

Ariel Economía

Ernesto Screpanti
Stefano Zamagni

**Panorama
de historia
del pensamiento
económico**

Editorial Ariel, S.A.
Barcelona

Diseño cubierta: Nacho Soriano

Título original:
*An Outline of the History
of Economic Thought*

Traducción de
FRANCISCO J. RAMOS

Revisión técnica de
SALVADOR ALMENAR, PABLO CERVERA
y VICENTE LLOMBART
de la Universidad de Valencia

1.ª edición: febrero 1997

© Ernesto Screpanti and Stefano Zamagni 1993

This translation of *Outline of the History of Economic Thought*
by Ernesto Screpanti and Stefano Zamagni
originally published in English in 1993
is published by arrangement with Oxford University Press

Derechos exclusivos de edición en español
reservados para todo el mundo
y propiedad de la traducción:
© 1997: Editorial Ariel, S. A.
Córcega, 270 - 08008 Barcelona

ISBN: 84-344-2114-3

Depósito legal: B. 2.661 - 1997

Impreso en España

1997. — Romanyà/Valls
Verdaguer, 1 - Capellades
(Barcelona)

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño
de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada o transmitida
en manera alguna ni por ningún medio, ya sea eléctrico,
químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia,
sin permiso previo del editor.

SUMARIO

Prólogo a la primera edición

Introducción

1. Nacimiento de la economía política
2. La revolución del *laissez faire* y la economía smithiana
3. De Ricardo a Mill
4. El pensamiento económico socialista y Marx
5. El triunfo del utilitarismo y la revolución marginalista
6. La construcción de la ortodoxia neoclásica
7. Los años de la alta teoría (I)
8. Los años de la alta teoría (II)
9. La teoría económica contemporánea (I)
10. La teoría económica contemporánea (II)
11. La teoría económica contemporánea (III)

CAPÍTULO 3

DE RICARDO A MILL

3.1. Ricardo y Malthus

3.1.1. TREINTA AÑOS DE CRISIS

Los treinta años transcurridos desde el congreso de Viena a las revoluciones de 1848 son de crucial importancia en la historia de Europa. Conocido como la «época de la restauración», fue en realidad un período de profundas transformaciones económicas y sociales y de agudas crisis políticas. Se trata de una época llena de contrastes, marcada por el intento de las fuerzas aristocráticas de restaurar el viejo orden absolutista precisamente mientras la revolución industrial estaba minando definitivamente los fundamentos económicos de aquél. No resulta sorprendente que, frente a la situación de paz prácticamente generalizada en el conjunto de las relaciones internacionales europeas, existiera una situación de guerra civil casi permanente en las naciones afectadas por las más fuertes dinámicas económicas y sociales.

En cualquier caso, la Santa Alianza logró mantener el control del orden interno en todos los países que dominaba, es decir, prácticamente en todas las naciones de Europa central y oriental, incluyendo a Italia y Alemania. En algunos de dichos países, las sublevaciones políticas dirigidas por las fuerzas democráticas se repitieron con creciente intensidad a lo largo del período, hasta llegar a la gran explosión revolucionaria de 1848; pero se vieron siempre abocadas a la derrota. La razón de ello habría de buscarse tal vez en la escasa base popular que el orden social existente ofrecía a los movimientos democráticos; y entre las razones de dicha situación se hallaban sin duda el lento proceso de la acumulación capitalista y el relativo atraso de la estructura económica de aquellos países.

La evolución del conflicto político adquirió características peculiares en los dos países más avanzados de Europa, Francia e Inglaterra. En éstos se configuró una dinámica política basada en tres grandes partidos: el reaccionario, el liberal y el democrático. Obviamente, estas formaciones políticas asumieron distintas denominaciones, programas y estructuras en ambos países y en el transcurso del tiempo, pero durante todo el período se mantuvo firmemente la estructura tripartita. Tras ellas, y dándoles consistencia y orientación política, operaban fuerzas sociales bien definidas que, para simplificar, podemos identificar como las tres clases sociales de Smith: los terratenientes, la burguesía y el proletariado.

En una primera fase, aproximadamente de 1815 a 1830 —que constituye la «época de la restauración» en sentido estricto—, las fuerzas reaccionarias mantuvieron firmemente el poder en ambos países. Contra éstas se formó una alianza

de hecho entre las otras dos fuerzas políticas: *whigs* y radicales en Inglaterra; orleanistas y republicanos en Francia. Dicha alianza constituyó la base popular que en 1830 llevó a la revolución de Julio en Francia y a la victoria electoral *whig* en Inglaterra. El resultado de ambas victorias fue la instauración de dos regímenes parlamentarios constitucionales, aunque con una base electoral muy restringida. En Francia se amplió el censo electoral y se redujo la edad de voto para llevar el número de electores a 240.000; ¡nada menos que el uno por ciento de la población! En Inglaterra, donde existía desde hacía tiempo un régimen parlamentario constitucional, se llevó a cabo una reforma electoral en 1832, que erradicó el sistema de las «aldeas podridas» (por el cual las aldeas rurales poco pobladas, controladas por terratenientes, tenían una representación parlamentaria mucho más amplia que la de los más populosos colegios electorales urbanos, en los que era mayor el peso de la burguesía y del proletariado industrial). Además, el número de electores aumentó de 500.000 a 813.000.

Después de que los «industriales» se considerasen satisfechos, los terratenientes renunciaron a la hegemonía, y las fuerzas populares hubieron de comenzar de nuevo. El partido democrático se radicalizó en sentido socialista, lo cual proporcionó a los liberales una razón más para deshacer las alianzas. En Inglaterra, una parte de los radicales confluyó, junto al movimiento sindical, en el partido cartista: una formación política que reivindicaba la ampliación de los derechos políticos a los trabajadores como condición para la realización de objetivos económicos y sociales más avanzados. En Francia, se constituyó un movimiento socialista que fue diferenciándose cada vez más claramente de las fuerzas liberales, y, como en Inglaterra, trató de unir reivindicaciones políticas de cariz democrático con objetivos de emancipación social incompatibles con el orden económico de un sistema capitalista.

No hace falta decir que, lejos de atenuarse, la lucha de clases se exacerbó a partir de 1830. Sobre todo fue un cambio cualitativo, ya que el conflicto entre terratenientes e industriales pasó a un segundo término respecto al que enfrentaba a las clases populares contra las privilegiadas. El resultado final fue la revolución de 1848, que en Francia se concluyó con un baño de sangre proletaria y con la consolidación definitiva de la hegemonía burguesa sobre el conjunto de la sociedad. En Inglaterra, donde el movimiento obrero era más fuerte que en Francia y todo el mundo había esperado una revolución proletaria, 1848 concluyó con una farsa, con la presentación de una petición cartista en el Parlamento. En ambos países, 1848 cerró una época de luchas e inició otra de paz social; pero más adelante hablaremos de ello.

3.1.2. LAS LEYES SOBRE EL TRIGO

En Inglaterra, el período de treinta años que va desde la aprobación de las leyes sobre el trigo (1816) a su abolición (1846) puede definirse muy acertadamente —desde el punto de vista de la teoría económica— como «la era de Ricardo». Es al comienzo de dicho período cuando David Ricardo (1772-1823) propone su teoría económica. Y en torno a esta teoría —exaltándola, deformándola, criticándola— polemizarán los economistas de la época; en torno a ella girará toda la investigación económica británica de aquellos años. No hace falta decir que las controversias fueron agrias; al menos, en la misma medida en que eran

importantes las implicaciones políticas de las teorías discutidas, y violentos los conflictos de clase que las sostenían.

Un primer y fundamental conflicto de clase era el que implicaba a trabajadores y capitalistas. En el próximo capítulo hablaremos de las elaboraciones teóricas a que dio origen. Centraremos aquí nuestra atención en otro gran conflicto que marcó a la sociedad inglesa en el período de su industrialización: el que implicó a terratenientes y capitalistas. Este conflicto se manifestaba predominantemente en forma de luchas por el control del Parlamento, pero el verdadero objeto de la disputa era si Inglaterra debía mantener una economía agrícola o, por el contrario, había de acelerar el ritmo de su desarrollo industrial. Las guerras napoleónicas, al reducir drásticamente las importaciones de productos alimentarios, habían provocado un aumento sustancial de los precios de los cereales, en particular del trigo; en cambio, los precios de los productos manufacturados habían aumentado con menos rapidez que los precios agrícolas y los salarios. En 1816, al final de un largo período de guerras, los terratenientes lograron que el Parlamento aprobara las famosas *new corn laws*; las tarifas aduaneras se fijaron a un nivel tan alto que el trigo, cuyos precios exteriores eran mucho más bajos que los interiores, no podía de hecho entrar en el país. El significado económico de la operación estaba claro: las barreras proteccionistas permitían mantener elevadas las rentas de la tierra, en detrimento de los beneficios, dada la rigidez de los salarios reales. La oposición de los industriales fue grande, no sólo a causa de los efectos redistributivos de las barreras proteccionistas, sino también debido al hecho de que éstas impedían a la industria inglesa beneficiarse, en los mercados mundiales, de su mayor productividad respecto a la competencia europea.

La batalla duró treinta años; pero, al final, la fuerza de persuasión y de presión que la burguesía logró ejercer a nivel político y cultural condujo a la abolición total de las leyes sobre el trigo. Este acontecimiento, para cuya realización resultó decisiva la contribución teórica de Ricardo, vino a sancionar la definitiva hegemonía de la burguesía en la sociedad inglesa.

El principal antagonista de Ricardo en esta batalla fue Thomas Robert Malthus, que se erigió en defensor del punto de vista de los terratenientes en todas las disputas teóricas que se establecieron en la época. Las obras principales de ambos economistas son casi contemporáneas: los *Principios de economía política y tributación* de Ricardo datan de 1817, mientras que los *Principios de economía política* de Malthus se publicaron en 1820. En realidad, las teorías económicas de Ricardo y Malthus se desarrollaron a la vez, en estrecha relación una con otra; tenían en común las bases metodológicas necesarias para permitir el diálogo, pero chocaban prácticamente en todas las conclusiones teóricas que tuvieran cierta importancia política. Por ello, probablemente la mejor manera de comprender los rasgos esenciales de ambos enfoques sea estudiarlos juntos.

3.1.3. LA TEORÍA DE LA RENTA DE LA TIERRA

En 1815, en el punto culminante de la polémica sobre el trigo, se publicaron cinco pamphlets: *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent* y *The Grounds of an Opinion on the Policy of Restricting the Importation of Foreign Corn*, ambos de-

bidos a Malthus; *An Essay on the Application of Capital to Land*, de Edward West (1782-1828); *Essay on the External Corn Trade*, de Robert Torrens (1780-1864), y finalmente *An Essay on the Influence of a Low Price of Corn on the Profits of Stock*, de Ricardo. Lo que tenían en común estos cinco ensayos en el plano analítico, más allá de las divergencias teóricas y políticas, era el uso de la teoría de la renta de la tierra diferencial; teoría que, según parece, fue formulada independientemente por los tres primeros de los mencionados economistas. El propio Ricardo no dudó en atribuir su paternidad a Malthus. Sin embargo, no hay que olvidar que los elementos fundamentales de la teoría de la renta de la tierra diferencial habían sido ya enunciados por James Anderson en 1777, a quien aludimos en el capítulo anterior.

Para entender el núcleo del sistema teórico resulta conveniente partir del sencillísimo modelo de una economía cuya agricultura produce una sola mercancía, pongamos trigo, a partir de sí misma (semillas) y del trabajo. En realidad, no hacemos excesiva violencia a Ricardo por utilizar un modelo tan sencillo, ya que él mismo recurrió implícitamente a hipótesis similares en el ensayo antes mencionado.

En la figura 3.1 se representan, en el eje de ordenadas, los niveles de producción neta del trigo, $G_A, G_B, G_C, G_D, G_E, \dots$, que pueden obtenerse en siete tipos de tierra, A, B, C, D, E, ..., ordenados por orden decreciente de fertilidad. Supongamos que para cada hectárea de tierra se utilice una cantidad fija de semillas y una cantidad fija de trabajo, pongamos un trabajador. Partamos de una situación en la que se cultive únicamente la tierra A. La producción de trigo (neto de semillas) será G_A . Supongamos que sea necesario aumentar la producción. Si se amplía el cultivo a la tierra B, la producción neta aumentará a $G_A + G_B$; cultivando también la tierra C, se producirá $G_A + G_B + G_C$; y así sucesivamente. Por tanto, un movimiento hacia la derecha en el eje de abscisas implica un aumento de la producción y de la extensión de los terrenos cultivados. Supongamos ahora que no se pague renta alguna por la menos fértil de las tierras de cultivo; y que el salario real w_r sea fijo. Si se cultivan únicamente los terrenos A, B, C, D, E, el capitalista que opera en el terreno menos fértil, E, producirá una cantidad de trigo (neto de semillas) igual a G_E y obtendrá beneficios por un importe igual a $G_E - w_r$. Los otros capitalistas, operando en terrenos más fértiles, obtendrán beneficios más elevados si no hubieran de pagar rentas. Por ejemplo, en el terreno D los beneficios serían $(G_D - w_r) > (G_E - w_r)$. En el terreno C serían mayores que en D, y así sucesivamente. Sin embargo, en este caso la competencia entre los capitalistas haría aumentar la demanda de los terrenos más fértiles respecto de la de los menos fértiles, lo que permitiría a los propietarios de los primeros arrancar rentas más altas, y tanto más altas cuanto más fértiles fuesen los terrenos. En equilibrio competitivo, todos los capitalistas deberían obtener la misma tasa de beneficio, por lo que el exceso de producto que se puede obtener en las tierras intramarginales respecto a las marginales deberá consumirse totalmente en rentas. En la figura, las rentas están representadas por las áreas sombreadas; los salarios totales, por el área $Ow_r\pi e$, y los beneficios, por el área $w_r\pi\pi w_r$. Esta es la teoría ricardiana de la renta de la tierra diferencial extensiva.

Esta teoría fue criticada por muchos economistas porque parecía implicar, contrariamente a la evidencia, que sobre las tierras marginales no se pagaba ren-

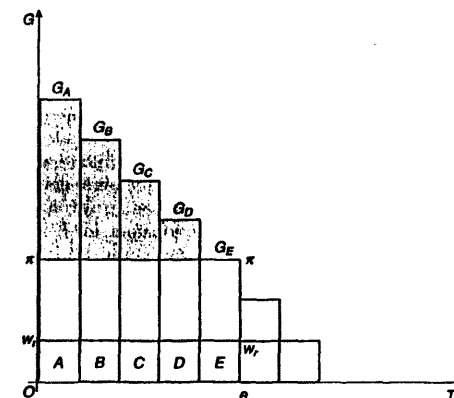


FIGURA 3.1.

ta. Say criticó a Ricardo en este sentido, aunque éste no halló dificultades para defenderse. No obstante, lo hizo sólo en una nota a pie de página de la segunda edición de los *Principios*, y de manera excesivamente sintética y oscura, de modo que muchos economistas siguieron tratando de resolver el problema recurriendo al concepto de «renta de la tierra absoluta».

Para entender por qué se pagan rentas diferenciales también sobre la tierra marginal, basta reinterpretar la renta de la tierra como «renta intensiva». Hay que leer, entonces, la figura 3.1 del siguiente modo. Toda la tierra disponible en un país está ya cultivada. Para simplificar, asumamos que toda la tierra tiene la misma fertilidad. Para obtener incrementos de producción hay que intensificar las inversiones en capital y trabajo sobre las tierras ya cultivadas. Los histogramas de la figura 3.1 representan ahora los incrementos de producción que se pueden obtener sobre la tierra marginal en la medida en que se aumente la inversión en capital y trabajo. Asumamos que el coeficiente capital/trabajo sea fijo. Ahora el eje de las abscisas ya no mide la extensión de la tierra cultivada (toda la tierra disponible está cultivada), sino el nivel del empleo. Un movimiento hacia la derecha sobre el eje de las abscisas ya no representa una ampliación del cultivo a igualdad de coeficiente trabajo/capital/tierra, sino una intensificación del cultivo con un aumento de los coeficientes trabajo/tierra y capital/tierra. Se supone que, al aumentar la producción y la ocupación, la productividad del último trabajador disminuye. G_A es la productividad del primer trabajador empleado; G_B , la del segundo, etc. Entonces, el trabajador empleado con la última cantidad invertida, cuya productividad neta es G_E , no producirá renta; pero, en cualquier caso, se pagará una renta que será igual a la diferencia entre la productividad de las cantidades intramarginales y la de las cantidades marginales de inversión. Ésta se representa por el área sombreada.

3.1.4. BENEFICIOS Y SALARIOS

Pasemos ahora al beneficio. El razonamiento con el que Ricardo trató de demostrar la necesidad de abolir las leyes sobre el trigo es sencillo. Dada la limitación de las tierras cultivables, si se impide la importación del trigo se obliga a que la agricultura nacional aumente la producción, intensificando las inversiones en agricultura y, por tanto, haciendo que aumente la parte de la renta nacional correspondiente a rentas de la tierra y que disminuya la parte correspondiente a beneficios. De este modo se reduce la acumulación, ya que la mayor parte del ahorro necesario para financiar las inversiones proviene de los beneficios. En efecto, los terratenientes —que también obtienen ingresos muy altos— no ahorran porque la acumulación de la riqueza no forma parte de sus aspiraciones; por su parte, los trabajadores —que obtienen ingresos de subsistencia— tampoco lo hacen porque no entra en sus posibilidades.

Sin embargo, Ricardo no se detuvo aquí. En un exceso de celo propagandístico, trató de ampliar este punto de vista a un horizonte de muy largo plazo, formulando una ley de la caída tendencial de la tasa de beneficio. Con este fin, supuso simplemente que el progreso técnico, a la larga, no es capaz de superar las consecuencias económicas de los rendimientos decrecientes en agricultura. Admitió que las innovaciones técnicas, al hacer aumentar la productividad del trabajo, podrían provocar incrementos de los beneficios. Pero tales efectos, según él, serían sólo temporales, ya que los propios incrementos de los beneficios fomentarían después la acumulación, harían aumentar el empleo y, en consecuencia, reactivarían los efectos catastróficos de los rendimientos decrecientes.

Volvamos a los beneficios. El problema distributivo fue planteado por Ricardo en términos de la relación decreciente que existe entre los salarios y los beneficios. Tomemos de nuevo la ecuación del trabajo exigido analizada en el capítulo anterior:

$$p/w = l + (p/w)k(1+r)$$

recordando que l y k son los coeficientes de trabajo y de capital; r , la tasa de beneficio; $w/p = w_p$, el salario real, y p/w , el trabajo exigido por el trigo. La ecuación se refiere ahora a la producción que se obtiene con la cantidad marginal de inversión. Como consecuencia de una intensificación del cultivo, deberá disminuir la productividad del trabajo empleado al margen, que pasará de $1/l$ a $1/l'$, con $l' > l$. El salario real no cambia. Supongamos que tampoco cambie el coeficiente de capital. Tendremos:

$$p/w = l' + (p/w)k(1+r')$$

Se ve enseguida que, dados w/p y k , la tasa de beneficio disminuye como consecuencia de la disminución de la productividad del trabajo. En términos de Ricardo, se puede decir también que el beneficio disminuye porque, como consecuencia de la intensificación del cultivo, aumenta la parte del producto necesaria para pagar los salarios.

En esta teoría, el nivel de los salarios reales se da por sabido. Para explicar esto, Ricardo, siguiendo a Torrens, utilizó el principio de población malthusiano.

En un momento dado, el *salario de mercado*, que depende de las fuerzas de la oferta y la demanda de trabajo, puede ser mayor o menor que el *salario natural*. En el primer caso, el aumento del bienestar de los trabajadores estimularía las tasas de natalidad y reduciría las de mortalidad, mientras que en el segundo sucedería lo contrario. Así, la oferta de trabajo tendería a adaptarse automáticamente a la demanda. Cuando la población y la demanda de trabajo crecen en la misma proporción, el salario se halla en su nivel natural, que es el que garantiza a los trabajadores, además de la supervivencia, la reproducción al ritmo requerido por la acumulación del capital. Hechas las debidas concesiones a la posibilidad de cambios seculares de los *habits and customs* de los trabajadores, es decir, de sus hábitos de consumo, el salario natural se define como una renta de *subsistencia* y en la práctica se trata como una constante exógena.

3.1.5. BENEFICIOS Y SOBREPDUCCIÓN

Volvamos al problema de las leyes sobre el trigo, y veamos ahora la posición de Malthus. Ricardo no había tenido dificultad en reconocer la paternidad malthusiana de buena parte de las teorías mencionadas, especialmente en lo relativo a la determinación de la renta de la tierra y del salario. Malthus, a su vez, tampoco tuvo problemas para aceptar lo fundamental de las conclusiones de Ricardo. La divergencia básica se refería a las implicaciones políticas de tales conclusiones. Mientras que Ricardo temía la caída de la tasa de beneficio, Malthus temía su aumento.

El núcleo de su argumentación es el siguiente. Tanto los trabajadores como los terratenientes gastan casi íntegramente su renta para adquirir bienes de consumo. Por tanto, los salarios y rentas de la tierra se resuelven íntegramente en demanda efectiva. Los beneficios, en cambio, son casi enteramente ahorrados y acumulados. Si aumenta la parte beneficios respecto a la parte salarios, aumenta el trabajo exigido por las mercancías respecto al trabajo exigido por el fondo de salarios empleado para producirlas. Esto quiere decir que las rentas pagadas a los trabajadores (exactamente el fondo de salarios) no pueden proporcionar un nivel de demanda agregada suficiente para realizar el valor de las mercancías por ellos producidas. De ahí derivaría, según Malthus, una carencia de demanda agregada; a menos que la parte rentas de la tierra fuera suficientemente alta como para compensar aquella carencia. En tal caso, la demanda que no proviene de los trabajadores productivos se vería activada por los improductivos. Bienvenidas sean, por tanto, las leyes sobre el trigo si sirven para redistribuir renta de los beneficios a las rentas de la tierra.

Ricardo no tuvo dificultad alguna en identificar el error del razonamiento de Malthus. En las *Notes on Malthus* (escritas en 1820, pero publicadas en 1928), argumentaba lo siguiente: «puedo emplear a 20 trabajadores para proporcionarme alimento y bienes de subsistencia necesarios para 25, y luego a estos 25 para proporcionarme alimento y bienes de subsistencia para 30; y de nuevo a estos 30 para producir el sustento de un número mayor» (*Works and Correspondence*, vol. II, p. 429). En resumen, el excedente obtenido por los capitalistas no reduce la demanda agregada, por el simple hecho de que las inversiones también constituyen demanda.

Para rebatir esta crítica, Malthus habría debido sostener que los beneficios

ahorrados no son necesariamente gastados. Es decir, habría tenido que cuestionar la validez de la ley de Say, lo que se apresuró a hacer precisamente en una carta escrita a Ricardo en 1814, donde afirma no creer que «el poder de compra implique necesariamente una voluntad de comprar proporcional [...]». Una nación debe tener necesariamente el poder de comprar todo lo que produce, pero puedo concebir fácilmente que no tenga la voluntad de hacerlo» (en Ricardo, *Works...*, vol. IV, p. 132). Desgraciadamente, Malthus no supo explotar esta intuición. Su carta tuvo únicamente el efecto de poner en guardia a Ricardo, quien entendió enseguida el papel fundamental que podía desempeñar la ley de Say para rebatir la tesis de su adversario. En efecto, la respuesta que dio a aquella carta de Malthus es clarísima, y se reduce a esto: que si existe el poder de compra, existirá también la voluntad, o que las decisiones de ahorro se deben al deseo de acumulación y, en consecuencia, generan demanda efectiva en la misma medida que las decisiones de consumo. En otras palabras, los ahorros *son* inversiones, y las decisiones de ahorro son decisiones de gasto. Hoy está claro que esta no es una ley económica, sino sólo una suposición arbitraria, y dicha suposición constituye el fundamento de la «ley de Say». Esta «ley», una vez aceptada por Ricardo y reformulada en sus *Principios*, se convirtió casi en un dogma para la teoría económica clásica, e incluso Malthus fue prisionero de ella. En efecto, en los *Principios* que escribió en polémica con los de Ricardo no llegó a poner en duda la validez de aquella suposición, de modo que sus tesis sobre la carencia de demanda efectiva finalmente fueron las que salieron peor libradas.

Para evitar malentendidos hay que añadir, no obstante, que la creencia de Ricardo en la imposibilidad de una «abundancia general» no implicaba la tesis del pleno empleo. La ley de Say, en el uso que de ella hicieron los clásicos, comportaba únicamente la igualdad entre demanda y oferta agregadas de las mercancías *reproducibles*. Dicha igualdad puede verificarse con cualquier nivel de empleo. Esta implica que se gasta toda la renta producida y ganada, pero no dice nada sobre el nivel de la renta. Ricardo, como todos los clásicos, estaba convencido de que en un régimen competitivo no alterado por intervenciones públicas —por ejemplo, las *poor laws*, leyes de «auxilio» a los pobres— no podía existir un desempleo permanente a muy largo plazo; pero no a causa de la ley de Say, sino porque el principio de población malthusiano a la larga impediría la supervivencia de los desempleados permanentes. Sin embargo, Ricardo admitió, en el capítulo «Sobre las máquinas» de la tercera edición de los *Principios*, que a corto plazo el progreso técnico podría crear desempleados al sustituir a los trabajadores con maquinaria, sin que el ritmo de la acumulación del capital fijo pudiera permitir su reabsorción. Nótese que este «corto plazo» debe entenderse sólo como un período más corto que el necesario para el funcionamiento del principio de población: ¡podría, pues, tener una duración de unos veinte años!

3.1.6. DISCUSIONES SOBRE EL VALOR

Ricardo y Malthus se hallarán también en posiciones enfrentadas respecto al valor. Malthus aceptó plenamente la teoría smithiana del precio como suma de las rentas y, junto con ésta, la medida del valor en trabajo exigido. Le parecía que

el concepto de trabajo exigido podía servir perfectamente para demostrar la tesis de la carencia de demanda efectiva. En efecto, la existencia de un beneficio implica que el trabajo exigido por las mercancías que integran el producto nacional es superior al exigido por el fondo de salarios empleado para producirlas. Como hemos visto, de ello no se sigue necesariamente que no exista una demanda suficiente para vender la producción. Sin embargo, Malthus afirmó precisamente esto; pero al hacerlo se deslizó inconscientemente de una concepción del precio como «precio natural» a una como «precio de mercado». A menudo utilizaba la expresión «precio necesario», aparentemente como sinónimo de «precio natural»; en realidad, se refería simplemente al precio necesario para estimular una producción adecuada a la demanda. Si la demanda fuera demasiado baja, el precio de las mercancías no permitiría pagar los gastos de producción y los beneficios normales. Por tanto, se desalentaría la producción.

Si no se asume la ley de Say, esta argumentación resulta aplicable a todas las mercancías producidas. Así, una carencia de demanda efectiva podría poner en marcha un proceso deflacionario capaz de afectar tanto a la cantidad producida como a los precios. Está claro, no obstante, que en este caso se trata de precios de mercado, no de precios naturales. Malthus debería haberse limitado a estudiar fenómenos de dinámica de desequilibrio para demostrar sus tesis sobre las superabundancias generales. Por ello, su utilización del concepto de «trabajo exigido», entendido como *precio natural*, no sirvió más que para aumentar la confusión.

Ricardo, que desarrolló su propio análisis en términos de precios naturales, no pudo sino observar dicha confusión. Por otra parte, mientras que Malthus calculaba el precio de las mercancías sumando salarios, beneficios y rentas de la tierra, Ricardo —por el contrario— sostenía que las rentas de la tierra no forman parte del cálculo de los precios, los cuales se determinan al margen de los cultivos y, en consecuencia, no contienen el coste del uso de la tierra.

No obstante, en lo que respecta al valor, Ricardo había elegido ya a Smith como su blanco preferente. Aparte de la cuestión de si la renta de la tierra era o no un elemento del coste de producción, Ricardo había rechazado la teoría aditiva del precio porque se hallaba en conflicto con la explicación del beneficio como renta residual, tal como ya vimos en el capítulo anterior. Este problema puede plantearse y resolverse de manera muy sencilla mientras se utiliza un modelo de un solo bien; en este caso, no obstante, no se plantean problemas de valoración de las mercancías, dado que la distribución de la renta puede determinarse en términos físicos. Para verlo, bastará tomar de nuevo la ecuación de la página 71, y normalizarla con el precio del trigo en lugar de hacerlo con el del trabajo. Con algunos sencillos pasos algebraicos se obtiene:

$$1 = w_r l + k(1+r)$$

$$w_r = \frac{1}{l} - \frac{k}{l}(1+r)$$

Se ve enseguida que un aumento de los salarios reales, w_r , o una disminución de la productividad del trabajo, $1/l$, se resuelven en una disminución de los

beneficios, *kr*. La existencia de una función decreciente entre salarios y beneficios constituye una tesis fundamental de la teoría económica de Ricardo.

Los problemas surgieron cuando se trató de demostrar esta tesis en un contexto analítico en el que los salarios están constituidos por diversas mercancías. Para Ricardo, la dificultad presentaba varias formas. En primer lugar, cuando aumentan los salarios, han de cambiar los precios de las mercancías. Según Smith, éstos aumentarían; ¿cómo demostrar, en este caso, que los beneficios disminuirían? En segundo lugar, cuando varían los precios de todas las mercancías, parecería que también ha de variar el valor de la mercancía elegida como unidad de medida; ¿cómo distinguir las variaciones de los primeros de las de este último? Ricardo creyó que podía superar esta dificultad utilizando una medida del valor independiente de la distribución de la renta. Por ello, rechazó la medida en trabajo exigido, que *no* es independiente de dicha distribución. En la sección primera del capítulo primero de los *Principios* adoptó, como primera aproximación, una medida en trabajo contenido, que sí es independiente de la distribución. En efecto, el trabajo contenido en el producto neto, en tanto que depende únicamente de las técnicas productivas en uso, no cambia al variar el modo como se reparte el producto. Desgraciadamente, no obstante, los valores de cambio de las mercancías se modifican con la distribución de la renta. Por lo tanto, no dependen únicamente del trabajo contenido en ellas.

