

LA SEGUNDA CRISIS DE LA TEORÍA ECONÓMICA¹

Joan Robinson

El título de esta disertación —la segunda crisis de la teoría económica— está relacionado con la primera crisis, la gran depresión de los años treinta. Se trata de la segunda crisis de nuestra vida; antes hubo otras. Debería decir más bien de mi vida. El actual tropel de economistas superfluos —naturalmente, empleo la palabra en sentido shakespeariano— no me permite olvidar el crecimiento experimentado por la profesión desde los años treinta, y cuán numerosos resultan quienes ahora sufren la segunda crisis, en comparación con los que quedaron desacreditados por la primera.

¿En qué estado se hallaba la opinión ortodoxa cuando el mundo sufrió la gran depresión? En primer lugar, en 1929 el Ministerio de Hacienda formuló su famoso planteamiento. Gran Bretaña había estado sufriendo un grave desempleo mientras los Estados Unidos gozaban de la larga expansión que culminó en un mercado acusadamente alcista en Wall Street. La situación británica se había visto exacerbada por lo que Keynes llamó desconsideradamente *Las consecuencias económicas de Mr. Winston Churchill* —la vuelta al patrón oro con un tipo de cambio excesivamente favorable—. En 1929, Lloyd George había lanzado una campaña en favor de una política de obras públicas; Keynes, en colaboración con Hubert Henderson, sacó el opúsculo *¿Puede salir adelante Lloyd George?* donde se esbozaba por primera vez la teoría del multiplicador y de la relación entre ahorro e inversión. Como respuesta a Lloyd George, el gobierno conservador publicó un Libro Blanco en el cual varios ministros se pronunciaron en contra de gastar el dinero de sus respectivos ministerios en viviendas, escuelas, carreteras, etc. Churchill era ministro de Hacienda; no podía salir por segunda vez en defensa de la deflación y de una Hacienda saneada. Los funcionarios se encargaron de formular la tesis del Ministerio de Hacienda (*TreasuryView*). Su planteamiento era muy simple. Estaba basado en la idea de que el ahorro determina la inversión.

¹ Conferencia pronunciada en una reunión de la American Economic Association, presidida por J. K. Galbraith, en Nueva Orleans, el 27 de diciembre de 1971, publicada en el volumen *Collected Economic Papers IV* y traducida por Mireia Bofill. La *Revista de Economía Crítica* agradece especialmente al King's College de Cambridge y al Profesor Ronan Paddison su amable permiso para reproducir el texto de Joan Robinson, y a Mireia Bofill por permitirnos reproducir su traducción del mismo.

Si el gobierno tomaba un crédito de cien millones de libras para obras públicas se dispondría de cien millones menos para la inversión en el exterior. El excedente de exportaciones disminuiría en una cantidad equivalente. Tendría lugar una transferencia de empleo, pero no variaría su volumen total. No es justo dar demasiada relevancia a esta tesis. Al fin y al cabo, el Ministerio de Hacienda tenía que decidir algo y se les ocurrió decir esto. Pero el hecho de que fuese acogido como un argumento digno de consideración fue, sin duda, un síntoma de las ideas que prevalecían en aquella época.

En 1932, el profesor (ahora lord) Robbins publicó su famoso ensayo, en el cual describe la economía como la materia que trata de la asignación de medios escasos entre fines alternativos. Sin duda, con ello daba expresión a una larga tradición, pero la fecha de publicación fue desacertada. Cuando el libro salió a la calle, en Gran Bretaña había tres millones de parados y la medida estadística del PNB norteamericano había disminuido a la mitad de su nivel anterior. Fue mera coincidencia que el libro apareciese cuando los medios para cualquier fin difícilmente podían ser menos escasos.

La principal reacción de los economistas ortodoxos ante la depresión fue aducir que los salarios eran demasiado altos. Podía respaldarse esta afirmación con formulaciones estadísticas. En aquellos tiempos, los precios solían bajar cuando se producía una disminución de la demanda, de modo que los precios resultaban más bajos en relación a los salarios monetarios que en épocas con un nivel de empleo más elevado. En un estilo de argumentación ahora familiar en otro contexto, se daba a una correlación el carácter de relación causa-efecto. La teoría según la cual el desempleo sólo podía explicarse por unos salarios demasiado elevados quedó ampliamente ratificada por los hechos.

