

DESARROLLO

Z. V. SOKOLINSKY
LAS TEORIAS
DE LA
ACUMULACION



11128

UNAB



EDITORIAL NUESTRO TIEMPO

ZALMAN VENIAMINOVICH SOKOLINSKY

LAS TEORIAS DE LA ACUMULACION



E D I T O R I A L
NUESTRO TIEMPO, S. A.

Colección: DESARROLLO

© Editorial Nuestro Tiempo, S. A.

Ave. Copilco 300
Locales 6 y 7
México 20, D. F.

ISBN. 968-427-018-6

Primera edición: 1978
Edición original: VAAP, Moscú, 1973

Traducción del ruso:
Gabriel Velasco Sotomayor

Derechos reservados conforme a la ley

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	<i>Pág.</i> 7
------------------------	------------------

Capítulo I

EVOLUCIÓN DE LAS CONCEPCIONES DE LA ECONOMÍA POLÍTICA BURGUESA SO- BRE LA ACUMULACIÓN	13
1. La concepción clásica y su vulgarización	13
2. Reconocimiento de las contradicciones de la acumulación por parte de la economía políti- ca burguesa	33

Capítulo II

ACUMULACIÓN Y CRECIMIENTO ECONÓ- MICO	59
1. Factores de la inversión	59
2. Factores del ahorro.	89
3. Relación entre la acumulación y los ritmos de desarrollo.	111
Notas técnicas complementarias del traductor	133

Capítulo III

OPTIMIZACIÓN DE LAS MAGNITUDES DE ACUMULACIÓN	139
1. Optimización de la tasa de acumulación. Crítica de la «regla de oro» de la acumulación	139
2. Teoría de las inversiones en capital humano	165

Capítulo IV

PROBLEMA DE LA ACUMULACIÓN EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO	186
--	-----

INTRODUCCION

El problema de la acumulación ha ocupado siempre un lugar preponderante en el sistema doctrinal de la economía política burguesa. Así, como elemento esencial de cualquier concepción burguesa del desarrollo económico, sobresale siempre una u otra forma del proceso de la acumulación. Sin embargo, se advierte un interés especial hacia este problema en el periodo contemporáneo, y ello está relacionado con la creciente atención que requieren los problemas relacionados con el crecimiento económico, los cuales están ligados de manera inseparable al proceso de la acumulación. Como quiera que los gobiernos cada vez están más involucrados en los asuntos económicos, el interés hacia los distintos aspectos de la acumulación se ha visto paralelamente aumentado, toda vez que el proceso de la acumulación representa el canal más elástico para la utilización de la renta nacional.

Al enfocar el problema de la acumulación se manifiestan dos funciones básicas de la economía política burguesa. La primera es su función *ideológica*, mediante la cual se pretende eliminar de dicho problema su ineludible relación con el concepto de clase; representándolo supuestamente como una pura cuestión de carácter técnico-económico respecto a la distribución de la renta nacional, sin tomar en cuenta su relación con el régimen social. Según esta posición, la sociedad hace el papel de sujeto administrador único, mientras se pasan por alto la estructura de clases y las contradicciones internas.

La economía política marxista examina la acumulación no sólo como un medio de reproducción ampliada del producto, sino también como un proceso de reproducción ampliada de las relaciones sociales. “En los más diversos tipos económicos de sociedad, nos encontramos no sólo con la reproducción simple, sino además, aunque en diferente proporción, con la *reproducción en escala ampliada*. Con el transcurso del tiempo aumenta por un lado la producción y por otro el consumo; aumentando también, como es lógico, la cantidad de productos convertidos en medios de producción. No obstante, este proceso no representa en sí la acumulación del capital ni representa, en consecuencia, la función del capitalista en tanto no llegue a oponerse, en forma de capital, al trabajador que participa en la producción y por ende a su producto y sus medios de vida”.¹ De esta manera, los fundadores del marxismo fijaron su atención no sólo en los rasgos generales de la acumulación en diversas formaciones sociales, sino en las características específicas de la acumulación capitalista. La acumulación del capital no es simplemente un aumento de las proporciones de los medios de producción; es también la expresión más ostensible de las contradicciones antagónicas del capitalismo. Por esta razón, el análisis de los problemas de la acumulación exige un estudio tanto de la interdependencia de la acumulación con los procesos de crecimiento económico y de consumo, como también un estudio de todo el sistema de relaciones de la sociedad burguesa.