Ricardo advirtió este problema y luchó contra él durante toda su vida. En cualquier caso, llegó a plantear la solución correcta cuando admitió que los valores dependen del trabajo contenido en las mercancías y del tiempo necesario para llevarlas al mercado, o —mejor— de las diferentes proporciones en las que, en las diversas mercancías, pueden encontrarse el trabajo y los medios de producción. La solución consiste en traducir dicho «tiempo» y dicha «proporción» en términos de la estructura temporal de la inversión de trabajo. La manera más sencilla de verlo es considerar dos mercancías producidas únicamente mediante trabajo; las técnicas con las que se producen ambas mercancías difieren respecto al tiempo en el que se ha invertido el trabajo en la producción. Sean p_1 y p_2 los precios monetarios de las dos mercancías, y l_1 y l_2 , los dos coeficientes de trabajo. l_1 se invierte durante t_1 años; l_2 , durante t_2 . Supongamos además, ahora, que el salario monetario, w , se pague por anticipado. Entonces, los dos precios, expresados en trabajo exigido, son:

$$p_1 / w = l_1 (1 + r)^{t_1}$$

$$p_2 / w = l_2 (1 + r)^{t_2}$$

El valor relativo de las dos mercancías será:

$$\frac{p_1}{p_2} = \frac{l_1}{l_2} (1 + r)^{t_1 - t_2}$$

Este depende de los trabajos exigidos, l_1 / l_2 , y de los tiempos de su inversión, t_1, t_2 .

Nótese que el precio relativo es un coeficiente entre trabajos exigidos. Esta

sería la solución al problema de Ricardo. En efecto, la medida en trabajo exigido no se halla en conflicto con la concepción del beneficio como residuo, ni con la tesis de la existencia de una función decreciente entre beneficios y salarios.

Sin embargo, Ricardo no llegó a la solución del problema, aunque sí la intuyó. Lo que le impidió dar el paso decisivo es el concepto de «valor absoluto». Dicho concepto define una propiedad intrínseca de las mercancías, a la vez que independiente de sus relaciones de cambio; una propiedad vinculada a sus condiciones de producción, pero no al modo en que se distribuyen las propias mercancías entre las clases sociales. Sin embargo, esta propiedad de las mercancías, si existe, no puede tener nada que ver con el valor. Ricardo, por el contrario, se obstinaba en buscar en ella el valor «real», y, aun consciente de las dificultades del concepto de «valor absoluto», nunca se decidió a abandonarlo. Más bien trató de bordear el problema cuando —como ya hemos mencionado— se dedicó a buscar una «medida invariable» del valor: una mercancía que, al ser producida en condiciones «medias» respecto al conjunto del sistema, poseería la virtud, si se tomaba como numerario, de hacer coincidir el valor del producto neto y de las partes de renta de las diversas clases con las cantidades de trabajo empleadas en su producción. Una variación de la distribución de la renta haría variar los precios relativos de las mercancías y, en consecuencia, haría variar el valor del producto neto incluso aunque no cambiara la cantidad de trabajo contenido en éste. Sin embargo, y según Ricardo, si los precios de las mercancías se midieran en términos de una mercancía producida con una técnica en la cual el coeficiente entre «trabajo inmediato» y «trabajo acumulado» es igual al del conjunto del sistema económico, entonces debería verificarse este fenómeno: que el aumento del precio de algunas mercancías se vería compensado por la disminución del de otras, de manera que el valor del producto neto no cambiaría. Ricardo sabía que tal medida no existe en la naturaleza, pero se obstinaba en buscar una definición que fuese aceptable al menos teóricamente. Se engañaba: dicha medida es una «quimera» —en palabras de Cannan—, o —para decirlo con Marx— una «cuadratura del círculo».

3.2. La desintegración de la economía política clásica en la época de Ricardo

3.2.1. LOS RICARDIANOS, EL RICARDISMO Y LA TRADICIÓN CLÁSICA

Como ya se ha mencionado, en los años 1815-1848 el pensamiento económico inglés estuvo dominado por la figura de Ricardo. Ello no significa que se instaurase alguna forma de ortodoxia ricardiana, ni que existiera un acuerdo entre los economistas de la época sobre los fundamentos teóricos de la ciencia económica. Por el contrario, se trató de una era de turbulencia ideológica, de vivas polémicas, de oposiciones teóricas y políticas, de conflictos incurables. La importancia fundamental de Ricardo en este período, al menos en Gran Bretaña, consistió únicamente en el hecho de que ningún economista pudo ignorar su pensamiento, o, mejor dicho, que ninguno logró definir su propio pensamiento sin hacer referencia al de Ricardo, ya fuera para aceptar su autoridad como para rechazarla o criti-

carla, ya fuera —finalmente— para tratar de utilizarlo con propósitos que el propio Ricardo habría repudiado.

En cualquier caso, y con la intención de sistematizar, podríamos agrupar —en un esfuerzo de síntesis— a los economistas ingleses de este período en tres grandes grupos: el de los ricardianos, el de los socialistas ricardianos y el de la «reacción anti-ricardiana». Hay que aclarar enseguida, no obstante, que no se trata de tres escuelas de pensamiento, sino únicamente de tres actitudes de fondo que agrupaban a economistas de ideas más bien heterogéneas. En el próximo apartado trataremos del tercer grupo, y en el próximo capítulo, del segundo.

Hablaremos aquí brevemente del primero. Éste comprendía a los auténticos seguidores de Ricardo, los cuales, aunque no constituyan una escuela, trataban —cada uno a su manera— de propagar las ideas de Ricardo y de edificar sobre ellas una especie de ortodoxia científica. Entre estos economistas, recordaremos sobre todo a James Mill (1773-1836), amigo personal y fiel partidario de Ricardo, que en *Commerce Defended* (1808) propuso su versión de la ley de los mercados, mientras que en *Elementos de economía política* (1821) presentó una sencilla y elegante síntesis de la doctrina ricardiana que contribuyó, sobremanera, a su consolidación. También merecen ser recordados el manual de John Ramsay McCulloch (1789-1864), *Principios de economía política* (1825); la contribución metodológica de Thomas De Quincey (1785-1859), *The Logic of Political Economy* (1844), y finalmente el intento de formulación matemática de las teorías ricardianas realizado por William Whewell (1794-1866) en *A Mathematical Exposition of Some Doctrines of Political Economy* (1829).

Habría que incluir también en el grupo de los ricardianos a Robert Torrens (1780-1864), un economista que estaba en desacuerdo con Ricardo sobre diversas cuestiones de cierta importancia teórica, pero cuyo planteamiento teórico no era sustancialmente distinto del ricardiano. La mayor divergencia era la relativa a la teoría del valor. Torrens criticó la teoría del valor-trabajo inmediatamente después de publicarse los *Principios* de Ricardo; y sus críticas desempeñaron un papel nada desdeñable en la orientación del trabajo teórico de este último. Torrens presentó su propia teoría en el *Essay on the Production of Wealth* (1822), en el que rechazó la teoría del valor ricardiana, señalando la inutilidad de una teoría del valor absoluto. El valor —afirma— es esencialmente valor de cambio y depende de los *costes de producción*; así como estos últimos no son otra cosa que el capital anticipado para soportar los gastos de producción, incluidos los necesarios para pagar el trabajo, los valores de las mercancías dependen del capital: se determinarán de manera que permitan el pago de una tasa de beneficio uniforme sobre el capital.

Una contribución importante de Torrens y McCulloch es la relativa a la teoría del fondo de salarios, de la que trataremos más adelante, en el apartado dedicado a John Stuart Mill. En el apartado 3.4 nos referiremos a las contribuciones de Torrens a los debates monetarios; sin embargo, no disponemos de espacio para hablar de la teoría de la sobreproducción, con la que Torrens también se diferenció mucho de Ricardo.

Tal vez sea cierto, como afirman algunos, que el ricardismo constituyó sólo un paréntesis en el normal desarrollo de la ciencia económica ortodoxa, una excepción, un fenómeno particular delimitado históricamente a la primera mitad

del siglo XIX, y geográficamente a Inglaterra. O quizás sea verdad, como sostienen otros, que representó una desviación, un nuevo brote, del tronco principal de la evolución de las ideas económicas; tronco cuyas raíces se hundirían en la *Riqueza de las naciones* o, mejor, en uno de los dos componentes fundamentales del pensamiento de Smith: la teoría del equilibrio competitivo. La rama a la que habría dado origen el brote ricardiano, cuyo desarrollo como ideología se habría visto impedido por la acumulación capitalista, florecería más tarde, en cambio, como teoría económica socialista. Probablemente ambas tesis sean verdaderas, ya que en realidad no son incompatibles entre sí.

En cambio, no parece razonable una tercera interpretación histórica del ricardismo; una interpretación que lo reduce a una fase normal de la normal evolución de la ciencia ortodoxa. No parece sensata porque tiende a reducir la teoría de Ricardo a la de la renta, interpretada como una primera aplicación del principio de la productividad marginal de los factores. Por otra parte, si esta interpretación fuera válida, no se entendería por qué los precursores ingleses de la teoría neoclásica —de los que pronto hablaremos— habrían tenido que arremeter contra las teorías de Ricardo para afirmar las suyas propias.

Sin embargo, entenderemos mejor las cosas si cruzamos el Canal y vemos qué está ocurriendo en el continente. También en Francia y Alemania hallaremos a importantes precursores de la teoría neoclásica, pero veremos que no tendrán necesidad de hacer una revolución contra el pensamiento económico dominante en sus respectivos países para afirmar sus propias ideas; bien al contrario, aunque diferenciándose bastante, pudieron inscribirse en una tradición de pensamiento que les vinculaba a las raíces smithianas.

En efecto, los más importantes de tales precursores —Cournot y Dupuit en Francia, Von Thünen y Gossen en Alemania, Ferrara en Italia—, a diferencia de los ingleses, no son considerados opositores a la economía clásica. La razón de ello es que en Inglaterra predominaba en aquella época —con Ricardo— el componente macroeconómico de la tradición clásica, el basado en la teoría del excedente, mientras que en el resto de Europa, en cambio, prevalecía —con Say, Soden, Lotz y Gioja— el componente microeconómico, el basado en la teoría del equilibrio competitivo individualista. Así, los precursores continentales de la teoría neoclásica, al desarrollar las premisas empíricas, mecanicistas e individualistas del liberalismo smithiano, no necesitaron situarse fuera de la ortodoxia y de la tradición.

No obstante, hay que recordar que muchos de estos precursores fueron prácticamente ignorados por sus contemporáneos. La razón principal de ello estriba en el hecho de que éstos, al llevar hasta sus últimas consecuencias lógicas la tradición clásica continental, la depuraron de su «clasicismo», y, por tanto, no fueron reconocidos por quienes se erigían en fieles partidarios de dicha tradición. En realidad, intentaron una operación opuesta a la que había intentado Ricardo: trataron de liberar los componentes individualistas y microeconómicos de la teoría clásica de la teoría del excedente, y los componentes armónicos de la teoría del conflicto de intereses; pero se adelantaron a su tiempo. De ellos hablaremos en los apartados 3.2.3 y 3.2.4.

3.2.2. LA REACCIÓN ANTI-RICARDIANA

Muy probablemente, fue la utilización socialista de la teoría del valor y de la distribución de Ricardo, además de las luchas reales que le dieron fuerza política, lo que indujo a muchos economistas a rechazarla en bloque. Estos economistas vinieron a formar un grupo más bien heterogéneo, identificable a lo sumo como una corriente de opinión, que no por casualidad sólo se ha logrado definir de una manera negativa, con el apelativo de «reacción anti-ricardiana». En cualquier caso, estos economistas realizaron contribuciones teóricas más originales que las debidas a los ricardianos; dichas contribuciones hicieron de ellos los precursores de las posteriores teorías neoclásicas.

En lo que se refiere al valor, el concierto anti-ricardiano lo inició Samuel Bailey (1791-1870), quien, en *A Critical Dissertation on the Nature, Measure and Causes of Value* (1825), atacó la misma idea de «valor absoluto». Según Bailey, sólo se puede hablar de valor en términos de «valor relativo», un concepto que no denota nada de positivo o de intrínseco, sino únicamente la relación cuantitativa en la que dos mercancías se hallan entre sí como objetos de intercambio. Ahora bien, si se tratara sólo de esto, no estaríamos ante una crítica decisiva. En el sistema teórico ricardiano el valor absoluto, así como la medida invariable del valor, no son esenciales, y se puede prescindir de ellos sin que se pierda ninguna de las tesis que Ricardo consideraba particularmente importantes en cuanto a la distribución de la renta. No obstante, Bailey aludió también a una idea mucho más peligrosa que la de que el valor es sólo valor de cambio; en efecto, sostuvo que el valor de un bien no es sino la estima que le otorgan los sujetos, y que, como tal, denota únicamente un efecto producido en la mente. Esto significa que no era el concepto de valor absoluto el que molestaba, sino más bien la teoría que trataba de explicar el valor en términos objetivos, es decir, a partir del conocimiento de las condiciones de producción de las mercancías. Este fue el camino que siguieron otros críticos de Ricardo.

Por ejemplo, Nassau William Senior (1790-1864) sostuvo, en *An Outline of the Science of Political Economy* (1836), que el valor depende tanto de las condiciones de la oferta como de las de la demanda. No obstante, interpretó las primeras en el sentido de la limitación que la oferta plantea a la demanda; las segundas, en cambio, las vinculó a la utilidad de los bienes demandados. Senior se aproximó también a la idea de utilidad marginal decreciente cuando afirmó que «no sólo hay límites al placer que las mercancías de cualquier tipo pueden procurar, sino que el placer disminuye a un ritmo cada vez más rápido antes de que se alcancen dichos límites, [...] dos mercancías del mismo tipo raramente procuran el doble de placer que una sola» (p. 11).

El principio de la utilidad marginal decreciente flotaba en el ambiente. Todos los economistas anti-ricardianos lo estaban madurando. Se aproximó Longfield, al que nos referiremos más adelante, con su análisis de la influencia que puede tener la «intensidad de la demanda» sobre los precios. Y se aproximaron sobremanera los dos sucesores de Senior en la cátedra de economía de Oxford: Richard Whately (1787-1863) y William Forster Lloyd (1794-1852). El primero, en las *Introductory Lectures on Political Economy* (1831), llegó incluso a proponer que la economía se redujera a la «cataláctica», es decir, a la ciencia del intercam-

bio. El segundo avanzó tanto en aquella línea que se le ha atribuido el mérito de ser el primer inventor del principio de la utilidad marginal. En efecto, el enunciado que de dicho principio dio en *A Lecture on the Notion of Value* (1834) resulta bastante claro y bien definido: el valor depende de «una actitud mental [...] que se manifiesta al margen de la separación entre necesidades satisfechas y necesidades insatisfechas» (p. 9), de manera que la demanda de los bienes, al depender de la satisfacción procurada por éstos, variaría al variar la cantidad de bienes de los que ya se disponga.

Todos estos intentos de explicar el valor en términos subjetivos estaban motivados por la exigencia de rechazar la teoría del valor-trabajo. Esta última se había convertido, en manos de los socialistas ricardianos, en un potente instrumento político, en tanto parecía implicar que el trabajo era la única fuente del valor y, en consecuencia, si es cierto que el beneficio es un residuo, parecía demostrar incluso la explotación del trabajo. Tras el rechazo de la teoría objetiva del valor se escondía, pues, el rechazo de la teoría residual del beneficio. En realidad, tampoco se escondía mucho: Samuel Read fue explícito al formular este programa de investigación anti-ricardiano en *An Inquiry into the Natural Grounds of Right to Vendible Property of Wealth* (1829). Igualmente explícito fue George Poulett Scrope (1797-1876) al condenar la teoría del valor-trabajo como base de la teoría de la explotación. Había que entender el beneficio, afirmaba en sus *Principles of Political Economy* (1833), como una renta legítima, en cuanto era necesario para remunerar al capitalista por el período de tiempo durante el cual ha permitido que el capital se utilizara.

Este fue el camino que tomó Senior: tratar de explicar el beneficio como premio al sacrificio realizado para poner el capital a disposición de la producción. Es la famosa teoría de la «abstinencia», madre de todas las teorías neoclásicas del capital. Senior partió del reconocimiento de que el trabajo y la tierra son las únicas fuerzas productivas originarias. No obstante, el empleo del capital hace aumentar la productividad de dichos factores primarios, aunque para proporcionar el capital es necesario realizar un sacrificio. Dicho sacrificio vendría a constituir un tercer «principio productivo». Esto es la abstinencia: la «dilación del placer» causada por un acto de ahorro; y el beneficio sería su remuneración. Así, la tasa de beneficio dependería del «período medio de anticipación del capital».

En realidad, nos encontramos aquí con dos explicaciones distintas. Una de naturaleza psicológica, que hace depender la remuneración del capital del sacrificio que realiza quien lo ofrece, y otra de naturaleza tecnológica, que lo hace depender de la medida en que la inversión contribuya al aumento de la eficiencia productiva de los otros factores. Senior se decantó por la primera explicación. En cambio, la segunda fue desarrollada por Samuel Mountifort Longfield (1802-1884), quien, en las *Lectures on Political Economy* (1834), sugirió que el empleo de las máquinas «facilita las operaciones del trabajador»; por tanto, el beneficio, al no ser sino la suma «pagada por el uso de toda máquina», deberá regularse por la eficacia con la que las máquinas «faciliten» la actividad productiva, es decir, por la «eficacia del capital».

Habría que esperar todavía algunos decenios antes de que se llegase a distinguir claramente entre estas dos teorías, la psicológica y la tecnológica; y sólo des-

pués de la revolución marginalista se logrará integrarlas en una visión unitaria, encomendando a la teoría psicológica la tarea de explicar la oferta de capital, y a la tecnológica, la de explicar la demanda.

3.2.3. COURNOT Y DUPUIT

El representante de la tradición clásica en Francia era Say, quien, como ya hemos visto, se había liberado tanto de la teoría del valor-trabajo como de la del trabajo exigido, para sustituirlas por una teoría del valor que confiaba sobremanera en las fuerzas de la demanda y en la influencia de la utilidad como principales determinantes de los precios.

Augustin Cournot (1801-1877) siguió a Say al rechazar cualquier teoría del valor entendida como búsqueda de las causas del valor. Además, rechazó incluso —en este caso distanciándose de Say— una teoría del valor-utilidad, rechazo motivado sobre todo por las dificultades de medida ligadas a la utilidad. En cambio, coincidió con Say en la importancia atribuida a la demanda en la explicación de los precios. Cournot fue el primer estudioso que se interesó por la empresa como tal, que estudió su comportamiento en las distintas situaciones de mercado y que planteó el problema de la determinación de la escala de producción. Por ello, no resulta sorprendente que su magistral trabajo no fuera objeto de atención durante varios decenios (lo que obligó a Cournot a abandonar la investigación económica). En las *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas* (1838) hallamos una primera formulación rigurosa de una función de demanda, función que utilizó para determinar el precio y la cantidad producida en régimen de monopolio.

Esta es la teoría que todavía hoy se encuentra en los manuales de microeconomía. El monopolista «observa» una función de demanda del tipo $D = f(p)$, donde p es el precio del bien. Multiplicando la demanda por el precio, se obtiene la ganancia total, $R = pf(p)$; y de éstos, diferenciando respecto al precio, una función de la ganancia marginal, $R' = f(p) + pf'(p)$. Cournot demostró que el beneficio del monopolista, dado por la diferencia entre ganancias y costes, es máximo cuando la ganancia marginal es igual al coste marginal y la derivada segunda de la función de los beneficios es negativa.

Al introducir en el modelo un segundo empresario, Cournot sentó las bases de la teoría del duopolio, si bien los resultados a los que llegó son menos generales que en la teoría del monopolio. Para explicar el comportamiento de los dos agentes, Cournot construyó «curvas de reacción». La curva de reacción de un duopolista revela la cantidad ofrecida por él para cada nivel de la cantidad ofrecida por el otro. Suponiendo que la curva de demanda de mercado sea dada; que cada uno de los dos agentes, para cada nivel de precio, tome como *dado* el nivel de producción del competidor; y que los costes de producción sean nulos, Cournot demostró que existe un único equilibrio que haga compatibles las decisiones de los duopolistas.

El modelo de duopolio de Cournot se ilustra en la figura 3.2. En el eje de las abscisas se representa la oferta del duopolista A, S_a ; en el de las ordenadas, la oferta del duopolista B, S_b . La curva $Q_a Q_a'$ es la curva de reacción del primer duopolista; la curva $Q_b Q_b'$, la del segundo. Si A ofrece la cantidad H, B ofrecerá K.

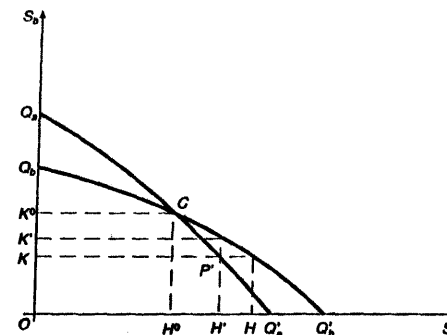


FIGURA 3.2.

Pero entonces A modificará su propia decisión para ofrecer H' . Sin embargo, en correspondencia con H' , B ofrecerá K' . El proceso continuará hasta que se alcance el punto C, al que convergerá dicho proceso incluso en el caso de que se inicie en un punto a su izquierda. Se trata de un equilibrio estable, conocido actualmente con el nombre de «equilibrio de Nash-Cournot». Es necesario hacer aquí dos observaciones importantes. La primera se refiere a la existencia de tal equilibrio. En general, las curvas de los costes marginales de los duopolistas y la curva de demanda de mercado podrían ser tales que las curvas de reacción no se encontraran en el cuadrante positivo, o que fueran paralelas. Suponiendo unos costes nulos, Cournot evitó este inconveniente. En efecto, bajo esta hipótesis la condición de equilibrio depende únicamente de las curvas de la ganancia marginal; pero éstas son iguales, desde el momento en que la mercancía ofrecida es homogénea. Las dos curvas de reacción son entonces simétricas, y se intersecan en el cuadrante positivo. La segunda observación concierne a la estabilidad del equilibrio. En equilibrio, las expectativas de cada duopolista sobre el comportamiento de su rival se confirman, en el sentido de que, si A espera que B produzca precisamente K^0 y B espera que A produzca precisamente H^0 , el equilibrio de Cournot es lo que surge de este duopolio. Pero si las empresas tienen expectativas que no coinciden con (H^0, K^0) , entonces hay que pensar en un proceso de ajuste. La característica esencial del proceso de aproximación al equilibrio contemplada por Cournot es la siguiente: que cada una de las empresas hace una serie de suposiciones equivocadas sobre el comportamiento de la otra, pero las magnitudes de estos errores disminuyen poco a poco de intensidad hasta llegar a una situación en la que las expectativas sobre el comportamiento recíproco se muestran exactas. En este punto, el proceso de ajuste se detiene. Es en este sentido en el que el equilibrio de Nash-Cournot es estable.

Otro precursor francés de la teoría neoclásica es Jules Dupuit (1804-1866), quien, en *De l'utilité et de sa mesure* (1844) y en otros ensayos publicados en revistas, afrontó precisamente los problemas de los que había huido Carnot. Se propuso estu-

diar los beneficios sociales de los bienes públicos, como canales, puentes, etc., y sobre todo evaluar las ganancias sociales netas generadas por las variaciones arancelarias. No fue del todo consciente de los problemas que planteó respecto a la mensurabilidad de la utilidad y a la dificultad de efectuar comparaciones interpersonales de utilidad. A pesar de ello, su contribución analítica fue notable. Dupuit construyó una curva de demanda y la interpretó en términos de utilidad. Definió la utilidad marginal distinguiéndola de la total. Asumió que el Estado que proporciona un bien reduce su arancel en la medida en que aumenta la cantidad ofrecida, de modo que la utilidad marginal del bien disminuye junto a su precio. El beneficio público se mide por la suma de las utilidades intramarginales. La «utilidad relativa», dada por la diferencia entre la utilidad total y la utilidad marginal multiplicada por la cantidad ofrecida del bien, aumentará a medida que disminuya el precio. De esta manera Dupuit demostró que, si la utilidad marginal es decreciente, el beneficio social crece al aumentar la cantidad ofrecida del bien. El razonamiento era muy similar al que habían usado West, Malthus y Ricardo para explicar el aumento de la renta de la tierra al aumentar la producción agrícola. No es fruto del azar que algunos decenios más tarde Marshall se refiriera a la «utilidad relativa» llamándola «renta del consumidor».

Sin embargo, Dupuit concibió también el «*surplus* del productor», es decir, la diferencia, en presencia de una curva de costes creciente, entre las ganancias totales de la empresa que produce el bien y los costes marginales de todas las unidades producidas. El beneficio social total vendría dado por la suma de ambos *surplus*, el del consumidor y el del productor.

3.2.4. GOSSEN Y VON THÜNEN

También en Alemania se estaba trabajando, en este período, sobre el problema del valor y de su relación con la utilidad. Ya hemos aludido a la tendencia de los primeros seguidores alemanes de Smith, como por ejemplo Soden y Lotz, a distinguir el valor «positivo», ligado a la utilidad de los bienes, del valor «comparativo», equivalente al smithiano «valor de cambio». Los problemas contra los que lucharon los economistas alemanes de la época eran básicamente dos: por una parte, demostrar cómo puede determinarse el valor de cambio a partir del valor «positivo»; por la otra, explicar la formación de este último en términos puramente subjetivos. Desde el punto de vista de la historia de las doctrinas, lo que impedía la solución del problema era el origen smithiano del concepto de «valor de cambio». En efecto, para Smith dicho valor consistía en la relación entre dos cantidades de bienes; era, por tanto, una magnitud objetiva.

Después de varios intentos por parte de Hufeland, Von Hermann y Rau, finalmente Hildebrand dio un paso decisivo hacia la solución del problema al clarificar que la vinculación entre el valor subjetivo y el precio presupone que la utilidad varíe en función de la cantidad de mercancías.

La solución definitiva la encontró Hermann Heinrich Gossen (1810-1858) en 1854. En *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln*, Gossen sostenía que no existe el «valor absoluto», que el valor depende de la relación que se instaura entre un sujeto y un objeto, relación que se basa en la utilidad. Gossen partió del presupuesto de

que el fin del sujeto económico era obtener el máximo placer. Formuló también dos leyes que todavía hoy constituyen el fundamento de la teoría neoclásica del comportamiento del consumidor. La *primera ley* establece el principio de la utilidad marginal decreciente, esto es, que el placer procurado por un bien disminuye a medida que aumenta su consumo, hasta alcanzar eventualmente la saciedad. La *segunda ley* es más importante. Se trata, en realidad, de un teorema derivado de la asunción del comportamiento maximizador y de la ley de la utilidad marginal decreciente. Esta ley establece que el individuo escogerá las cantidades demandadas de los diversos bienes de modo tal que los placeres por ellos procurados sean equivalentes en el momento en el que su consumo se interrumpa; o bien que el individuo continuará intercambiando dos mercancías hasta que los valores de las últimas unidades que posea de ellas resulten iguales.

A pesar de que su enunciado era un poco impreciso, sigue siendo cierto que Gossen pensaba en lo que hoy se conoce como teorema de la igualdad de las utilidades marginales ponderadas. Gossen amplió también esta teoría a la oferta de trabajo, que explicó introduciendo el concepto de «desutilidad».

Otro importante precursor alemán de la teoría neoclásica fue Johann Heinrich von Thünen (1783-1850), quien, en la primera parte de *Der isolierte Staat* (1826), formuló una teoría de la localización de las actividades productivas basada en el uso implícito del concepto de «coste de oportunidad». Además, desarrolló la teoría de la renta diferencial, demostrando que el nivel de producción de una mercancía, para una demanda dada, vendrá determinado de manera tal que el precio se iguale al coste de producción de la empresa en situación más desventajosa. El *surplus* obtenido por los productores con costes más bajos constituye la renta.

En la segunda parte de *Der isolierte Staat* (1850), Von Thünen amplió el razonamiento al trabajo y al capital, formulando por primera vez una teoría completa de la distribución basada en la productividad marginal de los factores. Afirmaba que un aumento del empleo de capital y trabajo hace aumentar tanto la producción como los costes, y que esto continúa hasta que las productividades marginales de los factores sean superiores a sus precios.

Von Thünen consideraba el capital como un factor de producción homogéneo, consistente en la cantidad de trabajo pasado empleada en la producción de bienes capitales; y lo medía en «años de trabajo». Su empleo haría aumentar la productividad del trabajo corriente, si bien a una tasa decreciente. Von Thünen calculaba el rendimiento del capital diferenciando una determinada función en el punto en el que la derivada se anula. Se trataba de la función de la renta del productor de capital, renta que resultaba así determinada a su nivel máximo. El resultado en el plano analítico fue notable, si bien su importancia teórica se ve limitada por las particulares hipótesis y por la peculiar forma de la función con la que Von Thünen trabajaba.

Por otra parte, de aquellas particulares hipótesis Von Thünen dedujo una fórmula especial para el salario «natural», w^* , a saber: $w^* = \sqrt{ap}$, en la que a representa el nivel de subsistencia de los trabajadores, y p , su productividad. Tan convencido estaba de la importancia de dicha fórmula que quiso que se inscribiera sobre su tumba. Aparte de la peculiaridad de la fórmula, el concepto de «salario natural» de Von Thünen merece ser recordado también por su originalidad:

el salario no depende de la oferta y la demanda de trabajo, pero tampoco sólo de las necesidades de subsistencia de los trabajadores; éste es una media geométrica de las necesidades y de la productividad del trabajo, y representa lo que se debe pagar al trabajador para dejarlo indiferente ante la disyuntiva de seguir siendo trabajador o convertirse en campesino-capitalista (en el supuesto de que tal posibilidad de elección existiera y que la tierra no fuera escasa). El salario natural de Von Thünen es un concepto de naturaleza *normativa*. Es un salario «justo», en un sentido preciso: es el que permitiría al asalariado agrícola obtener el máximo rendimiento de sus propios ahorros (iguales a $w^* - a$) y, al mismo tiempo, el que permitiría al campesino independiente maximizar el rendimiento de sus propias inversiones. En otros términos —según Von Thünen—, si rigiera el salario natural w^* , el trabajador sería un asalariado por libre elección, y no obligado por la necesidad.

3.2.5. LOS ROMÁNTICOS Y LA ESCUELA HISTÓRICA ALEMANA

El intento más ambicioso de crítica de la economía política clásica no proviene de ninguno de los «herejes» pre-neoclásicos, sino de la escuela histórica, la cual, metiendo en el mismo saco a Smith, Ricardo, Say y todos sus seguidores, criticó la propia idea de que fuera posible una ciencia económica autónoma.

