

LA TEORÍA DEL DESARROLLO EN LA EVOLUCIÓN DE LA CIENCIA ECONÓMICA *

Celso Furtado

Introducción

La teoría del desarrollo económico trata de explicar, desde un punto de vista macroeconómico, el proceso de expansión de la productividad del factor trabajo. Esa tarea explicativa se proyecta sobre dos planos. En el primero —que podríamos llamar plano abstracto— cabe analizar el mecanismo propiamente dicho del proceso de crecimiento. En el segundo —que sería el plano histórico— tiene lugar el estudio crítico, confrontado con la realidad, de las categorías básicas utilizadas en el análisis abstracto. No basta construir un modelo abstracto y explicar cómo funciona. Es indispensable, además, criticar en términos de la realidad histórica las variables estratégicas de tal modelo. La fundamental duplicidad de la ciencia económica —su carácter abstracto e histórico— aparece así con toda su plenitud en la teoría del desarrollo económico.

El hecho de que la economía haya aparecido, hasta nuestros días, como una ciencia puramente abstracta, se debe a que, a partir de Ricardo, su objetivo se ha limitado prácticamente al estudio de la distribución del producto social. Siempre que se afronta el proceso económico desde el punto de vista de la distribución del flujo de la renta social, se llegan a identificar con facilidad algunas categorías que por su generalidad permiten el análisis en un elevado nivel de abstracción. Esa generalidad induce al analista a conceder validez universal a las teorías que formule, aunque la base de sus observaciones sea en extremo limitada. Veamos un ejemplo: la teoría ricardiana de la renta de la tierra. La relativa escasez y la diversidad de los tipos de tierra laborable son observaciones que, si bien realizadas en un condado de Inglaterra, tienen todo el aspecto de una evidencia universal. Ahora bien, haciendo derivar el fenómeno de la renta de esos dos factores, Ricardo podía esperar con razón que su teoría tuviere un carácter universal *siempre que la organización de la producción fuese de un tipo determinado*. Pero es exactamente con respecto a ese problema de la organización de la producción como se torna menos realista cualquier generalización. Veremos en seguida que las generalizaciones hechas por los economistas a ese respecto son de carácter extremadamente vago y más dogmático que científico.

El economista que observa el proceso económico desde una perspectiva exclusivamente distributiva y no ante todo como un complejo

* Fragmento del libro del autor *A economia brasileira: contribuição à análise do seu desenvolvimento*. (Rio de Janeiro, Editora A Noite, 1954). Traducción de Julián Calvo.

de producción, tendrá que descender por fuerza al plano histórico, lo que le obligará a ser más cauteloso en sus generalizaciones. El propio Ricardo puede servirnos de ejemplo. Es sabido que ese economista se desinteresaba de los problemas ligados a la producción y explícitamente los consideró excluidos del campo de la economía. Sin embargo, en la tercera edición de sus *Principios* incluyó un capítulo dedicado al estudio de las repercusiones que la introducción del uso de las máquinas tenía sobre la organización de la producción. Afirma allí, muy oportunamente, que las generalizaciones hechas a base de la experiencia inglesa no serían aplicables a muchos otros países (los que llamaríamos hoy subdesarrollados) cuya disponibilidad relativa de factores era diversa a la que caracterizaba a la Gran Bretaña.¹

El problema de la naturaleza abstracta o histórica del método con que trabaja el economista es independiente de la naturaleza de los problemas que lo preocupan. El desarrollo económico es esencialmente un fenómeno histórico. Cada economía que se desarrolla se enfrenta a una serie de problemas que le son específicos, si bien muchos de ellos sean comunes a otras economías contemporáneas. El complejo de recursos naturales, las corrientes migratorias, el orden institucional, el grado relativo de desarrollo de las economías contemporáneas, singularizan a cada fenómeno histórico de desarrollo. Tomemos un ejemplo al acaso: Cuba. Pocas economías se habrán desarrollado con mayor rapidez que la de ese país, gracias a una integración creciente en el comercio internacional. Pocas economías encuentran también hoy mayores dificultades para salir del estancamiento, debido a la naturaleza de sus relaciones de intercambio exterior. El comercio exterior, por tanto, aparece ahí como un factor estimulante y paralizador del desarrollo.

No se deduzca por eso de lo que acabamos de decir que el economista haya de limitarse a una simple descripción de casos históricos. Jamás lograría comprender el verdadero papel que desempeñan las fluctuaciones de la demanda exterior de azúcar en el proceso de formación de capital de la economía cubana si no dispusiese de un instrumental analítico adecuado, el cual no podría existir si la ciencia económica no hubiese alcanzado cierto grado de universalidad en la definición de una serie de conceptos básicos. Admitir como una verdad comprobada que, en las economías de libre empresa, el nivel del ingreso social está en función de Y, X y Z, es cosa totalmente distinta a afirmar que esas variables se presentan en la misma forma en todas las economías y que los elementos que condicionan son universales.

Es ese paso, que se dió subrepticamente desde el campo de la es-

¹ D. Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, cap. xxxi (incluido en sus *Works*).

peculación científica hacia el de la dogmática, lo que vicia gran parte de los trabajos de los economistas ortodoxos. Entre las llamadas “grandes leyes” de la economía clásica se hallaban, por ejemplo, la de la “libre competencia” y la del “librecambio”. Constituían ambas, en última instancia, construcciones lógicas basadas en una serie de observaciones fragmentarias. Sin embargo, a fuerza de repetírselas, fueron transformadas en dogmas. La economía perdía así su carácter de ciencia objetiva para transformarse en un conjunto de preceptos.²

El punto de vista de la economía clásica

Dijimos más arriba que la productividad del trabajo es el problema central de la teoría del desarrollo. Sin embargo, se debe tener siempre en cuenta que no es el aumento de productividad en ésta o aquella empresa lo que interesa en ella, sino aquellos aumentos que se traducen en la elevación de la productividad del conjunto de la economía. Si bien es cierto que no se puede aumentar la productividad del conjunto sino mejorando la de empresas individuales, sería equívoco pretender deducir del estudio de esas empresas una teoría del desarrollo, pues lo que en ésta es específico es exactamente su enfoque social.

El aumento de productividad en el plano de la empresa muchas veces significa apenas aumento de ganancias para el empresario, sin repercusión alguna en el ingreso global. No se debe, por tanto, confundir aumento de productividad —en el plano microeconómico— con desarrollo, lo cual difícilmente se podría concebir sin elevación del ingreso real *per capita*. No obstante, el aumento de productividad en el plano de la empresa, en cuanto se trata de una fuente liberadora del factor trabajo, es un fenómeno de gran importancia en el mecanismo del desarrollo, y debe estudiarse como tal.

Definida la productividad como producción por unidad de tiempo y la productividad social como el producto total por unidad de tiempo de ocupación de la fuerza de trabajo, vemos que la teoría del desarrollo no es otra cosa que un aspecto de la teoría de la producción. Por este camino no nos es difícil encuadrar la teoría del desarrollo en la teoría económica general. Al formular la teoría de las variaciones a largo

² “Nos damos perfecta cuenta de que durante el siglo pasado los economistas, hablando en nombre de su ciencia, estuvieron ventilando puntos de vista sobre aquello que consideraban socialmente imperativo. Trataron de determinar, basados en sus descubrimientos científicos, el sentido de la acción que es económicamente ‘deseable’ o ‘justa’, así como se opusieron a ciertas políticas fundándose en que su realización reduciría el ‘bienestar’ general o implicaría el ‘abandono’ (o aun la ‘infracción’) de las leyes económicas. Aunque no se dijera explícitamente, las conclusiones encierran de modo innegable la idea de que el análisis económico es capaz de proporcionar leyes en el sentido de normas, y no meramente leyes en el sentido de repeticiones demostrables y regularidades de acontecimientos reales y posibles” (Gunnar Myrdal, *The political element in the development of economic theory*, Londres, 1953, p. 4).

plazo de la producción, los economistas estarían suministrándonos, por tanto, una teoría del desarrollo económico.