Las teorías de la acumulación ponen de manifiesto también una segunda función de la economía política burguesa, a saber, su función *práctica*. El análisis del mecanismo de acumulación y de sus características cuantitativas le es imprescindible a los economistas burgueses para la elaboración de la correspondiente política económica del go-

¹ K. Marx y F. Engels. *El Capital*, quinta reimpresión de la segunda Ed. en español. Tomo I, p. 504. Fondo de Cultura Económica, México, 1972.

bierno y para la argumentación o crítica de acciones concretas en el terreno económico. El estudio de este aspecto de la teoría de la acumulación es importante toda vez que la reproducción ampliada en diversas formaciones socio-económicas presenta una serie de características generales cuantitativas. Esto proporciona fundamentos para un examen de la teoría burguesa de la acumulación como un elemento de las concepciones generales del crecimiento y además como objeto de investigación independiente.

Las teorías modernas de la acumulación tienen raíces profundas en la historia de la investigación económica. Ciertamente, la evolución de los puntos de vista respecto al fenómeno de la acumulación refleja los cambios en las condiciones materiales de la reproducción capitalista; por tal motivo, incluso un breve bosquejo histórico permite que se ponga en evidencia la condicionalidad a que están sujetas tales o cuales concepciones burguesas con respecto a los procesos económicos objetivos. A pesar de la unánime posición de clase de los economistas burgueses, existen, sin embargo, ciertas diferencias palpables en su manera de enfocar los problemas concretos de la teoría de la acumulación. El estudio de tales divergencias en el plano histórico general de las investigaciones económicas permite discernir el valor relativo de tal o cual teoría, y así orientarse más profundamente en cuanto a las relaciones entre la teoría económica y los intereses de los distintos grupos sociales.

El panorama histórico de la teoría de la acumulación abarca dos periodos. El primer periodo se caracteriza por el hecho de que la maximización de la acumulación era examinada por los economistas burgueses como un fenómeno bastante deseable. “¡Acumulad, acumulad. La acumulación es la gran panacea!”² Así es como caracterizó

² K. Marx y F. Engels. *El Capital*, ob. cit. 501. Es pertinente añadir el resto de la cita de Marx a la que se hace referencia: “La industria suministra los materiales que luego el ahorro se encarga de acumular. Por tanto, ¡ahorrad, ahorrad; es decir, esforzaos por convertir nuevamente la mayor parte posible de plusvalía

K. Marx en *El Capital* semejante punto de vista. Solamente algunos economistas aislados, principalmente feudales y pequeñoburgueses no compartían tanto optimismo al respecto. Sin embargo, a medida que se exacerbaban las contradicciones del capitalismo se revelaba más claramente el hecho de que la acumulación no es solamente un factor del crecimiento sino una causa de distorsión económica. El segundo periodo histórico de la teoría que nos ocupa corresponde al reconocimiento general, por parte de los economistas burgueses, acerca de las contradicciones inherentes al proceso de la acumulación, por cuanto el capitalismo no estaba en condiciones de utilizar los recursos disponibles. De hecho, ante una situación semejante, el incremento del volumen total de estos recursos puede resultar estéril e incluso conducir a mayores pérdidas.

En nuestros días, los economistas burgueses han subrayado dos aspectos del problema de la acumulación, a saber, la demanda de bienes de capital y la oferta de los mismos. A este respecto ha surgido una vasta literatura sobre el ahorro y las inversiones que, por cierto, presenta puntos de vista muy contradictorios. Esto, sin embargo, no es de extrañar si se toma en cuenta la ausencia de una base metodológica-científica en la economía política burguesa contemporánea; situación que también se manifiesta, y no en menor grado, en la interpretación de los factores. Ciertamente, la sistematización y la valoración crítica de los distintos enfoques son normas necesarias para poder tener acceso a la verdadera esencia de estos fenómenos.

En las condiciones de la revolución científico-técnica que se está desarrollando, surgen también nuevos aspectos en las teorías de la acumulación. La utilización de los métodos de la economía matemática y de la técnica de computación nos permite tratar las cuestiones de optimización

o producto excedente en capital! Acumular por acumular, producir por producir: en esta forma recoge y proclama la economía clásica la misión histórica del periodo burgués". (N. del T.)

de determinadas variables, entre ellas las funciones numéricas de la acumulación. Por otra parte, el desarrollo de los métodos numéricos aplicados a la ciencia económica no puede ser fructífero sin el análisis *cualitativo* de los fenómenos sociales.