En Chicago, Henry Simons afirmaba que la depresión tenía dos causas. Una era la negativa de los sindicatos a aceptar una disminución de los salarios. La otra era la existencia de bancos comerciales. Debe tenerse en cuenta que los sindicatos defienden los salarios *monetarios*, en tanto que la teoría requería una disminución de los salarios *reales*, pero en aquella época nadie había discutido nunca la influencia de los salarios sobre los precios. Se consideraba que los precios eran algo relacionado con el dinero. Simons pensaba que los bancos comerciales eran la principal causa del problema, pues permitían la constante expansión y contracción de la cantidad de dinero.

En pleno apogeo de la controversia sobre las obras públicas, el profesor Robbins trajo de Viena un miembro de la escuela austríaca, con intención de que contrarrestase la influencia de Keynes. Recuerdo perfectamente la visita de Hayek a Cambridge camino de la London School. Expuso su teoría y cubrió toda una pizarra de triángulos. Según comprendimos más tarde, todo el planteamiento se basaba en confundir la tasa corriente de inversión con el stock total de bienes de capital, pero de momento no logramos desentrañarlo. La tendencia general parecía ir en el sentido de demostrar que el consumo era la causa de la depresión. R. F. Kahn, que en aquella época estaba desarrollando su teoría según la cual el multiplicador garantizaba un ahorro igual a la inversión, preguntó con aire sorprendido: "¿Cree usted que si mañana me compro un abrigo, haré aumentar el paro?" "Sí —dijo Hayek—. Pero —continuó señalando sus triángulos en la pizarra—, sería preciso un largo razonamiento matemático para explicarlo."

Esta lamentable confusión representa la primera crisis de la teoría económica a que me refería antes.

Para comprender cuán desconcertante resultó la Depresión, es preciso recordar el ambiente de la época. Durante cincuenta años, hasta 1914, todos los economistas consagrados de las diversas escuelas habían estado predicando la misma doctrina, con un gran aplomo y un aire muy pomposo. Esta doctrina era el *laissez-faire*, las ventajas de dejar actuar libremente las fuerzas del mercado. Sobre todo en el mundo de habla inglesa, el libre cambio y unos presupuestos equilibrados eran todo lo que se exigía en materia de política económica. El equilibrio económico siempre se establecería por sí solo. Estas doctrinas seguían dominando en los años veinte.

En 1919, reinaba un ambiente de posguerra muy distinto del que vivimos en 1945. En esta última ocasión, la idea clave era: ¡No se repetirá! Todos los proyectos de reconstrucción y las nuevas políticas tenían por objeto evitar una repetición de la situación de preguerra. En 1918, los ánimos se mostraban nostálgicos. El mundo anterior a 1914 representaba la normalidad a la que todos debían desear volver. Naturalmente, se trataba de una ilusión. La historia no tiene períodos normales. La normalidad es una ficción de los manuales de economía. Un economista establece un modelo y especifica sus características como si correspondiesen a una situación normal. Se preocupa mucho de demostrar la *existencia* de una normalidad en su modelo. Se aduce como un importante argumento en favor del modelo el hecho obvio de que el mundo existe. Pero el mundo no existe en un estado de normalidad. Si el mundo del siglo XIX hubiese sido normal, no se hubiera producido un 1914.

Sin embargo, en aquella época, en el ambiente de posguerra, el pasado representaba la normalidad. Por lo que respecta a los economistas, en realidad conocían poco ese mundo. Sabían lo que decían sus libros. En los textos, una economía de libre empresa tiende al equilibrio, y no sólo al equilibrio, sino a una posición óptima. Los problemas solían ser culpa de los políticos, cortos de miras y sometidos a la presión de intereses particulares. Bastaría que estableciesen el libre cambio, restableciesen el patrón oro, mantuviesen un presupuesto equilibrado y permitiesen que la libre actuación de las fuerzas del mercado estableciera el equilibrio para que todo marchase sobre ruedas en el mejor de los mundos posibles. Naturalmente, algunas notas a pie de página formulaban cautas reservas. De hecho, en las más altas esferas de la profesión se respiraba un ambiente parecido al de los augures que se cubren la nariz detrás del altar. Entre ellos, reconocían que las cosas no iban realmente de ese modo. Pero sus discípulos interpretaban la doctrina al pie de la letra. Se creó una corriente de opinión oficial profundamente ligada al concepto de equilibrio, que no dejaría de establecerse por sí solo a condición de que nadie interviniese.

La doctrina de que existe una tendencia natural a un equilibrio sostenido con pleno empleo no pudo sobrevivir la experiencia del completo colapso de la economía de mercado en los años treinta.