Para entender el sentido de la oposición historicista a la economía política, es necesario partir de sus raíces filosóficas. Mientras que la economía clásica tenía sus orígenes en la Ilustración del siglo XVIII, el historicismo alemán descendía directamente del romanticismo de comienzos del XIX. Precisamente en Alemania el romanticismo se había hecho portador de una *Weltanschauung* irracionalista y organicista. En economía, éste evolucionó en sintonía con las primeras oposiciones aristocráticas y reaccionarias al desarrollo capitalista; y con Fichte, Gentz y Müller se opuso al *laissez faire* económico y al liberalismo político, tanto por las consecuencias políticas que comportaban como por las premisas filosóficas de las que partían. De entre tales premisas, se rechazaba el individualismo y el racionalismo; se exaltaban, en cambio, los ideales de la unidad orgánica de la nación, de la superioridad de los fines colectivos sobre los individuales, de la especificidad histórica y geográfica de las instituciones de cada país.

Lo más interesante que nos ha legado este planteamiento teórico ha sido el esqueleto de una teoría «estatal» del dinero, la cual, depurada de los componentes místicos que la hacían anacrónica, ha resultado ser en ciertos aspectos más moderna que muchas teorías clásicas, sobre todo en lo que se refiere al reconocimiento de la naturaleza convencional e institucional del medio de intercambio.

En esta corriente de pensamiento se inscribe —aunque sin compartir la orientación política reaccionaria ni las premisas filosóficas irracionalistas— Friedrich List (1789-1846). En *Sistema nacional de economía política* (1841), List aceptó gran parte de las premisas analíticas de la teoría clásica. Sin embargo, rechazó en bloque sus implicaciones librecambistas, que sustituyó con un punto de vista de marcado cariz mercantilista y con una teoría del desarrollo económico en la que se daba gran importancia a la interdependencia funcional y al crecimiento uniforme de los sectores agrícola e industrial. List no sólo no rechazó el

capitalismo, sino que trató de construir un sistema teórico, el cual, sobre todo por sus implicaciones en el aspecto comercial, había de servir para facilitar el desarrollo capitalista en Alemania. Sin embargo, compartía con los románticos la idea de la superioridad de la nación sobre los individuos y del predominio de los intereses de aquélla sobre los de cada ciudadano.

El mayor impacto de la filosofía romántica en el ámbito económico tuvo lugar con la escuela histórica; una escuela que trató de dirigir el ataque directamente a los fundamentos epistemológicos de la economía política. El vínculo entre la escuela histórica alemana y el romanticismo es innegable, pero no por ello hemos de pensar en una coincidencia total entre ambas corrientes de pensamiento. Por ejemplo, a diferencia de los economistas románticos de la generación anterior —como Gentz y Müller—, los representantes de la escuela histórica no se inclinaron en su totalidad hacia posiciones políticas conservadoras. Algunos, por el contrario, realizaron una crítica de izquierdas a la economía política y al pensamiento liberal.

El nacimiento de la escuela histórica alemana se remonta al *Grundriss zu Vorlesungen über die Staatswirtschaft nach geschichtlicher Methode* (1843) de Wilhelm Roscher (1817-1894). Los otros dos fundadores de la escuela son Bruno Hildebrand (1812-1878) y Karl Knies (1821-1898), quienes, con *Die Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft* (1848) el primero, y *Die politische Oekonomie vom Standpunkte der geschichtlichen Methode* (1853) el segundo, llevaron la crítica a la economía política clásica mucho más allá de lo que había osado hacerlo Roscher. Estos tres autores son los principales representantes de la llamada «vieja escuela histórica». Hay que distinguirlos de los historicistas de la siguiente generación, que formarán la «joven escuela histórica», cuyo principal exponente fue Gustav Schmoller, del que hablaremos más adelante. Aquí disponemos apenas del espacio suficiente para exponer las tesis fundamentales de la escuela histórica, sin podernos entretener en las diferencias de opinión entre cada uno de sus representantes (las cuales, sin embargo, fueron notables).

La crítica fundamental de los historicistas a la economía política se refería a su pretensión de establecer leyes económicas universales. Con referencia específica al planteamiento smithiano, se negaba que las leyes económicas tuviesen las mismas propiedades que las «leyes de la naturaleza». No se negaba la posibilidad de identificar ciertas regularidades económicas, e incluso se admitía que se llamara «leyes» a dichas regularidades, pero —según los historicistas— debía quedar claro que su validez no era universal, es decir, no era independiente de las condiciones históricas y geográficas en las que las leyes actuaban.

Los historicistas estaban más interesados en las que llamaban «leyes de desarrollo», esto es, a la regularidad con la que —según ellos— se realizaba la evolución histórica de los pueblos y de las naciones; pero incluso en este caso evitaban formular leyes universales.

Sobre todo, negaban la posibilidad de formular leyes económicas por vía deductiva. Sólo se admitía el método inductivo: las leyes de desarrollo debían construirse por inducción y por analogía sobre la base de un conjunto lo más vasto posible de datos empíricos e históricos. Está claro que este tipo de críticas no se referían únicamente a los planteamientos teóricos de Smith y Ricardo, sino —de modo más general— a la simple idea de que la economía fuera una ciencia del

mismo tipo que las ciencias naturales y, en consecuencia —como más tarde se manifestará en el *Methodenstreit* de finales de siglo—, a la economía neoclásica tanto como a la clásica.

En cualquier caso, y más allá del problema del método, existía una oposición de fondo de naturaleza preanalítica entre las dos orientaciones. Los partidarios de la escuela histórica alemana no aceptaban la idea de que el comportamiento social dependiera del interés personal de cada individuo. Ni aceptaban la idea de que las decisiones de los individuos se basaran únicamente en el cálculo racional orientado al enriquecimiento. Tenían una visión organicista de la sociedad, y partían del presupuesto de que los agentes sociales actuaban movidos por fines diversos y complejos, y en cualquier caso no todos reducibles a la racionalidad del cálculo económico. De aquí también la idea de que existía una insoslayable interdependencia entre las distintas dimensiones de la acción social y que, por tanto, era necesario evitar la separación y la excesiva especialización de cada una de las disciplinas sociales. Desde este punto de vista, se consideraba que la economía era únicamente una de las ramas de la investigación histórica.

3.3. Las teorías de la armonía económica y la síntesis milliana

3.3.1. LA «ERA DEL CAPITAL» Y LAS TEORÍAS DE LA ARMONÍA ECONÓMICA

Tras la derrota de las revoluciones de 1848 y las violentas represiones a que dio lugar, el movimiento obrero entró en letargo, y permanecería así durante veinte años. Eso era precisamente lo que necesitaba la burguesía industrial. Tranquilizado en el ámbito social, firmemente en posesión de las riendas del Estado en los principales países capitalistas, y una vez preparadas también las condiciones previas tecnológicas y culturales del desarrollo económico, el capital trató de dar su gran salto adelante. Hobsbawm denominó al período 1850-1870 la «era del capital». Si Gran Bretaña se había convertido en «la oficina del mundo» —como mostró la famosa exposición de 1851 en el Cristal Palace de Londres—, fueron numerosos los países que en este período obtuvieron grandes éxitos al tratar de emular a la «primera nación industrial del mundo». Sin embargo, ninguno de ellos fue capaz de seguir el ritmo de desarrollo inglés.

Fue así como se formó una cierta diversidad de tipos de capitalismo industrial, ya que el proceso de expansión afectó, además de Inglaterra y Francia, también a otros países europeos, como Bélgica, Suecia y Alemania, así como a Estados Unidos. En este último país, la necesidad de proveer a un amplio mercado en rapidísimo crecimiento condujo al precoz despegue de la formación de grandes empresas en los sectores de producción masiva. En Alemania, se asistió al nacimiento de la banca mixta, organismo capaz de garantizar flujos estables y consistentes de financiación a las nuevas empresas y, al mismo tiempo, de favorecer el control de los mercados mediante la formación de cárteles, y que daría lo mejor de sí en la *Belle Époque*. En ambos países, la concentración industrial aumentó, mientras que el modelo de sociedad por acciones empezaba a convertirse en la fórmula de organización preferida por las grandes empresas.

Además de la «intensificación» de la acumulación capitalista, también su ex-

pansión geográfica fue importante. «Este fue el período —dice Hobsbawm, exagerando sólo un poco— durante el cual el capitalismo se extendió por todo el mundo y una considerable minoría de países “desarrollados” se convirtió en un mosaico de economías industriales» (p. 36). Se iniciaron obras titánicas, como la apertura del canal de Suez, o la creación de redes ferroviarias nacionales. Se crearon nuevos Estados y nuevos imperios. Finalmente, no hay que olvidar que esta época estuvo dominada por un fuerte movimiento a favor de la libertad de comercio; no sólo en Gran Bretaña, donde a partir de 1846 se abandonó casi completamente el proteccionismo, sino también en otros países europeos, entre los que se crearon varios acuerdos monetarios y comerciales que sirvieron para fomentar el desarrollo del comercio internacional.

El optimismo se difundió con el aumento de la riqueza, y, fortalecido por la paz social sobre la que se afianzaba, permitió la realización de importantes reformas políticas y sociales. Los movimientos sindicales, a cambio de su aquiescencia o de la colaboración con los objetivos nacionales, lograron algunas conquistas. Por ejemplo, en Inglaterra se concedió la jornada laboral de diez horas en 1850; y el reconocimiento del derecho de huelga en Francia se remonta a 1864. Pero las fuerzas de la democracia y del progreso avanzaron en todo el mundo, llevando —por ejemplo— a la abolición de la servidumbre en Rusia, en 1861, y de la esclavitud en Estados Unidos, en 1862.

Nunca antes el capital había ejercido una hegemonía tan amplia en los ámbitos económico, social y político, pero también en el cultural. Por su parte, los economistas no se quedaron atrás; bien al contrario, cumplieron con su deber y formularon teorías de la armonía económica.

Recordaremos aquí sólo a los más conocidos de dichos economistas. Frédéric Bastiat (1801-1850), Henry Charles Carey (1793-1879), Francesco Ferrara (1810-1900), John Elliot Cairnes (1823-1875) y Henry Fawcett (1833-1900). Estos economistas no realizaron grandes contribuciones a la evolución de la teoría económica, pero en este período tuvieron un gran éxito y ejercieron una vasta influencia en sus respectivos países. Es fácil entender por qué. Casi todos ellos defendían la armonía de intereses entre las clases sociales, y, puesto que tal armonía se realizaba mejor —según ellos— cuanto más perfecta era la competencia, eran acérrimos librecambistas, archienemigos de la intervención estatal en la economía, y reprobaban el socialismo. En el plano de la teoría del valor, trataron de diversas maneras de conciliar explicaciones basadas en el trabajo y en la utilidad, aunque sin llegar a resultados importantes.

Atención aparte merece Carey, quien empezó a elaborar su propio sistema teórico en la década de 1830, siguiendo una orientación smithiana y profesando claras convicciones librecambistas. Su influencia, no obstante, sólo se haría sentir en Europa —por ejemplo, en autores como Bastiat, Ferrara o Dühring— después de la década de 1840, y provenía de obras como *Harmony of Interests* (1851) y *Principios de ciencia social* (1857-1860). En la década de 1840, Carey había abandonado sus anteriores convicciones librecambistas para dar paso a una fuerte propaganda proteccionista y nacionalista; en Europa, sin embargo, sólo algunos de sus admiradores alemanes le seguirían en este camino. Bastiat, en cambio, estuvo influenciado sobre todo por su doctrina de la armonía de los intereses, mientras que Ferrara desarrolló su teoría del coste de reproducción; esta teoría

consistía en la reducción del valor de una mercancía al coste incurrido para producirla, pero dejaba poco clara una cuestión fundamental: si había que entender aquel esfuerzo en términos de sacrificio subjetivo, o más bien —como en la interpretación más creíble— en términos de coste de producción objetivo.

Una contribución interesante que surgió del enfoque de las «armonías económicas» fue la de Ferrara. Vale la pena recordarlo, como mínimo porque podía haber constituido el vínculo de unión entre Galiani y Pareto. Entre sus obras mencionaremos, además de *Lezioni di economia politica* (publicadas póstumamente en 1934-1935), los prólogos a la *Biblioteca del Economista* (1850-1866), recogidos y publicados en 1889 bajo el título de *Esame storico-critico di economisti e dottrine economiche*. Ferrara desarrolló una teoría de los sucedáneos según la cual el valor de un bien, en relación con el de un sustituto de éste, depende de la comparación que el consumidor establece entre las dos utilidades. El valor que surge de tal comparación es aquel para el cual el individuo está dispuesto a intercambiar los dos bienes. Utilizando esta teoría para corregir la del coste de reproducción de Carey, Ferrara trató de explicar también mediante el intercambio la producción y la distribución de la renta. La producción sería un intercambio entre producto y esfuerzos productivos. El coste de las mercancías, que en competencia es igual a su valor, vendría determinado por el sacrificio realizado para producirlas, evaluado en relación al resultado de la misma producción: esto presupone una comparación entre la incomodidad que el sujeto debe soportar para ceder una cosa propia y la que debe soportar si renuncia a las demás. Falta en esta argumentación el uso del criterio de las valoraciones marginales, pero queda claro el papel de la hipótesis de la «sustituibilidad», tanto en el consumo como en la producción. Y aunque en Ferrara las referencias a la tradición clásica son explícitas y repetidas, se ve enseguida que nos hallamos en el umbral de la revolución marginalista.

Vale la pena recordar que Pareto consideraba a Ferrara «uno de los mejores o el mejor de los economistas italianos». Pensaba que con él la teoría del coste de reproducción había alcanzado «su último grado de perfección». Consideraba que únicamente le faltaba una cierta formalización analítica, y veía en ella una anticipación de su propia teoría de la utilidad.

3.3.2. JOHN STUART MILL

El más importante de los economistas de la «era del capital», aquel que dominó la escena intelectual más que ningún otro fue John Stuart Mill (1806-1873), filósofo, político y reformador social, además de economista.

En economía, Mill emprendió una tarea inmensa y, en cierto sentido, heroica: un nuevo examen de los debates desarrollados en la primera mitad del siglo con el objeto de unificar sus principales resultados teóricos. Fue sobre todo este esfuerzo de «armonización» teórico el que determinó el notable éxito, durante los treinta años siguientes, de su principal obra económica, los *Principios de economía política*, de 1848.

Sin embargo, y por el mismo motivo, una vez concluida la época clásica la obra de Mill fue prácticamente olvidada. Mill había tratado de reconstruir la tra-

dicción smithiana en economía uniendo dos planteamientos que eran incompatibles: el de la teoría macroeconómica del excedente y el del equilibrio competitivo individualista. Gran parte de las polémicas que tuvieron lugar en los treinta años anteriores a la publicación de los *Principios* de Mill habían surgido precisamente de la dificultad de unir estos dos enfoques; de hecho, a partir de la década de 1870 se separaron completa y definitivamente. La línea ricardiana, por una parte, condujo a la economía marxista; la anti-ricardiana, por la otra, llevó a la economía neoclásica. Mill, que parecía no haber entendido lo que sucedía, fue acusado de eclecticismo y superficialidad por los teóricos de ambas líneas de pensamiento, y posteriormente fue olvidado; pero no merece serlo.

En realidad, la obra de Mill es importante porque se sitúa en una encrucijada fundamental de la cultura europea del siglo XIX. En ella se entrecruzan corrientes de pensamiento y problemáticas teóricas que la colocan a mitad de camino en la larga transición del pensamiento económico clásico al neoclásico. De aquí proviene la impresión de eclecticismo. Sin embargo, las indicaciones de la dirección —una dirección bien definida— en la que moverse para hallar las soluciones son siempre bastante claras, aunque a menudo se ven oscurecidas por referencias teóricas a autores que se mueven en una dirección opuesta. De hecho, todas las dificultades de Mill provienen, además de la complejidad de las temáticas abordadas, del temor a romper con la tradición, al menos formalmente. Su trabajo teórico nació de haber visto lo nuevo, sin haber tenido el valor de romper con lo viejo. El propio Mill, en su *Autobiografía* de 1861, definió su trabajo como un esfuerzo constante encaminado a «construir puentes y despejar calles» en las teorías de sus predecesores.

De joven, Mill se afilió a la «Sociedad Utilitaria» y colaboró con la *Westminster Review*, órgano del grupo. Se trataba de un grupo de jóvenes radicales que luchaban por la puesta en práctica —lo más completa posible— de los principios liberales y democráticos. Las bases filosóficas de este radicalismo estaban constituidas por el utilitarismo benthamiano, con todas las implicaciones que éste tenía en términos de individualismo, de racionalismo, de justificación del *laissez faire* en economía y del liberalismo en política.

Sin embargo, la influencia de Bentham en Mill se vio atenuada por otra, de signo opuesto, ejercida por el pensamiento romántico en general y por el de Coleridge en particular. Obviamente, Mill rechazó las implicaciones políticas de dicho pensamiento, pero de él tomó, por una parte, la exigencia de basar firmemente la acción y el pensamiento políticos en una filosofía de la historia, y, por otra, el rechazo a la idea de reducir las decisiones y el comportamiento del hombre sólo a la dimensión económica.

En el ensayo *El utilitarismo*, de 1863, Mill negó dos de los supuestos fundamentales de la filosofía benthamiana: el de que todos los motivos de la acción humana pueden reducirse al interés personal y a la búsqueda egoísta del máximo placer, y el de que cada individuo es el único juez de sus propios intereses. El primer argumento le permitió vincularse con los más antiguos filósofos ingleses y escoceses del «sentido moral». Mill afirmaba que el aumento del placer personal podía derivar también de la conciencia de la felicidad ajena. De este modo se justificaba, desde una perspectiva utilitarista, la racionalidad de los comportamientos motivados por sentimientos de humanidad y solidaridad. El segundo argu-

mento era aún más importante, en tanto permitía destacadas —aunque no sustanciales— enmiendas al principio del *laissez faire*. En efecto, en algunos casos se admitía la intervención estatal en la economía, por ejemplo en la instrucción pública, en la reglamentación del horario laboral o en la asistencia a los pobres; en estos casos, Mill consideraba que la autoridad pública conocía los intereses de los individuos mejor que ellos mismos.

En general, el utilitarismo se había interpretado como basado en el criterio de la maximización del bienestar del mayor número posible de individuos; y el reformismo de Mill llegó hasta el punto de considerar que podía perseguirse dicho objetivo aun a costa de reducir el bienestar de algunos. Esta última tesis la tomó del componente iusnaturalista de otra tradición filosófica, tradición que lo vinculaba a Locke. En efecto, Mill justificaba la propiedad privada con el mismo argumento que Locke, es decir, con el derecho de los individuos a la posesión del producto de su trabajo. Sin embargo, criticaba los abusos de este derecho, y sobre todo la manifiesta desigualdad en la distribución de la propiedad, que se explicaban por las circunstancias históricas e institucionales que los determinaban. Por tanto, consideraba legítimas las intervenciones encaminadas a la corrección de tales defectos; por ejemplo, propugnaba la tributación progresiva de las sucesiones.

Mill no consideraba que estas conclusiones entraran en conflicto con las leyes económicas. En efecto, admitía —con Smith y Ricardo— el carácter natural de las leyes de la producción. Sin embargo, negaba —con los socialistas y los historicistas (por ejemplo, Richard Jones, un interesante historicista inglés del que hablaremos en el próximo capítulo)— dicho carácter natural a las leyes de la distribución. Así, mientras exaltaba la competencia y el mercado, a través del cual las leyes naturales de la producción actuarían de la mejor manera posible, no por ello dejaba de propugnar los modelos de participación en los beneficios, el trabajo cooperativo, o el desarrollo de pequeñas comunidades agrícolas.

Mill se consideraba un amigo de las clases trabajadoras, así como de otras categorías de marginados y oprimidos, y creía que la historia trabajaba para realizar finalmente una sociedad que él definía como «socialista». Sin embargo, no se consideraba un socialista; bien al contrario, a su manera combatió el socialismo de su tiempo, hasta tal punto que sintió la necesidad de demostrar la falacia de las doctrinas socialistas desde el punto de vista de la ciencia económica. Para comprender estos aspectos de la doctrina de Mill, es necesario penetrar en el núcleo de su teoría económica; en particular, hace falta entender sus teorías del beneficio y del salario.

3.3.3. SALARIO Y FONDO DE SALARIOS

De la teoría del fondo de salarios se hallan indicios ya en Smith, aunque fue desarrollada sobre todo por los seguidores de Ricardo para superar algunas dificultades de la teoría ricardiana del salario natural. El uso del principio de población para explicar la tendencia del salario de mercado a ajustarse a su nivel natural planteó dos problemas cruciales que parecían minar los fundamentos de la propia idea de un salario natural como punto de referencia. En primer lugar, era

necesario definir el salario de subsistencia en términos fisiológicos; de otro modo, no era posible explicar el hecho de que una disminución del salario de mercado ajustara el crecimiento de la oferta de trabajo a través de las variaciones en las *tasas de mortalidad*. Pero todos los clásicos —Smith y Ricardo incluidos— admitían que el salario de subsistencia dependía también de los *habits and customs* de la población trabajadora, es decir, de factores sociales y culturales además de los biológicos. En segundo lugar, si se admitía —como se venía haciendo— que los *habits and customs* podían cambiar también a consecuencia de las variaciones en el nivel de la renta, el salario natural podía variar, a la larga, en función del de mercado. Por tanto, no podía tomarse como punto de referencia de este último.

Sin embargo, aunque se pretendiera ignorar los dos problemas anteriores, el mecanismo de ajuste que permitía al salario natural regular la oscilación del de mercado requería plazos larguísimo, cuya duración abarcaba varias generaciones. De este modo, el salario natural perdía su importancia. ¿Qué sentido tenían los ejercicios de estática comparativa con los que los clásicos estudiaban el cambio, si los estados que se podían comparar presuponían distancias temporales de un cuarto de siglo o más? Por otra parte, si tales ejercicios se referían a un período de la duración de un ciclo productivo —generalmente considerada de un año—, entonces el salario y sus cambios no podían ser sino los que determinaba el mercado. En el próximo capítulo veremos, con Marx, cuál era la única salida coherente de este dilema; coherente, claro está, con el planteamiento clásico.

La solución adoptada por los ricardianos fue la de abandonar de hecho el concepto de salario natural, relegando el salario de subsistencia al simple papel de un límite mínimo para el de mercado. Este camino, iniciado por McCulloch, lo siguieron —con diversas variaciones— Torrens, Cairnes, Mill y otros.

Para exponer esta teoría del modo más sencillo, tomaremos como referencia una economía en la que se produce un bien de consumo y un bien capital mediante trabajo y capital. Sea L la fuerza de trabajo; L^* , su nivel de pleno empleo; w_r , el salario real; $\bar{w}_r$, su nivel mínimo de subsistencia, y K , el capital. Como numerario, tomaremos el precio del bien de consumo.

Puesto que la producción requiere tiempo, es necesario, al final de cada ciclo productivo, «apartar» una parte del producto para sustentar a los trabajadores durante el ciclo siguiente; esto es el *fondo de salarios*, $W = w_r L$. Su tamaño depende de tres circunstancias: el importe de los beneficios, la propensión al ahorro de los capitalistas y las técnicas empleadas. Los clásicos tomaban como dadas, en cada momento, las dos últimas circunstancias. Entonces, si se conoce la *distribución de la renta*, resulta determinado el fondo de salarios, pongamos al nivel $\bar{W}$. Por tanto, el salario y el empleo se hallan en relación inversa:

$$w_r = \frac{\bar{W}}{L}$$

Esta relación se representa en la figura 3.3 mediante la curva $\bar{W}$, junto con una función elemental de oferta de trabajo, $\bar{L}$, que corresponde a la que se halla implícita en el razonamiento de los clásicos.

Como puede verse en la figura, existe un único salario que garantiza el pleno

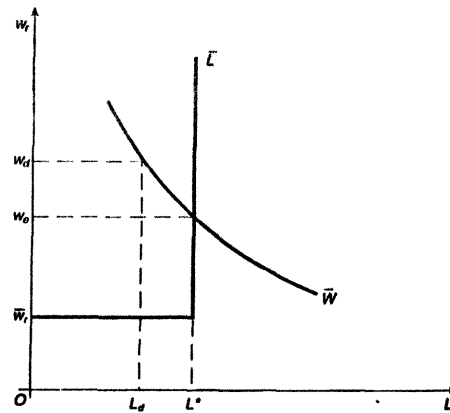


FIGURA 3.3.

empleo (y la plena utilización del capital), que es w_e . Los clásicos tendían a interpretar w_e como un salario de mercado, y a considerarlo como determinado por las fuerzas de la oferta y la demanda de trabajo. Sin embargo, esta interpretación choca con una seria dificultad lógica. Si la técnica viene dada, entonces la relación capital-trabajo resulta conocida, K/L . En el momento en que termina el proceso productivo se conoce la estructura y el nivel de output. Si se decide apartar un determinado fondo de salarios, $\bar{W}$, automáticamente se decide también cómo repartir las inversiones entre capital técnico y fondo de salarios. Por ello, también se conocerá $K/\bar{W}$. Resultan así determinados tanto el empleo como el salario, independientemente de la oferta de trabajo. Si casualmente ésta fuese igual a la «demanda», entonces el salario sería w_e , pero no sería un salario de mercado. Sin embargo, si la oferta y la demanda de trabajo —pongamos L^* y L_d — no coinciden, entonces el salario será w_d , pero tampoco este es un salario determinado por las fuerzas de la oferta y la demanda. En efecto, el mercado tendería a llevar el salario hacia w_e . No obstante, esto no puede suceder puesto que, dados $\bar{W}$ y $K/\bar{W}$, también resulta dado K ; y dado K/L en el nivel K/L_d , resulta imposible un aumento del empleo por encima de L_d debido a la falta de capital.

Los teóricos del fondo de salarios, incluido Mill, se apercibieron vagamente de esta dificultad, y a menudo trataron de evitarla haciendo variar K/L a su comodidad. Se trataba de una nueva vía que, si se hubiera llevado hasta sus últimas consecuencias, habría conducido a la teoría neoclásica del salario. Pero los pasos que había que dar no eran pequeños; en particular, había que interpretar $\bar{W}$ como un programa de demanda de trabajo y hacerlo depender de una función de producción en la que se admitiera la sustituibilidad entre trabajo y capital. Los economistas ricardianos no estaban preparados para realizar este salto.

Volvamos a Mill; y, para evitar la mencionada dificultad, supongamos que,

por casualidad, $L^* = L_d$ y $w_e = w_d$. Ahora podemos ver el uso «laborista» que hizo Mill de la teoría. A «corto plazo», los sindicatos no pueden hacer nada para modificar los salarios, que dependen únicamente de las técnicas empleadas y de las decisiones de inversión de los capitalistas. En efecto, un aumento del salario por encima de w_e comportaría una disminución del empleo (y de la utilización del capital). Pero después, si hay competencia, el exceso de oferta de trabajo llevaría de nuevo al salario a su valor de «equilibrio». Los trabajadores —según Mill— sólo podrían influir en el incremento de los salarios a «largo plazo». En el transcurso del tiempo, tanto $\bar{W}$ como $\bar{L}$ se desplazan hacia la derecha. Los salarios aumentan si $\bar{W}$ se desplaza más que $\bar{L}$. Por ello, podría aumentar tanto más rápidamente cuanto más alto fuera el ritmo de la acumulación y más baja la tasa de crecimiento de la población. Esto explica por qué Mill sugería a sus amigos sindicalistas que no predicaran más la revolución que la contracepción.

¶ Sin embargo, más tarde Mill cambió de opinión. Las críticas dirigidas hacia él por parte de William T. Thornton (en *On Labour*, 1869) y otros economistas le hicieron comprender el uso que podía hacerse —y que de hecho se hacía— de su teoría en un sentido antisindical. En cualquier caso, no se retractó del todo: en una recensión del libro de Thornton, publicada en *Fortnightly Review* en mayo de 1869, se limitó a negar no la propia teoría, sino dos hipótesis que la caracterizaban. Mill admitió que no era necesario tomar como dadas la distribución de la renta y la propensión al ahorro de los capitalistas. Por tanto, los salarios podrían aumentar si disminuyeran el consumo de bienes de lujo y/o la parte de beneficios de la renta. No obstante, quedaría un «límite real al aumento de los salarios», un límite representado por el «hecho de que este aumento puede llevarle [al empresario] a la ruina y obligarle a abandonar su actividad».

3.3.4. CAPITAL Y FONDO DE SALARIOS

Más que en la explicación del salario, la importancia de la teoría milliana del fondo de salarios radica en la explicación del beneficio y del papel que desempeña el capital en la producción. Desde el punto de vista de la historia del pensamiento económico, este aspecto del sistema teórico de Mill es importante para entender la función que éste desempeña en la transición del planteamiento clásico al neoclásico.

Ya en los *Essays on Some Unsettled Questions in Political Economy*, escritos entre 1829 y 1831 (aunque publicados en 1844), Mill había abordado algunos problemas de la teoría ricardiana del valor. Aquí, sin alejarse de Ricardo, sostenía que el valor no depende únicamente del trabajo, ya que el valor de los medios de producción y de los bienes salariales depende —a su vez—, además de los salarios anticipados para producirlos, también del beneficio obtenido por quienes han soportado el anticipo. De ello dedujo una teoría del valor basada en el coste de producción, que se diferenciaba de la de Ricardo sobre todo en el hecho de que abandonaba la búsqueda de una medida invariable del valor, en una línea semejante a la que había seguido Torrens. Sin embargo, todavía se mantenía firmemente el rechazo ricardiano de la teoría de los precios; y esto es lo que verdaderamente cuenta.

El giro decisivo tuvo lugar en los *Principios*, cuando Mill, precisamente para rebatir las tesis socialistas de la explotación, se vio obligado a abandonar a Ricardo. En efecto, afirmó que los trabajadores no tienen derecho al producto íntegro porque no sólo el trabajo contribuye a la creación del valor de las mercancías, sino que también lo hace la abstinencia necesaria para que el capital se halle disponible. El trabajo es únicamente uno de los requisitos de la producción, en la cual éste no puede realizarse sin el auxilio de la maquinaria y sin el anticipo de los fondos de salarios. El otro requisito de la producción es el capital, y éste es el resultado de la abstinencia del consumo por parte de los capitalistas. «En el análisis de los requisitos de la producción [...] hemos encontrado que existe otro elemento necesario además del trabajo. Existe también el capital; y puesto que éste es el resultado de la abstinencia, el producto o su valor debe ser suficiente para remunerar no sólo todo el trabajo requerido, sino también la abstinencia de todos aquellos que han anticipado la remuneración de las diversas categorías de trabajadores. La compensación de la abstinencia es el beneficio» (p. 280). Mill se refirió explícitamente a Senior: «Así como los salarios del trabajador constituyen la remuneración de su trabajo, los beneficios del capitalista constituyen precisamente, según la feliz expresión de Senior, la remuneración de la abstinencia. Constituyen lo que él gana absteniéndose de consumir el capital para su propio uso y destinándolo al consumo de los trabajadores productivos. Necesita una recompensa por esta abstinencia» (p. 245).