En la etapa de la revolución científico-técnica, adquiere también un especial significado la estructura de la acumulación, la cual descuella como un factor del crecimiento económico de importancia cada vez mayor en comparación con el monto global de acumulación. Es sabido que el ritmo del progreso científico-técnico en muchos aspectos depende del grado de calificación de los obreros, pues el más alto nivel tecnológico es en sí un hecho posible, gracias a la existencia de sabios y obreros altamente calificados. De estas indudables situaciones, los economistas burgueses intentan inferir una nueva presentación del proceso de la acumulación. Así pues, en occidente ha sido objeto de amplia divulgación la teoría burguesa «inversiones en capital humano», en la cual se hacen serios intentos por identificar la propiedad sobre los medios de producción con la “propiedad” sobre la razón y los conocimientos. En esta concepción apologética se combinan a menudo algunos intentos realmente interesantes para determinar la efectividad de los gastos en educación y otros servicios no relacionados con la producción. Utilizando la importancia económica de la educación y la salud pública, así como algunos conceptos poco divulgados de la ciencia económica, los economistas burgueses se esfuerzan en atraer la atención hacia sus propias conclusiones acerca de la extensión ilimitada del concepto de acumulación del capital y de la desaparición de la explotación capitalista.

Entre las teorías burguesas de la acumulación ocupan un lugar importante aquellas que examinan el carácter específico de la acumulación en los países que aún se encuentran en vías de desarrollo. En estos países las condiciones económicas difieren de aquellas con que están acostumbrados a operar los economistas políticos burgueses. Este hecho orilló a muchos autores burgueses a cons-

truir concepciones especiales de la acumulación para los países en desarrollo, la consigna principal de las cuales es la conclusión de que resulta imposible resolver el problema de la acumulación sin una participación sustancial del capital extranjero. Un breve examen de la profusa literatura sobre los problemas de la acumulación en los países en desarrollo permite hacer una crítica de las recetas burguesas para resolver dichos problemas y señalar los verdaderos caminos para un ulterior desarrollo económico.

CAPÍTULO I

EVOLUCIÓN DE LAS CONCEPCIONES DE LA ECONOMÍA POLÍTICA BURGUESA SOBRE LA ACUMULACIÓN

1. *La concepción clásica y su vulgarización*

La relación entre la acumulación y el desarrollo económico fue establecida ya en los albores del sistema capitalista de producción; sin embargo, el interés que suscitó el problema de la acumulación no fue el mismo para las diversas escuelas. Así, las corrientes que prestaron a este problema una mayor atención fueron aquellas a las que animaba un enfoque más dinámico hacia la teoría económica, es decir, aquellas que se interesaban más en el futuro del sistema. Inversamente, bajo el enfoque estático el problema de la acumulación siempre tendió a ser menospreciado. Pero hay que señalar que también jugó un papel muy importante la diferencia entre los enfoques macroeconómico y microeconómico. Básicamente, tal diferencia consistía en lo siguiente: según el enfoque *microeconómico* la reproducción del capital social venía siendo el resultado total de la reproducción de los capitales individuales vistos separadamente; en otras palabras, si cada capital individual crecía a expensas de la acumulación, entonces el crecimiento del capital social no debería ser otra cosa sino la suma mecánica de los crecimientos individuales. Como se verá, semejante metodología excluía de

hecho a una gran parte de la problemática de la acumulación. Por otro lado, el enfoque *macroeconómico* enfatizaba el hecho de que los resultados de la reproducción en escala social pueden ciertamente diferir de los propósitos y objetivos de los capitalistas individuales. La economía política marxista siempre se ha caracterizado por el afán de hacer una clara distinción entre las leyes de la reproducción del *capital social* y del *capital individual*. En cambio, la economía política burguesa no llegó a reconocer el carácter contradictorio de la acumulación en escala social sino hasta después de que las crisis más profundas empezaron a sacudir los cimientos de todo el sistema capitalista.

