se incrementará su productividad marginal, y aumentarán los salarios. Para Marshall, la productividad marginal del trabajo no es el único factor que determina el salario. En este punto fue especialmente insistente, haciendo ver que variando el número de obreros se producen diversas productividades marginales, y que ésta únicamente determina el salario cuando se supone una oferta dada de trabajo.

La productividad marginal del trabajo determina la demanda de trabajo, pero no en forma exclusiva, puesto que la demanda de trabajo es una demanda derivada, es decir, depende de la demanda de productos finales.

Marshall rechazó la productividad marginal del trabajo como base exclusiva del salario. Puso especial énfasis en sujetar el salario al libre juego de la oferta y demanda de trabajo.

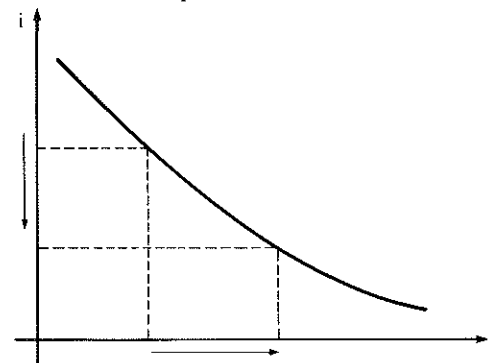
B) *El interés*

Es un simple pago por el uso de capital. Hay que pagar un precio por emplear capital. Esto se justifica por la escasez de capital. Muy pocos renuncian a un mayor volumen de consumo presente. El que lo hace tiene derecho a ser retribuido por esa espera. Esta retribución depende de la productividad del capital, pero, como siempre, a través del libre juego de su oferta y demanda.

Una subida del tipo de interés provoca una disminución en el empleo de maquinaria. El empresario renunciará a aquellas máquinas cuyo excedente anual neto sea inferior al que le proporcionaría el importe de la máquina, colocado al nuevo tipo de interés. De modo análogo, un descenso del tipo de interés incrementa la inversión en maquinaria y la demanda de capital.

Luego la demanda de capital se comporta del mismo modo que la de los bienes de consumo: a mayor precio, menor capital demandado, y viceversa. Esta relación entre el capital y su precio, o tipo de interés, se fundamenta en la productividad marginal decreciente del capital. Siempre que los demás factores permanezcan constantes.

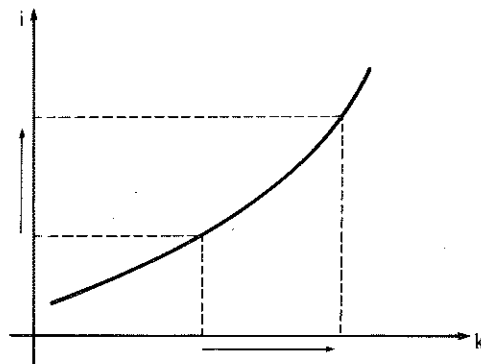
Si en un diagrama plano, el eje horizontal presenta cantidades de capital, k , y el eje vertical representa tipos de interés, i . Entonces la curva de demanda de capital es decreciente hacia la derecha.



La oferta de capital viene condicionada por el ahorro, que principalmente depende del tipo de interés. El principal motivo de ahorro es el deseo de posponer el consumo presente en espera de obtener una mayor recompensa en el futuro. Marshall renunció a emplear el término «abstinencia», que podía ser mal entendido, e introdujo el término «espera».

Un descenso del tipo de interés induce a consumir más y ahorrar menos; un subida del tipo de interés favorece el ahorro y desanima el consumo.

La curva de oferta de capital, para los mismos ejes que el diagrama anterior, puede representarse en forma creciente hacia la derecha.



Este razonamiento podría parecer circular, si se olvida que, para Marshall, tanto la oferta como la demanda son relaciones entre diversas cantidades y sus respectivos precios, y que el tipo de interés se determina por la mutua intersección de las curvas de oferta y demanda. En este planteamiento, el tipo de interés se convierte en un sensible mecanismo que tiende a equilibrar la demanda y la oferta de capital.

A «corto plazo» es posible que el tipo de interés no se relacione con la productividad del capital. Surgiendo así una divergencia entre tipo de interés y tipo real de ganancia del capital, o tipo de interés real. A «corto plazo» la oferta de capital es prácticamente fija, y la determinación del tipo de interés queda en manos de la demanda, que por lo general lo hará oscilar alrededor de la tasa de rendimiento de las inversiones fijas.

A «largo plazo», y en condiciones normales, el tipo de interés coincide con la productividad del capital.

C) *El beneficio*

Bajo este concepto Marshall agrupó la retribución al capital, al trabajo del empresario y a la «organización».

Del primero acabamos de hablar. Respecto del trabajo del empresario puede decirse que con el desarrollo de las sociedades anónimas, y la subsiguiente dispersión de la propiedad, la dirección gerencial se fue profesionalizando y acabó en manos de una clase asalariada, aunque especialmente cualificada. Luego la remuneración del hombre de negocios quedó sujeta a la misma ley que regula la retribución del trabajo dirigido. La retribución debe ser suficiente para atraer el servicio requerido.

Lo que queda del beneficio, después de estos sucesivos descuentos, tiene carácter de «cuasi-renta» y se destina a retribuir un cuarto factor de la producción, introducido por Marshall, al que designó como «organización». Con este término quería designar la superestructura institucional que liga a la empresa con la sociedad, y que representa un «valor de oportunidad», que puede crear una renta diferencial, consecuencia de haber asumido unos riesgos.