Nos hallamos aquí frente a una ampliación tal del concepto de «fondo de salarios», que incluye a todo el capital. Para Mill, el requisito originario de la producción sigue siendo el trabajo (aunque a veces tenga en cuenta también la tierra). El capital no es sino el fondo de salarios apartado en épocas anteriores para sustentar a los trabajadores y producir medios de producción. Estos anticipos rinden un beneficio. Ricardo no habría estado en desacuerdo con todo esto; pero, para él, el capital no contribuye a la creación del valor, y, por tanto, el beneficio no constituye la remuneración de un servicio productivo. El salto teórico de Mill consistió en el uso de la teoría de la abstinencia para explicar el beneficio. En efecto, éste se subdividía en varios componentes: un salario de dirección, un premio por el riesgo y una remuneración por la abstinencia; esta última coincidiría con el interés. Así, Mill todavía podía hablar un lenguaje ricardiano y decir que el beneficio, neto de estos tres componentes, es un residuo. Sin embargo, cuando afirmaba que el interés sirve para pagar una contribución productiva decía algo que Ricardo nunca habría admitido.

La teoría es similar a la de Senior. Sin embargo, Mill incluyó en la abstinencia, además del sacrificio ligado a la renuncia al consumo de un flujo de renta dado, también el sacrificio inherente a la renuncia a consumir el stock de capital ya acumulado. De este modo, el interés no se explica como la remuneración del ahorro, sino —de manera más precisa— del capital.

Es inútil decir que la teoría del fondo de salarios, interpretada de esta manera, resultaría muy del agrado de los economistas de la escuela austriaca. En efecto, algunos de ellos consideraron la teoría neoclásica del capital —al menos en la versión basada en el concepto de «período de producción»—, precisamente una ampliación de la teoría del fondo de salarios. ¿Qué más le faltaba a Mill para llevar a sus últimas consecuencias dicha teoría? Sobre todo dos ideas, que constitu-

yen precisamente el núcleo de la teoría austriaca del capital: en primer lugar, la hipótesis de que resulta posible combinar en distintas proporciones trabajo y fondo de salarios; y después la de que la contribución productiva del capital decrece al aumentar el período durante el que ha estado invertido el fondo de salarios.

No obstante, se puede considerar a Mill un precursor, no sólo de la escuela neoclásica austriaca, sino —obviamente— también de la inglesa. Aparte de la posibilidad de vincular la teoría del fondo de salarios también con la teoría del capital de Jevons, existe otra línea de ascendencia que une a Mill con la escuela neoclásica, y es la que lo une a Marshall. Sobre el problema del papel desempeñado por las fuerzas de la demanda y de la producción en la determinación de los precios, Mill partió —como era habitual— de Ricardo, para distinguir dos categorías de mercancías: aquellas cuya «oferta es absolutamente limitada», y aquellas cuya oferta es «susceptible de multiplicación indefinida sin aumento de los costes». El valor de las mercancías del primer tipo depende únicamente de las fuerzas de la demanda, mientras que el de las mercancías del segundo tipo depende únicamente del coste de producción. Para Mill existiría, sin embargo, un tercer tipo de mercancía para la que la oferta es «susceptible de multiplicación indefinida, aunque no sin aumento de los costes». El valor de estas mercancías dependería todavía del coste de producción, pero ahora sólo en las «circunstancias existentes menos favorables». Mill pensaba en algo muy parecido a una «generalización» del papel desempeñado por los rendimientos decrecientes de la tierra, pero no profundizó en el tema. El paso que faltaba por dar consistía en señalar que las «circunstancias menos favorables» de la producción dependían de la cantidad producida. Esto, por una parte, habría presupuesto la hipótesis de los rendimientos variables de los factores productivos; por la otra, habría implicado que el precio dependería tanto de las fuerzas de la demanda como de las condiciones de producción.

Quisiéramos concluir esta breve exposición del pensamiento de Mill presentando su teoría de la caída tendencial de la tasa de beneficio. Servirá para dar una idea de en qué medida su reformismo se hallaba ligado a una fuerte y optimista filosofía de la historia, pero también para entender que al menos en una cosa Mill siguió siendo sustancialmente un economista clásico: en la capacidad de vincular las teorías abstractas a problemas históricos y políticos de gran importancia.

Para Mill —como para Smith, Ricardo y Marx— la tasa de beneficio estaba presidida por una inevitable tendencia a caer a muy largo plazo. Pero Mill, a diferencia de los otros, valoraba el «fenómeno» en términos optimistas: tenía su propia y peculiar idea del fin último de la acumulación. «Al contemplar cualquier movimiento progresivo, la mente —escribió en los *Principios*— no se satisface sólo con rastrear las leyes del movimiento; en efecto, no puede por menos que plantearse otra pregunta: ¿con qué fin? [...] Cuando el progreso llegue a su término, ¿en qué condiciones debemos esperar que deje al género humano?» (p. 452). La respuesta es: «No puedo [...] considerar el estado estacionario del capital y de la riqueza con la evidente aversión generalmente manifestada hacia éste por los economistas de la vieja escuela. Más bien me inclino a creer que, en conjunto, éste representaría una considerable mejora respecto a nuestras condiciones actuales» (p. 453).

La causa principal de la tendencia al estado estacionario la buscaría en el aumento de la riqueza causado por la acumulación capitalista. Dicho aumento haría cada vez menos penosa la renuncia al consumo ligada a la acumulación del capital. Por tanto, la remuneración de la abstinencia disminuiría gradualmente. Finalmente, se llegaría a una sociedad en la que la riqueza sería tan elevada que dejarían de existir tanto la necesidad como el estímulo para una nueva acumulación de capital. Entonces se vería realizada la sociedad socialista: con el interés igual a cero, nadie ganaría más que el producto de su propio trabajo. Esto no comportaría la abolición de la propiedad privada, sino sólo la definitiva realización de su distribución «natural». En efecto, la ley natural justificaba la propiedad con el derecho del individuo a poseer el producto de su propio trabajo. Dicha ley sólo se podría realizar cuando desapareciera la ganancia del capitalista.

Mill no criticaba la propiedad privada, ni el régimen capitalista de la época en la que vivía, sino sólo su imperfección y sus abusos. Pero tampoco pensaba que tales «imperfecciones» fueran infundadas: estaban justificadas históricamente. Se trataba de corregir, ciertamente, algunos excesos e injusticias patentes de los sistemas capitalistas por él observados. Pero, por lo demás, era mejor esperar a que la historia siguiera su curso. No en vano John Stuart Mill ha sido considerado uno de los padres del socialismo fabiano, es decir, del socialismo «contemporizador».

3.4. Teorías y debates monetarios en Inglaterra en la época de la economía clásica

3.4.1. EL RESTRICTION ACT

En 1797, empujado por la necesidad de afrontar las consecuencias de una grave crisis económica, el gobierno británico promulgó un *Restriction Act* que suspendía la convertibilidad de la libra esterlina y ponía en marcha un sistema monetario en abierto contraste con las doctrinas monetarias ortodoxas. Inmediatamente se desencadenó una especie de sublevación por parte de los principales economistas identificados con el *laissez faire*, y se inició un debate teórico que no dio muestras de agotarse hasta 1821, cuando se restableció la convertibilidad. Después de ello las discusiones se reanudaron, aunque tomaron un rumbo distinto.

El momento culminante de la polémica tuvo lugar alrededor de 1810, fecha en la que se presentó al Parlamento el *Report of the Select Committee on the High Price of Gold Bullion*. El famoso «Bullion Committee» se había constituido en febrero de 1810 para investigar las razones de la depreciación de la libra esterlina que se había verificado en la primera década del siglo. Y tanto en el planteamiento del problema como en la solución política sugerida reveló una clara toma de posición a favor de una de las dos partes contendientes, la bullionista, que fue la posición que habían asumido la mayor parte de los observadores económicos ortodoxos de la época. Los dos exponentes más importantes de la posición bullionista fueron Henry Thornton (1760-1815) y David Ricardo.

Del primero, indudablemente el más penetrante teórico monetario de la época, hablaremos en el apartado 3.4.3. En cambio, comentaremos aquí brevemente

el enfoque de Ricardo, expresado sobre todo en *The Price of Gold* (1809) y *The High Price of Bullion, a Proof of the Depreciation of Bank Notes* (1810). La decisión parece justificada por el hecho de que la rigidez y la sencillez de sus tesis tuvieron más éxito que la racionalidad y el realismo de las de Thornton, y vinieron a constituir el núcleo de los principios teóricos en los que se inspiró la batalla de los bullionistas.

La existencia de un persistente premio del oro, es decir, de una diferencia positiva entre el precio de mercado del oro y el de acuñación, constituía la esencia del problema. Para Ricardo, se trataba de una evidencia inmediata de la depreciación de la moneda, y éste, a su vez, era el efecto de un exceso de emisiones de billetes del Banco de Inglaterra, exceso que se debía al régimen de inconvertibilidad. Para demostrar esta tesis, adujo que el cambio de la libra esterlina con las principales divisas europeas había permanecido durante mucho tiempo por debajo de la paridad determinada por el precio de acuñación del oro. También este fenómeno lo atribuía al exceso de emisiones del Banco de Inglaterra.

Sin embargo, estas convicciones no se basaban en un cuidadoso análisis de los factores específicos subyacentes a los fenómenos monetarios observados: el desarrollo económico, la tendencia del comercio exterior, las crisis, las guerras, etc. Se trataba, por el contrario, de una aplicación rígida y abstracta de la teoría del mecanismo precios-flujo monetario elaborada en el siglo XVIII por Hume. El tipo de cambio entre dos monedas convertibles no puede divergir del coeficiente entre las paridades áureas salvo en los estrechos límites de los «puntos del oro», límites constituidos por los gastos del transporte y seguridad del oro enviado al extranjero. Si el cambio de la libra esterlina respecto al dólar se depreciara más allá del punto inferior del oro, a los importadores y a los especuladores les interesaría convertir libras esterlinas en oro y enviar los lingotes a Estados Unidos. Esto reduciría, en el mercado de Londres, la demanda de letras de cambio en dólares y la oferta de libras esterlinas, y detendría la depreciación de la libra esterlina. Al mismo tiempo, reduciría la cantidad de libras esterlinas en circulación y haría disminuir los precios internos. Si la depreciación inicial de la libra esterlina se hubiera debido a un exceso de emisiones y al consiguiente exceso de importaciones, el mecanismo precios-flujo monetario la habría ajustado automáticamente. Sin embargo, este mecanismo no podría funcionar si la libra esterlina fuera inconvertible. En este caso, sería posible un cambio permanente depreciado y por debajo del punto inferior del oro. Y puesto que tal fenómeno ocurriría junto con la imposibilidad de reducir la circulación de libras esterlinas mediante su conversión en oro, Ricardo y los bullionistas lo interpretaban como una prueba de la existencia de un exceso de emisiones.

De similar manera se explicaban las relaciones entre un exceso de emisiones y un alto precio del oro. Si la moneda era convertible, no sería posible una divergencia entre precio de mercado y precio de acuñación del oro, puesto que, apenas surgiera tal divergencia, a los comerciantes les interesaría acudir a la ceca y convertir libras esterlinas en lingotes para después vender oro en el mercado. De este modo, la oferta de oro en el mercado se modificaría de manera tal que eliminaría inmediatamente cualquier premio. Al mismo tiempo, se eliminaría automáticamente, a través de su conversión en oro, cualquier exceso de circulación monetaria. En consecuencia —razonaban Ricardo y los bullionistas—, la existencia de

un premio permanente del oro en régimen de inconvertibilidad constituiría una prueba evidente de un exceso de emisiones.

Los bullionistas consideraban el *Restriction Act* una intromisión ilícita del gobierno en los asuntos del sector privado. En efecto, el Banco de Inglaterra era una institución privada, aunque dotada legalmente de algunos privilegios monopolistas. Debería gestionarse de acuerdo con los principios de sana administración de una empresa privada. En cualquier caso, la convertibilidad de los billetes de banco por ella emitidos la obligaría a comportarse correctamente. Con el *Restriction Act*, el gobierno había modificado en su propio beneficio las reglas del juego, relajando el rigor administrativo del Banco, con gran perjuicio de los ciudadanos. En efecto, la inconvertibilidad permitía financiar el exceso de gastos estatales, generando fuertes aumentos de demanda agregada. En términos reales, los gastos estatales no se añadían a los privados, según los bullionistas, sino que los sustituían. Efectivamente, la inflación redistribuía riqueza de los acreedores a los deudores y, en consecuencia, también del sector privado al Estado si su presupuesto era deficitario. Al mismo tiempo, creaba ahorro forzado, reduciendo la cantidad producida de bienes de consumo y aumentando sus precios.

El «Bullion Committee», que —como ya se ha dicho— estaba dominado por los bullionistas, presentó un informe netamente favorable al retorno a la convertibilidad. Sin embargo, tendrían que pasar todavía diez años antes de que el gobierno se decidiera a escuchar su consejo. El hecho es que en la práctica las cosas se desarrollaban de manera bastante distinta de como pretendía la teoría ortodoxa; y este constituye uno de los ejemplos más esclarecedores en la historia del pensamiento económico de cómo la sensibilidad política y la amplitud de visión de los comerciantes, los banqueros y los hombres del gobierno puede a veces pesar más que la rigidez doctrinal de los economistas teóricos.

Desde 1793 hasta 1815, Inglaterra se vio involucrada en una serie de guerras contra Francia que requirieron la movilización de todos sus recursos militares, políticos y económicos. El continuo e importante suministro de recursos financieros a los aliados, además de las exigencias derivadas del mantenimiento del ejército, comportaron periódicos drenajes de oro de las cajas del Banco de Inglaterra. Las propias dificultades de la guerra y del bloque continental, por otra parte, hicieron cada vez más inaccesibles los canales de las exportaciones y cada vez más costosos los suministros de materias primas y de bienes salario. Si a ello se añade que precisamente en estos veinte años se produjo una excepcional serie de malas cosechas, no debería resultar difícil entender cuáles fueron las verdaderas raíces de los problemas monetarios discutidos por los economistas de la época.

Y precisamente la atención minuciosa a los problemas reales fue lo que constituyó la característica principal de las posiciones teóricas de los antibullionistas, desde William Pitt (el joven), ministro de Hacienda en la época del *Restriction Act*, hasta Charles Bosanquet, Robert Torrens y Robert Malthus. Estos sostenían que la depreciación del cambio se debía a una serie de factores exógenos excepcionales, como la financiación a los aliados, los gastos militares en el extranjero, la disminución de las exportaciones, el aumento del valor de los bienes importados o las malas cosechas. Probablemente, el mantenimiento de la convertibilidad permitiría reequilibrar la balanza de pagos, pero produciría efectos más perjudiciales que el mal que había de curar. Mientras, el vínculo con la expansión

de la oferta de moneda obligaría al gobierno a limitar el déficit público dando un impulso deflacionario a la economía. Además, las dificultades de la balanza de pagos provocarían nuevos impulsos del mismo género. En efecto, el reequilibrio de las cuentas exteriores requeriría la reducción de la oferta de moneda y la disminución de las rentas y de los precios internos, lo que comportaría un drástico descenso de la producción y del empleo. Efectivamente, estos fenómenos se verificaban a menudo, en aquella época, bajo la forma de crisis económicas y productivas, precisamente en los períodos en los que el Banco adoptaba políticas restrictivas. ¿Podía, pues, Gran Bretaña, en las condiciones políticas en las que se encontraba, permitirse el lujo de la deflación?

Por lo que respecta al problema de la inflación, los antibullionistas adoptaron un punto de vista claramente antimonetarista: para ellos, el nexo causal en las ecuaciones de intercambio va de los precios a la oferta de moneda, y no al revés. Los impulsos inflacionarios venían de la economía real, de las malas cosechas, de las importaciones, mientras que la oferta de moneda se adaptaba pasivamente a la demanda. Afirmaban, además, que era imposible que el Banco de Inglaterra, junto con los bancos provinciales que gozaban del privilegio de emisión, emitiera más billetes de los necesarios para cubrir las necesidades del comercio, a no ser que se limitaran a descontar sólo «letras de cambio reales». Esta tesis había sido defendida ya por Adam Smith. Las «letras de cambio reales» son títulos comerciales emitidos contra transacciones de bienes reales. Cuando se descuentan, el banco emite moneda (billetes o depósitos) que resulta, por ello mismo, estimulada por el flujo de transacciones reales. Este tipo de creación de crédito no modifica de manera permanente el *stock* de moneda, porque al vencimiento de las letras de cambio la deuda se rembolsa y la moneda correspondiente se retira de la circulación. El crédito se renueva sólo para financiar nuevas transacciones. Según esta teoría, el *flujo* de creación de nueva moneda es muy elástico respecto al flujo de renta que debería hacer circular, de modo que el *stock* de moneda en circulación resulta siempre adecuado a las necesidades de las transacciones.

Esta es la esencia de la famosa «doctrina de las *real bills*». No es una teoría del todo equivocada; pero sí lo fue la aplicación que de ella hicieron los antibullionistas, quienes trataron de utilizarla para demostrar la imposibilidad de un exceso de oferta de moneda respecto a las necesidades *reales* de las transacciones, es decir, la imposibilidad de efectos inflacionarios debidos a la oferta de moneda. Esta tesis era insostenible en aquella época, principalmente por tres razones:

- a) porque la economía inglesa, con el viento de la revolución industrial en popa y en pleno esfuerzo bélico, avanzaba a gran velocidad en condiciones casi de pleno empleo;
- b) porque la especulación operaba sobre todo en las mercancías, de modo que resultaba difícil para los bancos distinguir las «letras de cambio reales» de las generadas por operaciones especulativas;
- c) porque el Banco de Inglaterra estaba obligado por las leyes sobre la usura a prestar a un interés máximo del 5 %.

En este contexto, es fácil entender que la doctrina de las *real bills* funcionara excelentemente en las fases de estancamiento y, en cambio, fracasara del todo en

los períodos de *boom* y de especulación. En caso de *overtrading*, la tasa de beneficio, el tipo de interés de mercado y el índice de rentabilidad de las operaciones especulativas eran sin duda mayores que el tipo oficial del 5 %, y, en consecuencia, no existían frenos eficaces a la expansión del crédito.

Los antibullionistas infravaloraron los efectos que, en una situación de pleno empleo, podía tener una oferta de crédito muy elástica en el sentido de alimentar la inflación; y con ello facilitaron la labor de sus críticos. Interpretando las crisis como formas de reacción exagerada a los excesos de la especulación, estos últimos señalaron que la elevada elasticidad de la oferta de moneda constituía el factor principal de las fluctuaciones cíclicas. Así, apenas se desvanecieron las restricciones económicas impuestas por el estado de guerra, se volvió a la convertibilidad prácticamente sin oposición alguna.

3.4.2. EL BANK CHARTER ACT

Inmediatamente después del final de la era napoleónica, la economía inglesa entró en una larga fase de estancamiento, una fase caracterizada por la sucesión de breves períodos de expansión, que culminaron en efímeras explosiones de euforia especulativa, y largos períodos de crisis, con fuertes disminuciones del empleo, de la producción y de los precios. Las crisis más graves se verificaron en los años 1816-1822, 1825-1831, 1836, 1839-1842 y 1847-1848.

Las causas de la primera de tales crisis hay que buscarlas principalmente en dos factores: en primer lugar, en la reducción de los gastos públicos derivada del final del esfuerzo bélico; en segundo término —aunque tal vez más importante—, en los cambios monetarios causados por la decisión de volver a la convertibilidad. La reducción de las emisiones del Banco de Inglaterra fue drástica ya en los años 1817-1819, cuando se iniciaron los preparativos para el retorno al oro, pero lo fue más aún en 1819-1821, cuando se puso en práctica la decisión del Parlamento.

Los críticos de Ricardo se apresuraron a atribuir a su teoría monetaria la responsabilidad de las crisis; y Ricardo tuvo dificultades a la hora de defenderse de dichas críticas. Afirmó que la culpa había que atribuirla a la manera excesivamente rápida y drástica en que el Banco había llevado a cabo el retorno a la convertibilidad, olvidando que él mismo, en años anteriores, había afirmado en el Parlamento que la restauración del *Gold Standard* debería tener lugar en un plazo muy breve. En cualquier caso, la crisis de 1825, así como las demás que tuvieron lugar con el transcurso del tiempo, sirvieron para convencer a un número cada vez mayor de un hecho: que la simple disciplina de la convertibilidad no era condición suficiente para el mantenimiento de la estabilidad monetaria. Se planteaba así el problema de establecer reglas de comportamiento a las que el Banco debería ajustarse.

En la polémica sobre este problema, que se inició inmediatamente después de la crisis de 1825 y se prolongó hasta finales de la década de 1840, se formaron dos escuelas: la metalista (*currency school*), que se vinculaba a la tradición bullionista, y la bancaria (*banking school*), que proseguía básicamente la tradición antibullionista, aunque aceptando algunas antiguas tesis bullionistas. Los principales

representantes de la primera escuela fueron: Thomas Joplin (1790?-1847), Samuel Jones Lloyd —lord Overstone— (1796-1883) y Robert Torrens, que se había pasado al enemigo después de haber luchado en las filas antibullionistas en la segunda década del siglo. A su vez, formaban parte de la escuela bancaria: Thomas Tooke (1774-1858), John Fullarton (1780?-1849) y James William Gilbart (1794-1863), además de John Stuart Mill. Sólo podemos recordar aquí algunos —muy pocos— de los importantes trabajos sobre teoría monetaria publicados en este período. De la escuela metalista: *An Analysis and History of the Currency Question* (1832) de Joplin, y *Tracts and Other Publications on Metallic and Paper Currency* de Overstone (reunidos y editados por McCulloch en 1857). De la escuela bancaria: *An Inquiry into the Currency Principle* (1844) de Tooke, y *On the Regulation of Currencies* (1844) de Fullarton.

Los gobernadores del Banco de Inglaterra, que previamente se habían inclinado por la posición antibullionista, a partir de la década de 1820 empezaron a decantarse por la de la escuela metalista. Así, su política se fue conformando gradualmente a los dictados de esta escuela, hasta llegar a la adopción de la famosa *Palmer's Rule* (del nombre de John Horsley Palmer, a la sazón gobernador del Banco de Inglaterra). La política del Banco consistía en cubrir una tercera parte de su pasivo con las reservas de oro, y el resto con títulos. Pero sólo en condiciones de «moneda plena», es decir, cuando se consideraba que la cantidad de moneda en circulación era adecuada a las necesidades de las transacciones. La existencia de esta situación se verificaba mediante la observación del tipo de cambio, el cual, en una situación de «moneda plena», debía ser estable. Cuando el cambio empezaba a empeorar, el Banco abandonaba la regla que establecía el coeficiente de 1/3 de las reservas de oro, y hacía variar el pasivo en la misma medida que las propias reservas. De este modo, un drenaje de oro causaría —en cualquier caso— una contracción de la circulación, pero se podría contener el impulso deflacionario. A pesar de que este tipo de comportamiento se inspiraba en los principios de la escuela metalista, no satisfizo a los economistas partidarios de dichos principios. Y ello fundamentalmente por dos razones.

En primer lugar, porque el Banco se había reservado la prerrogativa de modificar la composición de su propio pasivo, cuando reducía su tamaño, haciendo recaer el peso de la contracción más sobre los depósitos que sobre los billetes. Puesto que los metalistas habían adoptado una definición restrictiva de la moneda, que identificaban con el circulante (*currency*) —es decir, con las monedas metálicas y los billetes del Banco de Inglaterra y los bancos provinciales—, consideraban que la regla de Palmer no permitía una perfecta «fluctuación metálica». El principio de la «fluctuación metálica», establecido en aquella época por los teóricos metalistas, pretendía que la masa monetaria en circulación debía oscilar como si estuviera constituida íntegramente por oro. Por tanto, los billetes de banco debían variar en la misma medida en la que variaban las reservas de oro. Pues bien, esta regla podía ser transgredida si el Banco se reservaba la prerrogativa de modificar la composición del pasivo, cuando lo reducía, descargando parte de la contracción sobre los depósitos.

El segundo motivo de insatisfacción estaba ligado al hecho de que la propia regla de Palmer, junto con la flexibilidad con la que se aplicaba, hacían difícil asignar a la gestión del Banco aquella función de amortiguación automática de

las fluctuaciones económicas que propugnaban los metalistas. Estos economistas, encabezados por Overstone, habían adoptado una teoría cíclica en la que la permisividad monetaria desempeñaba un papel esencial. En las fases de expansión —afirmaban— el Banco ajustaba rápidamente la oferta a la demanda de moneda, alimentando así la inflación, la especulación y la euforia. Cuando más tarde sobreviniera la crisis y el pánico, el Banco, para proteger sus propias reservas, se veía obligado a tomar medidas drásticas, contribuyendo de este modo a agravar la crisis.

Para superar estas dificultades, los teóricos metalistas propusieron la adopción de dos medidas fundamentales. La primera, inspirada en parte en una propuesta formulada por Ricardo en *Plan for the Establishment of a National Bank* (escrito en 1823 y publicado póstumamente en 1824), consistía en la división del Banco en dos departamentos: uno bancario, con funciones crediticias, y uno de emisión, con la tarea exclusiva de emitir billetes. De esta manera se creía que las oscilaciones de las reservas de oro no podrían descargarse sobre los depósitos y se traducirían íntegramente en variaciones de las emisiones de billetes. Con ello, se aseguraría una perfecta «fluctuación metálica». La segunda medida propuesta se refería a la abolición del coeficiente fijo de reserva de oro. El Banco debería utilizar una cobertura de títulos sólo por una cantidad fija; para el resto, sus emisiones de billetes habían de cubrirse con oro. De este modo, el coeficiente de reserva variaría automáticamente de manera anticíclica, aumentando cuando aumentarían las reservas, en las fases de expansión, y disminuyendo cuando las reservas disminuyeran, en las fases de crisis.

El *Bank Charter Act* de 1844 (conocido también como *Peel Act*, por el nombre del ministro de Hacienda que lo promulgó) adoptó plenamente el punto de vista metalista, dividió el Banco en dos departamentos y estableció que la cobertura en títulos del pasivo del departamento de emisión debía ser de 14 millones de libras esterlinas.

Veamos ahora las teorías de la escuela bancaria. Los representantes de esta escuela aceptaron la tesis metalista que afirmaba la superioridad del *Gold Standard* en un régimen de papel moneda inconvertible. Pero se diferenciaban de los metalistas prácticamente en todas las demás cuestiones de cierta importancia teórica; en primer lugar, en la definición del dinero, que formularon en términos menos restrictivos y más modernos que sus adversarios, incluyendo en dicha definición, además del circulante, también los depósitos y las letras de cambio. Desde la óptica de la escuela bancaria, tanto los depósitos como las letras de cambio varían en función de cómo varían las transacciones; la oferta de moneda es endógena, y el Banco no puede controlarla de manera eficaz. Más aún: los teóricos de esta escuela afirmaban que también la circulación de los billetes está fuera del control del Banco, argumento que basaban en la vieja doctrina de las *real bills*, a la que rebautizaron como «doctrina del reflujo».

Sin embargo, ahora la escuela bancaria tenía dos nuevas armas para defender sus tesis, ya que la convertibilidad se había restablecido, mientras que en 1833 se había abolido el límite del 5 % para el tipo de descuento. De este modo, al menos en principio, se podía frenar un exceso de demanda de crédito con propósitos especulativos mediante el aumento del tipo de descuento. Por otra parte, si el exceso de emisiones se había de medir por el premio del oro, como habían

sostenido Ricardo y sus seguidores, entonces no podía existir ningún exceso de emisiones en régimen de convertibilidad. En efecto, apenas el papel moneda hubiera empezado a depreciarse respecto al oro, aquél «refluiría» al Banco para ser convertido, lo que detendría su depreciación y eliminaría el exceso de liquidez. El problema de esta argumentación es que el principio de Ricardo —que la depreciación de la moneda se mide con precisión por el premio del oro— no tiene validez general; y, si es válido en un régimen de curso forzoso, seguramente no puede serlo en uno de convertibilidad. En este último, la moneda puede depreciarse con relación a todos los bienes excepto el oro, el cual tiende a mantener su propio precio de mercado a la par con el de acuñación.

Pero este es un problema secundario. Las tesis de la escuela bancaria conservan elementos de verdad aunque no sea válida la doctrina de la imposibilidad de los efectos inflacionarios de un aumento de la oferta monetaria. En efecto, con una definición amplia de moneda, lo que verdaderamente cuenta es la oferta de masa monetaria total. Y los teóricos de la escuela bancaria tenían razón en una cosa: en el hecho de que la oferta monetaria total era muy elástica respecto a la cuantía de las transacciones y estaba fuera del control del Banco. Por otra parte, ésta fue la razón principal por la que la camisa de fuerza monetaria constituida por el *Bank Charter Act* no llegó a obstaculizar en exceso los movimientos de la economía inglesa. Los ajustes de la oferta de dinero a las exigencias de la acumulación tenían lugar a través de variaciones de los depósitos y del crédito, a pesar de la rigidez de las reglas a las que debía atenerse el departamento de emisión. Además, siempre quedaba abierta la posibilidad de suspender el *Bank Act* en períodos de crisis grave, como efectivamente sucedió en 1847, 1857 y parcialmente en 1866.

Finalmente hay que destacar que, con el transcurso del tiempo, los hechos hicieron cada vez más evidente el carácter predominantemente ideológico de la doctrina del *Gold Standard*; al menos si ésta se entiende como una teoría del mecanismo de equilibrio automático y neutral del comercio exterior. Durante los setenta años siguientes a la promulgación del *Bank Act*, la economía inglesa pudo expandirse sin grandes problemas en la balanza de pagos, a pesar de un permanente déficit de la balanza comercial; en consecuencia, hubo muy pocas dificultades para defender las reservas de oro del Banco de Inglaterra. Sin embargo, se mantuvo el equilibrio exterior gracias a la adopción de una política cautelosa en relación al tipo de descuento, ni automática ni neutral, que tuvo el efecto de hacer recaer el peso de los ajustes, en caso necesario, sobre los países menos desarrollados y —sobre todo— sobre los productores de materias primas.