Se considera que el enfoque macroeconómico al análisis de la producción está relacionado con el keynesianismo, pero a nuestro juicio ello sería simplificar demasiado las cosas. En realidad, las concepciones de la economía burguesa han conjugado los enfoques tanto desde el punto de vista de las empresas privadas como de la economía nacional en conjunto. Por tal motivo, desde mucho antes de la aparición del keynesianismo la problemática de la acumulación fue planteada incluso por aquellas escuelas cuyos métodos de investigación eran esencialmente microeconómicos. Más aún, el mercantilismo, que es la corriente más antigua de la economía política burguesa, se caracterizó justamente por un enfoque de economía nacional. Los mercantilistas plantearon el problema del incremento de la riqueza nacional en conjunto, sin interesarse por los problemas de la distribución de la misma. Sin duda, semejante interés por los problemas nacionales *en general* era dictado por el afán de los mercantilistas en elaborar la política económica más racional posible, incluyendo aquí a la política de acumulación. Ello reflejaba una falta de comprensión del carácter objetivo de las leyes económicas, así como una exageración de las posibilidades de ingerencia estatal. También reflejaba la necesidad real de un apoyo al joven capitalismo por parte del Estado, para asegurar un capital de acumulación primitivo, y

también para liquidar los obstáculos y residuos feudales como eran los privilegios y restricciones estamentales, la economía natural aislada, el sistema de talleres artesanales, etcétera.

Los mercantilistas partían de la suposición de que la fuente básica del valor estaba en la esfera de la circulación y reconocían solamente una forma de riqueza, a saber, los metales preciosos. Por eso, ellos insistían en la necesidad de asegurarse una activa balanza de comercio y de atraer al país tanto oro como fuera posible. Para ellos, las reservas de oro eran casi un sinónimo del potencial económico de la nación. En lo que respecta al problema de la acumulación, los puntos de vista del mercantilismo no eran ciertamente tan erróneos como podría parecer a primera vista. Desde luego, el comercio exterior por sí solo no podría garantizar el aumento de la riqueza nacional si se observase una estricta y justa equivalencia en los intercambios; sin embargo, una consecuencia práctica de la política seguida por el mercantilismo debía ser el aumento de la tasa de acumulación en la sociedad, y semejante cambio estructural no puede ser menospreciado. De hecho, sin necesidad de incrementar el valor del producto social, el comercio se encargó de redistribuirlo, pasándolo de aquellas clases que encabezaban la economía natural, al gremio de mercaderes y dueños de las manufacturas. En escala social todo ello significó, sin duda, un aumento de la tasa de acumulación de la renta nacional. Nada de casual tuvo el hecho de que los mercantilistas se opusieran en forma pertinaz al consumo parasitario. Todo este periodo fue una época en la cual el burgués restringía su consumo en aras de la acumulación. Y aunque a decir verdad los mercantilistas no entendían el mecanismo de acumulación en escala social ni el proceso de fundamentación del valor, no obstante, desde el punto de vista objetivo, su política evidentemente sirvió para estimular la acumulación.

También presenta un gran interés, desde el punto de vista de la acumulación, la política de atraer dinero hacia

el país. El mercantilismo veía en el aumento de la masa monetaria un medio para reducir la tasa de interés. A este respecto, el economista inglés I. Brenner escribió lo siguiente: "Las concepciones de los mercantilistas acerca de la actividad económica se asemejan a la manera en que Harvey representó el mecanismo de la circulación sanguínea en el organismo humano, esto es: la tasa de interés ocuparía el lugar de un corazón que está en continuo bombeo, mientras que el dinero haría el papel de fluido sanguíneo en permanente circulación".¹ En realidad, la tendencia a reducir tanto la tasa de interés como el acceso al crédito también desenlazaba en una redistribución de la renta nacional en favor de la clase empresarial. Esto resulta aún más evidente si recordamos que en aquella época florecía la usura con su correspondiente utilización improductiva de los recursos. Hasta cierto punto las concepciones mercantilistas tienen parecido con las modernas teorías burguesas acerca de la expansión monetaria.