En un orden competitivo estas ventajas estructurales pueden desaparecer con facilidad, y si la competencia es perfecta, anularse totalmente, quedando el beneficio reducido a la suma del interés y el salario de una clase especial de trabajo, el gerencial.

D) *La renta*

Es la retribución propia del factor tierra y de los mejoramientos en ella enclavados.

La oferta de tierra es normalmente fija, luego la determinación de la renta se hace por el lado de la demanda de la tierra, que es el elemento activo en la formación de la renta.

El mayor o menor empleo de tierra viene determinado por la oportunidad de beneficio que muestre el mercado. A partir de este punto, Marshall siguió la teoría ricardiana de la renta, asegurando que el valor de las cosechas de las mejores parcelas supera al de las peores parcelas, y que como, en cualquier caso, hay que pagar todos los costes, lo que queda del valor de las cosechas, una vez pagados los otros factores productivos, es un valor debido a la propia calidad de la tierra, que constituye la renta.

La renta, en cuanto excedente de valor, no está sujeta a ajustes a «largo plazo», ya que la oferta de tierra es siempre fija. El factor tie-

rra es, pues, el único cuyo valor no se basa en el coste, sino en la capitalización de sus excedentes anuales.

Desde el punto de vista del propietario, tierra y capital son factores equivalentes, hasta el extremo que puede considerarse la renta como un coste de producción. Desde el punto de vista social, la renta no puede ser considerada como un coste de producción porque fundamentalmente consiste en un excedente de valor, motivado por un proceso social de valoración. Para el propietario individual la tierra es una forma de capital; para la sociedad, la oferta de tierra es permanentemente fija.

A «corto plazo», la tierra, y el capital invertido en máquinas e infraestructura, tienen un comportamiento similar, ya que ambas ofertas son fijas. La retribución del capital fijo, que lleva tiempo invertido, es entonces análoga a una renta, y Marshall la llamó «cuasi-renta». Desde este punto de vista, y a «corto plazo», el interés es la retribución del «capital libre», o «capital flotante», y del capital fijo, recién invertido. Esto es una manifestación de que, a «corto plazo», sólo los costes variables influyen en la formación de los precios. Los cuales, a su vez, son los que determinan la retribución de las inversiones fijas.

A «largo plazo», ambas variables, costes y retribuciones de las inversiones fijas se equilibran, y ambas afectan a los precios.

LA DETERMINACIÓN DEL NIVEL GENERAL DE PRECIOS

Este es el único problema macroeconómico del que se ocupó Marshall. Quizá en razón de que está en íntima conexión con la teoría del valor. En consecuencia, trató de proporcionar una explicación, a través de esta última, empleando la teoría cuantitativa del dinero. Más concretamente: intentó convertir la teoría cuantitativa del dinero en un aspecto de la teoría general del valor.

La teoría cuantitativa que había heredado expresaba el problema recurriendo a la ecuación

$$MV = PT$$

Siendo:

P, el nivel general de precios.

M, la «masa monetaria» total.

V, la «velocidad de circulación» del dinero. El número de veces que se gasta M, en un período de tiempo.

T, la cantidad total de transacciones realizadas.

Para muchos esta ecuación no era más que una simple tautología, que establece la identidad del gastos total, expresado desde dos enfoques distintos.

Marshall interpretó que esa ecuación expresa la función del dinero como elemento coordinador entre gasto total y el nivel general de precios. Luego la cantidad en el mercado influirá en esa coordinación. Esa cantidad es función del valor del dinero, que, como el de cualquier otro bien, se forma en el juego de sus respectivas oferta y demanda. El precio del dinero —el tipo de interés— se fija por la libre interacción de la oferta y demanda de dinero. La primera gobernada por el ahorro, y la segunda por la productividad marginal del capital.

Un aumento de la cantidad de dinero provoca un aumento de la oferta de préstamo, y, en consecuencia, un descenso del tipo de interés. Esto estimula la inversión y, a través de una mayor producción, se genera un alza de precios, que a su vez provoca la subida del tipo de interés.

Luego es el tipo de interés el que regula las relaciones entre la cantidad de dinero y el nivel de precios. Marshall distinguió entre tipo de interés «real», obtenible a «largo plazo», y ligado a la productividad marginal del capital en condiciones normales, y el tipo de interés «monetario», ligado a la demanda de dinero, más concretamente a los «saldos monetarios», cantidad de poder de compra que el público prefiere tener en forma líquida, en dinero.

Si ambos tipos de interés coinciden, existe un equilibrio entre las decisiones de ahorrar e invertir y el nivel general de precios se mantiene estable.

Si los tipos de interés, real y monetario, no coinciden, no existe equilibrio entre la oferta y demanda de dinero, y el nivel general de precios fluctuará hasta hacer coincidir ambos tipos de interés.

Este planteamiento supone un reforzamiento de la ley de Say, en cuanto que el equilibrio sólo se produce cuando todo ahorro es invertido. No obstante, Marshall reconoció que, a corto plazo, existen fluctuaciones e inestabilidad económica, atribuibles a efectos psicológicos del empresario.

De forma más empírica, y refiriéndose a la economía inglesa de su época, estableció que existe una relación lineal y directa entre el volumen total de «saldos monetarios» y el nivel general de precios. El recurso a los «saldos monetarios» le permitirá obviar las dificultades que conlleva la definición de velocidad de circulación del dinero.