Veamos hasta qué punto llegó a ser efectivamente formulada esa teoría. ¿Qué puede esperarse de una teoría de la producción? Primeramente, que nos explique el mecanismo de la producción; en segundo lugar, que nos describa cómo se ha transformado históricamente el proceso de la producción; que identifique los elementos dinámicos de ese proceso; que nos suministre los medios de actuar sobre ese proceso, es decir, los elementos indispensables para formular una política de producción, tanto en el plano de la empresa como en el macroeconómico.

Ahora bien, la gran mayoría de los economistas no sólo se despreocuparon de ese tipo de problema, sino que algunas veces declararon explícitamente que los mismos escapan a los objetivos de la ciencia económica.³ En este punto, Adam Smith no tiene seguidores, por lo menos entre los clásicos ingleses. En la obra de Smith, el estudio de la producción, aunque tratado en forma desigual, ocupa un gran espacio. Le preocupó este problema, que después desaparecerá totalmente del pensamiento de los clásicos ingleses: ¿por qué crece una economía? Atribuyó ese fenómeno a la división del trabajo, a la cual atribuye tres virtudes: aumento de aptitud en el trabajo, ahorro de tiempo y posibilidad del empleo de máquinas. Después de ese arranque tan feliz, el análisis de Smith baja bruscamente de nivel: afirma que la división del trabajo resulta de la “propensión del hombre a comerciar” y que la capacidad de comerciar, esto es, la magnitud del mercado, limita la división del trabajo. Caemos así en un círculo vicioso, pues la capacidad de comerciar debería reflejar el nivel de productividad, el cual es dado por el grado de división del trabajo.⁴

Ricardo, a quien preocupaba sobre todo encontrar argumentos para combatir a los latifundistas de su época, concentróse totalmente en el estudio de los problemas relacionados con la distribución.⁵ Intentó demostrar “científicamente” el creciente peso social constituido por la clase de los propietarios de la tierra. El problema de la producción, relegado a segundo término, reaparecería, sin embargo, en la ciencia económica penetrando por la puerta trasera, como después veremos.

Los clásicos, siguiendo a J. B. Say, clasificaban los “elementos de la producción” en tres grupos: tierra, capital y trabajo. A pesar de ello, atribuían al trabajo el origen de todo *valor*. De esta suerte, el producto social dependería de la cantidad de trabajo realizado. Aun más, la can-

³ Cf. Edwin Cannan, *Historia de las teorías de la producción y la distribución* (México, Fondo de Cultura Económica, 1942).

⁴ Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Ed. de Edwin Cannan. Véanse los capítulos I, II y III.

⁵ En el prefacio de sus *Principles*, Ricardo afirma que el “principal problema de la economía política” es “determinar las leyes que regulan” la distribución.

tidad de trabajo estaba determinada por la cantidad de capital acumulado. Esa teoría fué formulada con el fin de demostrar que el nivel de los salarios reales no era arbitrario —y que, por tanto, no podía ser modificado por la acción de los sindicatos o del gobierno— y que dependía de la oferta de trabajo y de la capacidad de empleo de la economía. Ahora bien, la capacidad de empleo era función de la acumulación de capital.⁶ No obstante su limitado objetivo, era evidente el alcance que esa teoría podía tener como explicación del proceso histórico de crecimiento de la producción.

Mientras tanto, los economistas de la primera mitad del siglo xix —al menos en Inglaterra— no vieron en el proceso de acumulación de capital la clave de una teoría del crecimiento, sino una prueba de que el desarrollo que entonces se observaba era un fenómeno fugaz. El problema parecía sencillo: con la acumulación tendía a aumentar el uso de equipo, es decir, la proporción de capital fijo crecería, lo que acarrearía una mayor dosis de capital por obrero y, por lo tanto, una cantidad menor de “valor” creado por unidad de capital aplicado. Esa tendencia de la tasa de ganancia a caer desanimaría la pujanza e indirectamente reduciría el ritmo de acumulación de capital. Por otra parte, la acumulación de capital no creaba mejores condiciones de vida a la clase obrera, pues —según la ley de Malthus, dogma básico de la economía clásica—, el crecimiento del salario real provocaría necesariamente un aumento más que proporcional de la población.

Fundándose en esos argumentos polémicos desarrollados por los economistas de la clase industrial inglesa, al calor de la lucha contra los propietarios de la tierra y contra la clase obrera que comenzaba a organizarse, J. S. Mill formuló su célebre “teoría general del progreso económico”, que en verdad es una teoría de la “tendencia al estado estacionario”.⁷

Cabría preguntar: ¿qué papel desempeña el progreso técnico en el proceso económico? Para J. S. Mill ese progreso retarda la llegada del estado estacionario, pero no puede evitarla, pues la presión de las ganancias a la baja sería cada vez mayor. Es evidente el carácter dogmático de tal concepción. Si existe alguna cosa con respecto a la cual tengan un alcance muy limitado los pronósticos, es el progreso de la técnica.

Ricardo, mucho más práctico, llega a utilizar el argumento del progreso técnico con fines polémicos. “A medida que aumentan el capital y la población de un país —dice—, la producción se vuelve más costosa, y los precios de las subsistencias se elevan por lo general. Ahora bien, el alza de los alimentos provoca la elevación de los salarios, y el alza de los salarios tiende a orientar más activamente al capital hacia

⁶ En rigor era función del “fondo de salarios”, que venía a ser el capital circulante disponible.

⁷ John Stuart Mill, *Principles of political economy* (Londres, ed. de 1895), pp. 494-498.

el empleo de las máquinas. Las fuerzas mecánicas y las humanas están en perpetua competencia y frecuentemente ocurre que las primeras no se emplean sino cuando se eleva el precio de las segundas.”⁸ El progreso técnico sería, de esta suerte, el medio de defensa de la clase capitalista contra la elevación de los salarios. Pero la elevación de los salarios no beneficiaría a los obreros, sino a quienes obtuviesen la renta de la tierra. La clase obrera se hallaba así amenazada entre los capitalistas —que podían defenderse con el progreso técnico— y los dueños de la tierra, beneficiarios de un monopolio. De esta forma, Ricardo conjuraba a todas las fuerzas sociales contra el principal adversario de la clase industrial. En ese argumento, sin embargo, se hallaba igualmente implícita la idea de una tendencia al estancamiento.

Ricardo admite también que el progreso técnico aumente de tal forma el producto líquido, en determinados casos, que todas las clases se beneficien, inclusive la obrera. Los economistas clásicos vieron todavía, de manera general, en el progreso técnico, más que otra cosa, una manera de sustituir mano de obra por capital. La sutileza de Smith de atribuir el aumento de productividad a la división del trabajo y no a la capitalización, creó a sus continuadores dificultades verbales casi insuperables. Si el aumento de productividad resultaba de la división del trabajo, debía atribuirse al trabajo y no al capital. La acumulación de éste era apenas una exigencia de la misma división del trabajo.⁹

Los economistas clásicos, no cabe duda, parecen tener siempre presente, en la construcción de sus esquemas, economías en desarrollo. En Adam Smith la idea del desarrollo surge explícitamente y en forma dogmática. El progreso económico parecería ser un fenómeno natural y que sucedía en “casi todas las naciones. . . , aun aquellas que no han disfrutado de los gobiernos más prudentes y parsimoniosos”.¹⁰ La idea del progreso económico no encuentra en Smith, mientras tanto, una explicación que la integre en el cuerpo de la ciencia económica. Por más que se refiera ampliamente a la acumulación de capital, se limita a describir exteriormente ese proceso. Los continuadores de Smith, como vimos, se verán llevados por preocupaciones polémicas a enfocar el problema de la acumulación de capital desde el punto de vista de la teoría de la distribución. Les interesaba apenas saber si el nivel de la renta de la tierra y de los salarios tendería a elevarse o no, en términos relativos, como

⁸ *Op. cit.*, loc. cit.