Los mercantilistas estuvieron lejos de poder entender la esencia del interés y el dinero. Ellos simplificaron demasiado la compleja interdependencia existente entre dichos conceptos y consideraban que el interés era solamente una función de la cantidad de dinero circulante o, para ser más exactos, de la cantidad de metales preciosos. Sin embargo, todo ello no fue sino un singular reflejo de las necesidades prácticas en el manejo de los recursos y en la superación histórica del crédito usurario, el cual tenía una finalidad más bien de consumo que de producción. Contrariamente a lo que aparenta la teoría mercantilista, su inquietud no fue exactamente por lograr un incremento de la cantidad de dinero en el país, sino más bien por incrementarlo precisamente en las manos de la clase burguesa. El hecho de subrayar la importancia de la movilización de la masa monetaria estuvo relacionado también

¹ I. Brenner. *Theories of Economic Development and Growth*. Londres, 1966, p. 17.

con la críticas de los primeros sistemas monetarios cuando, según palabras de Engels, "las naciones se levantaban unas contra otras impulsadas por la codicia, como enemigos mezquinos que, abrazando con ambas manos su preciado costal de dinero, miraban a todos los demás con recelo y desconfianza".²

Por otra parte, la relación entre el mercantilismo y el aumento de la población también tiene que ver con el planteamiento de la problemática de acumulación. Los mercantilistas señalaron los efectos favorables del crecimiento de la población y esto sirve para corroborar el hecho de que a ellos no les interesaba en qué forma podrían los ingresos beneficiar a la población, sino cómo se podría aumentar el volumen de la riqueza general del país. El crecimiento de la población, en opinión de los mercantilistas, debía servir para garantizar la consecución de dos importantes objetivos: en primer lugar, el aumento de contribuyentes, y en segundo, elevar el peso específico de la población industrial. En otras palabras, los efectos del aumento de la población están relacionados con el aumento de la tasa de acumulación. Los mercantilistas (por ejemplo T. Mun³) directamente subrayaron el hecho de que lo importante no es el crecimiento de la población en general, sino específicamente el crecimiento de la población dedicada al comercio, la industria y el ahorro.

La aparición de los conceptos de crecimiento económico y la extrapolación de éstos al análisis de la producción «por habitante», es vista por muchos economistas burgueses como una aportación de la escuela fisiocrática al problema de la acumulación. Hay quienes incluso consideran que las teorías de Quesnay marcan el comienzo del análi-

² Marx y Engels. *Obras Completas*. T. 1, p. 544.

NOTA: En ésta y en todas las demás referencias que aparezcan en español, los números de las páginas corresponden a la edición en idioma ruso, a menos que se indique lo contrario. (N. del T.)

³ Thomas A. Mun, autor de *Discourse of Trade, from England into the East-Indies: answering to diverse objections which are usually made against the same*, Londres, 1609. (N. del T.)

sis por el método de «gasto-emisión», es decir, aportan el fundamento de la balanza intersectorial. En parte éste es el punto de vista sostenido por el economista inglés L. Robbins.⁴ Es imposible soslayar el hecho de que estas posiciones implican una “actualización” de los conceptos fisiocráticos, aunque ciertamente, como señalaron los fundadores del marxismo, es muy relevante el papel que jugó la “Tabla Económica” de Quesnay para el entendimiento del mecanismo de producción y distribución en escala social.

En la teoría de la acumulación el aporte de los fisiócratas fue mucho más que modesto. Lo que sucede es que ellos no tenían una idea verdaderamente clara del lucro que se podía obtener con el capital. A este respecto Marx, en su obra *Teorías de la Plusvalía* escribió lo siguiente: “El lucro era considerado por los fisiócratas exclusivamente como el salario más alto en su género que era pagado por los propietarios de la tierra y embolsado por los capitalistas en calidad de ganancia”.⁵ Pero si el lucro se considera como ingreso, entonces no hay, ni puede haber acumulación capitalista. Una característica de la “Tableau économique” de Quesnay es que en ella tiene lugar la reproducción simple y no se hace ningún intento por llevar el análisis a un grado ulterior de refinamiento. Ni siquiera se señala la existencia del capital básico en los sectores no-agrícolas. Por consiguiente, resulta imposible siquiera imaginarse en qué se hubiera encarnado la ganancia capitalizada por los industriales.

A pesar de todo, algunas posiciones de los fisiócratas jugaron un papel importante en la formación de la teoría burguesa de la acumulación; la principal, sin duda, fue la censura del lujo innecesario y el elogio del ahorro y la economía en el gasto. Y con esto se inició una larga cadena de concepciones burguesas que veían a la acumulación como el resultado de un concienzudo “ahorro” del capi-

⁴ L. Robbins. *The Theory of Economic Development in the History of Economic Thought*. Nueva York, 1968, pp. 5-6.