De esa crisis surgió lo que se ha venido llamando revolución keynesiana. Después de la guerra, Keynes pasó a representar la ortodoxia a su vez. Por desgracia, la doctrina keynesiana, tal como quedó consagrada, omitía el aspecto esencial. En realidad, no estamos viviendo una segunda crisis. Se trata aún de una parte integral de la primera.

Veamos cuál fue el aspecto esencial de la revolución keynesiana, a nivel teórico y político. En su vertiente teórica, lo más destacado de la *Teoría general* es que rompió el cascarón del equilibrio y pasó a considerar las características de la vida según la experiencia de cada momento: estableció la diferencia entre ayer y mañana. Aquí y ahora, el pasado es irrevocable y el futuro representa una incógnita.

El impacto fue excesivo. La ortodoxia logró acurrucarse otra vez en su cascarón. Keynes había roto los compartimentos estancos que separaban la teoría "real" de la "monetaria". Demostró que el dinero constituye un aspecto necesario de una economía con un futuro incierto y puso de relieve la importancia de las instituciones monetarias y financieras para el funcionamiento de la economía "real". Estos compartimentos se han restablecido con la división entre teoría "micro" y "macro". Axel Leijonhufvud señala que un análisis de la armonía de un organismo debería ser útil para el estudio de los problemas de su mal funcionamiento:

No ocurre así en el caso de la economía. Empleamos modelos "walrasianos" para el primer tipo de problema y "macromodelos" para el segundo; y obramos como si estuviésemos dispuestos a vivir indefinidamente en esta situación esquizofrénica. La teoría del valor y de la asignación de los recursos trata de la coordinación de las actividades económicas. La macroteoría se ocupa de los fallos de coordinación, o al menos ese fue su problema original. Pero los dos tipos de

modelos difieren tanto en su estructura que con frecuencia resulta difícil destilar la parte de teoría de precios contenida en los macromodelos "keynesianos".²

Sin duda es imposible acomodar la teoría de los precios implícita en el sistema de Keynes (a diferencia de la "keynesiana") dentro del planteamiento de Walras. Axel Leijonhufvud ha hecho un enorme esfuerzo para demostrar cómo es posible deducir una teoría del desempleo a partir de un modelo walrasiano —Walras sin el subastador—. Pero, en realidad, la cuestión debatida era otra. La peculiar mezcla de Walras y Pigou —oferta y demanda de unos recursos dados con empresas de dimensiones óptimas maximizadoras de beneficios— que hoy en día pasa como "teoría microeconómica", fue amasada por primera vez por John Hicks después de publicarse la *Teoría general*. Walras prescinde justamente del aspecto que estaba subrayando Keynes: el tiempo histórico. Recuerdo que Keynes sugirió en cierta ocasión que la idea de la subasta le había sido sugerida a Walras por el funcionamiento de la Bolsa de París, donde en su época realmente se pujaba en voz alta antes de cerrar las transacciones. Un mercado de valores puede operar de este modo porque está operando con valores. Cualquier intento de introducir flujos de producción en el planteamiento de Walras lleva de inmediato a una contradicción. O bien todo el tiempo futuro queda incluido en el presente, o de lo contrario cada individuo debe prever correctamente lo que harán todos los demás, los cuales también prevén correctamente sus futuras acciones, de modo que el planteamiento desemboca en el problema del libre albedrío y la predestinación. De nada podía servirle esto a Keynes. La incertidumbre constituía la esencia misma de su problema. Partió de un corto plazo marshalliano. Aquí tenemos un stock de equipo de capital, una cierta formación de la fuerza de trabajo y una organización empresarial, legados del pasado; ahora las decisiones se tomarán en base a las expectativas sobre el futuro. La tesis del Ministerio de Hacienda, según la cual los ahorros determinan la inversión, queda descartada con la observación de que la inversión puede fluctuar libremente bajo la influencia de las expectativas, de modo que la renta y el empleo se ven obligados a fluctuar continuamente situándose al nivel para el cual el ahorro *ex-post* es igual a la inversión.

Este detalle se pierde en la nueva teoría micro-macro. Todo el planteamiento de Keynes queda inutilizado con una simple maniobra. Calculemos el ahorro que se *realizaría*, bajo condiciones de pleno empleo, en la presente situación a corto plazo, con la presente distribución de la riqueza y la presente jerarquía de tasas de remuneración obtenidas en las distintas ocupaciones, y arreglémonos de algún modo para contar con una inversión suficiente que absorba el nivel de ahorro a que da lugar esta distribución de la renta. Y, de pronto, habremos vuelto sin saber cómo al mundo de equilibrio donde el ahorro determina la inversión y la teoría microeconómica podrá discurrir nuevamente por sus viejos cauces.