⁹ Para Smith la división del trabajo debía ser precedida por la acumulación de capital (circulante) (*op. cit.*, vol. I, p. 258), pero era ella la que estimulaba el uso de capital fijo, en particular de máquinas (*op. cit.*, vol. I, p. 325). En todo caso, no parece admitir que una mejora técnica pueda aumentar la productividad del trabajo sin que antes exista acumulación de capital: “Apenas si es por medio de una adición de capital como el empresario de cualquier trabajo puede o bien proveer a sus obreros de mejores máquinas, o lograr una mejor distribución del empleo entre ellos” (*op. cit.*, vol. I, p. 325).

¹⁰ *Op. cit.*, vol. I, p. 326.

la acumulación de capital. Se hacía, por tanto, de este proceso un *dato*, cuyas vinculaciones causales preocupaban poco. Cuando se lo presentaba explícitamente, era como un aspecto de la teoría de la tasa de interés. La acumulación de capital deja de ser un elemento de la teoría de la producción para llamarse *abstinencia* en Senior.

Finalmente, J. S. Mill, al pretender formular de nuevo la teoría del desarrollo de la producción con instrumentos o conceptos que habían sido forjados al calor de la polémica sobre la distribución, nos presentó el gran absurdo de una teoría del “progreso económico” que apenas nos decía por qué no podía haber progreso. Reconoce que la economía de su época está en crecimiento, pero para ser coherente con sus premisas, insinúa que es inevitable el estancamiento. Sin embargo, hace esta afirmación extremadamente vaga, que abre la puerta a cualquier salida: “. . . si todavía no lo alcanzamos [el estancamiento] hace mucho tiempo, es porque ese objetivo huye delante de nosotros”.¹¹ ¿Por qué razón? Y aquí está lo más sorprendente de todo el cuadro: porque el desarrollo de la técnica y la exportación de capital vienen a modificar los datos del problema. Es claro que si Mill hubiese pensado inicialmente en términos de producción, no habría construido su modelo ignorando el más dinámico de todos los elementos que se interfieren con aquélla: el avance de la técnica. Habría percibido entonces que lo más importante era explicar por qué se modifican los términos del problema. Limitóse a llevar a sus últimas consecuencias la argumentación con que Ricardo pretendió demostrar que el sistema de propiedad de la tierra de su tiempo y en su país, imponiendo cierta forma de distribución del ingreso, era un factor limitativo del desarrollo económico.

La economía del equilibrio general

Veamos ahora cómo se presenta el problema del desarrollo económico en el pensamiento de los llamados economistas neoclásicos. Es sabido que en el último cuarto del siglo pasado y en los comienzos del presente, los economistas realizaron un ingente esfuerzo para reducir las dificultades que había creado la teoría del valor-trabajo. Esa teoría se transformaría en el arma más peligrosa de que disponían los socialistas en su creciente lucha contra el capitalismo. Marx fundaría en ella toda su construcción teórica de *El capital*. Fue necesario crear un instrumental analítico nuevo y volver a formular una serie de conceptos. En la culminación de tal esfuerzo se encuentra la teoría del equilibrio general.

El enfoque distributivista va a dominar ahora todavía más fuertemente que entre los clásicos. Cassel, por ejemplo, afirma categóricamen-

¹¹ Op. cit., loc. cit.

te que el “estudio del origen de los bienes materiales existentes y de las fuerzas que intervienen en su creación” nada tiene que ver con la economía: es del dominio de la historia.¹²

La teoría clásica nunca llegó a definir claramente lo que entendía por “trabajo”. Su deformación distributivista la condujo a identificar trabajo con “trabajo asalariado”. Todavía los clásicos habían percibido claramente que en cualquier tipo de organización social el fruto del trabajo de un grupo de personas es más de lo que esas personas necesitan para sobrevivir. Por esta razón, en cualquier sociedad tiende a crearse un excedente de producto social. Viviendo en una época caracterizada por una rápida sustitución de mano de obra por capital, percibieron, además, que la clase asalariada prácticamente no tenía ninguna posibilidad de apropiarse aquel excedente, el cual revertía en su totalidad a los capitalistas y a los propietarios de la tierra. Los neoclásicos, con la preocupación de invertir los términos del problema —cuyos frutos Marx supo aprovechar tan bien—, no reconocen la existencia de ningún excedente y procuran demostrar que cada factor recibe exactamente “su” parte del producto. El salario no sería —como pensaban los clásicos— determinado por la oferta y la demanda de mano de obra. En esta teoría estaba implícita la idea de un “excedente” de población. Ahora bien, el excedente sería un absurdo, pues la estructura de la producción estaría determinada por la disponibilidad relativa de factores. Si hubiese excedente de población, los salarios reales bajarían y los empresarios se verían inducidos a sustituir equipo por mano de obra.¹³ De esta forma, cualquiera que sea la oferta de mano de obra, todas las personas que quieran trabajar siempre encontrarán empleo, bastando que acepten el salario correspondiente a la productividad de su trabajo. Ese salario estaría determinado por la productividad marginal del trabajo.

Esa construcción tan abstracta y tan lejos de la realidad en un mundo de desempleo como lo era el siglo XIX, a los economistas neoclásicos les pareció una verdad científica e irrefutable. Desaparecería totalmente la incómoda idea de los clásicos —a la luz de la nueva ciencia transformada en superstición— de que eran de distinta naturaleza la remuneración del trabajo y la del capital. Esta correspondía a la productividad marginal del factor capital, así como aquella estaba ligada a la productividad marginal del factor trabajo. Si la población creciese más rápidamente que el acervo de capital, el salario real tendería a bajar, pues la mayor ocupación se haría a costa de reducción en la productividad marginal del trabajo. Entre tanto, libres de la falacia de Malthus, los economistas neoclásicos no tenían ese tipo de preocupación. Al contrario, de

¹² Gustav Cassel, *Traité d'économie politique* (París, 1929), tomo I, p. 32.

¹³ Esa confusión de los ajustes a largo plazo con los a corto plazo es una constante en todo el pensamiento de los neoclásicos, que en esto no adelantaron nada con respecto a los primeros economistas.

su teoría surgía una perspectiva optimista para la clase asalariada: tendiendo el acervo de capital a crecer más intensamente que la población (lo que era evidente), la productividad marginal del trabajo también tendía a crecer y con ella los salarios reales.

El gran ingenio de ese razonamiento justifica que lo consideremos un poco más detenidamente. Vimos que el salario real está determinado por la productividad marginal del trabajo; ésta, por su parte, está determinada por la cantidad de capital utilizado por unidad de trabajo, digamos por la densidad de capital. ¿De qué depende esa densidad? De los precios relativos del trabajo y el capital, ya que el precio del capital estaría dado por el equilibrio entre oferta de ahorro y demanda de capital. Es claro que el mismo razonamiento podría hacerse a la inversa, resultando que el elemento de ajuste final sería la oferta y demanda de mano de obra. Entre tanto, observaban los neoclásicos, la mano de obra no tiene “precio de oferta”, pues no puede utilizarse para otra cosa que para el trabajo. Al paso que el capital tiene un precio de oferta, pues además de utilizarse como fuente de ingreso, puede consumirse.

Ahora bien, si la remuneración del capital está dada por la oferta de ahorro y la demanda de fondos (dinero) para invertir, es obvio que ella tiende a confundirse con la tasa de interés. Y en verdad, los neoclásicos concluirán que al igualarse las productividades marginales en el estado de equilibrio todas las ganancias se reducirían a cero. Es claro, decían, que ese esquema nada tiene que ver con la realidad, pues el estado de equilibrio es apenas un modelo abstracto que nos ayuda a comprender una realidad necesariamente mucho más compleja. Entre tanto, ese modelo abstracto en tal forma se confundió con la realidad en la imaginación de los economistas que la teoría de remuneración del capital prácticamente se confundió con la teoría de la tasa de interés, excluyéndose del esquema general el concepto de ganancia.