Los economistas de la escuela bancaria, conscientes de la potencia industrial y económica de la economía inglesa, afirmaban que los problemas serios para las reservas de oro provenían sobre todo de dificultades comerciales de naturaleza exógena y transitoria. Estas causas de drenaje del oro se consideraban «terminables», es decir, capaces de agotarse por sí mismas. Por lo tanto, todo lo que se requería del Banco —según ellos— era que mantuviese una gran reserva de oro, en torno a los 15-18 millones de libras esterlinas, para afrontar las causas de drenaje temporales.

Otro tema de discusión importante era el relativo a los bancos provinciales facultados para emitir su propio papel moneda, cubierto parcialmente con el cir-

culante del Banco de Inglaterra. En la polémica con los bullionistas, los antibullionistas habían afirmado que los bancos provinciales constituían un factor de variación de la oferta de moneda que escapaba al control de la política del Banco de Inglaterra. En cambio, los bullionistas —en un intento de atribuir toda la culpa de los males monetarios ingleses a los gobernadores del Banco— habían sostenido que los bancos provinciales no constituían factores autónomos de variación de la oferta. En el debate sobre el *Bank Charter Act*, muchos metalistas aceptaron las tesis de los adversarios sobre este punto. Ahora ya había quedado claro para todo el mundo que el sistema del crédito basado en el principio de las reservas fraccionarias generaba importantes efectos multiplicadores de los impulsos monetarios centrales. Torrens, en particular, dibujó con bastante precisión el mecanismo de multiplicación del crédito. Sin embargo, para él —como para algunos otros metalistas—, éste creaba únicamente fenómenos de amplificación de los impulsos monetarios procedentes del Banco de Inglaterra, pero no impedía que éste controlara la expansión global de la liquidez. La mayor parte de los metalistas, sin embargo, no secundaron a Torrens en este punto, aunque ello no significa que todos vieran claramente la principal razón de la incapacidad del Banco para controlar la oferta global de moneda; a saber: la variabilidad de los coeficientes de reserva adoptados por los bancos. De todos modos, la opinión predominante se orientó hacia la demanda de un mayor control central de las operaciones de los bancos locales y de la abolición gradual de sus prerrogativas de emisión. Esta opinión fue recogida en el *Bank Charter Act*.

3.4.3. HENRY THORNTON

Los economistas que hemos mencionado en los dos apartados anteriores representan sólo una pequeña parte de todos aquellos —varias decenas— que se ocuparon en Gran Bretaña de los problemas monetarios durante este período. Las limitaciones que aquí nos hemos impuesto nos han impedido referirnos a todos ellos, así como hacer justicia a las particularidades de los trabajos de cada uno de los autores mencionados. Debemos, sin embargo, precisar un poco más en el caso de los dos economistas a los que debemos las contribuciones más importantes y originales: Henry Thornton y John Stuart Mill. Y vale la pena decir algo de sus teorías monetarias, como mínimo porque en ellas se encuentran las raíces de aquella gran tradición inglesa de teoría monetaria que, pasando por Marshall y su escuela, desembocará finalmente en la revolución keynesiana.

Thornton no era un académico, sino un banquero de éxito que se ocupó de la teoría monetaria por sus implicaciones directas en la política práctica. Fue también un influyente miembro del Parlamento, además de ferviente evangelizador; y contribuyó de manera sustancial, junto con Horner y Huskisson, a la redacción del *Bullion Report* de 1810. Inmediatamente después del *Restriction Act* de 1797, escribió un libro lleno de profundas intuiciones y de importantes innovaciones teóricas; un libro que ha sido considerado, sin exageración, «el mayor trabajo de teoría monetaria del siglo XIX»: *An Enquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain*, publicado en 1802. Thornton participó en la polémica de principios de siglo adoptando una posición bullionista, al principio

moderada, pero luego cada vez más decidida. Sus últimos puntos de vista se exponen en un libro de 1811, *Substance on the Report of the Bullion Committee*, que recoge dos importantes intervenciones en el Parlamento.

Inicialmente Thornton no se mostró contrario al *Restriction Act*, que justificó por la necesidad de afrontar los drenajes de oro causados por el pánico y la guerra. Pero, para él, debía ser un procedimiento excepcional y transitorio. El régimen monetario normal tenía que ser el *Gold Standard*. Thornton fue uno de los teóricos más rigurosos del funcionamiento de este régimen. Desarrolló las tesis de Hume sobre el mecanismo precios-flujo monetario y, sobre la base de éste, la teoría de la relación existente entre depreciación del cambio, premio del oro y exceso de emisiones en un régimen de inconvertibilidad; teoría que posteriormente sería propugnada por Ricardo y sus seguidores. Ya hemos hablado de ello en los apartados anteriores, por lo que no insistiremos aquí. Sólo mencionaremos una aportación de Thornton a la teoría humeana: la tesis de que la deflación interna, mediante la cual se corregiría un déficit de la balanza de pagos, además de actuar sobre el nivel de los precios lo haría sobre el de las rentas y, por tanto, directamente sobre el de la demanda de importaciones.

Thornton no era un deflacionista desenfrenado como Ricardo. Pensaba —asumiendo una posición similar a la antibullionista— que no siempre la depreciación del cambio y el premio del oro están causados por un exceso de emisión. En determinados casos, pueden deberse a factores exógenos y transitorios, como una mala cosecha, una explosión de pánico o los importantes envíos de oro a los aliados. En estos casos —afirmaba—, una contracción de las emisiones constituiría un error que agravaría los problemas en lugar de resolverlos. Las ideas de Thornton acerca de las causas de los «drenajes internos» resultan particularmente importantes; en dichas ideas se hallan prefigurados algunos elementos de la teoría de la preferencia por la liquidez. Los individuos poseen la moneda no sólo como medio de intercambio, sino también como reserva de valor, de modo que la cantidad deseada depende del estado de confianza.

En el *Enquiry* se lee: «Un elevado estado de confianza contribuye a que los hombres se provean menos frente a los imprevistos. En tales épocas creen que, si la demanda de pagos dirigida a ellos, que es ahora dudosa e imprevisible, hubiera de realizarse efectivamente, estarían en condiciones de satisfacerla al momento [...]. Por el contrario, cuando surge un estado de desconfianza, la prudencia aconseja que la pérdida de intereses causada por la detención de billetes de banco durante algunos días adicionales no debería tenerse en cuenta. Es bien sabido que en épocas de alarma se atesoran las guineas basándose en este principio [...]. En tiempos difíciles la propensión a atesorar, o —mejor dicho— a proveerse de gran cantidad de billetes del Banco de Inglaterra, predominará tal vez de manera apreciable» (p. 46).

Este fenómeno explica las variaciones de la velocidad de circulación de los diversos instrumentos monetarios. Thornton utilizaba una definición amplia de moneda, en la que incluía varios medios de cambio con distintas velocidades de circulación, entre ellos las letras de cambio. Por tanto, en los períodos de crisis no sólo se reducían las reservas de oro del Banco, sino que al mismo tiempo disminuía la cantidad total de dinero en circulación, mientras su velocidad media de circulación también se reducía. Constituiría, pues, un error político de graves

consecuencias la decisión de reducir las emisiones del Banco para frenar el drenaje. Es importante señalar las notables implicaciones de esta tesis en la política monetaria. La teoría de la preferencia por la liquidez, unida a la comprensión del carácter cíclico de los movimientos económicos, llevó a Thornton a atribuir al Banco, considerado como un ente con fines públicos, una función básica de prestamista en última instancia.

Thornton era bullionista sobre todo en lo que se refiere a los efectos a largo plazo de los movimientos de las variables monetarias; y se inclinaba a creer en la ineficacia de la política monetaria a largo plazo. Sin embargo, no por ello dejó de señalar los posibles efectos reales a corto plazo de las decisiones del Banco. Afirmaba que una expansión crediticia, al hacer aumentar los precios y —dada la adherencia del salario— también los beneficios, podía estimular la producción y hacer que aumentara el empleo. Asimismo, consideraba que la disminución de los salarios reales, causada por la inflación, generaba ahorro forzado (*defalcation of revenue*) y provocaba modificaciones de la estructura productiva en favor de la acumulación de *stocks* de mercancías y de medios de producción. Desde su punto de vista, no existe incompatibilidad entre los efectos reales de la expansión crediticia y los fenómenos de ahorro forzado, ya que el aumento de la demanda no actúa únicamente sobre las cantidades o sólo sobre los precios, sino sobre ambas clases de variables.

Para Thornton, el Banco debería practicar una política monetaria discrecional orientada al doble objetivo de amortiguar el carácter cíclico del desarrollo económico, interviniendo sobre todo en los períodos de crisis, y asegurar la estabilidad del cambio. El principal instrumento de intervención había de consistir en los tipos de interés.

Thornton realizó importantes contribuciones teóricas a la teoría del interés. Observó que las leyes sobre la usura obligaban al Banco a ampliar el crédito de manera ilimitada en los períodos en los que la tasa de beneficio era superior al tipo de interés legal del 5 %. Y, anticipándose a Wicksell, evidenció el carácter acumulativo y los efectos inflacionarios de este proceso. Más aún: en *Substance of two Speeches* señaló también la importancia de los efectos de la inflación en el sentido de reducir el valor real del interés. Por ejemplo, afirmaba que, con un interés fijo sobre los préstamos al 5 %, una inflación del 3 % reduce el tipo de interés real al 2 %. No obstante, en los países en los que no existían leyes sobre la usura este fenómeno llevaría a un aumento del tipo nominal. La implicación política de este razonamiento era sencilla: sólo en ausencia de leyes sobre la usura el Banco de Inglaterra podía dotarse de un instrumento de política monetaria eficaz con los tipos de interés.

3.4.4. MILL Y EL DINERO

Thornton influyó de gran manera en Mill, quien ratificó el *Inquiry* como «la más clara exposición, que yo conozca, en lengua inglesa del modo en que el crédito opera en una nación mercantil» (*Principles*, p. 722). Mill entró en el ámbito de la teoría monetaria en 1824, manteniendo una posición bullionista y afirmando que el aumento de los precios en el período de las guerras con Francia se había debido al ex-

ceso de emisiones y no a los gastos extraordinarios del gobierno. Sin embargo, ya en 1826, al comentar la crisis de 1825 en un artículo publicado en *Parliamentary Review*, «Paper Currency and Commercial Distress», se había emancipado de la influencia del monetarismo ricardiano. Sostenía aquí la tesis de que en un régimen de convertibilidad no puede verificarse ningún exceso de emisiones. Pero esbozaba también la idea, posteriormente desarrollada en los *Principios*, de que la especulación era la causa principal del incremento de los precios, de la creación de crédito y, en consecuencia, del aumento de las emisiones de billetes de banco.

Finalmente, en 1844, en plena polémica sobre el *Bank Charter Act*, Mill intervino en defensa de las tesis de Tooke y Fullarton con un artículo publicado en la *Westminster Review*, «The Currency Question». En esta intervención negó que el *Bank Act* hubiera tenido efectos desestabilizadores en la economía real y en el nivel de precios, y presentó de nuevo sus tesis de 1826 sobre el carácter endógeno de la oferta de moneda y sobre el papel desempeñado por la especulación en el sentido de desestabilizar el sistema, tesis que reforzó con la observación de que el circulante constituye sólo una pequeña parte del «poder adquisitivo» en circulación, ya que los depósitos y el crédito representan una parte mayor. El *Bank Act* resultaría ineficaz porque no incidiría sobre la especulación, no evitaría fuertes oscilaciones del tipo de interés y, por tanto, no eliminaría los ciclos de «excitación y depresión».

En cualquier caso, es en los *Principios* donde se encuentra la teoría monetaria de Mill en su forma más completa, especialmente en la edición de 1857, en la que realizó importantes modificaciones precisamente en las partes referentes al tema monetario. Parecía que Mill aceptaba la teoría cuantitativa de la moneda, que formuló de la siguiente manera: «a igualdad de cantidad de mercancías y de número de transacciones, el valor de la moneda es inversamente proporcional a su cantidad multiplicada por la llamada velocidad de circulación». Pero inmediatamente después añadió: «la cantidad de moneda en circulación es igual al valor monetario de todas las mercancías vendidas, dividido por el número que expresa la velocidad de circulación» (p. 300). Esta segunda formulación resulta notable precisamente por su ambigüedad. Si se interpreta como un enunciado de la teoría cuantitativa, parece una prefiguración de la «ecuación de Cambridge» (véase apartado 7.1.2), sobre todo si se resalta la tesis —que Mill, sin embargo, se limitó a esbozar— de que las personas pueden decidir poseer moneda en previsión de futuras contingencias. Si, por el contrario —como parece razonable—, se interpreta según la visión de la escuela bancaria, dicha formulación indica la existencia de un nexo causal que va del valor de las transacciones a la cantidad de moneda. Probablemente sea esta la interpretación hacia la que tendía el propio Mill cuando aludía a las «muchas otras calificaciones que se deben añadir a la afirmación de que el valor del medio circulante [...] varía en relación inversa a su cantidad; calificaciones que, en un sistema crediticio complejo como el que existe en Inglaterra, hacen que tal afirmación constituya una interpretación de los hechos extremadamente incorrecta» (p. 303).

Por lo que respecta al tipo de interés, para Mill depende de la oferta y la demanda de fondos sujetos a préstamo; dicha oferta está constituida por los ahorros más los depósitos bancarios y los billetes de banco (Mill confunde aquí ligeramente los conceptos de «fondo» y «flujo»), mientras que la demanda la inte-

gran los gastos para inversiones más los gastos improductivos de los terratenientes y los públicos. En las decisiones de inversión influye la diferencia entre tasa de beneficio y tipo de interés. Este último, al variar en función de la oferta y la demanda de fondos sujetos a préstamo, alcanza su valor normal de equilibrio cuando llega a ser igual a la remuneración de la abstinencia y al rendimiento esperado del capital.

En *Some Unsettled Questions*, Mill había adoptado la teoría del ahorro forzado. En la primera edición de los *Principios* no la mencionó, pero en la edición de 1865 admitió que la inflación podría alimentar la creación de capital permitiendo un desplazamiento de las inversiones del sector de los bienes de consumo (de lujo) al de los bienes capitales. Además, y también en los *Principios*, Mill había mostrado los efectos ejercidos por la inflación en la redistribución de riqueza de los acreedores a los deudores, identificando a estos últimos principalmente con la «clase productiva».

Mill tomó de la escuela bancaria, entre otras cosas, la «ley del reflujo»; y trató de reforzar la justificación de los otros teóricos antimetalistas con la observación de que un exceso de liquidez podría descargarse también al extranjero a través de un déficit de la balanza de pagos.

En cualquier caso, dicho déficit —según él— tendería siempre a reajustarse automáticamente. Para explicar esto, Mill acudió a la habitual teoría humeana del mecanismo precios-flujo monetario, si bien la enriqueció desarrollando una idea que habían sugerido ya Thornton y Overstone: la idea de que el grueso del ajuste de un desequilibrio exterior se realizaría por medio de variaciones del tipo de interés. En esta óptica, un flujo de entrada de oro causado por un superávit comercial bajaría el tipo de interés y fomentaría las exportaciones de capital, mientras que un flujo de salida de oro produciría en efecto contrario. Un evidente corolario político de esta teoría es que el Banco puede utilizar discrecionalmente el tipo de interés para proteger sus reservas y estabilizar el cambio anticipando y reforzando los ajustes automáticos. Esta concepción será posteriormente perfeccionada, en *Theory of the Foreign Exchange* (1861), por George Joachim Goschen (1831-1907) —gobernador del Banco de Inglaterra en 1858—, y vendrá a constituir uno de los pilares teóricos de las políticas del tipo de interés en la época del *Gold Standard*.

Finalmente, debemos a Mill una interesante teoría del ciclo económico, que otorga gran importancia a los efectos de la especulación y de las expectativas. Las perspectivas de beneficio generadas por las expectativas inflacionarias provocan un aumento de la demanda de crédito y de mercancías. Éste alimenta la inflación y realiza las expectativas, provocando nuevos impulsos especulativos y poniendo en marcha un proceso acumulativo de crecimiento de la inflación y de la especulación. El ciclo se invertirá cuando los especuladores consideren que la inflación ha avanzado demasiado y que ha llegado el momento de vender. Sin embargo, apenas los precios empiecen a bajar puede producirse el pánico y agravarse la crisis. Es en este punto en el que debería intervenir el Banco para frenar la contracción con una expansión del crédito y una reducción del tipo de interés. Pero las normas establecidas por el *Bank Act* impedían al Banco llevar a cabo esta política, ya que lo obligaban —en época de crisis— a reducir la oferta de moneda para defender las reservas de los «drenajes internos». En resumen, la menciona-

da ley impedía que el Banco hiciera lo que habría debido hacer para estabilizar el ciclo económico. Esto nos puede dar una idea de las razones que tenía Mill para mostrarse en desacuerdo con el *Bank Act*.

Referencias bibliográficas

Sobre la economía clásica inglesa: C. Beretta, *Introduzione all'analisi economica classica*, Milán, 1983; S. G. Checkland, «The Propagation of Ricardian Economics in England», en *Economica*, 1949; A. W. Coats (ed.), *The Classical Economists and Economic Policy*, Londres, 1971; N. de Vecchi, *Valore e Profitto nell'economia politica classica*, Milán, 1976; M. Dobb, *Theories of Value and Distribution since Adam Smith*, Cambridge, 1973 (trad. cast.: *Teoría del valor y de la distribución desde Adam Smith*, Buenos Aires, 1975); R. Faucci y E. Pesciarelli (eds.), *L'economia classica: Origini e sviluppo*, Milán, 1976; E. J. Hobsbawm, *The Age of Capital, 1848-1875*, Londres, 1975 (trad. cast.: *La era del capitalismo*, Barcelona, 1977); G. Lunghini, «Il pensiero economico classico», en M. Carmagnani y A. Vercelli (eds.), *Economia e storia*, 2 vols., Florencia, 1978; D. P. O'Brien, *The Classical Economists*, Oxford, 1975; P. L. Porta, *Scuola classica e teoria economica*, Milán, 1984; L. Robbins, *The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy*, Londres, 1952; P. Roggi, *L'economia politica classica, 1776-1848*, Florencia, 1978; T. Sowell, *Classical Economics Reconsidered*, Princeton, 1974; A. C. Whitaker, *History and Criticism of the Labor Theory of Value in English Political Economy*, Nueva York, 1904.

Sobre Ricardo: M. Blaug, *Ricardian Economics*, New Haven, 1958 (trad. cast.: *Teoría económica de Ricardo*, Madrid, s.f.); C. Casarosa, «A New Formulation of the Ricardian System», en *Oxford Economic Papers*, 1978; P. Garegnani, *Il capitale nelle teorie della distribuzione. Parte prima*, Milán, 1960; S. Hollander, *The Economics of David Ricardo*, Toronto, 1979 (trad. cast.: *La economía de David Ricardo*, México, 1988); C. Napoleoni, *Smith, Ricardo, Marx*, Turín, 1973 (trad. cast.: *Fisiocracia, Smith, Ricardo, Marx*, Barcelona, 1974); L. L. Pasinetti, «A Mathematical Formulation of the Ricardian System», en *The Review of Economic Studies*, 1960; D. Ricardo, *Works and Correspondence*, ed. de P. Sraffa, 11 vols., Cambridge, 1950-1952 (trad. cast.: *Obras y correspondencia*, 9 vols., México, 1958-1965); P. Sraffa, «Introduction» a D. Ricardo, *Works and Correspondence*, cit.

Sobre Malthus: J. Bonar, *Malthus and His Work*, Nueva York, 1966; L. Costabile, *Malthus: Sviluppo e ristagno della produzione capitalistica*, Turín, 1980; K. Marx, *Malthus*, ed. de C. Perrotta, Roma, 1979; R. L. Meek, «Physiocracy and the Early Theories of Underconsumption», en *The Economics of Physiocracy*, Londres, 1962; M. Paglin, *Malthus and Lauderdale: The Anti-Ricardian Tradition*, Nueva York, 1961; L. Robbins, «Malthus as an Economist», en *The Economic Journal*, 1967; T. Sowell, «Malthus and the Utilitarians», en *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 1962.

Sobre Mill: A. Bain, *J. S. Mill: A Criticism with Personal Recollections*, Londres, 1882; J. Hamburger, *Intellectuals in Politics: John Stuart Mill and the Philosophic Radicals*, Londres, 1965; A. L. Harris, «John Stuart Mill on Monopoly and Socialism: A Note», en *Journal of Political Economy*, 1959; D. L. Losman, «J. S. Mill and Alternative Economic Systems», en *American Journal of Economics and Sociology*, 1971; J. S. Mill, *Principles of Political Economy*, Londres, 1892 (trad. cast.: *Principios de economía política*, México, 1951); M. J. Packe, *The Life of John Stuart Mill*, Londres, 1954; P. Schwartz, *The New Political Economy of J. S. Mill*, Londres, 1972; J. Viner, «Bentham and J. S. Mill: The Utilitarian Background», en *American Economic Review*, 1949.

Sobre los precursores de la revolución marginalista: T. Bagioti, «Introduzione» a H. H. Gossen, *Lo sviluppo delle leggi del commercio umano*, Padua, 1950; F. Behrens, *H. H. Gossen oder die Geburt der «wissenschaftlichen Apologetik» des Kapitalismus*, Leipzig, 1949;

R. B. Ekelund, «Jules Dupuit and the Early Theory of Marginal Cost Pricing», en *Journal of Political Economy*, 1968; I. Fisher, «Cournot and Mathematical Economics», en *Quarterly Journal of Economics*, 1898; B. Gordon, «Criticisms of Ricardian Views on Value and Distribution in the British Periodicals, 1820-1850», en *History of Political Economy*, 1969; A. H. Leigh, «Von Thünen's Theory of Distribution and the Advent of Marginal Analysis», en *Journal of Political Economy*, 1946; W. F. Lloyd, *A Lecture on the Notion on Value*, Londres, 1834; R. L. Meek, «The Decline of Ricardian Economics», en *Economica*, 1950; V. Pareto, *Cours d'économie politique*, 2 vols., Lausana, 1896-1897; R. Roy, «L'oeuvre économique d'Augustin Cournot», en *Econometrica*, 1939; E. Schneider, «Johann Heinrich von Thünen», en *Econometrica*, 1934; P. Scrope, *Principles of Political Economy*, Londres, 1833; N. Senior, *An Outline of the Science of Political Economy*, Londres, 1836.

Sobre el romanticismo, List y la escuela teórica alemana: C. Brinkmann, *Gustav Schmoller und die Volkswirtschaftslehre*, Stuttgart, 1937; G. Eisermann, *Die Grundlagen des Historismus in der Deutschen Nationalökonomie*, Stuttgart, 1956; F. Engel-Janosi, *The Growth of German Historicism*, Baltimore, 1944; M. E. Hirst, *Life of Friedrich List and Selections from His Writings*, Londres, 1909; G. G. Iggers, *The German Conception of History: The National Historical Thought from Herder to the Present*, Middletown, 1968; F. K. Mann, «The Romantic Reaction», en *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 1958; A. Spiethoff (ed.), *Gustav von Schmoller und die deutsche geschichtliche Volkswirtschaftslehre*, Berlín, 1938; G. Vandewalle, «Romanticism and Neoromanticism in Political Economy», en *History of Political Economy*, 1986; M. Weber, *Roscher und Knies und die logischen Probleme der historischen Nationalökonomie*, Tübinga, 1922.

Sobre los debates monetarios: T. S. Ashton y R. S. Sayers (eds.), *Papers in English Monetary History*, Oxford, 1953; M. Caminati, «The Theory of Interest in the Classical Economists», en *Metroeconomica*, 1981; B. A. Conry, *Money, Saving and Investment in British Economics, 1800-1850*, Londres, 1962; M. R. Daugherty, «The Currency-Banking Controversy», en *Southern Economic Journal*, 1942, 1943; F. W. Fetter, *The Development of British Monetary Orthodoxy*, Cambridge (Mass.), 1965; M. C. Marcuzzo y A. Rosselli, *La teoria del gold standard: Ricardo e il suo tempo*, Bolonia, 1986; J. S. Mill, *Principles*, cit.; L. M. Mints, *A History of Banking Theory*, Chicago, 1945; D. P. O'Brien, *The Classical Economists*, Oxford, 1975; M. Perlman, «The Bullionist Controversy Revisited», en *Journal of Political Economy*, 1986; C. Roselli, *Le origini della controversia monetaria (1797-1844)*, Bolonia, 1982; W. Santiago-Valiente, «Historical Background of the Classical Monetary Theory», en *History of Political Economy*, 1988; H. Thornton, *An Enquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain*, Londres, 1802; J. Viner, «English Currency Controversies», en *Studies in the Theory of International Trade*, Nueva York, 1937.

CAPÍTULO 5

EL TRIUNFO DEL UTILITARISMO Y LA REVOLUCIÓN MARGINALISTA

5.1. La revolución marginalista

5.1.1. EL GIRO DE LAS DÉCADAS DE 1870 Y 1880

Los años que van desde comienzos de la década de 1870 hasta mediados de la de 1890 constituyen un período sumamente contradictorio. Por una parte continuó —o, mejor, se intensificó— el proceso de profunda transformación estructural que se había iniciado en los principales países capitalistas en los veinte años anteriores; por otra se plantearon dificultades económicas de distinta naturaleza e intensidad, pero suficientes para que muchos estudiosos las interpretaran como los primeros síntomas de una crisis general del sistema capitalista, y otros como manifestaciones de una «Gran Depresión».

El crecimiento seguía ritmos desiguales en los distintos países, pero en todos estuvo acompañado por un notable aumento del nivel de concentración del capital, con la difusión de prácticas colusorias, procesos de fusión, formación de cárteles, y un incremento general del poder oligopolista. Este proceso se vio favorecido por algunos importantes cambios en las técnicas productivas que hicieron aumentar las dimensiones de las instalaciones, sobre todo en los sectores mecánico, siderúrgico, de transportes y de comunicaciones. Además, se consolidó la sociedad anónima como la forma de organización que se convirtió en el instrumento privilegiado de la movilización y el control de las ingentes cantidades de capital necesarias para el desarrollo.

En este marco, las relaciones sociales empezaron a estructurarse asumiendo configuraciones distintas en la fábrica y en la sociedad. En el seno de la empresa, sobre todo en la de grandes dimensiones, las relaciones entre individuos asumieron una forma jerárquica y burocratizada, que dio origen a los primeros intentos de «gestión de personal» y a las primeras elaboraciones de la «ciencia de la administración de empresas». En la sociedad en su conjunto, en cambio, se agudizó el conflicto de clase, que precisamente en esta época empezó a asumir la forma de un choque frontal entre poderosas formaciones políticas y sindicales, capaces de movilizar a amplias masas sociales, y combativos grupos de intereses económicos. En el apartado 5.1.4 volveremos a referirnos a la extensa explosión de conflictividad social que tuvo lugar a comienzos de la década de 1870 y a los efectos que produjo sobre el talante de la clase dominante.

La desigual evolución de los distintos países produjo asimismo una competi-

tividad más acentuada, no sólo en los precios y en las tecnologías, sino también en los modelos de organización de la empresa y de la economía nacional; esto provocó, por una parte, el inicio del lento declive del liderazgo industrial inglés y, por otra, un aumento de las dificultades de coordinación internacional, especialmente en los mercados de capitales. En efecto, este fue también un período de inestabilidad financiera, y diversos países capitalistas conocieron graves crisis financieras en 1873, 1882, 1890 y 1893. El sistema bancario inglés, que tendía a desempeñar una función de prestador de última instancia internacional, tuvo serias dificultades para mantener el control de la situación, lo que muchas veces no consiguió. En muchos países europeos, los efectos de aquellas crisis se vieron agravados por los derivados de una larga depresión agraria, debida a la competencia de los cereales de ultramar, que produjo una disminución de los precios de los productos agrícolas y de las rentas percibidas por las —todavía sólidas— clases agrarias.

Fue también esta una época de disminución del nivel general de los precios a escala mundial y de reducción del crecimiento del comercio internacional. Ambos son fenómenos que hay que contemplar vinculándolos tanto a los impulsos deflacionarios generados por la adopción del *Gold Standard* por parte de los principales países capitalistas como al aumento de la competitividad internacional al que ya hemos aludido. Tampoco hay que olvidar el relajamiento general de la tendencia librecambista, que tan fuerte había sido en los veinte años anteriores, y el concomitante surgimiento de tentaciones proteccionistas ampliamente difundidas. Finalmente, por lo que se refiere al producto nacional, hay que decir que aumentó en todos los países pese a las tormentas de una fuerte ciclicidad a corto plazo; por otra parte, la tendencia de desarrollo a largo plazo fue en todas partes más débil de lo que sería en los veinte años siguientes (la *Belle Époque*), y, en muchos países, aún más débil que en las dos décadas anteriores. A este fenómeno se debe principalmente el que los estudiosos hayan hablado de «Gran Depresión». Y, si esta tesis ha sido cuestionada por otros estudiosos, se debe sobre todo a los resultados obtenidos por las nuevas potencias emergentes, si bien no hay que olvidar que en Alemania la *Grosse Depression* se asocia usualmente al *Bismarckzeit*, precisamente el período que estamos estudiando.

Volvamos al pensamiento económico. A comienzos de la década de 1870 aparecieron tres importantes obras: la *Teoría de la economía política* (1871), de William Stanley Jevons (1835-1882); los *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (1871), de Carl Menger (1840-1921), y los *Elementos de economía política pura* (2 tomos, 1874 y 1877), de Léon Walras (1834-1910); tres obras que marcaron el inicio de la que inmediatamente se denominaría «revolución marginalista». Estos tres libros son tan distintos entre sí que a primera vista podría parecer arriesgado cualquier intento de agruparlos. En realidad tenían varios aspectos fundamentales en común, pero habría de transcurrir un tiempo para que se hicieran evidentes. Los contemporáneos no sólo no se dieron cuenta de ello, sino que ni siquiera se hicieron eco de los tres libros, salvo —como fue el caso concreto de la *Teoría*— para atacarlos duramente. Parecía que sus autores habían de seguir el mismo destino que otros grandes «herejes» y precursores. En efecto, durante diez años no hubo más que un completo silencio sobre ellos: aún no habían madurado suficientemente los tiempos como para que el nuevo mensaje teórico y metodológico

podría ser acogido y apreciado. Después, en la década de 1880 y primera mitad de la de 1890, estalló de repente la revolución. En Inglaterra, Marshall, Edgeworth y Wicksteed; en Austria, Wieser y Böhm-Bawerk; en Italia, Pantaleoni; en Estados Unidos, Clark y Fisher; en Suecia, Cassel y Wicksell: todos ellos publicaron obras fundamentales, en la línea de la nueva manera de hacer ciencia económica. Y en el transcurso de una década se completó la revolución. En los treinta años siguientes se trabajó en el perfeccionamiento y la generalización de las teorías. Pero ahora el viejo sistema clásico estaba muerto y enterrado, se había consolidado una nueva ortodoxia, y, si bien perduró durante largo tiempo cierta diferenciación entre escuelas nacionales, estaba claro para todos que en todo el mundo se cultivaba una única ciencia y se hablaba un único lenguaje; se había impuesto el sistema teórico neoclásico. Pero de ello hablaremos en el próximo capítulo.