El propio Keynes no se interesó mucho por la teoría del valor y la distribución. Kalecki expuso una versión más coherente de la *Teoría general*, que introducía la competencia imperfecta en el análisis y destacaba la influencia de la inversión sobre la participación de los beneficios. En algunos aspectos, la versión de Kalecki ofrecía una teoría propiamente más *general* que la de Keynes.

En la teoría microeconómica ortodoxa, aletargado ya Keynes, reaparece la competencia perfecta y las empresas óptimas, y se eliminan del planteamiento todos los problemas del Nuevo Estado Industrial. Justamente en estos momentos, cuando la gran concentración del poder económico en manos de las compañías multinacionales está poniendo fin a la época de las políticas nacionales de empleo, los manuales siguen ilustrándose con curvas en forma de U que representan la limitación de las dimensiones de las empresas en un mercado perfectamente competitivo.

Todo esto forma parte de la primera crisis, aún no resuelta ni mucho menos cuando ya comienza a vislumbrarse la segunda crisis.

² A. Leijonhufvud, "Two Lectures on Keynes' Contribution to Economic Theory", *Institute of Economic Affairs*, Paper 30, London, 1969, p. 25.

También se ha perdido la teoría monetaria de Keynes. A su autor le interesaba poner de manifiesto que, en cualquier situación a corto plazo dada, los planes de inversión se realizan dentro del contexto de los beneficios esperados. La oferta de fondos influye sobre estos planes; el dinero barato facilita la inversión. A mi modo de ver, Keynes exageró un poco la influencia del tipo de interés, pero en todo caso ésta siempre dependió de la *relación* entre el tipo de interés y los beneficios esperados. Si la economía se halla siempre en equilibrio, en cualquier circunstancia ¿qué sentido tiene hablar de expectativas?

Lo más curioso es que se establece un modelo que representa un mundo de una sola mercancía, sin precios, en el cual el ahorro determina la inversión, el pleno empleo viene garantizado por el nivel de los salarios reales y la diferencia entre el futuro y el pasado ha sido eliminada a base de hacer "maleable" el capital, de modo que siempre es posible rectificar los errores y el equilibrio siempre está garantizado; entonces, después de hacer innecesario el dinero como medio de cambio, depósito de valor y objeto de preferencia por la liquidez, éste se introduce como medio de financiación de la deuda nacional.

Evidentemente, en el mundo de una mercancía no se plantea la distinción entre salarios reales y monetarios y, con un "capital maleable", la demanda de trabajo depende del nivel de salarios. Así resulta que, a fin de cuentas, Simons tenía razón. Basta una simple maniobra para suprimir el tiempo, ponerle sordina a Keynes, ignorar a Kalecki y volver a entronizar la teoría del equilibrio.

Todo ello forma parte de la primera crisis, pero contribuye a crear las condiciones propicias para la aparición de la segunda.

¿Y qué ha sido de la revolución keynesiana en el terreno de la política? Sin duda, los veinticinco años que siguieron a la última guerra fueron muy distintos de los veinte años posteriores a la primera. La idea de que era responsabilidad del gobierno mantener un "nivel elevado y estable de empleo" en su economía nacional fue una novedad. Es posible que se aceptase como ortodoxia sobre todo porque se advirtió que las economías planificadas no presentaban desempleo. La libre empresa tenía que justificarse ante sus propios empleados. Se acogió con agrado una doctrina que prometía explicar cómo lo conseguirían.

Keynes escribió y argumentó *contra* la ortodoxia establecida. Ante todo, se vio obligado a alegar que era posible hacer algo. No tuvo oportunidad de describir el funcionamiento de una economía en la cual el gobierno aceptaba la necesidad de una política de empleo. Lanzó la sugerencia de que no esperaba que los instrumentos monetarios o fiscales tuviesen la fuerza suficiente para mantener la estabilidad; creía que sería necesario un control social general sobre la inversión. Nunca se ha visto nada por el estilo en una economía de libre empresa. La llamada política keynesiana ha consistido en una serie de recursos para hacer frente a las recesiones cuando éstas se presentaban. Kalecki tuvo una visión mucho menos optimista que Keynes en cuanto a los resultados. El desempleo podría resolverse a través del gasto público, financiado con empréstitos. Los "capitanes de industria" comprobarían que un paro muy reducido erosiona la disciplina en las fábricas, y los precios subirían.