La teoría del desarrollo que puede extraerse del modelo neoclásico es simple y se formula como sigue: el aumento de productividad (que se refleja en la elevación del salario real) es una consecuencia de la acumulación de capital, la cual, a su vez, depende de la tasa anticipada de remuneración de los nuevos capitales. Es fácil advertir que la acumulación de capital, como provoca un aumento de los salarios reales, tendería a incrementar la participación de los asalariados en el producto y, por tanto, a reducir la tasa media de rentabilidad del capital. Ahora bien, disminuyendo el “precio de demanda” del capital, habría desanimación en la demanda y consiguientemente reducción en el ritmo de acumulación de capital. De esta forma retrocedemos a la teoría del estancamiento. Este problema, sin embargo, no llegó a preocupar a los economistas neoclásicos por el simple hecho de que ellos nunca dedicaron mayor atención al concepto de progreso económico. Marshall advierte el fenó-

meno, pero sin mayor preocupación dice que no debe establecerse una relación muy estrecha entre la tasa de remuneración del capital y el deseo de ahorrar. Este dependería igualmente de una serie de factores —“costumbres, hábitos de auto-control y previsión y sobre todo el poder de los afectos familiares”¹⁴— de orden no económico.

Como ya indicamos, los economistas neoclásicos, especialmente Marshall, consideraban la teoría del equilibrio general apenas como un instrumento de análisis. Sin embargo, como era con auxilio de tal instrumento como procuraban explicar los distintos aspectos del sistema económico real, es indispensable buscar en esa construcción abstracta los últimos fundamentos de sus ideas. Vimos que la tasa de interés —que establece el equilibrio entre la oferta de ahorro y la demanda de capital— se halla en la cúspide del sistema del equilibrio general. Por una parte, ella induce al sistema económico a crear ahorro, y por otra regula y somete a las reales posibilidades del sistema los impulsos de los inversionistas. Sin ese mecanismo no sería posible la acumulación de capital ni, por tanto, el progreso económico. En otras palabras, no tenía sentido pensar en la elevación de los salarios reales sin crear antes condiciones que favoreciesen el mantenimiento de una buena tasa de remuneración para el capital. Habíamos partido, por tanto, del principio de que el salario refleja la productividad del trabajo, y llegamos a la conclusión de que el bienestar de las clases asalariadas resulta del mejor estar de la clase capitalista. Estaban, por tanto, destruidos todos los postulados de la teoría clásica que sirvieron de base a Marx y a sus secuaces.

Esa teoría no nos acerca más que la de los clásicos a la comprensión del proceso del desarrollo económico. Sabemos que el desarrollo resulta de la acumulación de capital (ya lo sabíamos desde Adam Smith), pero nada avanzamos en la explicación de ese proceso. El análisis de los factores que condicionan la acumulación de capital está hecho exclusivamente desde el lado de la oferta de ahorro. Y ese mismo análisis se limita a una tentativa de justificación moral de la propiedad. Surgen ahí los conceptos de espera (Marshall), sacrificio (Cassel), etc., que en nada constituyen un progreso con respecto a la abstinencia de Senior. De ello resulta que la última explicación del progreso económico estaría en la buena disposición de algunos ciudadanos beneméritos para una u otra forma de *sacrificio*. Se partía del principio de que si no hubiese remuneración para el capital, desaparecería el ahorro y sería imposible cualquier acumulación. Cassel nos ofrece un ejemplo “concluyente” a ese respecto: el caso de un individuo que posee un millón de capital y recibe anualmente 40,000 de ingreso. Si la tasa de interés bajase al $\frac{1}{2}$ por ciento, antes de someterse a una modificación tan violenta en

¹⁴ Alfred Marshall, *Principles of economics* (Londres, 1890), p. 298.

su tren de vida, ese millonario preferiría —fundándose en su expectativa de vida— comerse su capital.¹⁵

Ahora bien, ese ejemplo apenas nos dice que una reducción brusca de la tasa de interés, dado cierto esquema de distribución del ingreso, induciría a ciertos individuos a reducir su patrimonio. De ahí no puede deducirse que la colectividad reduciría su ahorro una vez que no hubo aumento alguno de consumo. Cassel advierte, como ya lo hiciera antes Marshall, que es sumamente difícil reducir las causas de ahorro a puros factores subjetivos, como el espíritu de sacrificio. Pero no abandona el estrecho cuadro en que venía siendo presentado el problema por aquellos que estaban preocupados por justificaciones morales. Los neoclásicos discuten el problema como si ahorrar dependiese mucho más de las virtudes morales del individuo que de su verdadera posibilidad material de realizar el ahorro. Es verdad que esa había sido también la manera de pensar de los clásicos. Pero entre éstos se justificaba semejante punto de vista, pues estaba implícito que cuando se hablaba de ahorrar apenas si se pensaba en la clase capitalista; en el caso de los salarios de los obreros, como estaban determinados por el nivel de subsistencia, por definición estaba excluida para ellos la posibilidad de ahorrar.

Los economistas neoclásicos partían de la falacia de que el nivel del ahorro individual se determinaba autónomamente, siendo el consumo, por lo tanto, el elemento residual. Tal como fuesen las condiciones del mercado de capital, asimismo se elevaba o se reducía el nivel de ahorro y de ahí resultaban las modificaciones en el nivel de consumo. Ahora bien, no se necesita más que sentido común para advertir que lo básico en el cálculo individual es el consumo. Y es también de sentido común que la capacidad para consumir tiene límites y que por encima de ciertos niveles de ingreso el ahorro es prácticamente automático. Este fenómeno pasa a observarse con mayor claridad con el advenimiento de la clase industrial, que no siendo ociosa —lo que ocurría con los latifundistas—, tenía oportunidades reales de consumir mucho más limitadas.

Es interesante observar que Smith tuvo una visión anticipada de ese problema, pues observó que la concentración de la propiedad territorial colocaba demasiada riqueza en las manos de algunos individuos (en la época del feudalismo), los cuales para utilizarla —se trataba principalmente de bienes perecederos— tenían que redistribuirla entre un gran número de cortesanos.¹⁶ Aparecía claro de ahí que el sistema de propiedad, al paso que determinaba la distribución del ingreso, condicionaba la forma de utilización del mismo.

En lo que respecta a la demanda de capitales se admitía que ésta era infinita y estaba limitada por el costo del capital dado por la tasa de

¹⁵ *Op. cit.*, pp. 345-346.

¹⁶ *Op. cit.*, vol. I, p. 384.

interés. Ahora bien, es sabido que el ritmo de desarrollo está condicionado principalmente por los factores que actúan del lado de la demanda de capital. Aun considerando el problema independientemente de los desajustes a corto plazo, cabría discutir qué factores determinan una continuada demanda de capitales, esto es, un elevado ritmo de inversiones. En verdad, era un dato observado que durante todo el siglo XIX el proceso de acumulación había avanzado persistentemente; el inversionista medio había encontrado siempre a qué aplicar el capital de que disponía y había logrado una remuneración capaz de justificar su esfuerzo; la tasa de inversión se había mantenido elevada persistentemente.

La teoría del empresario

Las interrelaciones entre la forma de organización de la producción y el proceso acumulativo permanecieron, según vimos, fuera de las preocupaciones de los economistas neoclásicos. Smith se dió cuenta claramente de la repercusión que sobre la forma de utilización del producto social tuvo el desarrollo de la vida urbana. En su concepción estaba implícita la idea de que los dos aspectos del proceso de acumulación —el ahorro y la inversión— obedecen a causas semejantes. El barón feudal de Smith que no lograba consumir la totalidad del producto que llegaba a sus manos trataba de transferirlo a otros para que éstos lo consumiesen.¹⁷ Si no lo consumía directa o indirectamente, lo perdía, pues la naturaleza del producto no permitía la acumulación. En la economía capitalista el problema se presenta de otra forma: el ingreso no consumido se puede conservar para su futura utilización. Esa posibilidad es una resultante de la diversificación de la producción. Que tales recursos acumulados sean o no una fuente de ingreso es un problema totalmente diverso. Entre tanto, si, por la forma como está organizada la producción, esos recursos pueden transformarse en fuente, es natural que quienes los detentan exijan un precio por su entrega.