⁵ Marx y Engels. *Obras completas*. Tomo 26, 1a. parte, p. 17.

talista. Marx, al citar a Gournay⁶ señala la continuidad histórica que existe entre los fisiócratas y Adam Smith en relación a esta cuestión.⁷ Quesnay reprochó enérgicamente a los terratenientes por malgastar, al tiempo que los exhortó a utilizar sus ingresos para trabajos de bonificación y para incrementar la producción agrícola. Dentro de su ingenuidad práctica, semejante exhortación demuestra un claro reconocimiento de la necesidad de la acumulación en la agricultura.

En general, en los trabajos de Quesnay llama la atención el hecho de que se hace un mayor énfasis por intensificar el ahorro en la utilización de las riquezas provenientes de la acumulación, y se subraya menos la necesidad de pasar a crear nuevas riquezas. De hecho, Quesnay define a una nación pobre como aquella que experimenta el nefasto influjo del derroche. Obviamente, el ambiente reinante en la Francia anterior a la revolución, con el enorme consumo parasitario de la clase feudal, ejerció cierta influencia en esta concepción. Ante tales condiciones, el aumento del producto excedente sólo sirvió para incrementar la proporción del consumo parasitario, debido a que a través de distintos canales (la renta, los impuestos, los diezmos de la iglesia, etcétera), el producto excedente no tardaba en llegar a manos de las clases dominantes.

Los fisiócratas llevaron adelante la idea que anima las leyes económicas naturales, y ello fue ciertamente un gran paso hacia la comprensión de la realidad objetiva. Sin embargo, al mismo tiempo ello significó el rechazo de las ideas mercantilistas acerca de la política gubernamental activa, incluyendo la política de acumulación.

Los estudios de Adam Smith en la teoría del valor-trabajo tuvieron, desde su aparición, un significado importante para la economía política. En ellos se define de

⁶ Jean C. M. V. de Gournay (1712-1759). Colaborador de Quesnay en el desarrollo de la escuela fisiócrata. (N. del T.)

⁷ Véase: Marx y Engels. *Obras completas*. Tomo 26, primera parte, p. 36.

un modo bastante claro a la acumulación como el proceso de utilización de grandes cantidades, y no como un simple gasto de determinadas sumas monetarias. Vale la pena mencionar que en comparación con lo que Adam Smith aportó en otras ramas de la ciencia económica, su aporte a la teoría de la acumulación fue relativamente menos conspicuo. Ante todo, en Adam Smith encontramos un marcado enfoque microeconómico con respecto a la acumulación. Contrariamente a lo que sugiere el título de su obra principal (*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*), Adam Smith no veía a las naciones como sujetos de riqueza. Según él, la producción social funcionaba como la reunión de células individuales. A este respecto citamos el siguiente párrafo de su obra: "Los capitales crecen como resultado del ahorro y disminuyen como consecuencia del despilfarro y de la imprudencia [...] Análogamente a la forma en que el capital de una persona aislada sólo puede incrementarse de acuerdo con la suma ahorrada de su ingreso o ganancia anual, así también, el capital de toda la sociedad, el cual no es más que la suma global de los capitales de cada persona aislada, sólo podrá aumentar mediante el ahorro".⁸ De esta manera, mientras más ahorrativos sean los individuos, mientras más grande sea la parte del ingreso destinada al ahorro y no al consumo, tanto más rápido crecerá el capital de toda la sociedad. Adam Smith luchó por todo género de ahorro en el gasto de los ingresos y criticó severamente el derroche como fenómeno atentador al progreso social.

La acumulación era entendida por Adam Smith como acumulación del capital variable, esto es, como el aumento de la ocupación con ayuda de medios económicos suplementarios. Semejante concepción derivó sin duda del llamado «dogma de Adam Smith», en el sentido de que todo el producto consiste de un total limitado que proviene solamente del valor que se vuelve a crear. En los tra-

⁸ Adam Smith. Ob. cit., p. 249.

bajos de los fundadores del marxismo este dogma fue calificado de no-científico. Si en la época de Adam Smith ya era erróneo dicho dogma, siendo que los medios de producción todavía no tenían un peso específico tan considerable en la composición del producto social, no es de extrañar que los economistas burgueses posteriores lo hayan calificado de desafortunado. Y lo que ocurre no es que Adam Smith no haya podido darse cuenta de que en el valor de cualquier artículo entra el valor que comportan los medios de producción, sino que él partía de la suposición de que en una suma finita estos gastos pueden "dividirse" en *salario* y *ganancia*. Mientras tanto, la economía política maneja los hechos dentro de un periodo determinado, a menudo un año. Evidentemente, dentro del marco del tiempo no es posible ignorar el trabajo anterior.