"En esta situación, es probable que los intereses de la gran empresa y los rentistas formen un bloque poderoso, y probablemente encontrarán más de un economista dispuesto a declarar que la situación resulta a todas luces malsana. Muy posiblemente, la presión de todas estas fuerzas, y en particular de las grandes empresas, inducirá al gobierno a volver a la política ortodoxa y reducir el déficit presupuestario. El resultado será una depresión."³

Entonces comienzan a avicinarse las próximas elecciones y vuelve a acentuarse la presión en favor de utilizar el paro. Así, vaticinaba en 1943, después de la guerra se superarán los problemas del ciclo económico comercial y pasaremos a vivir bajo el régimen del ciclo económico político. En estos precisos momentos, el ciclo económico político parece estar dando un viraje más violento que nunca.

³ "Political Aspects of Full Employment", *Political Quarterly*, 1943, reeditado dentro del volumen *Selected, Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*, Cambridge, 1971. La traducción fue publicada en la *Revista de Economía Crítica*, n. 12, 2011: 214-22.

Los partidarios de la política "keynesiana" sólo aceptaron la mitad del diagnóstico de Keynes sobre la inestabilidad del capitalismo. Keynes explicó que el nivel de producción viene determinado (bajo condiciones técnicas dadas) por la inversión y el consumo. Explicó que el nivel de precios viene determinado por el nivel de los salarios monetarios. Resultaba bastante obvio que unas condiciones de continuo casi pleno empleo, sin ninguna transformación de las instituciones y de las actitudes tradicionales en las relaciones industriales, originarían una presión inflacionaria ineluctable. Tengo la impresión de que en los Estados Unidos se escamoteó de algún modo este elemento del planteamiento de Keynes. Parece que la extraordinaria aceptación que ha tenido estos últimos años un argumento tan poco plausible como la teoría monetaria cuantitativa se explica por la resistencia a admitir el hecho de que el aspecto más determinante del nivel de precios en términos monetarios es el nivel de las tasas de salarios monetarios y que, en cualquier momento, éste es hasta cierto punto un accidente histórico, condicionado por la evolución del mercado de trabajo en el curso de un largo pasado. Ello representaba un golpe tan duro para las nociones de equilibrio y racionalidad de una economía de mercado que cualquier otra teoría resultaba preferible, incluso una teoría basada en meros sortilegios.

En Inglaterra, la cuestión dio lugar a una nueva tesis del Ministerio de Hacienda, según la cual sería deseable conservar un paro suficiente para mantener unos precios estables. Para hacer aceptable esta política, fue necesario aducir que bastaría con una "pequeña" cantidad de paro, un tres por ciento pongamos por caso. Se recurrió a la famosa curva de Phillips para sustentar este punto de vista. Al cabo de una serie de años con un paro estadístico situado entre un uno y un dos por ciento, los obreros no consideran que un tres por ciento sea sólo un poco, sobre todo si se tiene en cuenta que éste, como es lógico, no se distribuye de modo uniforme, con lo cual algunas regiones presentan un paro del diez por ciento e incluso más. En todo caso, la demostración práctica de la curva de Phillips ha sido un fracaso. Los precios siguen subiendo al tiempo que aumenta el paro. Ahora, de pronto e inesperadamente, se ha comenzado a aceptar la otra mitad de la teoría de Keynes y el presidente Nixon decide modificar por decreto las reglas del juego que rigen las relaciones industriales.

Ello crea una nueva conmoción en la economía de libre empresa, pero desde el punto de vista de la teoría económica sigue tratándose de un elemento de la primera crisis: el desmoronamiento del *laissez faire* ante el problema de la demanda efectiva.

La segunda crisis es muy distinta. La primera fue consecuencia del fracaso de una teoría incapaz de explicar el *nivel* de empleo. La segunda es producto de una teoría que no puede explicar el *contenido* del empleo.

Keynes estaba poniendo en entredicho la ortodoxia dominante, la cual sostenía que el gasto público no podía aumentar el nivel de empleo. Ante todo, era preciso demostrar que ello era posible. Tenía que demostrar que un incremento de la inversión aumentaría el consumo —que habría más salarios que podrían gastarse en más cerveza y más zapatos, independientemente de que la inversión fuese útil o no. Tenía que demostrar que el incremento secundario de la renta real es completamente independiente de la finalidad del gasto primario. Paguemos a la gente para que cave zanjas y vuelva a llenarlas si no es posible hacer otra cosa.

Esta idea topó con una enorme resistencia ortodoxa. Todo el peso del argumento tuvo que centrarse en este aspecto evidente.