Esos recursos sólo se transforman en capital, esto es, en una fuente de ingreso, cuando pasan a las manos de los agentes que están capacitados para incorporarlos al proceso productivo. La acumulación de capital tiene, de esta suerte, tres aspectos distintos: la acumulación de recursos, la incorporación de esos recursos al proceso productivo y la transformación de los mismos en fuente de ingreso. Lo que configura a la acumulación como un proceso de “formación de capital” es la segunda de las fases indicadas. Por esta razón, la teoría del desarrollo tiene que concentrarse no en el análisis de la “abstinencia” o de los efectos de la acumulación sobre la distribución del ingreso, sino en el de los incentivos a la inversión.

¹⁷ Op. cit., loc. cit.

Podía esperarse, por consiguiente, que a través de la teoría de la ganancia, que tendría que abordar el problema de los incentivos a la inversión, se abriesen algunas perspectivas al análisis del desarrollo. Sin embargo, la gran mayoría de los economistas neoclásicos apenas si se preocuparon por “justificar” la ganancia. A través de la teoría del “riesgo” volvíamos a las actitudes morales implícitas en las ideas de *espera* y *sacrificio*. En ese sentido, Schumpeter representa un enorme progreso dentro de la economía neoclásica. Al pretender proporcionarnos una verdadera teoría de la formación de la ganancia, él, aunque permaneciendo en los cuadros de la teoría del equilibrio general, provocó una verdadera subversión en ella.

Las ideas básicas de la teoría de Schumpeter habían sido articuladas por Wicksell, que, sin embargo, perseguía objetivos totalmente diversos. Este economista utilizó el instrumental analítico de la teoría del equilibrio general y, siguiendo a Walras, procuró demostrar que en condiciones de libre competencia la ganancia tendería a desaparecer.¹⁸ Permanecerían, aparte del “salario” del empresario, los intereses —elemento equilibrador entre la oferta de ahorro y la demanda de capital— y la remuneración del trabajo. Pero la originalidad de Wicksell no está ahí, sino en su tentativa de explicación del movimiento general de los precios a través de una teoría de la demanda de capital. Observando la tasa de interés corriente, dióse cuenta de que ésta no refleja exactamente la remuneración del capital: está básicamente determinada por el sistema bancario, el cual, teniendo poder para emitir moneda escritural, controla en la práctica la oferta de capital. Tras de la tasa de interés corriente existe otra *real* que en verdad define el punto de equilibrio entre la demanda de capital y la oferta de ahorro, la cual “corresponde más o menos al rendimiento anticipado de las nuevas inversiones”.¹⁹ Wicksell disloca así, del lado de la demanda de capital, el elemento dinámico. Pero sus objetivos eran de limitado alcance: se preocupaba apenas de explicar las fluctuaciones del nivel de los precios. Siendo, en determinado momento, la tasa *real* superior a la corriente —esto es, si los empresarios suponen que las nuevas inversiones darán al capital una remuneración más elevada que su costo—, se intensificarán los negocios. Habrá, en consecuencia, competencia por los factores de producción, y los precios tenderán a subir.

¹⁸ Esa concepción es engañosa, pues nunca se llegó a definir exactamente lo que se entiende por libre competencia. A ese respecto dice Myrdal, el mayor crítico de todos los discípulos de Wicksell: “En la realidad, la libre competencia ni existe ni existió nunca. Ni aún puede concebirse con claridad, pues la libertad de contratación presupone reglas y regulaciones con respecto a las condiciones bajo las cuales deben celebrarse los contratos. Tales reglas y regulaciones afectan sustancialmente a la formación de los precios. No pueden ser reglas puramente abstractas. Deben determinar no solamente hasta qué punto, sino en qué sentido y con qué efectos es libre la competencia” (op. cit., p. 135).

¹⁹ Knut Wicksell, *Lectures on political economy* (Londres, 1950), pp. 190 s.

La diferencia básica entre Schumpeter y Wicksell está en el enfoque. Wicksell, para explicar las fluctuaciones del nivel de precios, nos demuestra que el elemento motor de la actividad económica está de parte de la demanda de capital: siendo la oferta de capital un factor pasivo, los empresarios podían aprovecharse de ello para crear ganancias excesivas; de ahí resultaba una presión sobre el sistema económico, con elevación del nivel de precios. Schumpeter se despreocupaba de las fluctuaciones del nivel de los precios y da un nuevo enfoque al problema. No es el hecho de que el empresario sea un anticipador de ganancias lo que le interesa, sino que la acción de tal empresario tienda a transformar el proceso productivo. Es, por tanto, en la acción creadora del empresario donde está el motor del progreso económico. Esa acción creadora se manifiesta a través de la introducción de "innovaciones" en el proceso productivo. Por otro lado, la acción del empresario está facilitada por la existencia del sistema de crédito, el cual permite retirar de la circulación económica los recursos necesarios para financiar las nuevas empresas.

Observando el proceso económico básicamente del lado de la producción, Schumpeter se encontró en magnífica posición para advertir la importancia del progreso tecnológico como factor dinámico en la economía capitalista. Esa posición mental suya es totalmente diversa a la de los demás economistas neoclásicos. Y es principalmente por ese cambio de perspectiva por lo que su obra parece hoy tan actual y viene siendo tan fecunda. Pero está todavía lejos de darnos una explicación satisfactoria del proceso del desarrollo económico.

La primera falla de la teoría de Schumpeter es su falsa universalidad. El espíritu de empresa surge como una categoría abstracta, independiente del tiempo y de todo orden institucional. Es aparentemente un don del espíritu humano, así como la "propensión al trueque" de Adam Smith. El empresario sería un fenómeno propio de todas las organizaciones sociales, de la socialista a la tribal. Ahora bien, sabemos perfectamente que el desarrollo de una economía capitalista industrial es un fenómeno con características propias, que lo diferencian del desarrollo de una economía básicamente comercial o de otro tipo. Si nos colocamos en el plano abstracto del *homo oeconomicus*, común a todos los tipos de economía, nos limitaremos a los lugares comunes de la psicología rudimentaria del siglo XVIII que se halla en la base de la economía clásica.

Si por una parte presenta esa falsa universalidad, por otra la teoría de Schumpeter aparece como un complemento de la teoría del equilibrio general. La "tendencia al equilibrio" de Marshall significaba el desplazamiento del sistema en un mismo plano. Schumpeter nos dice que puede haber modificaciones bruscas en el sistema de las cuales resulte el

paso de un plano a otro. La tendencia al equilibrio se haría sentir otra vez, pero ahora en ese nuevo plano. De esa forma, Schumpeter no sólo pretendió transformar el “dispositivo” del equilibrio general en una teoría de la realidad económica, sino supuso haber encontrado la clave para la formulación de una verdadera teoría de la ganancia. Esta acompañaría a la introducción de “nuevas combinaciones”, siendo inexistente, por tanto, en la posición de equilibrio.