El concepto de la acumulación como el incremento del número de trabajadores estaba de acuerdo con las concepciones generales de Adam Smith. Según él, la fuente de este desarrollo radicaba en el aumento del número de trabajadores y en el aumento también de la productividad de su trabajo; pero esto último estaba estrechamente ligado a la intensificación de la división social del trabajo: mientras mayor sea el número de obreros, mayores serán también las posibilidades de división del trabajo desde el punto de vista de la organización de la misma producción y de las dimensiones del mercado.

Otro de los grandes economistas clásicos que se ocupó de la teoría de la acumulación fue David Ricardo. La diferencia esencial entre las contribuciones de Ricardo y de Adam Smith estriba en la distinta valoración de las perspectivas de la acumulación. Tales perspectivas fueron tratadas por Ricardo con un gran pesimismo. Según su concepto, el desarrollo del capitalismo conduce a un aumento de las proporciones de la renta nacional, con la correspondiente disminución de la proporción de ingresos para las empresas.

El tránsito a peores tierras, hecho que está condicionado

al crecimiento de la población, conduce a un aumento de precio de los productos agrícolas. Como quiera que el salario real de los trabajadores, en virtud de la llamada «ley de hierro», deberá ser conservado en cierto nivel, el salario nominal deberá entonces agrandarse paralelamente al aumento de los precios. Pero esto ocasionará una disminución de la tasa de ganancia. También Adam Smith llamó la atención sobre esta disminución de la tasa de beneficio, sin embargo él no vio en ello un mal, ya que consideraba que la caída de la tasa de ganancia estimula a los capitalistas a depositar medios directamente en la producción, en vez de dedicarse a vivir cómodamente de los intereses. Así pues, Ricardo vio en la caída de la tasa de ganancia una amenaza a la acumulación capitalista en general. De hecho, la lógica de Ricardo debió haberlo llevado a la conclusión de que el capitalismo estaba históricamente condenado, aunque en verdad no lo llegó a mencionar explícitamente.

En la suposición del tránsito a peores tierras se nota la influencia malthusiana. Ricardo escribió: “aunque bajo las circunstancias más favorables, la posibilidad de incrementar las fuerzas productivas probablemente supera la capacidad de la población en reproducirse, semejante situación no podrá prolongarse por mucho tiempo, ya que con la limitación de la cantidad de tierra y su calidad desigual, llegará el momento en que la producción de la tierra se verá necesariamente reducida con cada nuevo aumento de capital aplicado a ella, mientras que la capacidad de la población en reproducirse permanecerá invariable”.⁹

En lo que respecta al problema del ahorro, Ricardo se expresa de un modo diferente. Aquí no encontramos ya el apoyo sin reservas hacia el ahorro que caracterizó a Adam Smith: “No puede haber una equivocación más grande —escribió Ricardo— que la suposición de que el capital se incrementa gracias a la reducción del consumo. Si el

⁹ D. Ricardo. *Obras Completas*. Tomo 1, p. 89.

precio del trabajo fuese elevado a tal grado que, sin importar el aumento del capital, ya no pudiese ser utilizado en grandes cantidades, entonces yo diría que ese aumento del capital sería de nuevo consumido de manera improductiva".¹⁰

Un gran interés suscitaron los puntos de vista de Ricardo en relación al consumo de artículos de lujo. Los economistas políticos burgueses que precedieron a Ricardo lo reprobaban unánimemente en este sentido. Así, los mercantilistas, los fisiócratas y Adam Smith condenaron el consumo de artículos de lujo, toda vez que consideraban que éstos obstaculizaban el proceso de la acumulación. Y si bien Ricardo no esgrimió un punto de vista totalmente opuesto, en todo caso su posición fue mucho menos categórica que la de los demás a este respecto. La siguiente cita de Ricardo es muy sugestiva: "Si se pudiese persuadir a cada individuo a que renunciase al consumo de artículos de lujo innecesarios y pensase solamente en acumular su dinero, entonces ocurriría tal vez una producción desmesurada de artículos vitales y de primera necesidad para los cuales no habría posibilidad de encontrar consumidores inmediatos y como consecuencia, sin duda, se ocasionaría un excedente general de artículos en el mercado. Ahora, como el número de éstos es limitado, entonces dejaría de haber demanda para productos adicionales, de tal suerte que la aplicación de un capital extra no daría ya ganancia alguna".¹¹ Es evidente que aquí, por primera vez, se subrayó no sólo la influencia positiva que la acumulación ejerce en el desarrollo económico, sino que se hizo notar la posibilidad de que una acumulación desbalanceada diera lugar a contradicciones. Si con anterioridad a Ricardo la acumulación era considerada solamente como un factor de la oferta de artículos; a partir de Ricardo la acumulación se convirtió también en un factor de demanda. Desde luego, nos referimos a una manifestación singular de desproporcionalidad.