La guerra constituyó una dura lección de keynesianismo. La ortodoxia se vio obligada a ceder. Los gobiernos aceptaron la responsabilidad de mantener un nivel elevado y aceptable de empleo. Luego, los economistas asumieron a Keynes y establecieron una nueva ortodoxia. Una vez saldada la cuestión, debió cambiar toda la problemática. Ahora que todos estamos de acuerdo en que el gasto público puede mantener el empleo, deberíamos pasar a discutir la finalidad de este gasto. Keynes no *quería* que nadie se

pusiese a cavar zanjas para llenarlas luego otra vez. Se abandonó a un placentero ensueño de un mundo en el cual, después de unos treinta años de inversión sostenida al nivel de pleno empleo, estarían cubiertas todas las necesidades de instalaciones de capital, se habrían suprimido las rentas sobre la propiedad, habría desaparecido la pobreza y podría iniciarse una vida civilizada.

Pero los economistas reanudaron la discusión en el punto en que ésta había quedado interrumpida antes de la guerra. Cuando existe paro y los beneficios son escasos, el gobierno tiene que gastar en una cosa u otra, poco importa en qué. Como es sabido, esta política ha permitido evitar recesiones graves durante veinticinco años. Lo más cómodo para un gobierno es gastar en armamentos. Así nacieron los complejos militar-industriales. No considero plausible suponer que la guerra fría y varias guerras calientes se inventaron con el mero objeto de resolver el problema del empleo. Pero, sin duda, ese fue su efecto. El sistema no sólo contó con el apoyo de las compañías que con ello obtenían unos beneficios y de los trabajadores que encontraban un empleo, sino también de los economistas que propugnaban el gasto público financiado mediante empréstitos como medida profiláctica contra el estancamiento. Sean cuales fueren las fuerzas profundas que determinaron la hipertrofia del poder militar *una vez concluida* la guerra mundial, sin duda no hubiesen podido actuar tan libremente de haberse seguido respetando la doctrina de una hacienda saneada. Los llamamientos keynesianos convencieron a los sucesivos presidentes de que un déficit presupuestario no tenía nada de malo y permitieron que el complejo militar industrial se aprovechara de ello. De este modo, el agradable ensueño de Keynes se ha convertido en una horrible pesadilla.

Pese al despilfarro y la pérdida de vidas humanas, no cabe duda de que en veinticinco años se ha logrado un gran crecimiento de la riqueza económica sin ninguna depresión. Ello ha sido especialmente cierto en el caso de aquellos países a los cuales al principio no se les permitió disipar sus recursos en armamentos y pudieron canalizar toda su inversión hacia formas productivas, de modo que ahora amenazan a la fatigada industria estadounidense con una "competencia desleal". Pero, sin duda, incluso en los Estados Unidos aumentó la riqueza. Y también en Gran Bretaña, que seguía a trompicones, jugando a ser una gran potencia cuando el juego ya había acabado. Y los países socialistas comenzaron a envidiar la sociedad de consumo. El capitalismo con pleno empleo constituía un espectáculo impresionante. Pero un aumento de la riqueza no equivale, ni mucho menos, a una disminución de la pobreza. Se montó un coro universal de alabanzas al *crecimiento*. Este resolvería todos los problemas. La pobreza no debía preocupar a nadie. El crecimiento mejoraría la situación de todos y la pobreza desaparecería por sí sola sin necesidad de prestarle especial atención. Los economistas, que debían haber estado mejor informados, se unieron al clamor general. Los economistas solían saber (pero sin duda lo habían olvidado) que, en cualquier sociedad, el nivel de vida que se considera decente y aceptable corresponde más o menos a la medida de lo que proporciona esa sociedad. Por ley natural, mucho más de la mitad de la población (ya que las rentas bajas son más numerosas) vive siempre por debajo del nivel considerado decente, sea cual sea su nivel absoluto de consumo.

Y esto no es todo. El crecimiento no sólo no permite superar nunca la pobreza subjetiva, sino que acentúa la pobreza absoluta. El crecimiento requiere progreso técnico y el progreso técnico modifica la composición de la fuerza de trabajo, creando más puestos para los trabajadores cualificados y menos para los no cualificados, pero las oportunidades de adquirir una formación profesional están reservadas (con algunas excepciones para los talentos excepcionales) a las familias que ya cuentan con ella. El crecimiento en la cúspide va acompañado del descenso de un número cada vez mayor de familias a los escalones más bajos. La miseria absoluta va en aumento a la par que crece la riqueza. La conocida expresión, "pobreza en medio de la abundancia", adquiere un nuevo significado.