Bajo varios aspectos, la teoría de Schumpeter es una teoría de la ganancia más bien que una explicación del progreso económico. Dice, por ejemplo, que no considera “desarrollo económico el simple crecimiento de la economía que se manifiesta en el aumento de la población y de la riqueza”.²⁰ Y en otra ocasión afirma: “Producir es combinar las cosas y las fuerzas presentes en nuestro dominio. Producir otra cosa o de otra forma es combinar de otra manera esas fuerzas y esas cosas. En la medida en que puede realizarse esa nueva combinación, partiendo con el debido tiempo de anticipación, paso a paso y a través de una adaptación continua, tiene lugar una modificación, eventualmente un crecimiento, pero no existe ni un fenómeno nuevo que escape a nuestra teoría del equilibrio, ni desarrollo en el sentido que damos a esa palabra”.²¹ Nos hallamos así ante una sutil distinción entre *crecimiento* y *desarrollo*. En apariencia el crecimiento es gradual y el desarrollo se hace a saltos, lo que estaría dentro de la tradición hegeliana y sería otro puente de aproximación de Schumpeter con Marx.

Pero no es tan sólo la idea del desarrollo la que aparece nebulosa. El concepto de “nuevas combinaciones” no se halla tampoco claro. La creación de una situación de monopolio la considera como una “nueva combinación”. No se trata, sin embargo, de un concepto que envuelva necesariamente la idea de aumento de productividad, de reducción de costos, de innovación tecnológica, etc. Es algo más amplio y cuyo único elemento constante parece ser la facultad de crear una situación privilegiada —aunque momentánea— para un empresario, de la cual resultaría la formación de la ganancia. Ahora bien, esa idea nos llevaría sumamente lejos, pues existen millares de factores que crean situaciones privilegiadas para un empresario y que no tienen ninguna relación con el desarrollo, pues casi siempre llevan como contrapartida una situación opuesta para otro empresario.

Dada la imprecisión con que están definidos los conceptos básicos, se llega a la conclusión de que la única manera práctica de identificar al empresario sería la creación de la ganancia. Sin embargo, el propio

²⁰ J. A. Schumpeter, *The theory of economic development* (Harvard University Press, 1951), p. 63.

²¹ Op. cit., pp. 65-66. En la versión inglesa, Schumpeter elimina la frase “que escape a nuestra teoría del equilibrio”.

Schumpeter nos cierra esa puerta, pues reconoce que la ganancia también puede ser el resultado de una situación de monopolio. Después de haber afirmado repetidas veces que la ganancia resulta de la acción innovadora del empresario, reconoce que también existe la ganancia del monopolista. “El establecimiento de un monopolio —afirma— es un acto de empresario y su producto corresponde a la ganancia. *Una vez establecida*, la organización pasa a conseguir continuamente una ganancia suplementaria; cabe imputarla a los factores naturales o sociales sobre los cuales reposa el monopolio.”²² De esta forma, aun como teoría de la ganancia, es extremadamente imprecisa la formulación schumpeteriana.

Desde el punto de vista del análisis del desarrollo, la mayor debilidad de la concepción de Schumpeter está en haber aislado al empresario del mundo en que éste vive. ¿Por qué no partir de la observación corriente que nos muestra al empresario como el organizador de la producción y que, como tal —con independencia del hecho de que introduzca o no innovaciones de cualquier tipo—, tiene una ganancia asegurada? Semejante empresario, cualquiera que sea su punto de partida, tiende a transformarse en propietario del capital aplicado en la producción y, por una serie de razones fáciles de advertir, a beneficiarse con un elevado ingreso. La idea del empresario pobre ayuda a esclarecer ciertos conceptos, mas se aleja mucho de la realidad. Lo que es interesante observar es que el empresario —al contrario de otros personajes que igualmente se benefician con elevadas rentas— es un individuo ligado al proceso productivo. Toda su vida, pública y privada, está marcada por ese hecho. Sus energías y su inteligencia están orientadas hacia los problemas de la producción. Al elevarse sus ingresos, el empresario reacciona inicialmente como un productor y después como un consumidor. Y cuando alcanza cierto nivel su ingreso, sus gastos de consumo pasan a ser un elemento totalmente secundario e independiente de las fluctuaciones de aquel nivel. A esa altura, el gran problema del empresario consiste en descubrir adónde aplicar anualmente sus nuevos ingresos. La innovación no es por necesidad un fruto del “espíritu de empresa” tal como lo concibe Schumpeter. Es muchas veces el resultado del esfuerzo de las empresas para encontrar aplicación a los recursos que se les acumulan automáticamente.

No se excluye la idea de que el empresario desempeñe un papel distinto. La ganancia —cualesquiera que sean las calificaciones que se le hagan— es un elemento residual. A *sensu contrario*, sin embargo, el camino más corto que tiene a su alcance el empresario para aumentar esas ganancias se encuentra en la reducción de los costos. La introduc-

²² Op. cit., p. 152.

ción de nuevas técnicas o combinaciones encuentra en ello un gran estímulo.

Consideremos, por otra parte, el problema de los rendimientos crecientes determinados por aumento en la escala de producción. A *sensu contrario*, a medida que van aumentando los negocios de una empresa industrial —dentro de ciertos límites—, sus costos unitarios se reducen. Nos encontramos así ante un caso típico de crecimiento económico. No se exige del empresario ningún espíritu innovador: el aumento de productividad es una derivación natural de la acumulación de capital. Fenómenos de ese orden están aparentemente fuera de lo que Schumpeter entiende por “desarrollo”.

Las innovaciones schumpeterianas son indudablemente un elemento dinámico en el proceso de desarrollo. Sin embargo, la espina dorsal de éste no está en la innovación, sino en la acumulación de capital. Schumpeter razona como si la introducción de una nueva combinación provocase un salto y transformase automáticamente el sistema productivo. Ahora bien, el desarrollo tal como lo concebimos no resulta tanto de la introducción de la nueva combinación como de su propagación, y ésta casi necesariamente exige la acumulación de capital.

Acumular capital significa, las más de las veces, difundir en un sector o extender a nuevos sectores una técnica superior ya disponible. De manera general, las nuevas técnicas presuponen la acumulación. Consideremos el caso simple de un telar automático. Su aparición sería para Schumpeter el “acto de desarrollo” que crearía un margen de ganancia para un empresario. La etapa siguiente ya no tendría significación. Sería la imitación por otros dueños de empresa (no “empresarios”) de la nueva combinación y la consiguiente tendencia a la reducción de la ganancia. Todos sabemos, sin embargo, que la introducción de un telar automático en una economía no es un puro acto de innovación, pues exige la convergencia de determinadas condiciones que la justifiquen económicamente. Tanto es así que muchos años después de la aparición del telar automático todavía se siguen fabricando telares manuales, los cuales se prefieren en determinadas economías. Para que el telar automático sea más económico es necesario que los salarios hayan alcanzado determinado nivel, lo que presupone para el conjunto de la economía un cierto avance en el grado de acumulación de capital.

Es cierto que se pueden concebir innovaciones que, sin exigir mayor dosis de capital por hombre empleado, provoquen una elevación de la productividad. Es el caso típico de modificaciones introducidas en el diseño de una máquina que posibilitan mayor rendimiento de trabajo por unidad de energía consumida. Tales perfeccionamientos, sin embargo, no surgen *ex nihilo*. Presuponen inversiones en personal especializado, laboratorios de investigación equipados con material de elevado

costo, etc. Tienen, por tanto, un costo que se incorpora al de los nuevos equipos.²³

Una teoría del desarrollo ha de tener por base una explicación del proceso de acumulación de capital. Aislar del proceso acumulativo el avance de la técnica —como hace Schumpeter— equivale a apartarse del punto central del problema. La teoría de las innovaciones tiene enorme importancia, pero sería equívoco pretender formularla con independencia de la teoría de la acumulación de capital. Ahora bien, el proceso de acumulación de capital no puede explicarse con una formulación puramente abstracta, pues se halla íntimamente ligado a la forma en que se organiza la producción. Y no sólo eso: es indispensable descender a la observación de cada caso concreto, pues no existen dos economías con tan grandes semejanzas que sea factible esperar de ellas reacciones idénticas ante una determinada situación. No hay duda de que existe una serie de categorías comunes a todas las economías, y un número todavía mayor de otras comunes a ciertos grupos de economía. Es precisamente por eso por lo que existe un ciencia económica.