El presente capítulo, por su parte, lo dedicaremos a los tres padres fundadores del marginalismo, y al significado de la revolución por ellos iniciada. Sin embargo, en primer lugar es necesario dar un salto fuera de la historia para establecer un cuadro sintético del sistema teórico neoclásico, poniendo en evidencia algunas de sus características distintivas respecto al clásico. Aunque algunos elementos de este cuadro sólo aparecerán mucho más tarde, puede resultar útil, para entender el significado de la revolución de las décadas de 1870 y 1880, ver ya en este momento dónde irá a desembocar.

5.1.2. EL SISTEMA TEÓRICO NEOCLÁSICO

Una característica del nuevo sistema que aparece ya desde su inicio es la desaparición del interés por el fenómeno del desarrollo económico, el gran tema de las teorías económicas de Smith, Ricardo, Marx y todos los economistas clásicos. En lugar de ello, la atención se centró en los problemas de la asignación de recursos *dados*. Ciertamente, las ideas fundamentales de los clásicos respecto al problema del crecimiento seguían ejerciendo su influencia. En la lección número 36 de los *Elements*, por ejemplo, Walras exponía una teoría de la evolución económica que todavía se puede considerar ricardiana. Y lo mismo se podría decir, por poner otro ejemplo, del proceso de «crecimiento de la riqueza» expuesto por Marshall en sus *Principios*. Pero es un hecho que, pese a la presencia de diversas consideraciones sobre la dinámica de los sistemas económicos, los fundadores del sistema teórico neoclásico básicamente prescindieron del problema de la identificación de las fuerzas que explican la evolución en el tiempo de las economías industriales. El argumento central de la investigación en aquel período fue el estudio de un sistema de equilibrio estático, es decir, de una economía —como más tarde diría Clark— «libre de buscar los niveles finales de equilibrio dictados por los factores operantes en cada momento dado del tiempo» (p. 29).

En el centro del sistema neoclásico se halla el problema de la asignación de recursos *dados* entre distintos usos alternativos. Jevons escribió en la *Teoría*: «el problema económico puede formularse como sigue: dada una población con diversas necesidades y ciertas posibilidades de producción, en poder de ciertas tie-

rras y de otras fuentes de recursos, *debe determinarse* el modo de distribuir el trabajo de la mejor manera posible para dar la máxima utilidad al producto» (p. 202). Esta formulación de Jevons dejó huella en todas las investigaciones económicas de su época. En el análisis de las condiciones que aseguran esta óptima asignación de recursos el pensamiento neoclásico identificó un principio de validez universal, capaz de abarcar toda la realidad económica por sí solo. «Desde el punto de vista analítico —para decirlo con palabras de L. Robbins—, la economía se muestra como una serie de deducciones del concepto fundamental de escasez de tiempo y de materiales. [...] Aquí, entonces, está la unidad del objeto de la ciencia económica, las formas asumidas por el comportamiento humano al disponer de medios escasos» (p. 15). La tendencia a extender el modelo de base a todas las ramas de la investigación económica se vio reforzada en el transcurso del siglo hasta culminar en la tesis de P. A. Samuelson, según el cual existiría un principio simple en el núcleo de todo problema económico: una función matemática a maximizar bajo una serie de restricciones.

Otra característica común a los tres padres fundadores, que se convertirá en pilar del sistema teórico neoclásico, es su adhesión al planteamiento utilitarista; un planteamiento que contaba entre sus precursores con Galiani, Beccaria, Bentham, Say, Senior, Bastiat, Cournot y, sobre todo, Gossen. En realidad, la contribución teórica más importante de Jevons, Menger y Walras reside, más que en una nueva formulación completa y coherente de la teoría del valor-utilidad y de la hipótesis de utilidad marginal decreciente, en el modo como modificaron los fundamentos utilitaristas de la economía política. Su marginalismo acreditó una especial versión de la economía política, según la cual el comportamiento humano resulta exclusivamente reducible al cálculo racional orientado a la maximización de la utilidad. A este principio le otorgaban validez universal: por sí solo permitiría comprender toda la realidad económica. En esto reside, sobre todo, el aspecto revolucionario de las nuevas teorías económicas, y no tanto —como algunos han afirmado— en la tesis de que los precios de los bienes vendrían determinados por la utilidad.

Un tercer elemento diferenciador es el relativo al método. El método neoclásico se basa en el principio de las variaciones de las proporciones, el llamado «principio de sustitución», un método que no tiene equivalente en el pensamiento clásico. En el ámbito de la teoría del consumo, se asume que un conjunto de bienes es sustituible por otro; en el de la teoría de la producción, que una combinación de factores es sustituible por otra. El análisis se realiza en términos de las posibilidades alternativas entre las que los sujetos, sean consumidores o productores, pueden escoger. Y el objetivo es el mismo: buscar las condiciones en las cuales se llega a escoger la alternativa óptima. Este método presupone que las alternativas en juego sean «abiertas» y que las decisiones tomadas sean reversibles; de otro modo, el principio de sustitución no tendría razón de ser.

Una cuarta característica distintiva del planteamiento neoclásico es la relativa a los sujetos económicos. Si han de ser sujetos capaces de realizar elecciones racionales con miras a la maximización de un objetivo individual, como la utilidad o el beneficio, forzosamente deben ser individuos; o, como mucho, grupos sociales «mínimos», caracterizados por la individualidad de la unidad en la que recaiga la toma de decisiones, como las familias o las empresas. Así, desaparecen

de la escena los sujetos colectivos, las clases sociales y los «cuerpos políticos», que —de manera frontalmente opuesta— los mercantilistas, los clásicos y Marx situaran en el centro de sus sistemas teóricos.

Una quinta característica del sistema neoclásico consiste en el logro definitivo de un objetivo al que, con frecuencia, muchos clásicos habían aspirado, pero que ninguno había realizado nunca del todo: la ahistoricidad de las leyes económicas. Asimilada la economía a las ciencias naturales, y a la física en particular, las leyes económicas vienen a asumir finalmente el carácter absoluto y objetivo que se atribuye a las leyes de la naturaleza. La propia eternidad del problema económico planteado por los neoclásicos, el problema de la escasez, fundamenta la validez universal de las leyes económicas. Sin embargo, para que esto tenga sentido es necesario expulsar del ámbito de estudio de la economía a las relaciones sociales, exorcizándolas como una superstición a la vez inútil y contradictoria con las nuevas adquisiciones de la ciencia de la época. Con la revolución marginalista nació el proyecto reduccionista del discurso económico que marcaría todo el pensamiento neoclásico posterior, un proyecto según el cual a la economía no se le reconocería otro ámbito de estudio que el de las relaciones técnicas (las relaciones entre hombre y naturaleza). Así, mientras el reduccionismo individualista había llevado a la eliminación de las clases sociales, el reduccionismo antihistoricista condujo a la eliminación de las relaciones sociales, con lo que —obviamente— perdería importancia también el estudio de sus transformaciones. Mientras que en los clásicos y en Marx el aparato analítico se construye con explícita referencia al sistema capitalista, cuyas leyes de movimiento se quiere investigar, el paradigma neoclásico aspira a una completa ahistoricidad. Naturalmente, esto no es nada fácil. Hasta Walras, por ejemplo, hubo de servirse de conceptos como los de capital, interés, empresario, salario, etc.; conceptos que sólo tienen sentido si se refieren al sistema capitalista.

Finalmente, el sexto elemento distintivo importante de la teoría neoclásica reside en la sustitución de una teoría subjetivista del valor por una objetivista. Uno de los fundamentos del principio del valor subjetivo es la tesis de que todos los valores son individuales y subjetivos. «Individuales» significa que hay que entenderlos siempre como fines de individuos determinados; es decir, no existen valores colectivos expresables como fines de grupos o de clases sociales en cuanto tales. Por otra parte, los valores son subjetivos en el sentido de que surgen de un proceso de elección: un objeto tiene valor si es deseado por un sujeto. El elemento de la subjetividad indica que un valor es tal porque alguien lo elige en cuanto fin; el elemento de la individualidad, a su vez, postula que debe existir un determinado sujeto al que imputar aquel fin. En la concepción opuesta, la del valor objetivo, los valores existen independientemente de las decisiones individuales. El individuo puede aceptar o rechazar los valores, pero no tiene la posibilidad de establecer su legitimidad. Una consecuencia inmediata e importante del enfoque neoclásico de la cuestión del valor es que la teoría de la distribución de la renta se convierte en un caso particular de la teoría del valor, un problema de determinación de los precios de los servicios de los factores productivos, más que de reparto de la renta entre las clases sociales.

5.1.3. ¿FUE UNA AUTÉNTICA REVOLUCIÓN?

Uno de los problemas más importantes que plantea la revolución marginalista a los historiadores del pensamiento es si se trató o no de una auténtica revolución. La denominación con la que actualmente se designa al sistema económico nacido de aquella, «sistema neoclásico», parece dar la razón a quienes sostienen la tesis de la continuidad con el anterior sistema teórico, el «clásico». Pero ¿resulta adecuada tal denominación? Conviene partir precisamente de este problema.

La identificación de un sistema teórico clásico fue obra de Marx, quien —como ya se ha mencionado— fue muy riguroso a la hora de definir el planteamiento y muy selectivo a la hora de etiquetar a los economistas. El patrón de medida lo constituía Ricardo, pero Marx se remontó hasta Petty y Boisguillebert para hallar los orígenes del sistema clásico. En base a aquel patrón, los anti-ricardianos ingleses no habían de considerarse clásicos, mientras que Malthus y Say deberían tomarse *cum grano salis*; e incluso a Smith se le atribufan algunas «notiones vulgares».

Por el contrario, la definición de sistema teórico neoclásico nació con referencia a la obra de Marshall, a partir de la cual se extendió luego hasta abarcar toda la teoría ortodoxa moderna; y se trata de una definición independiente de la definición marxiana de economía clásica. Marshall pretendía subrayar la continuidad de una tradición que lo vinculaba a Mill y a Smith, sin excluir a Ricardo; y se esforzaba por ignorar la existencia de la sustancial heterogeneidad de la economía ricardiana respecto a aquella tradición.

En cambio, para Jevons estaba clarísimo el carácter anti-ricardiano de la revolución marginalista, y no hay duda de que, si el nombre del sistema teórico originado por aquella revolución se hubiera basado en la obra de Jevons, se habría denominado «anticlásico», en lugar de «neoclásico».

Ahora bien, si Marshall hubiera tenido razón al rechazar cualquier elemento de ruptura entre los dos sistemas teóricos, también tendrían razón los historiadores modernos que niegan la existencia de una revolución marginalista. La idea de estos historiadores es que, en el continente, el marginalismo se vinculaba —sin rupturas epistemológicas importantes— a las tradiciones clásicas, como la que unía a Say con Bastiat, sin excluir a Dupuit y Cournot, en Francia; la que ligaba a Lotz y Soden a la «German Manchester School», sin olvidar a Von Thünen y Gossen, en Alemania; o, en fin, la que vinculaba a Galiani con Ferrara, en Italia. Inglaterra, en cambio, habría sido un caso particular: debido a su insularidad cultural, en esta nación se habría desarrollado una particular versión del planteamiento neoclásico, en forma de ricardismo, que de alguna manera justificaría las pretensiones de Jevons de que se trataba de una revolución. Pero entonces, retrospectivamente, habría tenido razón Marshall al rechazar la idea de salto cualitativo. Paradójicamente, en esta interpretación se presenta a Marshall como a alguien que hizo salir a Inglaterra de su insularidad.

Pero las cosas no eran exactamente así. Hay que tener presente que los auténticos precursores del marginalismo no estuvieron del todo integrados en las tradiciones clásicas de sus países, y más bien fueron condenados a la marginalidad en los ambientes en los que se cultivaban las teorías ortodoxas. Y esto es cierto tanto

para Inglaterra como para el continente (con la excepción de Italia), como lo demuestra el hecho de que no sólo Jevons identificaba al enemigo en la «perjudicial influencia de la autoridad» de Smith, Ricardo, los dos Mill, Fawcett, etc., sino que también Walras se lanzaba con violencia contra Smith, Ricardo y Stuart Mill, y, cuando mostraba algo de aprecio por Say, se apresuraba a añadir alguna matización (de signo contrario a las de Marx). Y tanto Jevons como Walras eran conscientes, en cuanto tributaban su reconocimiento a Senior y Gossen, de que se vinculaban a los «herejes».

En realidad, en las teorías económicas ortodoxas premarginalistas, de Smith y Say a los teóricos de la armonía económica, el pensamiento económico clásico se había desarrollado conservando intacto el dualismo teórico smithiano. La metodología de los conjuntos permanecía anclada a una explicación de la producción y de la distribución basada en las clases sociales y a una teoría del valor basada en el coste de producción. La metodología microeconómica, a su vez, seguía vinculada a una teoría del equilibrio competitivo basada en la racionalidad, en el sentido utilitarista, de las decisiones individuales. Los dos enfoques siguieron evolucionando paralelamente durante casi un siglo después de Smith, entrelazándose con mayor o menor fortuna. Ricardo había hecho su revolución, tratando de liberar al primero del segundo. Y los marginalistas hicieron lo contrario. En eso consiste su revolución: liberaron a la microeconomía, entendida como teoría de las decisiones individuales, de la macroeconomía clásica. No se trató de una revolución sólo contra Ricardo, sino contra todo aquello que en los otros clásicos se hallaba presente de manera confusa y que Ricardo había intentado evidenciar. En otras palabras, la tradición «clásica», respecto a la cual el sistema teórico neoclásico se planteaba como la continuación, estaba constituida fundamentalmente por aquel componente benthamiano, en parte ya presente en Smith y luego recuperado por la reacción anti-ricardiana y —sobre todo— por Mill, que Marx —en cambio—, en la línea de las críticas ricardianas a Smith, había definido como «vulgar», es decir, no clásico. Así, los marginalistas hicieron una revolución contra los clásicos de Marx, no contra los de Mill.

Tan distinto es el sistema teórico neoclásico del clásico (en la acepción marxiana) que la revolución llevó incluso a modificar la propia denominación de la ciencia económica, la cual, a partir de 1879, al menos en el mundo anglosajón, empezó a llamarse *economics*, en lugar de *political economy*. El nuevo término se había utilizado ya esporádicamente en los cuarenta años anteriores, pero en 1877 y 1878 aparece incluso en los títulos de sendos libros de J. M. Sturtevant y H. D. Macleod. Después, Marshall y Jevons lo propusieron explícitamente como sustituto, más serio y científico, del viejo «economía política».

Jevons habló del término en la segunda edición (1879) de su *Teoría de la economía política*, y fundamentó la propuesta de sustituir *political economy* por *economics* en razones de carácter, digámoslo así, «económico»: una sola palabra resultaba más cómoda que dos. Pero después dejó escapar frases que revelaban una especie de complejo de inferioridad, o de espíritu de emulación, ante la *mathematics*. Por otra parte, señalaba que aspiraba a dar una denominación nueva a «una ciencia que hace casi un siglo era conocida por los economistas franceses como *Science économique*» (p. 18).

Sobre este punto, Marshall tenía las ideas más claras. En *Economía indus-*

trial (1879), escrito en colaboración con su mujer, Mary, planteó la misma propuesta. La fundamentaba en que, a diferencia del pasado, cuando a la nación se la llamaba «cuerpo político» la expresión «economía política» resultaba adecuada; pero en aquel momento, cuando se hablaba de «intereses políticos», se entendían generalmente los intereses de una sola parte de la nación, por lo que parecía preferible abandonar aquel término y hablar sencillamente de «ciencia económica» o, mejor aún, de «economía». Se trataba, en realidad, de dos motivaciones distintas. Una explícita: evitar que la ciencia se confundiera con los intereses de una parte; y otra implícita, pero más profunda, que surgiría claramente sólo más tarde, en la medida en que el sistema neoclásico se fue diferenciando del clásico: evitar cualquier referencia de la ciencia económica a los «cuerpos políticos». Esta segunda motivación se tradujo en la negativa a reconocer como objeto de investigación de la economía el comportamiento de los agentes económicos colectivos.

Recuérdese que precisamente los mercantilistas se habían servido de la asunción de dicho objeto para fundar su ciencia: ya no economía (doméstica), sino *economía política*; ya no la administración de la familia, sino la del Estado; ya no el estudio de las causas del enriquecimiento de los individuos, sino del de las naciones, del pueblo, de la clase de los comerciantes. Pues bien: resulta significativo que los neoclásicos, al rechazar el carácter «político» de la economía, replantearan una concepción de la ciencia que de nuevo se vinculaba a la economía doméstica. En efecto, finalmente se descubrirá que lo que esta ciencia estudia es precisamente lo que Stuart llamaba «el arte de proveer con prudencia y frugalidad a todas las necesidades de una familia» (p. 9); es decir, lo opuesto a la «economía política». Hoy, en lugar de arte, se le llama «ciencia»; pero trata igualmente de la maximización del bienestar de la familia, o de los beneficios de la empresa, que son —en definitiva— los agentes económicos individuales.

5.1.4. LAS RAZONES DE UN ÉXITO

Otro problema que la revolución marginalista plantea a los historiadores del pensamiento económico se refiere a las razones por las que ésta se dio precisamente en aquel momento histórico. ¿Por qué no en la época de Senior, Longfield, Dupuit, Cournot o Von Thünen? ¿Y por qué Jevons, Menger y Walras no siguieron siendo simplemente herejes geniales al margen de la ortodoxia, como pareció que sucedía durante los diez años siguientes a la publicación de sus obras? ¿Por qué hubo, en la década de 1880, una segunda generación de marginalistas, que dieron a aquella herejía la fuerza de una oleada revolucionaria? La manera correcta de abordar el problema relativo a la situación histórica de la revolución marginalista parece ser ésta: no se trata de hallar las razones por las que a comienzos de la década de 1870 se publicaron las obras fundamentales de los tres grandes economistas neoclásicos, sino más bien de entender por qué, en el transcurso de pocos años, el mensaje contenido en aquellas obras fue acogido como el Nuevo Testamento por la mayor parte de los economistas más destacados. En la búsqueda de posibles explicaciones, se pueden identificar, simplificando al máximo, dos tipos de razones: unas «internas», y otras «externas».

Las primeras se hallan relacionadas con la incapacidad de la ortodoxia clási-

ca para resolver una serie de problemas teóricos. Las teorías del valor-trabajo habían empezado a hacer agua desde el primer momento, y la tentativa de los ricardianos de superar la dificultad con una teoría del coste de producción había empeorado la situación, obligando a John Stuart Mill a abrir brechas por las que no tuvieron dificultad alguna en colarse las críticas corrosivas de los marginalistas. Pero las generalizaciones pudieron más que las críticas. Por ejemplo, Jevons afirmó que los casos de producción conjunta, que para Mill eran excepciones a la teoría del valor basada en el coste de producción, constituían en realidad el caso general. Marshall, en cambio, había tratado de generalizar el caso de las mercancías cuya producción no pudiera aumentarse sin aumentar los costes. En cuanto a la teoría del valor-trabajo, Marx era ahora el único que la defendía. La de Marx era una versión más bien debilitada, pero no tanto como para impedir una sarta de críticas por parte de los neoclásicos, como veremos más adelante. Y las débiles defensas enarboladas por los marxistas (por Hilferding, entre otros) únicamente sirvieron para desacreditar definitivamente la teoría, haciéndole perder su dignidad científica.

Además, los clásicos no habían logrado producir una teoría satisfactoria de la distribución de la renta, lo que constituía una grave carencia, dado que la teoría de la distribución de la renta constituye el núcleo de la teoría económica clásica. Las principales dificultades eran las relativas a la teoría de los salarios, que constituía el fundamento de toda la estructura. Una vez descartada la tesis de que los salarios permanecen anclados al nivel de subsistencia en virtud del mecanismo malthusiano de la población, toda la teoría se viene abajo. Precisamente esta era una de las críticas de Jevons. Por otra parte, el camino emprendido por los ricardianos para superar esta dificultad —es decir, la teoría del fondo de salarios— resultaba aún más débil e indefendible que la teoría de Ricardo. De nuevo fueron Jevons y Walras quienes pusieron el dedo en la llaga, mostrando el carácter tautológico (en el mejor de los casos) y la inconsistencia lógica (en el peor, que era el de las interpretaciones más generalizadas) de la teoría del fondo de salarios.

Pero todo esto no es suficiente para explicar el éxito de la revolución marginalista y su rápida conquista de la hegemonía. Las razones «externas» son quizás aún más importantes que las «internas». Hacía ya algún tiempo que la teoría ricardiana se había utilizado con finalidad crítica por los economistas socialistas. La teoría del excedente, en particular, se había planteado como fundamento de una teoría de la explotación capitalista. Ya sabemos que, en la década de 1830, fue precisamente el intento de oponerse a las teorías socialistas lo que llevó a algunos economistas de la «reacción anti-ricardiana» a criticar el ricardismo. Cuarenta años después, las cosas no habían cambiado. Jevons no tuvo dificultad alguna para vincularse precisamente a la tradición anti-ricardiana inglesa. Pero Walras fue aún más explícito cuando, a propósito de la teoría del interés, hizo notar que «es un objetivo sobre el que los socialistas han lanzado frecuentemente sus ataques, a los que los economistas hasta ahora no han respondido de manera totalmente convincente» (p. 422); era lo que él trataba de hacer.

A partir de la década de 1870, el socialismo teórico tendió rápidamente a identificarse con el marxismo y a plantear cada vez con menos vacilaciones sus pretensiones de cientificidad. Y es precisamente contra tales pretensiones contra lo que se lanzaron algunos marginalistas de la segunda y la tercera generación.

Aquí nos limitaremos a citar el poderoso ataque «jevoniano» que Wicksteed dirigió a la teoría marxiana del valor en «Das Kapital: A Criticism» (en *To-Day*, 1884), y el formulado —aún con mayor dureza— por Böhm-Bawerk en *Kapital und Kapitalzins* (1884-1889) y en *Zum Abschluss des Marxischen System* (1896). Sin embargo, ya en 1893 Pareto enfocaba la cuestión con mayor «distancia», convencido de que «ya no hay necesidad de criticar el libro de Carlos Marx», pues dicha crítica está ya implícita en «el perfeccionamiento aportado por la economía política a la teoría del valor» (p. 141).

Para que las críticas al socialismo, y al marxismo en particular, no parecieran demasiado impregnadas de ideología, era necesario remitirlas a sus fundamentos científicos. Pero éstos eran los mismos que los de la teoría económica clásica. Había, pues, que «reinventar» la ciencia económica, reconstruirla sobre fundamentos que permitieran borrar de su seno los propios conceptos de «clase social», «fuerza de trabajo», «capitalismo», «explotación», «excedente», etc. La teoría de la utilidad marginal proporcionó la solución buscada. Además, parecía que ésta permitía demostrar que en la economía competitiva se realizaba un tipo de organización social cercano al ideal; un tipo de organización en el que las reglas del mercado permitirían alcanzar una situación óptima y en la que se lograría, al mismo tiempo, la armonía de los intereses y la maximización de los objetivos individuales.

Por otra parte, fue la reanudación del conflicto social bajo formas endémicas y acusadas lo que hizo que los ambientes académicos y los círculos político-culturales se mostraran especialmente receptivos a la nueva teoría. La primera Internacional de los trabajadores, nacida en Londres en 1864, celebró sus principales congresos en diversas capitales europeas entre 1866 y 1872, para disolverse en el congreso de Filadelfia, en 1876. Sin embargo, ya en 1889 se fundaba en París la segunda Internacional, bastante más combativa y con una mayor influencia del marxismo. Estos procesos de unión de las organizaciones revolucionarias se veían impulsados por una poderosa reanudación de las luchas obreras en todos los países capitalistas avanzados. Todo el período que va de 1868 hasta mediados de la década de 1870 fue una época de marcada conflictividad, como si la rabia contenida en los anteriores veinte años de paz social estallara toda de golpe. La Comuna de París fue sólo la punta de un iceberg, de un movimiento mucho más amplio y duradero. Y la violenta represión con que se sofocó esta explosión internacional de conflictividad (en 1872-1873 en Francia; en 1873-1874 en Gran Bretaña y Alemania; en 1877 en Estados Unidos e Italia) tuvo únicamente efectos temporales, ya que la conflictividad volvió a manifestarse, de maneras más o menos acentuadas, en el transcurso de la década de 1880 y a mediados de la siguiente.

Por tanto, no hay duda de que, cuando Jevons, Menger y Walras presentaron una teoría capaz de desviar completamente la atención de los problemas desagradables, estaban lanzando al mercado precisamente la teoría que éste demandaba. En las décadas de 1880 y 1890, esta demanda fue tan fuerte que ningún economista marginalista había de temer ya la posibilidad de quedar excluido de la cultura oficial. Merece la pena recordar aquí un caso curioso, pero elocuente. El ya mencionado libro de Gossen de 1854, que anticipaba buena parte de los resultados de la revolución marginalista, había sido un completo fracaso editorial.

Gossen murió en 1858, sin conocer las mieles del éxito. Pero treinta años después un perspicaz editor de Berlín reeditó el libro con un breve prólogo y una nueva fecha: 1889; y fue un clamoroso éxito. Otro caso curioso —que resulta muy ilustrativo, como mínimo, del estado de ánimo con el que los marginalistas se pusieron a construir una ciencia libre de valores— lo constituye el de una carta que Auguste Walras dirigió a su hijo León el 6 de febrero de 1859, en la que se lee: «Algo que encuentre perfectamente satisfactorio en el plan de tu trabajo es tu intención —que apruebo desde cualquier punto de vista— de mantenerte en los límites más inofensivos respecto a los señores propietarios. Hay que dedicarse a la economía política como uno se dedicaría a la acústica o a la mecánica» (citado en Leroy, p. 289).

Finalmente, vale la pena observar que, aunque el marginalismo se planteó como una alternativa al enfoque clásico en el plano de la teoría económica, conservó, sin embargo, su filosofía de fondo al menos en una cuestión esencial. Jevons, Menger, Walras y la gran mayoría de los marginalistas de las generaciones posteriores fueron acérrimos defensores de las razones del *laissez faire*. Es cierto que, si el *laissez faire* de los clásicos se centraba en el problema de la acumulación, el de los neoclásicos se orientaba más hacia el problema de la eficacia distributiva. Pero también los tiempos habían cambiado. Los países capitalistas más avanzados habían resuelto el problema del despegue industrial, de modo que las exigencias de la acumulación ya no se presentaban en los términos en los que se le habían presentado a Smith. Por otra parte, las décadas de 1870 y 1880 estuvieron marcadas por la «Gran Depresión», una especie de primera gran demostración de la incapacidad del capitalismo para vencer la anarquía del mercado. No resulta sorprendente, por tanto, el éxito de unas teorías que demostraban que el mercado, lejos de ser anárquico, proporcionaba la mejor asignación de recursos posible, y que, si las cosas no iban bien, era precisamente porque las «coaliciones obreras» impedían que el mercado funcionara.

5.2. William Stanley Jevons

5.2.1. EL CÁLCULO LÓGICO EN ECONOMÍA

En 1874, Jevons publicó, después de muchos años de trabajo, *Los principios de las ciencias*, un potente tratado de lógica formal y de método científico destinado a reemplazar al *Sistema de la lógica* (1843) de J. S. Mill; una obra que Jevons no dudó en definir como «una extraordinaria maraña de auto-contradicciones». Aun cuando no entraba en las intenciones de Jevons tratar en *Los principios* de las aplicaciones a las ciencias sociales, es un hecho que las ideas y, sobre todo, el bagaje lógico-analítico que desarrolló al respecto constituyeron la urdimbre sobre la que tejó toda su obra económica. Así, podemos leer en la *Teoría de la economía política* que la economía pertenece a la clase de las ciencias «que, además de ser lógicas, son también matemáticas [...] nuestra ciencia debe ser matemática, simplemente porque trata de cantidades» (p. 78).

En teoría económica, Jevons se vinculó explícitamente a Bentham. En el prólogo a la *Teoría*, escribió: «Las ideas de Bentham [...] son [...] el punto de parti-

da de la teoría desarrollada en este trabajo», y más adelante: «he procurado tratar la economía como un cálculo de placeres y sufrimientos, y he esbozado la forma general que la ciencia económica debe asumir últimamente» (p. 44). Con este tipo de premisas, no deben sorprendernos afirmaciones como que «el valor depende por completo de la utilidad» (p. 77), un punto de vista opuesto al asumido por una gran parte de los autores clásicos. Valor tiene aquí el sentido de precio.

El punto de partida del análisis jevoniano es el intercambio. Dos únicas características definen a los individuos como agentes económicos: la primera es que cada cuál actúa sobre la base de un cálculo racional maximizador; y este comportamiento es, en cualquier caso, el único elemento de la acción humana que puede y debe estudiar la economía. «Satisfacer nuestras necesidades al máximo con el mínimo esfuerzo, [...] es decir, maximizar el placer, constituye el problema de la economía» (p. 101).

Jevons consideraba la utilidad, no como una cualidad intrínseca del objeto, sino como «la suma de placeres que su uso proporcionaba». Tal como escribió, «la utilidad es el argumento principal de la economía desde el principio hasta el fin, porque el objeto de la economía es la maximización de la felicidad por la adquisición de placeres, por así decirlo, al más bajo coste en términos de sacrificio» (p. 6). En realidad, esta acepción empezó a difundirse bastante antes de Jevons; se encuentra incluso en Bentham, quien empleó el término «utilidad» tanto en el sentido de atributo físico como en el de atributo psíquico. La decepción por tal ambigüedad debió de ser grande, pues para Bentham «utilidad fue una palabra elegida desafortunadamente».

Resulta difícil decir si Jevons, profundo conocedor de la obra de Bentham, era consciente de esta ambigüedad. Sin embargo, es un hecho que, al emplear el viejo término con un nuevo significado, Jevons contribuyó en buena medida a crear una engorrosa fuente de confusión. Esta confusión resulta especialmente evidente en el modo como Jevons afrontó la cuestión de hasta qué punto la utilidad se podía medir y comparar. Por un lado, encontramos afirmaciones del tipo: «No veo cómo puede realizarse esta comparación. Cada mente resulta inescrutable para cualquier otra mente, y no parece existir un denominador común de los sentimientos de individuos distintos» (p. 85). Por otro lado, en no pocos pasajes Jevons expresaba la opinión contraria, según la cual la utilidad es una magnitud mensurable en sentido cardinal. Enseguida veremos cuáles y cuántos problemas se derivaron de esta ambigüedad.