Considérese también el famoso problema de la contaminación. También en este caso, los economistas debían haber previsto algo. Pigou presentó su distinción entre costes privados y costes sociales como una excepción a la norma benévola del *laissez-faire*. Basta reflexionar un momento para comprender

que la excepción es la regla y la regla la excepción. ¿Qué industria, qué línea de producción, registra en su contabilidad los verdaderos costes sociales de la actividad? ¿Dónde está el sistema de fijación de precios que ofrezca al consumidor una libre opción entre respirar aire puro y conducir automóviles? Los economistas fueron los últimos en advertir lo que está pasando y, después de aceptarlo finalmente, se las arreglaron para volver a silenciarlo. Continuó el predominio absoluto del *laissez-faire* y la soberanía del consumidor, a excepción de algunos detalles discutidos en el capítulo de "externalidades", fácilmente remediables.

Estos problemas se plantean en economías que se vanaglorian de su riqueza. Tal vez éstas puedan permitirse el lujo de mantener unos profesionales de la economía que se dedican a construir intrincadas teorías en el aire, sin ningún contacto con la realidad. Pero este lujo resulta excesivamente oneroso para el llamado mundo en vías de desarrollo al cual se están exportando las doctrinas del *laissez-faire* y la libre actuación de las fuerzas del mercado, junto con armamentos destinados a impedir que intenten salir de su situación, infinitamente más penosa.

La segunda crisis de la teoría está ya bastante avanzada. No considero que la revolución keynesiana represente un gran triunfo intelectual. Al contrario, fue una tragedia porque llegó tan tarde. Hitler ya había descubierto cómo resolver el problema del paro, cuando Keynes todavía estaba explicando sus causas. Nuevamente, la situación real se nos está viniendo encima y todavía ni hemos empezado a discutir nuestros problemas.

Un indicio seguro de una crisis es la aparición de chiflados famosos. Es típico de una situación de crisis que los chiflados sean escuchados por el público insatisfecho con la ortodoxia. En los años treinta tuvimos el Mayor Douglas, y el Crédito Social —todo se resuelve con una estilográfica— y Warren y Pearson, que convencieron al presidente Roosevelt de que podía acabar con la depresión aumentando el precio en dólares del oro, lo cual haría subir todos los otros precios. Se presta más atención a los chiflados que a los ortodoxos, porque al menos advierten que existe un problema.

Hoy en día tenemos muchos chiflados dedicados a resolver los problemas que desdeñan los economistas. Charles Reich se propone reverdecer América con una pala y un azadón. J. W. Forrester demuestra con una computadora que la humanidad está destinada a desaparecer envenenada o morir de hambre en un plazo de un siglo. Nuestro distinguido Presidente difícilmente puede entrar en la categoría de los chiflados, teniendo en cuenta el lugar que ocupa este año, pero, a lo mejor, el año próximo se verá expulsado una vez más de la buena sociedad, junto con los culpables de lesa majestad contra la soberanía del consumidor. Los críticos y los chiflados se multiplican porque los economistas ortodoxos han descuidado los grandes problemas que todo el resto del mundo considera urgentes y amenazantes.

Todo el problema nace de una simple omisión; cuando pasó a ser ortodoxo, Keynes olvidó cambiar de problemática y discutir para qué debía servir el empleo.

El problema está relacionado ante todo con la asignación de los recursos entre productos, pero también va ligado a la distribución de los productos entre la gente. Evidentemente, los manuales ortodoxos hablan mucho del tema de la distribución, pero no es nada fácil dilucidar su significado. Keynes no necesitaba una teoría de la distribución a largo plazo, aunque su fantasía de la civilización futura sugería vagamente una tasa de beneficio decreciente. Le interesaba sobre todo el corto plazo, aquí y ahora, cuando en el planteamiento sólo intervienen las expectativas de futuros beneficios. ¿Qué dice la teoría ortodoxa de los beneficios que se inculca en la práctica? Hace muchos años decidí escribir un pequeño libro sobre economía marxiana; después de escribir un capítulo sobre la teoría de los beneficios en Marx, consideré necesario escribir otro sobre la teoría ortodoxa, a modo de comparación. Pero no pude encontrar ninguna, buena o mala. Desde entonces no he dejado de buscar e investigar, pero sigo sin saber en qué consiste ésta. Contamos con la teoría de Marshall según la cual el tipo de interés es la "recompensa de la espera",