Cuando analizamos el mecanismo del desarrollo, trabajamos con algunas de esas categorías comunes a las economías modernas. Sin embargo, el elevado plano de abstracción en que esas categorías son universales apenas si nos capacita para describir algunos mecanismos generales del proceso económico. En ese plano de generalidades no es posible construir una teoría que nos dé una explicación comprensiva del proceso de desarrollo tal como lo observamos en la realidad. No basta decir que el crecimiento resulta de la acumulación —considerando como parte integrante de ésta el avance de la técnica— y que la capitalización está condicionada por la tasa de inversión y por la productividad media del capital. Es indispensable que se descienda a explicar los factores reales que determinan la división del producto entre consumo e inversión. De esta suerte, la teoría de la inversión es una pieza fundamental de la teoría del desarrollo. Ahora bien, el análisis de los factores que estimulan la inversión no debe realizarse en términos puramente abstractos, pues de lo contrario caeremos en las generalizaciones subjetivas de Wicksell. En tal punto la teoría del desarrollo ha de bajar al plano histórico; lo cual supone la agrupación de las economías de acuerdo con ciertas categorías establecidas para el caso. Es en ese sentido como hablamos de economías desarrolladas o subdesarrolladas; de economías autónomas y dependientes, etc. Por consiguiente, la teoría del desarrollo, después de haber sido representada en términos muy generales, para adquirir mayor precisión deberá asumir formulaciones especiales relati-

²³ No se excluye la hipótesis —ya admitida por Smith— de que cualquier persona que trabaja y está dotada de cierto grado de observación e imaginación, puede conseguir la introducción de perfeccionamientos en el sistema productivo, elevando la productividad sin exigencias de capital.

vas a determinados procesos históricos de desarrollo. Así, cuando hoy nos referimos a la teoría del desarrollo, aludimos a los problemas específicos de aquellas economías, tales como las latinoamericanas, que permanecen atrasadas con relación a las demás economías que se desarrollaron en los últimos ciento cincuenta años. Sería totalmente irreal asimilar los problemas de esas economías a los que conocieron otras, actualmente más desarrolladas, en etapas anteriores de su crecimiento.

Ese plano, en el cual nos referimos a las actuales naciones subdesarrolladas, por su parte no implica más que cierto número de generalizaciones útiles. Economías como la de Chile y la del Perú presentan un gran número de semejanzas, pero sería equívoco dejar de advertir algunas desemejanzas —ligadas a los elementos culturales de sus poblaciones, a la constelación de recursos naturales y a la forma en que se desarrollaron en el pasado— que hacen prácticamente carentes de sentido las generalizaciones de importancia entre ambas.

Es indispensable no olvidar que una teoría sólo se justifica cuando nos dota para el conocimiento y la explicación de la realidad. La aplicación de una teoría cualquiera exige un trabajo preliminar de “identificación de problemas”. En economía la falsedad no siempre está en las teorías, las cuales se formulan con una serie de salvedades que suelen olvidarse. El error está en la identificación del problema. En abstracto se admite, por ejemplo, el principio del librecambio; después se condena la industrialización de un país subdesarrollado porque, dado el bajo nivel de productividad relativa de las nuevas industrias, éstas no resisten la competencia externa y, por tanto, son artificiales. El error entonces no está en aceptar o no el principio del librecambio, sino en la identificación del problema, el cual no consiste en saber si, dadas las condiciones de librecambio, es o no ventajosa la instalación de una determinada industria en cierto país. El problema consiste en saber si, dadas las condiciones que prevalecen en el mundo real —que nada tienen que ver con el librecambio—, se justifica o no, etc.

Quien estudia la historia económica se sorprende a cada paso por la lucha del sentido común contra la falsa ciencia. Si los gobernantes de muchos países, entre ellos el Brasil, hubiesen seguido a su riesgo los consejos de los que se suponen conocedores de la ciencia económica, esos países se habrían desarrollado mucho menos. Esa observación se aplica inclusive a países como los Estados Unidos y Australia, por citar sólo aquellos que leían en su propia lengua los libros de los economistas ingleses.

Ese problema refleja el choque —que en economía posiblemente es mayor que en cualquier otra ciencia— entre la posibilidad de generalizar y la capacidad de explicar. Esto se debe al hecho de que el economista, para no perder el “rigor científico” y la elegancia expositiva, se

refugia en un elevado plano de generalización, en el cual los problemas concretos, cuando aparecen, pierden por completo sus contornos y se transforman en imágenes vagas. Esa deficiencia evidentemente sólo podrá subsanarse llevando mucho más lejos el conocimiento de la realidad económica que posee el economista. Elevado nivel de abstracción no significa rigor, sino tan sólo que nuestros instrumentos de análisis no nos permiten explicar más que un pequeño número de fenómenos que aislamos de los demás. Los casos especiales tienen que ser abandonados *a priori*. El progreso de la ciencia se logra ampliando los cuadros de la construcción teórica para que dentro de ellos encuentren espacio cada vez más casos especiales. Lo que es por completo anticientífico es pretender mantener a toda costa una teoría y transformarla en una especie de “lecho de Procusto” para los problemas que exceden de sus límites.

La teoría de la “madurez” económica

Un caso típico de teoría especial en el campo del desarrollo es la de la “madurez” económica, formulada entre otros por Alvin Hansen. Dicho economista está estrechamente ligado al pensamiento keynesiano y podrá parecer extraño que de una teoría económica cuyo objetivo era explicar el desempleo —problema a corto plazo— surja una teoría del desarrollo.

Como Wicksell, Keynes advirtió que el elemento motor de la actividad económica estaba del lado de la inversión y, como Schumpeter, se las ingenió para formular una teoría de la inversión. Sin embargo, luego se dió cuenta —y en eso precisamente está la raíz de la fecundidad de su posición intelectual— de que el aparejo de análisis del equilibrio general era mucho más un instrumento negativo que positivo, en el sentido de que dificultaba una verdadera comprensión del proceso económico. Lo mejor de su esfuerzo intelectual se aplicó entonces a descubrir dónde estaba el vicio fundamental de la economía neoclásica.

El método de trabajo de los economistas neoclásicos consistía en una elaborada aplicación del principio de la oferta y la demanda a los diferentes mercados para demostrar cómo se formaban los precios y se tendía a una posición de equilibrio en cada uno de ellos. A continuación, por analogía, se deducía el equilibrio general del sistema. Lo engañoso de todo el razonamiento procedía —como lo advirtió Keynes— de que cuando se estudiaba un mercado particular se admitía implícitamente que el universo económico era infinito.²⁴ Desde el momento en que se inicie el análisis desde el punto de vista del mercado global de la economía —esto es, en términos macroeconómicos, como decimos hoy— y se establezcan límites al universo económico, veremos que ofer-

²⁴ Cf. Jean-Claude Antoine, *L'analyse macro-économique* (París, 1953), p. 272.

ta y demanda son apenas las dos vertientes de una misma cosa y que tratarlas como dos elementos independientes buscando el punto de equilibrio es una ficción sin fundamento.

Dejando de lado la idea de un equilibrio espontáneo que según los neoclásicos se alcanzaba al nivel de la ocupación plena, Keynes se empeña en identificar los factores básicos determinantes de ese nivel de ocupación. Razonando a corto plazo —y haciendo a un lado, de esta suerte, el problema de la acumulación de capital, del crecimiento de la población, de las modificaciones tecnológicas, etc.—, Keynes supone que por el lado de la oferta no existen problemas fundamentales. Los empresarios conocen la curva de costos de sus organizaciones, y de acuerdo con las previsiones que hacen del mercado, establecen su plan de producción.²⁵ Ese plan de producción no refleja de modo necesario la capacidad productiva del sistema. Depende fundamentalmente de lo que los empresarios suponen que es la capacidad de absorción del mercado. A un cierto nivel de precios remuneradores, suponen ellos que el mercado no podrá absorber sino una cantidad determinada de cada producto. Esa cantidad representaría el nivel de la demanda efectiva. Es posible que los empresarios se equivoquen, y que el nivel de demanda efectiva sea distinto al que habían anticipado. En este caso habrá un desajuste entre la oferta real y la demanda monetaria, lo que afectará el nivel de los precios y modificará las expectativas de los empresarios que trataron de ajustar sus planes de producción, etc.