Naturalmente, Jevons no olvidó la producción y la acumulación del capital, pero al tratar las cuestiones relacionadas con aquéllas adoptó el mismo aparato conceptual y, sobre todo, la misma orientación de fondo de la que se sirvió en la teoría del intercambio. Un elemento esencial de la contribución de Jevons a este respecto fue su particular interpretación de la ley de rendimientos decrecientes, interpretación que formuló al tratar de la teoría de la renta de la tierra, en el capítulo cuarto de su *Teoría*.

Al estudiar la producción agrícola, Ricardo había observado que en una determinada parcela de tierra pueden emplearse cantidades alternativas de trabajo, asistido por ciertas cantidades de otros inputs, como utensilios agrícolas, fertilizantes, etc. En la producción de los bienes agrícolas es, pues, posible —precisaba Ricardo— variar las proporciones en las que se emplea la tierra y el «trabajo asis-

tido» (es decir, trabajo más capital). Llegaba así a la ley en cuestión —cuyo primer enunciado se debe, sin embargo, al economista fisiócrata Jacques Turgot—: los aumentos de producción resultantes de iguales incrementos en el empleo de dosis sucesivas de trabajo asistido, permaneciendo constante la cantidad de tierra dedicada al cultivo, primero aumentan y luego disminuyen.

Jevons introdujo dos sutiles cambios en la interpretación de la ley. En primer lugar, la eliminación de hecho de la distinción entre caso extensivo y caso intensivo, con una sobrevaloración del segundo caso. Los clásicos, bastante más interesados en la explicación de la renta de la tierra que en la de los precios de las mercancías, habían centrado su atención preferentemente en el caso extensivo, el cultivo simultáneo de tierras de distinta fertilidad o cantidad; aunque es cierto que también se habían ocupado —no sin reservas— del caso intensivo, la aplicación de sucesivas dosis idénticas de capital y trabajo a la misma parcela de tierra. Y ello por la sencilla razón de que, mientras la diferente productividad de las tierras de distinta calidad es una circunstancia directamente observable en una situación dada, la productividad marginal de una dosis de input indica un cambio de la situación y, en consecuencia, representa sólo un incremento virtual del output.

En segundo lugar, el desplazamiento del interés hacia el caso intensivo condujo a un importante cambio del método de análisis: el razonamiento se planteaba en términos de cambios hipotéticos, en lugar de cambios observables, y esto contribuyó a acreditar la tesis de la simetría entre la tierra y los otros inputs. De dicha tesis se derivaban dos consecuencias importantes:

a) la sustituibilidad entre tierra y trabajo asistido se extiende de la producción agrícola a todos los tipos de producción, incluso a aquellos en los que no aparece un input directo de tierra;

b) la sustituibilidad se extiende a todos los inputs, mientras que para los clásicos la sustituibilidad entre tierra y trabajo asistido suponía una estricta complementariedad entre trabajo y utensilios.

Debemos mencionar un último punto. Jevons dedicó una gran atención a los problemas de política económica y, en particular, a las cuestiones de política social. En su última obra, *The State in Relation to Labour* (1882), y en la recopilación de artículos publicada póstumamente en 1883 con el título *Methods of Social Reform*, se indican expresamente los principios que, según él, deberían guiar la intervención pública en economía. En este sentido no debe sorprender que, dado su punto de partida, Jevons llegara a la conclusión de que el estado natural de la economía de mercado es la armonía social, y no el conflicto de clase. En *The State in Relation to Labour* afirmó: «El supuesto conflicto entre trabajo y capital es una ilusión» (p. 98); y luego, apelando a una ambigua noción de hermandad universal, añadió: «No debemos referirnos a estas cuestiones desde un punto de vista de clase, [porque] en economía, en todo caso, debemos considerar a todos los hombres como hermanos» (p. 104). Jevons admitió que «los trabajadores no son los capitalistas de sí mismos», lo cual aumenta la complejidad del problema, pues, de este modo, los capitalistas «vienen a representar unos intereses distintos». Sin embargo —afirma—, la competencia debería resolver el posible conflicto de intereses entre las dos partes, puesto que haría que el capital fuera remun-

rado sólo al tipo de interés fijado por el mercado, mientras que el trabajador llegaría a percibir, en última instancia, sólo el «valor de lo que ha producido». En el próximo capítulo veremos cómo J. B. Clark recuperará y desarrollará esta tesis.

Especialmente interesante resulta la actitud de Jevons respecto a los sindicatos, una actitud muy crítica, pero no precisamente hostil. Por una parte, aprobó que los sindicatos actuaran como sociedades de amigos tratando de conseguir mejores condiciones de vida para sus miembros; por otra, se opuso ferozmente a cualquier forma de fijación del salario basada en la contratación colectiva, porque ello habría puesto en entredicho el mecanismo competitivo. La aceptación de estos dos principios llevó a Jevons a la ingenua conclusión de que, si los trabajadores querían reducir su jornada laboral, entonces debían aceptar un jornal inferior.

Obviamente, Jevons liquidó la teoría ricardiana de la relación decreciente entre beneficios y salarios como «radicalmente falaz»; con ello pretendía demoler los fundamentos teóricos de la lucha de clases. La *Teoría* está llena de censuras a Ricardo y a J. S. Mill. Por ejemplo: «La mente capaz, pero mal orientada, de Ricardo situó en un camino falaz el carro de la ciencia económica, camino por el que después lo empujó la mente igualmente capaz de su admirador John Stuart Mill» (p. 72). Por el contrario, abundan las alabanzas a Malthus, Say, Senior y Bastiat.

5.2.2. SALARIO Y TRABAJO, INTERÉS Y CAPITAL

En Jevons, también la teoría de la determinación de la oferta de trabajo se apoya en los fundamentos utilitaristas de la teoría de la elección. Este aspecto del análisis jevoniano constituye, en efecto, una de sus contribuciones más notables. Y si bien es verdad que ha contribuido a otorgar a Jevons un lugar destacado entre las grandes «figuras» del marginalismo, también lo es que ha llevado a una cierta infravaloración del análisis jevoniano del capital y del interés; análisis que a menudo se ve como un mero subproducto de la «gran teoría» de la elección. No obstante, esta opinión es infundada, al menos en parte.

La teoría de la oferta de trabajo partía de la constatación de que el trabajo, tanto manual como intelectual, es una actividad «desagradable» para el individuo, quien la emprende sólo con miras al mayor consumo que ésta le permite. Pese a que esta afirmación tenga algo de verdad, aún en la actualidad, para un ojo «desencantado» resulta cualquier cosa menos evidente fuera de la atmósfera utilitarista en la que se concibió.

En la teoría de Jevons, el signo de la utilidad marginal del trabajo está bien definido: el trabajo produce una *des-utilidad* marginal —es decir, una utilidad marginal negativa—, y en particular una desutilidad que *aumenta* al aumentar el trabajo ofrecido. A esta hipótesis Jevons añadió otra, no menos fuerte: el trabajador actúa de manera autónoma, trabaja con sus propios medios y no depende de quien le proporciona el trabajo; esto hace que la cantidad de trabajo ofrecido sea infinitamente divisible y no esté sujeta a cambios discretos, como sucede en el caso del trabajo dependiente, donde normalmente un contrato fija el horario de trabajo. La hipótesis de la infinita divisibilidad resulta esencial para la aplicación

del cálculo marginalista, que —como se sabe— opera con incrementos infinitesimales de las cantidades.

Consciente de la «fuerza» —y, por tanto, inevitablemente de los límites— de sus hipótesis, Jevons distinguió entre productividad subjetiva del trabajo, en la que éste se mide en términos del «potencial psico-físico» empleado por el trabajador en su actividad, y productividad objetiva, medida en términos de horas trabajadas. Obviamente, mientras que la primera permite tener en cuenta las diferencias *cualitativas* existentes entre los distintos tipos de trabajo en términos de esfuerzo psico-físico, pero a cambio de la imposibilidad de medirlas a nivel operativo, la segunda requiere una *uniformidad* cualitativa del trabajo, y tiene la ventaja de la mensurabilidad.

Sobre la base de estas hipótesis, la aplicación del cálculo marginalista conduce al resultado de que la cantidad de trabajo ofrecida es aquella para la cual el beneficio marginal derivado de la remuneración del trabajo iguala su desutilidad marginal. No obstante, el caso más interesante es aquel en el que el individuo puede producir más de un bien. En este caso, se requiere que obtenga los mismos beneficios marginales de cada una de las actividades y, en consecuencia, que de cada una de ellas obtenga la misma desutilidad marginal. Pero esto implica que, al menos a largo plazo, los individuos tenderán a intercambiar los bienes según una razón que es igual al coeficiente de las productividades marginales (a largo plazo, éstas deberán nivelarse a fin de que *todos* los individuos que trabajan en un mercado continúen haciéndolo), donde dichas productividades deben poderse expresar también en términos *subjetivos*. De este modo, la condición de igualdad en la desutilidad marginal de las distintas ocupaciones se convierte en un vínculo importante entre la teoría utilitarista del intercambio y la teoría de la oferta de trabajo.

Sin embargo, la mera referencia *formal* a las reglas del cálculo marginalista no es suficiente para hacer de la teoría jevoniana una teoría «marginalista» de la oferta de trabajo en el sentido más profundo. En efecto, es notorio que la hipótesis fundamental bajo la que el cálculo marginalista es aplicable al caso de la oferta de trabajo es que el nivel de utilización de todos los factores de producción distintos del trabajo se mantenga constante. Resulta, pues, indispensable aclarar el papel desempeñado en el sistema de Jevons por los otros factores de producción. Se descubrirá así que la idea —ampliamente extendida— de que la teoría jevoniana del capital es sólo un «subproducto» de la de la oferta de trabajo es, en realidad, infundada.

Veamos en primer lugar el caso de la tierra, al que ya hemos aludido en el apartado anterior. ¿Es posible considerar la renta de la tierra como la remuneración de una actividad productiva determinada, según el principio marginalista, bajo la hipótesis de la constancia del nivel de utilización de los otros factores? En rigor, se debería considerar el caso extensivo, en que la cantidad de tierra cultivada va aumentando progresivamente. En efecto, Jevons trató este caso, pero dedicó una mayor atención al intensivo, en el que una cantidad creciente de un factor determinado, por ejemplo el trabajo, se aplica sobre una extensión fija de tierra. El caso intensivo constituye una especie de «verificación» de la teoría de la oferta de trabajo, en cuanto se trata de una aplicación de dicha teoría.

Ahora bien, mientras la tierra no tenga usos alternativos, la teoría de Jevons

funciona a la perfección: la ley de los rendimientos decrecientes hará que el trabajo tenga una productividad decreciente en función de la intensidad de su aplicación. Puesto que todo el trabajo se remunera en base a la desutilidad de la última unidad añadida, sobre las cantidades precedentes —cuya productividad es mayor y cuya desutilidad es menor— surge un *surplus* que, en la medida en que el trabajador es el propietario de la tierra, se traduce en renta de la tierra. La teoría se muestra, pues, coherente con la anterior: la renta intensiva se explica en términos de la productividad del trabajo. Pero ¿qué sucede cuando la tierra tiene al menos un uso alternativo?

En este caso, la renta de la tierra se convierte en un elemento del coste de producción, en evidente contraste con las tesis de Ricardo y otros clásicos. En efecto, en el «Prólogo» a la *Teoría* se lee: «Si la tierra posee usos alternativos, la renta [diferencial] producida en la ocupación más beneficiosa es un elemento de los costes de producción de las otras ocupaciones» (p. 70). En otras palabras, el coste de oportunidad del uso de la tierra se convierte en un elemento esencial en la definición de la renta de la tierra, con lo que la teoría de la oferta de trabajo ya no resulta suficiente para determinar el nivel de las rentas. Es necesaria otra «parte» de teoría independiente de la de la oferta de trabajo. Y es aquí donde aparece la teoría del capital.

Jevons consideró el capital, *prima facie*, como un conjunto de bienes valorado en términos monetarios. El papel del capital en el proceso productivo es, a la manera austriaca, el de constituir una «anticipación» para pagar el trabajo: el proceso de producción se desarrolla en el tiempo, y los trabajadores son remunerados —al menos en parte— antes de que el producto se materialice. La influencia de Mill resulta aquí evidente.

Para Jevons, una «mejora» de las condiciones de mercado coincide con un alargamiento del período de producción, un punto de vista «proto-austriaco» que se convertirá en el blanco de muchas de las críticas más severas a la teoría jevoniana del capital. Para Jevons, no es la cantidad de capital en sí lo que se remunera, sino la cantidad de capital inmovilizado para una fracción dada del período de producción; por tanto, en la definición del tipo de interés entra necesariamente el elemento temporal.

En el análisis de Jevons, el coste de los bienes en los que se fija el capital debe ser reembolsado en el transcurso del período de su utilización. Pero ¿cómo debe calcularse este coste? Jevons distinguió entre cantidad de capital invertido (*ACI: amount of capital invested*) y cantidad de inversión de capital (*AIC: amount of investment of capital*). El primero es una cantidad de capital «libre», es decir, no incorporado en bienes; el segundo es el producto del *ACI* y del tiempo durante el cual éste permanece invertido. Si, por ejemplo, w es la cantidad total de los salarios pagados para construir una casa, y t , el tiempo total de inversión, entonces, suponiendo el trabajo continuo y uniformemente distribuido a lo largo del tiempo y utilizando la capitalización simple, la fórmula de Jevons para el capital es $AIC = wt/2$, y es esta magnitud la que debe ser remunerada con un interés.

Ahora bien, en un régimen de capitalización simple el tiempo medio de inversión, $t/2$, depende sólo de las condiciones técnicas de producción y, por tanto, es independiente de la distribución de la renta. De ahí que el tipo de interés, bajo aquella condición, resulte expresable en términos del tiempo medio de inversión.

No sucede lo mismo, en cambio, en un régimen de capitalización compuesta, como debe ser el caso en una economía capitalista. Parece que Jevons fue consciente del problema, pero no extrajo las inevitables implicaciones teóricas, la más importante de las cuales es que la productividad marginal del capital no puede calcularse como el incremento del producto debido a un incremento unitario del empleo de capital, definido este último como acabamos de ver.

Aquí, pues, surgen las dificultades: si el capital fuera una magnitud monetaria, no habría problemas mientras el incremento del empleo de capital en dos períodos distintos pudiera considerarse como una variación en una entidad homogénea; pero, en tal caso, no se ve cómo puede atribuírsele una productividad. Por otra parte, en la medida en que el capital es monetarización de un conjunto de bienes reales, su valor depende del sistema de los precios y, por tanto, del nivel del tipo de interés que éste debería determinar. De ahí que el valor del capital dependa de la distribución de la renta.

Debemos, pues, concluir que el sistema teórico jevoniano, considerado como un modelo global de funcionamiento del sistema económico, no puede considerarse aceptable. Esto no debe sorprendernos, ya que los problemas con los que Jevons tropieza serán los mismos con los que tropezarán muchos de los especialistas mejor dotados de nuestro siglo. Los procesos de sistematización lógica, aunque difíciles, constituyen en el fondo un problema de «ciencia normal». Es, por el contrario, a la hora de «señalar el camino» cuando surge el genio; y es en este sentido en el que hay que valorar la obra de Jevons.

5.2.3. LA ECONOMÍA HISTORICISTA INGLESA

La disgregación de la economía política clásica en las décadas de 1870 y 1880 se muestra en el hecho de que los ataques a que se vio sometida por parte de los marginalistas no fueron un hecho, por decirlo así, aislado. En realidad, en este período un número cada vez mayor de economistas se lanzaron contra el sistema teórico clásico, dando origen a múltiples direcciones teóricas alternativas: desde las socialistas (de las que recordaremos, además del marxismo, el fablanismo en Inglaterra, el «socialismo agrario» en América, los «socialistas cristianos» y los «de la cátedra» en Alemania) hasta los institucionalistas e historicistas. Trataremos aquí del último de estos grupos.

Más adelante nos referiremos a Schmoller y a la «joven escuela histórica alemana», y aclararemos que la polémica historicista contra Menger implicaba un ataque a la economía política *tout court*, más que al sistema teórico marginalista en concreto. Era a la ciencia económica en general a la que los historicistas atribuían los vicios de ahistoricidad, deductivismo, abstracción y arbitrariedad.

Es interesante señalar que en aquel período también se estaba realizando un ataque de este tipo en Inglaterra, la patria de la ortodoxia clásica. Las críticas de los historicistas ingleses no fueron menos profundas y radicales que las de los alemanes. Fuertemente influenciados por la idea comtiana de una ciencia social unificada, los críticos ingleses no sólo produjeron una buena literatura crítico-metodológica, sino que también fueron artífices de la apertura a otros ámbitos de la investigación social, sobre todo a la sociología y la historia económica.

En el capítulo anterior hemos hablado ya de Richard Jones, un historicista contemporáneo de Ricardo. Aquí recordaremos a los tres historicistas ingleses más importantes de la siguiente generación: Thomas Edward Cliffe Leslie (1826-1888), John Kells Ingram (1823-1907) y William Cunningham (1840-1919).

El primero mostró un gran aprecio por el uso smithiano del método inductivo; no obstante, en varios ensayos publicados entre 1870 y 1879, negó la universalidad de las llamadas «leyes naturales». Además, criticó la tendencia a fundamentar la economía en la simple suposición de que el comportamiento del individuo está motivado únicamente por el deseo de enriquecimiento. Finalmente afirmó —sagazmente— que toda la economía política clásica suponía dos hipótesis fundamentales, aunque mal entendidas: las que hoy se conocen como hipótesis de información completa y de previsión perfecta. Y sobre estas hipótesis fundamentaba la validez de las tesis clásicas sobre la uniformidad de las tasas de salario y de beneficio, y, por tanto, la validez de su teoría de los precios naturales.

De Ingram recordaremos *The Present Position and Prospects of Political Economy*, escrito presentado a la British Association for the Advancement of Science en 1878, y la *Historia de la economía política*, de 1888. Ingram sostuvo que la economía política clásica se fundamentaba en un tipo de razonamiento abstracto que ignoraba completamente la realidad efectiva, así como en un método deductivo incorrecto. Según él, la deducción debía utilizarse únicamente para controlar las inducciones, no para deducir teoremas generales de suposiciones arbitrarias. De haber utilizado el método correcto, los clásicos se habrían dado cuenta de que sus teorías únicamente tenían validez con referencia a determinadas condiciones históricas.

No estaban lejos de este planteamiento las críticas que Cunningham dirigió a Marshall. Merecen ser recordadas aquí porque revelan que el blanco de las críticas se había desplazado de la economía política clásica a la neoclásica. Obviamente, esta última era mucho más merecedora de las críticas historicistas de lo que lo fuera la ciencia de Smith y de Mill. Pues bien, en un ensayo de 1892, titulado significativamente *The Perversion of Economic History*, Cunningham acusó a Marshall simplemente de utilizar de modo incorrecto la historia económica, es decir, no para adquirir conocimiento observando los hechos, sino sólo para confirmar subrepticamente verdades obtenidas por vía especulativa de premisas apriorísticas.

5.3. Léon Walras

5.3.1. LA VISIÓN WALRASIANA DEL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA ECONÓMICO

La principal contribución de Léon Walras (1834-1910) al desarrollo del análisis económico la constituye la teoría del equilibrio económico general. Aun cuando el tema de la relaciones entre mercados distintos había sido objeto de estudio por parte de anteriores teóricos, antes de Walras ningún economista había logrado construir una estructura teórica general que sirviera de marco para estudiar las múltiples relaciones que vinculan un mercado a otro. La actuación concreta de las fuerzas de la oferta y la demanda en un mercado depende de los pre-

cios que se establecen en muchos otros mercados. De ahí la necesidad de un análisis general.

Los mercados deben interrelacionarse para hacer compatibles las acciones de todos los sujetos económicos. El sujeto que no consigue realizar su intento de maximizar su satisfacción (o bienestar) tendrá un exceso de demandas para algunos bienes y un exceso de ofertas para otros. Mediante el intercambio, el individuo se sirve de los excesos de oferta para eliminar los excesos de demanda. Un estado de equilibrio económico general es una situación en la que los precios son tales que permiten a todos los individuos maximizar simultáneamente sus propios objetivos.

El libre juego de la competencia conducirá a distribuir los factores entre las producciones de las diversas mercancías de manera que se satisfagan las demandas de los consumidores. La escasez de los recursos productivos respecto a la demanda de los bienes influirá de manera determinante sobre los precios relativos. Walras rechazó la distinción clásica, y sobre todo ricardiana, entre mercancías escasas y mercancías reproducibles. En los *Eléments* afirmó: «No existen productos que puedan multiplicarse indefinidamente. Todas las cosas que forman parte de la riqueza social [...] existen sólo en cantidades limitadas [...]. En la producción de algunas cosas como frutas, animales salvajes, yacimientos minerales, los servicios de la tierra desempeñan un papel preponderante. En la producción de otras cosas, como los servicios legales y médicos, los espectáculos [...] predomina el trabajo. Pero en la producción de la mayor parte de las cosas se hallan juntos los servicios de la tierra, del trabajo y del capital. De ahí que todas las cosas que constituyen la riqueza social consisten en tierra y en capacidades personales, o bien en productos de los servicios de la tierra y de las capacidades personales. Ahora bien, Mill admite que la tierra existe sólo en cantidades limitadas. Si esto es cierto también en el caso de las capacidades humanas, ¿cómo es posible que los productos se multipliquen indefinidamente?» (p. 399).

Este pasaje, fundamental para entender el concepto neoclásico de escasez, revela una mala interpretación de la posición clásica. En efecto, para Ricardo no es el conjunto de las mercancías lo que sería reproducible de manera ilimitada, sino cada mercancía en particular. En otras palabras, la estructura de los medios de producción puede modificarse para producir cualquier combinación de productos a condición de que exista libertad de entrada en todas las industrias. La competencia, entendida como un proceso que se desarrolla en el tiempo, y no ya como una situación estática en la que la cantidad de cada factor es fija e inmodificable, llevará a los capitalistas a desplazar sus capitales de los sectores en los que la tasa de beneficio es baja a aquellos en los que es alta. De este modo, la estructura de la oferta se ajustaría a la de la demanda, mientras que las cantidades de los bienes de capital tenderían a fijarse a los niveles que garantizaran una tasa de beneficio uniforme.

En la concepción walrasiana, la economía está formada por una pluralidad de sujetos que están presentes en el mercado ya sea como consumidores, como oferentes de servicios productivos o como empresarios. El proceso económico nace del encuentro, en el mercado, de estos distintos sujetos: los servicios productivos son adquiridos por los empresarios y transformados en bienes, los cuales a su vez son adquiridos, o bien por otros empresarios, que se sirven de ellos

con fines productivos, o bien por los consumidores finales. Estos últimos son aquellos que han proporcionado los servicios productivos a los empresarios, y que compran los bienes producidos por ellos, gastando la renta que han obtenido a cambio de dichos servicios productivos.

Como se ve, no hay lugar en este esquema para el concepto de clase social. Por el contrario, existen dos grupos de individuos diferenciados entre sí: el de los consumidores y el de los empresarios, y la diferenciación se basa únicamente en la diversidad de las decisiones que están llamados a tomar. El conjunto de los consumidores decide la composición y el nivel del consumo y, por tanto, del ahorro; el conjunto de las empresas decide el nivel y la composición de la producción y de la inversión. Las decisiones de los consumidores no dependen del tipo de renta que obtienen, sino sólo de su volumen. El hecho de que la renta de un individuo provenga en un 80 % de trabajo y en un 20 % de capital o viceversa no establece diferencia alguna. Al desvanecerse el vínculo entre categorías de renta y pautas de gasto, se rompe al mismo tiempo el vínculo entre salarios y beneficios, por un lado, y entre consumo e inversión, por el otro.

Al inicio de cada período —pongamos un año—, la economía se encuentra con una dotación inicial formada por una cierta cantidad de bienes y recursos que incluye los recursos naturales y los bienes producidos en períodos anteriores. Cada uno de los agentes, al inicio del período, posee una determinada cantidad de bienes y tiene la capacidad de prestar ciertos servicios: como trabajador, podrá ofrecer horas laborables; como empresario, podrá proporcionar servicios relativos a la organización y el control de la actividad productiva. Cada uno trata de conseguir los mejores resultados del intercambio. Los consumidores-ahorradores tratan, en primer lugar, de determinar qué distribución de su propia renta entre consumo y ahorro les proporciona la relación más satisfactoria entre consumos presentes y consumos futuros; en segundo lugar, intentan determinar de qué modo la renta consumible debe repartirse en la adquisición de los diversos bienes para obtener la máxima utilidad. Quienes ofrecen servicios productivos tratan de conseguir el mejor equilibrio entre la renta obtenida como pago de tales servicios y lo oneroso de su prestación. Finalmente, los empresarios intentan conseguir el máximo beneficio de su actividad, es decir, maximizar la diferencia entre el valor de la producción y los costes soportados por ésta.

La prosecución de los objetivos individuales «obliga» a los agentes a intervenir en las relaciones de intercambio. Consideremos, en primer lugar, a cada consumidor. Claramente, una parte de los bienes y servicios que éste consume provienen de su dotación inicial, pero la mayoría debe adquirirlos en el mercado. A cambio, cederá una parte del dinero (u otro medio de pago) que ha obtenido vendiendo bienes y servicios a otros consumidores y a las empresas. La renta del consumidor depende, por tanto, de la cantidad de bienes y servicios que cede a los otros y del precio al que consigue venderlos. Si prescindimos de los intercambios entre consumidores, podemos decir que estos últimos ofrecen factores a las empresas (trabajo, capital, capacidad empresarial), recibiendo a cambio una renta, que se utiliza para comprar bienes y servicios o bien se guarda como ahorro. Este último vuelve luego a las empresas, pasando por los intermediarios financieros.

Consideremos ahora la empresa. Para llevar a cabo su plan de producción la empresa utiliza, además de las reservas y *stocks* de factores fijos ya en su poder al

inicio del período, otros inputs que adquiere de otras empresas y de los consumidores. El output obtenido y vendido da origen a una serie de ingresos. La diferencia entre ingresos y costes representa el beneficio de la empresa, el cual o bien se distribuye a los propietarios de dicha empresa (es decir, a los consumidores), o bien se utiliza para la adquisición de nuevas instalaciones y, por tanto, para aumentar la dotación de los períodos futuros. Sumando la producción de todas las empresas se obtiene la producción total del sistema. Está claro que esta suma incluye también los bienes intermedios, esto es, los producidos por una empresa y utilizados por otra (como, por ejemplo, el acero producido por una empresa siderúrgica y vendido a una empresa de maquinaria que lo utiliza en la producción de un torno). Si del valor de la producción total se resta el valor del consumo intermedio, se obtiene el valor del producto final (o el producto nacional bruto, en la terminología de la contabilidad nacional). Naturalmente, el valor del producto nacional bruto iguala a la renta nacional bruta. En efecto, si del valor de la producción de cada empresa se resta el valor del consumo intermedio se obtiene lo que ésta ha pagado por los diversos factores utilizados o, lo que es lo mismo, las rentas obtenidas por éstos. Y, evidentemente, la suma de las rentas pagadas a los factores por todas las empresas nos da la renta total obtenida por el conjunto de los factores.

Los factores de la producción coinciden con los *stocks* de bienes, recursos naturales y servicios que representan la dotación inicial del sistema. Ésta es propiedad de los consumidores o de las empresas; pero las empresas, a su vez, son propiedad de los consumidores. De ello se deduce que los consumidores poseen, directa o indirectamente, todos los factores, de manera que las correspondientes remuneraciones sólo afluyen a ellos. Si los beneficios de las empresas se distribuyen íntegramente y, por tanto, no se guardan para proveer a las exigencias de la acumulación del capital, la renta nacional representa el poder adquisitivo real de los consumidores.

5.3.2. EL EQUILIBRIO ECONÓMICO GENERAL

El problema central de la teoría de Walras consiste en mostrar cómo los intercambios voluntarios entre individuos *bien informados* (cada cuál conoce perfectamente los términos de sus propias opciones), *autointeresados* (cada cuál piensa en sí mismo) y *racionales* (cada cuál adopta un comportamiento maximizador), conducen a una organización sistemática de la producción y de la distribución de la renta que resulta *eficiente y mutuamente beneficiosa*. Y en esto radica la peculiaridad del problema: en que la única forma admitida de interacción social es la que se lleva a cabo en el mercado por medio del intercambio voluntario. Ni los sindicatos, ni los grupos de presión, ni los cárteles de empresas, ni otros tipos de grupos sociales son admitidos, ya que violarían un requisito fundamental del modelo de equilibrio económico general: el de la competencia perfecta.

Para explicar el hecho de que el mercado coordine las acciones de los sujetos individuales, hay que demostrar que existen precios determinados de manera tal que hacen que resulten ventajosas para cada individuo precisamente aquellas actividades e iniciativas que satisfacen de manera eficiente sus necesidades. He

aquí por qué la teoría de los precios ocupa un lugar central en el sistema del equilibrio económico general.

Pero los precios, si bien constituyen los parámetros sobre cuya base se eligen las distintas opciones, no son independientes de estas mismas opciones. Por otra parte, entre los precios de los bienes y los precios de los factores se establece una relación compleja. El precio de un bien es uno de los elementos que determinan el precio de demanda de un factor utilizado para producirlo. De la comparación entre precio de demanda y precio de oferta del factor se obtiene el precio de mercado del factor, el cual, a su vez, influye en el precio de oferta del producto y, por tanto, en el precio de mercado de este último. Existe, pues, un conjunto bien articulado de relaciones entre precios y cantidades intercambiadas tanto de los inputs como de los outputs. Este conjunto de relaciones se halla en un estado de equilibrio general cuando los precios y las cantidades son tales que la máxima satisfacción que cada agente persigue con sus propias opciones resulta compatible con las máximas satisfacciones que persiguen todos los demás agentes. La teoría del equilibrio económico general es el estudio de esta configuración de equilibrio. De manera más precisa, una economía se halla en *equilibrio competitivo walrasiano* si existe un conjunto de precios tales que:

- a) en cada mercado la demanda iguala a la oferta;
- b) cada operador tiene la posibilidad de vender y comprar exactamente lo que tenga proyectado;
- c) todas las empresas y todos los consumidores tienen la posibilidad de intercambiar precisamente aquellas cantidades de mercancías que maximizan, respectivamente, sus beneficios y utilidades.