pero "esperar" sólo significa poseer riqueza. Una persona "puede haber obtenido la posesión *de facto* de una propiedad, por herencia o por cualquier otro medio, moral o inmoral, legal o ilegal. Pero si, con la posibilidad de consumir esa propiedad en gratificaciones inmediatas, prefiere colocarla de forma que le permita unas gratificaciones diferidas, cualquier superioridad de las gratificaciones diferidas respecto a las inmediatas es la recompensa de su espera"⁴. En resumen, una persona que se abstiene de dilapidar su capital en orgías y festines puede seguir obteniendo un interés sobre el mismo. Ello parece perfectamente correcto, pero como teoría de la distribución es una tautología. El párrafo que acabo de citar corresponde a la primera edición de los *Principios* de Marshall. Después empezó a confundir "esperar" con ahorrar —esto es, abstenerse de consumir renta, no abstenerse de disipar capital⁵—. Esta idea parece haber arraigado en la ortodoxia moderna. Se explica el tipo de interés como descuento del futuro por parte de los poseedores de riqueza. Desde luego, el ahorro familiar es sobre todo un ahorro destinado a ser gastado más adelante, y el propio Marshall reconoció que es probable que tenga efectos adversos. Una tasa de rendimiento más elevada significa que se requiere *menos* ahorro para obtener una pensión dada. Pero algunos ahorradores pueden tener la psicología que exigen los manuales y contrapesar la preferencia por un gasto presente y el incremento de renta (intereses, dividendos y adquisiciones de capital) a obtener de un incremento de riqueza. Pero, y entonces, ¿qué? Cada individuo sigue ahorrando o desahorrando hasta el punto en que su tasa de descuento subjetiva es igual al tipo de interés de mercado. Tiene que haber un tipo de interés de mercado con el que pueda comparar su tipo de descuento. Pero, evidentemente, ello pierde todo sentido una vez aceptada la noción keynesiana de que el ahorro depende de la inversión, y no la inversión del ahorro.

Todo esto hace referencia a la división de la renta nacional entre trabajo y propiedad o, como lo describe el sistema fiscal británico, entre rentas "ganadas" y "no ganadas". También existe el problema de los niveles relativos de los diferentes tipos de rentas del trabajo. Aquí aparece la famosa teoría de la productividad marginal. Se supone que, bajo condiciones de competencia perfecta, una empresa emplea un número de hombres cuyo producto marginal *para él*, teniendo en cuenta el precio del output y el coste de la planta, representa un valor monetario igual al salario *monetario* que la empresa tiene que pagar. Entonces se supone que el salario *real* percibido por cada tipo de trabajo mide el producto marginal de este trabajo *para la sociedad*. El sueldo de un profesor de economía mide su contribución a la sociedad y el sueldo de un basurero también mide la contribución que éste hace. Desde luego, la doctrina resulta muy reconfortante para los profesores de economía, pero tengo la sospecha de que se trata de otra tautología. No existe ninguna medida de los productos marginales a excepción de los mismos salarios.

En resumen, no contamos con una teoría de la distribución. No tenemos nada que decir sobre un tema que ocupa un lugar preponderante entre las preocupaciones de la gente y que aparentemente debería explicar la economía.

Llegados a este punto, la segunda crisis enlaza con la primera. Esta última quedó sin resolver porque no existía ninguna solución para el problema de mantener unas condiciones de casi pleno empleo sin inflación. La experiencia de la inflación ha echado abajo las convenciones que hacían aceptable la presente distribución de la renta. Todo el mundo advierte que sus ingresos relativos dependen del poder de negociación del grupo al que pertenece. Los profesores se ponen muy nerviosos cuando tienen que discutir los salarios de los basureros. Ahora está bastante claro que la renta derivada de la propiedad no es la recompensa de la espera, sino la recompensa de contar con un buen agente de bolsa. A todo ello se suma una congelación inesperada. Si tiene éxito, lo que conseguirá es dejar a todo el mundo en la posición en que casualmente se encontraba cuando se interrumpió la disputa por las ganancias relativas, y perpetuará la división de la renta entre trabajo y propiedad que el azar quiso que existiera en el momento

⁴ A. Marshall, *Principles of Economics*, Vol. I, 1st edition, London 1890, pp. 163-164.

⁵ A. Marshall, *Principles of Economics*, 9th (variorum) edition with annotations by C. W. Guillebaud, London 1961, pp. 642-643.

en que se implantó. Pero no parece probable que tenga tanto éxito. Más bien añadirá un elemento político a la distribución del poder de negociación. Tal vez ello cree una crisis en la llamada economía de libre empresa, pero no es ahí donde quería ir a parar. Lo que me preocupa es la evidente bancarrota de la teoría económica, la cual, por segunda vez no sabe qué decir sobre los problemas que, en opinión de todo el mundo a excepción de los economistas, parecen exigir urgente respuesta.