El nivel de producción está determinado, por tanto, por la demanda efectiva. Ahora bien, en el nivel de esa demanda influyen principalmente las oscilaciones en el volumen de las inversiones. El ingreso que llega a manos de la población sólo se transforma en demanda efectiva si es consumido o invertido. La parte que se consume no ofrece problemas, pues está básicamente determinada por el mismo nivel de ingreso. La parte que no se consume ni se invierte necesariamente, se ahorra. Y aquí encuentra Keynes una de las claves del problema del desempleo: la diversidad entre los motivos que inducen a ahorrar y los que llevan a invertir. Siempre que en una economía el impulso a invertir no sea bastante fuerte para absorber todo el ahorro que se forma, habrá desempleo.

Para exponer su teoría, Keynes construyó un modelo sorprendentemente simplificado. Sin embargo, sus elementos fundamentales tienen una aplicación mucho más general. Al analizar las causas que influyen en el volumen de las inversiones, simplifica en extremo el problema con la aparente preocupación de dar elegancia al sistema como un todo. El nivel de las inversiones estaría determinado por la tasa de ganancias

²⁵ J. M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (México, Fondo de Cultura Económica, 1951; 3ª edición), *passim*.

anticipada (eficacia marginal del capital) y por la tasa de interés. Nos hallamos prácticamente de vuelta a Wicksell y en el punto de partida de Schumpeter. El análisis de los factores que inducen al empresario a invertir es ciertamente la parte más débil de la obra de Keynes. Sin embargo, es exactamente en este punto donde parece abandonar la perspectiva de corto plazo y señalar algunos vicios estructurales del sistema económico que analiza. De esta suerte quedaba establecida una posición de arranque para una teoría del desarrollo.

Utilizando el aparejo analítico de Keynes, Hansen se pregunta: la crisis por la que atravesamos actualmente (en la cuarta década de este siglo) ¿será estrictamente un problema de insuficiencia de demanda efectiva o más bien una combinación de él con un problema de estructura más profundo?²⁶ Por esa puerta entra en el análisis del desarrollo. El siglo XIX, dice, fué mucho más favorable al desarrollo porque la frontera agrícola pudo desplazarse rápidamente y la población creció con gran intensidad. Esos dos factores, aliados al progreso técnico, crearon grandes estímulos a los inversionistas, dando lugar a la aparición de una economía extremadamente dinámica. Lo que observamos hoy es una modificación de los datos básicos del problema del desarrollo. La curva de población alcanzó su punto de inflexión en los países industriales. La estructura de las edades de población tiende a modificarse en el sentido de una mayor participación de los grupos más ancianos, lo que significa demanda menor de residencias y mayor de servicios y, por tanto, menos oportunidades de inversión. Por otra parte, el desplazamiento de la frontera, que significa la incorporación de nuevos recursos al sistema económico y, por tanto, estímulo a la inversión, es igualmente un fenómeno superado. Queda el progreso técnico. Ahora bien, a falta de crecimiento rápido de la población y de movimiento de la frontera, se reducen las oportunidades de aplicación de la técnica corriente, basada en grandes utilizaciones de capital. Las nuevas inversiones tienden a orientarse en el sentido de hacer crecer la productividad del capital más que la de la mano de obra.²⁷ Esto significaría, en última instancia, menores oportunidades de inversión. Además, dice Hansen, el sistema perdió gran parte de su flexibilidad: "El creciente poder de los sindicatos y asociaciones industriales, el desarrollo de la competencia monopólica, la lucha por el mercado a base de la propaganda y de la persuasión costosas en vez de la competencia de precios, son factores que últimamente

²⁶ Alvin Hansen, *Política fiscal y ciclo económico* (México, Fondo de Cultura Económica, 1945).

²⁷ Las inversiones que aumentan la productividad del capital, en el sentido arriba indicado, son aquellas que reducen las necesidades de capital. Así, al perfeccionarse un sistema de transmisión y al incrementar la potencia de una locomotora por unidad de peso y de combustible consumido, estamos aumentando la productividad del capital empleado en la locomotora. En vez de utilizar tres locomotoras, sólo utilizaremos dos. Es en ese sentido como se reduce la necesidad de capital por unidad de producto.

vienen llamando la atención de los economistas. Más aún: existe la tendencia a obstruir el progreso de la técnica mediante el archivo de patentes.”²⁸

No nos preocupa discutir la validez de la teoría de Hansen, cuyas limitaciones son más o menos evidentes. Tan sólo nos interesa llamar la atención acerca de su carácter típico como teoría especial del desarrollo. Pretender atribuirle universalidad sería por completo equívoco, pues en muchos países, en la cuarta década de nuestro siglo, todavía no se hallaba estabilizada la frontera, la población seguía creciendo con intensidad y, lo que es más importante, la economía de tipo capitalista todavía no había absorbido la totalidad de la población existente. Las observaciones de Hansen pueden tener valor científico, pero no por eso son de validez universal. Sus dimensiones históricas están perfectamente definidas.

Finis

Las observaciones hechas anteriormente ponen de manifiesto que el problema del desarrollo ocupó siempre un plano secundario en la ciencia económica. La atención de los economistas se ha concentrado hasta el presente en los problemas relativos a la distribución del producto social, a las fluctuaciones del nivel de los precios y a la insuficiencia periódica del grado de ocupación de la capacidad productiva. El análisis de esos problemas ha llevado alguna que otra vez a algún teórico a tejer consideraciones marginales sobre el problema del crecimiento a largo plazo. Y de una manera general esas consideraciones han conducido a la formulación de una teoría del estancamiento y no del desarrollo.

Esa teoría del estancamiento, que se halla subyacente en toda la teoría económica, fué presentada siempre como la explicación de una “tendencia” del sistema productivo a dejar de crecer. Si bien en la realidad el crecimiento surgía como una evidencia, el sistema “tendía”, por sus propias fuerzas, al estancamiento. Entre los clásicos, las dos tenazas de la acumulación de capital y el crecimiento de la población estrangulaban el crecimiento; entre los neoclásicos, la tendencia de la tasa de ganancias a descender a cero cortaba todo horizonte al desarrollo; entre los keynesianos, la falta de estímulo a las inversiones es el gran factor de entorpecimiento.

¿De dónde sacaron los economistas esa idea de estancamiento si la realidad ha sido totalmente distinta? En apariencia dicha idea es una resultante de la insuficiencia de las propias formulaciones teóricas. Se halla implícita en las explicaciones de la realidad económica que elaboraron los economistas. El estancamiento de la escuela clásica es una

²⁸ Op. cit., p. 401.

simple reducción al absurdo de los argumentos polémicos de Ricardo, hecha ingenuamente por J. S. Mill. Entre los neoclásicos es una consecuencia de su impotencia para formular una teoría realista de la ganancia. Por último, entre los keynesianos resulta de su negativa a reconocer la necesidad de modificaciones institucionales frente al entorpecimiento del mecanismo de los precios.

Antes que abandonar sus prejuicios y sus posiciones apriorísticas, de manera general los economistas han preferido aceptar la idea milenaria de una tendencia al estancamiento. Esa actitud es responsable del atraso de los trabajos de carácter científico que enfoquen directamente los problemas del desarrollo. El gran esfuerzo que se realiza actualmente para colmar esa enorme laguna podrá abrir perspectivas enteramente nuevas a la ciencia económica.