Vale la pena señalar que, para obtener un resultado de este tipo, únicamente es necesario conocer, como datos iniciales, el número de consumidores, el número de empresas, las dotaciones iniciales de recursos, las preferencias de los consumidores y las técnicas disponibles. Todo lo demás se confía al comportamiento maximizador de los agentes y al mecanismo competitivo. En realidad, para poder llegar a un equilibrio general se necesitan dos *dei ex machina*: el «subastador» y el «empresario Sísifo». Veamos de qué se trata.

El modelo de formación de los precios en el que se basa la teoría walrasiana del intercambio es el de la contratación competitiva. En este modelo, los mercados son concebidos como *subastas* (piénsese en la bolsa de valores, o en las bolsas de mercancías del tipo francés) en las que intervienen, por una parte, los agentes de bolsa y, por otra, el subastador. Al inicio de la contratación el subastador «voca» un vector de precios (un precio para cada mercancía) y deja que los agentes económicos formulen sus propuestas de compra y de venta, anotándolas en un boleto (de ahí el nombre de *ticket economy*, posteriormente atribuido al modelo de *tâtonnement*). Si, en correspondencia con los precios vocados, el subastador registra que para cada mercancía la oferta y la demanda se igualan, declarará cerrada la contratación; aquel vector de precios será entonces el vector de equilibrio. En caso contrario, el subastador ajustará los precios en base a esta regla: aumentar los precios de los bienes cuando hay exceso de demanda, y reducirlos cuando hay exceso de oferta. Este proceso de tanteo y error, al que Walras llamó *tâtonnement*, conti-

nará hasta la anulación de todos los excesos de oferta y de demanda. En este punto termina la subasta; la cotización final se registra como precio de equilibrio, y la oferta y la demanda declaradas a este precio se convierten en contratos vinculantes, en cuyos términos se llevan a cabo los intercambios. Este es un método de contratación del tipo *single agreed-price*: los precios vocados por el subastador en el transcurso del proceso de ajuste son precios *virtuales*; sólo los de equilibrio son los precios a los que, efectivamente, tendrán lugar los intercambios entre los agentes. Pues bien, sólo a través de un proceso de *tâtonnement* guiado por el subastador es posible llegar a un equilibrio general walrasiano. En efecto, si en el transcurso del proceso que conduce a los precios de equilibrio se permitiera a los agentes intercambiar los bienes a precios de desequilibrio, las dotaciones individuales de bienes variarían continuamente, con lo que no se podría llegar nunca a un equilibrio walrasiano, desde el momento en que éste, por definición, se refiere a una asignación inicial de recursos dada. La descripción walrasiana del funcionamiento de la economía utiliza, pues, el artificio de una *ticket economy*. Ciertamente, Walras era consciente de las importantes diferencias institucionales existentes entre su modelo y una verdadera economía de mercado. Sin embargo, su principal objetivo era construir el modelo de una economía ideal donde la justicia social y la maximización del «bienestar material» fueran compatibles. Sabía que este ideal, aunque era realizable en una *ticket economy*, no lo sería en una auténtica economía de mercado. No obstante, abrigaba abiertamente la esperanza de que esta última pudiera ser reformada en la línea formulada por el modelo.

Veamos ahora el «empresario Sísifo». Para Walras, la empresa está en equilibrio cuando el beneficio se anula a causa de la competencia entre empresarios. En efecto, en el sistema walrasiano sólo hay una categoría de maximizadores: los consumidores. Los empresarios, al igual que el subastador, son meros coordinadores que organizan la actividad de producción, tomando las tecnologías y los precios como algo dado. El empresario walrasiano compra los inputs que necesita para producir su output, pagando por ellos los precios fijados por el subastador. Si los ingresos superan a los costes, el empresario registra un beneficio positivo; y viceversa. La existencia de un beneficio, positivo y negativo, constituye un síntoma de desequilibrio. El empresario reacciona a dicho síntoma según la siguiente regla: aumentar la escala de producción cuando el beneficio es positivo, y reducirla cuando es negativo. «Por lo tanto —escribe Walras—, en un estado de equilibrio los empresarios no tienen ni beneficios ni pérdidas» (p. 225). El beneficio depende de circunstancias excepcionales, y teóricamente debe ser ignorado. Así pues, para Walras la opción de actuar como empresario constituye un hecho puramente accidental. Podría tratarse de un capitalista, quien entonces pagaría los servicios del trabajo y de la tierra a los respectivos propietarios, conservando para sí un residuo que deberá igualar, en equilibrio, a los intereses sobre los servicios que ha rendido su capital. O podría ser un trabajador, quien, tras haber pagado los servicios del capital y de la tierra, obtendría un residuo igual, en equilibrio, a su salario. Y lo mismo puede decirse si es un terrateniente el que decide actuar como empresario. Puesto que en equilibrio los beneficios son nulos, la identidad socio-económica del empresario resulta del todo irrelevante. «[Los empresarios] se ganan la vida no como empresarios, sino como terratenientes, trabajadores o capitalistas» (p. 225).

Para describir la interacción entre compradores y vendedores, Walras construyó un sistema de ecuaciones simultáneas. Existen tantos mercados como mercancías, incluidos los factores productivos y sus servicios. Para cada mercado se definen tres tipos de ecuaciones: una de demanda, una de oferta y una de equilibrio. En cada uno de los mercados de bienes producidos, el número de las ecuaciones de demanda es igual al de los consumidores, mientras que el número de las ecuaciones de oferta es igual al de las empresas que producen el bien. En cada uno de los mercados de factores, el número de las ecuaciones de demanda es igual al número de las empresas multiplicado por el de las mercancías que cada una produce, mientras que el número de las ecuaciones de oferta iguala al de los propietarios de los factores. Por otra parte, las «ecuaciones de producción» se definen de manera tal que el precio de cada producto resulte igual al coste de producción, de modo que en equilibrio los empresarios no tengan «ni beneficios ni pérdidas». Los costes de producción dependen de los precios de los inputs y de la técnica utilizada. Esta última se representa por «coeficientes de fabricación», que se suponen fijos, los cuales expresan la manera en que cada input se combina con el output. Luego, en las «ecuaciones de capitalización», se supone que el valor de compra de cada bien de capital es igual a su «renta neta» descontada al tipo de interés corriente. Y esto implica una configuración de equilibrio tal que las tasas de rendimiento de todos los bienes de capital sean uniformes e iguales al tipo de interés. Finalmente, existe una ecuación que determina el tipo de interés a partir de las fuerzas de la oferta y la demanda de bienes de capital nuevos.

Ahora bien, la condición necesaria —aunque no suficiente— para que este sistema de ecuaciones admita una solución es que el número de incógnitas sea igual al número de ecuaciones. Se plantean aquí tres tipos de problemas de los que Walras no era del todo consciente. El primero se deriva de las ecuaciones de capitalización, que, en la medida en que imponen una tasa de rendimiento uniforme sobre los bienes de capital, un precio de compra igual al precio de producción, y la igualdad entre oferta y demanda de cada bien de capital, introducen en el modelo una sobredeterminación de un grado igual al número de ecuaciones de producción de nuevos bienes de capital menos uno. Se puede evitar este problema si se renuncia al requisito de la uniformidad de la tasa de rendimiento y se interpreta el modelo en términos de equilibrio temporal. Más adelante hablaremos de ello.

El segundo tipo de problemas se deriva del hecho de que una de las ecuaciones del sistema de Walras depende funcionalmente de las otras, de manera que el número de ecuaciones independientes resulta inferior al de incógnitas. Intuitivamente, la cuestión puede explicarse en los siguientes términos. Si hay equilibrio en todos los mercados excepto en uno, significa que los consumidores han destinado a la adquisición de todos los bienes, menos uno, una suma igual al valor de los bienes ofrecidos, menos uno. Sin embargo, dado que el valor total de los bienes producidos (el producto nacional) iguala, por definición, a la renta total obtenida por los consumidores (la renta nacional), deberá haber igualdad entre la oferta y la demanda también en el último mercado. Esta circunstancia se denominaría más tarde *ley de Walras*: en un sistema de equilibrio general, si todos los mercados, excepto uno, están en equilibrio y los presupuestos de todos los agentes están nivelados, entonces también el mercado restante debe estar en equi-

bro. Esta ley es la consecuencia última del hecho de que, en la concepción walrasiana del sistema económico, el acto de demandar bienes por parte de un individuo presupone que él ofrezca bienes de igual valor, aunque no de igual utilidad.

Finalmente hay un tercer tipo de problemas, quizás el más importante. Walras no se apercebía del hecho de que haber «contado» tantas ecuaciones —aunque independientes— como incógnitas hay no es suficiente para asegurar la existencia de una solución. Un sistema de ecuaciones no sólo puede no tener ninguna solución; también puede tener muchas, e incluso infinitas soluciones. Y aun en el caso de que tenga solución, ésta puede no tener ningún significado desde el punto de vista económico, como sucedería —por ejemplo— si algunos precios o algunas cantidades resultaran negativos. Hizo falta casi un siglo para que los economistas neoclásicos hallaran la solución de este problema; en el capítulo 10 veremos con qué resultados.

5.3.3. WALRAS Y LA CIENCIA ECONÓMICA PURA

El impacto de Walras en la evolución de la teoría económica fue enorme. Ningún otro economista anterior a él había logrado construir un modelo teórico y un método analítico tan vastos y versátiles. Otros habían formulado ya la idea de la independencia entre los hechos económicos; piénsese, por ejemplo, en Quesnay y Cournot. Sin embargo, mientras Cournot considera que el problema del equilibrio general queda fuera del alcance de las matemáticas, el genio de Walras le permitió demostrar que, al menos en principio, el problema se puede resolver.

Sin embargo, su obra pasó casi desapercibida en Francia durante los veinticinco años siguientes a su publicación, y en realidad sólo a partir de la década de 1950 la actitud de los estudiosos franceses con respecto a él empezó a cambiar radicalmente. Pero también fuera de Francia su trabajo tuvo, en un primer momento, una acogida más bien fría, por no decir hostil. Las relaciones entre Walras, por una parte, y Jevons, Edgeworth, Wicksteed y Menger, por la otra, no fueron precisamente muy cordiales. En sus *Principios*, Marshall citó a Walras sólo tres veces y en pasajes breves. No ocurrió lo mismo con los italianos: Pantaleoni, Barone y, sobre todo, Pareto fueron grandes admiradores y fervientes propagandistas de la obra walrasiana.

Walras, como antes Menger, trató siempre de mantener una clara distinción entre valores morales y ciencia. Para él, la ciencia «pura» no debería verse invalidada por juicios de valor: «Característica distintiva de una ciencia —afirmaba— es su completa indiferencia a las consecuencias, buenas o malas, con las que avanza en la búsqueda de la verdad pura» (p. 52). Y, siguiendo a Bentham, añadía: «desde otros puntos de vista, la cuestión de si un determinado fármaco es requerido por un médico para curar a un paciente, o bien por un asesino para matar a su familia, es una cuestión muy grave, pero desde nuestro punto de vista resulta del todo irrelevante. Para nosotros, el fármaco es útil en ambos casos, y quizás puede serlo más en el segundo que en el primero» (p. 65). Este dualismo radical entre juicio técnico y juicio ético terminará por dominar la posterior evolución del pensamiento económico.

Walras había tenido siempre la intención de escribir otros dos tratados sistemáticos, uno de economía aplicada y uno de economía social, que de algún modo completaran su obra fundamental de teoría pura. Pero su agotador ritmo de trabajo en la cátedra de Lausana —a la que accedió, no sin dificultad, en 1870— absorbió todas sus energías hasta 1892, año en el que abandonó la docencia. Posteriormente se contentaría con publicar, en lugar de dos tratados sistemáticos, dos recopilaciones de ensayos: *Études d'économie sociale* (1896) y *Études d'économie politique appliquée* (1898).

Walras siguió muy de cerca los problemas económicos de su época, declarándose a favor de una línea de moderado reformismo en materia socioeconómica. Su posición política, derivada de la filosofía moral profesada por su padre, fue una mezcla del liberalismo a la antigua usanza y la doctrina de la intervención estatal. Resulta de cierto interés el hecho de que, mientras que en cuestiones de justicia fue partidario convencido de un planteamiento iusnaturalista, Walras expulsó totalmente el concepto de ley natural del razonamiento económico. Nunca creyó que, más allá de los hechos observables, pudiera existir una estructura de leyes económicas capaz de reflejar algún orden natural. Walras fue un severo crítico de la dicotomía clásica entre precios naturales y precios de mercado, así como de todo lo que derivaba de dicha distinción. Para él, finalmente, el análisis económico no tenía ni podía tener ningún vínculo con las medidas de política económica: siempre mantuvo claramente diferenciados el plano normativo y el plano positivo.

Las recomendaciones de política económica propuestas por Walras fueron numerosas y bastante articuladas. Sus temas preferidos fueron: la nacionalización de los monopolios naturales; la estabilización de los precios por parte de la autoridad monetaria; el mercado de capitales, cuya eficacia y fiabilidad debería asegurar el Estado; la adquisición de la tierra por parte del Estado y la cesión de su uso a los agentes particulares, con el fin de incrementar los ingresos gubernativos. Finalmente, vale la pena señalar un aspecto curioso: Walras se definía a sí mismo como «socialista científico».

5.4. Carl Menger

5.4.1. EL NACIMIENTO DE LA ESCUELA AUSTRIACA Y EL *METHODENSTREIT*

La expresión «escuela austriaca» fue empleada por primera vez, con una clara connotación peyorativa, por los economistas que se oponían a las ideas de Menger, en especial los miembros de la escuela histórica alemana. En aquella época, la vida filosófica austriaca estaba todavía dominada por el realismo aristotélico, un planteamiento que ciertamente debía parecer anacrónico a hombres que habían leído a Kant o a Hegel. Sin embargo, fue precisamente esta base aristotélica la que permitió a Menger articular una perspectiva teórica que el exacerbado inductivismo de sus contemporáneos alemanes no podía sino rechazar en bloque. En efecto, es a Aristóteles a quien debemos la idea de que existen cualidades o hechos, como la acción, la naturaleza humana y otros fenómenos más complejos, que son cognoscibles *a priori*, de manera que es posible enunciar «leyes»

que no necesitan confirmación inductiva. Y precisamente al ponerse a buscar las «leyes de la economía» Menger estableció el sistema teórico de la escuela austriaca, en oposición a la escuela histórica de Schmoller.

En sus *Grundsätze des Volkswirtschaftslehre*, Menger se proponía reconstruir los fundamentos de la ciencia económica, entendida como disciplina teórica pura, de manera que ofreciera una explicación del valor y de los precios alternativa a la de los clásicos. Si para los autores clásicos el valor estaba esencialmente regido por los costes pasados, para Menger —en cambio— era la expresión del juicio del consumidor acerca de la utilidad de los bienes aptos para satisfacer sus necesidades. Por otra parte, el libro de Menger se hallaba en las antípodas de la manera de hacer ciencia económica predominante en las universidades alemanas de la época. La mayoría de los economistas alemanes criticaban también la economía política clásica, pero el objeto principal de su crítica se refería al método, más que al contenido: en economía se debería utilizar un planteamiento histórico, y no teórico; y la disciplina debería ocuparse únicamente de la descripción, de la clasificación y de la recopilación de los fenómenos observados.

En la época en la que Menger publicó los *Grundsätze*, la «vieja» escuela histórica alemana, la de Roscher, Knies y Hildebrand, empezaba a ceder el paso a la «joven» escuela histórica, dirigida por Gustav Schmoller. De este modo, Menger se encontró con que tenía que batirse en dos frentes bastante diferentes entre sí: en el frente de la teoría económica, contra el sistema teórico clásico; en el frente propiamente metodológico, contra la escuela histórica alemana. Todo esto es importante para entender la compleja personalidad científica de Menger; y en particular para dar un sentido a sus preocupaciones sobre las cuestiones de método, preocupaciones que no encontramos ni en Jevons ni en Walras.

Los resultados de la batalla mengeriana en el segundo frente son conocidos: los economistas alemanes virtualmente ignoraron los *Grundsätze*. Durante cerca de diez años desde su publicación, Menger fue un pensador aislado. Habría que esperar a la década de 1880 para que, gracias a las entusiastas contribuciones de Böhm-Bawerk y de Von Wieser, se formara la nueva escuela.

Gustav Schmoller (1838-1917) fue el principal economista de la Alemania imperial y el más destacado representante de los *Kathedersozialisten* («socialistas de la cátedra»). Como líder de la «joven» escuela histórica, Schmoller se opuso tenazmente al enfoque axiomático-deductivo propugnado por los clásicos y por los neoclásicos. Su programa de investigación, que Schumpeter definió como el *Schmollerprogramm*, se situaba conscientemente en la estela de aquella tradición alemana que ya a partir del cameralismo, y pasando por List y los representantes de la vieja escuela histórica, había tratado de sentar las bases de una nueva alternativa teórica a los planteamientos clásico y neoclásico de la economía. La principal acusación fue la de no tener suficientemente en cuenta, en la elaboración teórica, el conocimiento de los hechos y del material histórico. Schmoller era partidario de un enfoque interdisciplinar capaz de combinar los aspectos psicológicos, sociológicos y filosóficos que siempre van inextricablemente unidos a los problemas económicos. A través de una detallada investigación histórica sobre la formación de las clases sociales y sobre la historia del gremio de tejedores de Estrasburgo, trató de mostrar la manera en que la economía política debía liberarse de las «falsas abstracciones» y anclarse en sólidos

fundamentos empíricos. En particular, Schmoller intentó centrar su atención tanto en los efectos generales producidos por el proceso de acumulación capitalista sobre las clases sociales y sobre sus relaciones como en los efectos producidos por la aplicación de los principios del *laissez faire* sobre las condiciones de vida de las clases menos pudientes.

Sin embargo, su principal obra, *Grundrisse der allgemeinen Volkswirtschaftslehre* (1900-1904), revela algunas carencias en el aspecto analítico; sobre todo, no logra el propósito que su autor se había fijado: el de elaborar una nueva manera de hacer teoría económica. La influencia de Schmoller en el desarrollo de la ciencia económica en Alemania fue más bien nociva, sobre todo porque contribuyó a aislar a los economistas alemanes del resto del mundo durante más de medio siglo. En efecto, hay que recordar que en todas las universidades alemanas se negó el acceso a los economistas de distinta orientación cultural. El resultado fue el silencio casi total con el que se acogieron en los ambientes académicos alemanes las obras de la naciente escuela marginalista.

Este rechazo de las teorías clásica y marginalista tuvo inmediato reflejo en el ámbito de la política, donde todas las posiciones que se apartaban del historicismo económico fueron tachadas de *Manchestertum*, es decir, de tener una orientación favorable —según su interpretación— tanto a la absoluta libertad de iniciativa económica como a la progresiva reducción de las atribuciones del Estado hasta su práctica desautorización.

Schmoller fue un resuelto partidario de los soberanos ilustrados y despóticos, sobre todo de los reyes prusianos, a quienes consideraba los únicos capaces de vencer los particularismos y de unificar económicamente la nación. Las reformas sociales y la justicia distributiva fueron elementos esenciales de su reflexión teórica. En todos los aspectos, Schmoller puede considerarse un conservador en el específico sentido prusiano del término: rechazaba tanto el marxismo como el liberalismo «de Manchester», pero también las posiciones antirreformistas y reaccionarias, y llegó a proponer una alianza estratégica entre la monarquía y las clases trabajadoras.

La reacción de Menger a las posiciones de la escuela histórica alemana fue decidida y violenta. La disputa entre los economistas austriacos y alemanes llegó a su punto culminante con la publicación, en 1883, de *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Oekonomie insbesondere*, la obra de Menger que inició oficialmente la agria *Methodenstreit* (disputa sobre el método) y que sirvió para convertir a la recién nacida escuela austriaca en el centro de atención de la comunidad científica internacional. Dos son las tesis principales con las que el economista de Viena se defendió de los ataques de Schmoller. La primera es que la «ciencia pura» está siempre *wertfrei*, libre de valores. En la medida en que pretenda ser ciencia, la economía debe mantenerse libre de juicios de valor: «La llamada orientación ética de la economía política es un vago postulado vacío de todo significado profundo tanto respecto a los problemas teóricos como a los prácticos, una confusión de pensamiento» (p. 237). Aquí Menger se anticipaba en varias décadas a la célebre tesis de la neutralidad de la ciencia económica, que más tarde sería «codificada» en el *Essay* de Robbins, en 1932.

La segunda tesis es que la economía puede tratar científicamente sólo el comportamiento de los agentes individuales, ya sean consumidores o empresas.

Por lo tanto, desde el punto de vista científico no se podría hablar de colectivos económicos, ni habría lugar en la ciencia económica para la macroeconomía, para conceptos como renta nacional, riqueza colectiva y similares. Pasar de la idea de que los deseos de los individuos constituyen el único criterio del bien y del mal a la tesis de que el bienestar social lo promueven y fomentan las políticas que aspiran a maximizar la suma total de los placeres, comportaría graves dificultades lógicas, además de prácticas. Menger, a diferencia de Bentham, percibió correctamente las dificultades técnicas de las teorías de las reformas basadas en principios utilitaristas: «el mayor bienestar para el mayor número» no resulta compatible con el *individualismo metodológico*, es decir, con el punto de vista según el cual todas las proposiciones sobre el comportamiento de los agentes colectivos son reducibles a proposiciones sobre el comportamiento de sus componentes individuales. En este sentido, el individualismo metodológico se opone al holismo u organicismo metodológico (que en aquella época encarnaba la escuela histórica), según el cual los términos colectivos de la ciencia social designan realidades sociales con entidad propia distinta de la suma de sus constituyentes individuales. Y no sólo los componentes de la escuela histórica, sino también los clásicos y Marx, según este punto de vista, habrían sido partidarios (de hecho) del holismo metodológico; para ellos, el funcionamiento del sistema económico no podría entenderse sólo a partir de una teoría de los comportamientos de los agentes individuales, y esto explicaría que utilizaran la categoría de clase social.

5.4.2. IMPORTANCIA DEL PRINCIPIO DE LA UTILIDAD MARGINAL EN MENER

Para comprender los términos de la batalla teórica que Menger llevó a cabo en el otro frente, contra la economía clásica, es necesario reflexionar sobre el siguiente problema: ¿con qué condición el principio de la utilidad marginal puede considerarse el fundamento de todo el discurso económico? Para Menger, la respuesta debía ser: a condición de que este principio pueda ampliarse del reducido ámbito del intercambio a los problemas —más complejos— de la producción y la distribución. En otras palabras, no es suficiente explicar cómo, partiendo de cantidades dadas de bienes de consumo distribuidas entre los individuos de manera conocida, se establece un conjunto de intercambios que, en competencia perfecta, maximizan las utilidades de los sujetos y —al mismo tiempo— determinan la configuración del equilibrio de los precios relativos. Para que el principio de la utilidad marginal pueda constituir el fundamento de una teoría general, es necesario extender su aplicación a los fenómenos productivo y distributivo. Y aquí es donde surgen las dificultades.

En efecto, mientras que la demanda se puede traducir directamente en su determinante subjetiva, es decir, la utilidad, la oferta plantea una serie de problemas particulares. Ésta se halla regulada por los costes que deben sostenerse para producir los distintos bienes; pero no parece que los costes puedan compararse con la utilidad. La única manera de preservar la *simetría* entre oferta y demanda consistiría en traducir los costes en alguna entidad homogénea con la utilidad. En esto reside la contribución específica de Menger; contribución que lo diferenció tanto de Jevons como de Walras.

Con sus teorías de la *imputación* y del *coste de oportunidad*, Menger tradujo los costes en utilidad. El punto de partida era la clasificación de los bienes según su distancia del consumo final: la utilidad de los «bienes de orden superior», o los «factores de la producción», se deriva de la de los bienes de «primer orden» (bienes de consumo) a cuya producción contribuyen. Esta utilidad indirecta puede ser *imputada* a cada uno de los factores de la producción teniendo en cuenta su contribución marginal a dicha producción. Así, el coste efectivo sostenido para producir un bien determinado se convierte en *coste de oportunidad*: el coste representado por el sacrificio de la utilidad de aquellos otros bienes que se podrían haber obtenido de los recursos utilizados para producir el bien en cuestión. Los costes de producción no se valoran ya en términos absolutos, sino relativos; es decir, en términos de alternativas sacrificadas.

En conclusión, Menger amplió el principio de la utilidad marginal para que abarcara también el fenómeno de los costes y, por tanto, las condiciones de la oferta; así, oferta y demanda aparecen como dos aspectos del mismo problema, y ambos se pueden explicar en términos de utilidad. Pero eso no es todo. Dado que aquello que para la empresa representa un coste, para los propietarios de los factores productivos representa una renta, sucede que el mismo principio, desde el momento en que explica el fenómeno de los costes, automáticamente explica también la formación y la distribución de las rentas. Salarios, beneficios y rentas de la tierra dependen, en última instancia, de las demandas y de los precios de los bienes de consumo, y, en consecuencia, vienen determinados por la utilidad. De este modo, la distribución de la renta deja de ser un capítulo aparte de la teoría económica —como lo era en la teoría clásica— para convertirse únicamente en un apartado, ahora privado de autonomía, del capítulo que trata de la teoría de los precios.

Mientras que las otras versiones del marginalismo necesitarán cerca de dos décadas para llegar a establecer que la teoría del valor basada en la utilidad marginal lleva directamente a la teoría de la distribución basada en la productividad marginal, Menger llegó enseguida a esta conclusión. En particular, le debemos la primera formulación de una proposición que más tarde asumiría un papel fundamental en el debate sobre la teoría neoclásica de la distribución: si cada factor recibe el valor de su contribución productiva, el valor de la producción total resulta exactamente «agotado» en la remuneración de los factores, y no queda ningún excedente del que alguien pueda apropiarse sin haberlo producido. Es lo que más tarde se conocerá como «teorema del agotamiento del producto». En el próximo capítulo nos ocuparemos con más detenimiento de su significado.

Referencias bibliográficas

Sobre la revolución marginalista: M. Blaug, «Was there a Marginal Revolution?», en *History of Political Economy*, 1972; J. B. Clark, *The Distribution of Wealth: a Theory of Wages, Interest and Profits*, Nueva York, 1899; A. W. Coats, «The Economic and Social Context of the Marginal Revolution of the 1870's», en *History of Political Economy*, 1972; M. Dobb, *Theories of Value and Distribution since Adam Smith*, Cambridge, 1973 (trad. cast.: *Teoría del valor y de la distribución desde Adam Smith*, Buenos Aires, 1975); R. S. Howey, *The Rise*

of the Marginal Utility School, 1870-1889, Kansas City, 1960; T. W. Hutchinson, «The "Marginal Revolution" and the Decline and Fall of the English Classical Political Economy», en *History of Political Economy*, 1972; W. S. Jevons, *The Theory of Political Economy*, Londres, 1871 (las pp. citadas corresponden a la 5.ª ed., Nueva York, 1969) (trad. cast.: *Teoría de la economía política*, México); Id., *The State in Relation to Labour*, Londres, 1882; E. Kauder, *A History of Marginal Utility Theory*, Princeton, 1965; A. Marshall y M. P. Marshall, *The Economics of Industry*, Londres, 1879 (trad. cast.: *Economía industrial*, Madrid, 1936); V. Pareto, «Introduction» a K. Marx, *Le capital*, París, 1893; A. Porta (ed.), *La moneta nei primi economisti marginalisti*, Milán, 1980; L. Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Londres, 1935; G. L. S. Shackle, «Marginalism: The Harvest», en *History of Political Economy*, 1972; J. Steuart, *An Inquiry into the Principles of Political Economy: Being an Essay on the Science of Domestic Policy in Free Nations*, 2 vols., Londres, 1767 (ed. abreviada de A. Skinner, Edimburgo, 1966); L. Walras, *Elements of Pure Economics*, Homewood (Ill.), 1954 (trad. ingl. de *Éléments d'économie politique pure*) (trad. cast.: *Elementos de economía política pura*, Madrid, 1987).

Sobre Jevons: R. D. C. Black, «W. S. Jevons, 1835-82», en D. P. O'Brien y J. R. Presley (eds.), *Pioneers of Modern Economics*, Londres, 1981; P. Barucci, «La diffusione del marginalismo 1870-1890», en M. Finola (ed.), *Il pensiero economico italiano*, Bolonia, 1980; N. de Vecchi, Jevons: *Il problema del calcolo logico in economia politica*, Milán, 1976; J. M. Keynes, *Essays in Biography*, Londres, 1933; D. Laidler, «Jevons on Money», en *The Manchester School*, 1982; T. Peach, «Jevons as an Economic Theorist», en *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, vol. II, Londres, 1987; L. C. Robbins, «The Place of Jevons in the History of Economic Thought», en *The Manchester School*, 1936.

Sobre Walras: M. Crivellini y P. Pettinati, *Le teorie economiche del capitalismo*, Bolonia, 1983; W. Jaffé (ed.), *Correspondance of Léon Walras and Related Papers*, 3 vols., Amsterdam, 1965; L. M. Leroy, *Auguste Walras*, París, 1923; L. A. Schumpeter, «Léon Walras», en *Ten Great Economists from Marx to Keynes*, Londres, 1966 (trad. cast.: *Diez grandes economistas de Marx a Keynes*, Barcelona, 1955, y también en Madrid, 1967); J. Van Daal, R. E. Henderiks y A. C. Vorst, «On Walras' Model of General Economic Equilibrium», en *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 1985; D. A. Walker, «Walras' Theory of the Entrepreneur», en *De Economist*, 1986; E. Zaghini, «Natural Prices and Market Prices: An Interpretation of the Walrasian Theory of Accumulation», en *Economic Notes*, 1986.

Sobre Menger: J. R. Hicks y W. Weber (eds.), *Carl Menger and the Austrian School of Economics*, Oxford, 1973; C. Menger, *Problems of Economics and Sociology*, Urbana, 1963 (trad. ingl. de *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Ökonomie insbesondere*); J. A. Schumpeter, «Carl Menger», en *Ten Great Economists...*, cit.; E. Streissler, «To what Extent was the Austrian School Marginalist?», en *History of Political Economy*, 1972; R. E. Wagner y otros, «Carl Menger and Austrian Economics», en *Atlantic Economic Journal*, número especial, 1978; S. Zamagni, «Sui fondamenti metodologici della scuola austriaca», en *Note Economiche*, 1982.