¹⁰ Ob. cit., p. 130.

¹¹ Ob. cit., p. 241.

Así pues, Ricardo introdujo nuevos elementos en la teoría de la acumulación al demostrar que la intensidad de la acumulación es una magnitud variable que tiende a disminuir con el desarrollo del capitalismo. Al poner en duda la interdependencia automática entre la acumulación y el crecimiento, Ricardo subrayó las posibilidades de desproporción en el proceso acumulativo, haciendo un señalamiento especial sobre la limitación de la tierra y de la fuerza de trabajo.

Ricardo pertenece, por su posición, a los economistas políticos burgueses. En parte, él cifraba grandes esperanzas en un factor tal como la división internacional del trabajo. Según su opinión, la utilización de la división internacional del trabajo puede proporcionar materias primas baratas a los países capitalistas desarrollados (a Inglaterra en primer plano) y con ello neutralizar el influjo negativo que la limitación de los recursos ejerce en los ritmos de acumulación.

A pesar de que la economía política burguesa se ocupó muy poco del problema de la acumulación, con todo, rechazó algunos rasgos importantes de la producción en la coyuntura del capitalismo en ascenso. Los ritmos de crecimiento de la producción dependían esencialmente de la proporción en que la plusvalía se subdividiese en "parte de acumulación" y "parte de consumo".

Para capitales comparativamente pequeños las contradicciones entre estas dos maneras de utilizar el producto excedente fueron realmente serias. Ante tal coyuntura, el aumento, por todos los medios, de la parte de acumulación correspondía perfectamente a las exigencias objetivas del desarrollo del capitalismo.

Una mayoría absoluta de los economistas burgueses del siglo XIX y principios del XX se refirieron a la acumulación como un factor de progreso social y se limitaron a enfatizar solamente su aspecto positivo. El autor germanooccidental contemporáneo B. Brock localiza dicho enfoque en la escuela austriaca, en la joven escuela his-

tórica, en los neoclásicos, etcétera.¹² La naturaleza de la acumulación fue examinada por la mayoría de los economistas burgueses basándose en la teoría de los «métodos indirectos». Ya se ha aceptado considerar a M. Longfield como el padre de dicha teoría, aunque en verdad fue V. Rosher el primero en formularla públicamente, y E. Böhm Bawerk fue quien desarrolló esta concepción en forma más completa. Los manuales de economía política en occidente a menudo hacen referencia al ejemplo de Rosher con los pescadores. La esencia de esta ilustración es la siguiente: Supongamos que existe una comunidad de pescadores y que cada día se consume toda la pesca obtenida; en tal caso no habría ninguna acumulación. Pero supongamos ahora que el producto del trabajo se viese incrementado por una u otra causa. En este caso la comunidad podría darse el lujo de separar una determinada cantidad de pescadores y ponerlos a fabricar redes. Esto ocasionaría una disminución de la pesca en comparación con el potencial real; sin embargo, en lo sucesivo la comunidad estaría preparada a incrementar súbitamente la producción pesquera. En este ejemplo hipotético la comunidad se sirvió del «método indirecto» de producción y alcanzó un incremento en la productividad del trabajo. En opinión de Böhm Bawerk toda la historia del desarrollo de la producción social no es otra cosa que la historia de la utilización continua de métodos indirectos, los cuales prolongan el camino que va desde la obtención de materias primas hasta la puesta en venta de los bienes de consumo. Al mismo tiempo se consigue el crecimiento de la productividad del trabajo. La acumulación también consiste en guardar una parte del fondo de consumo para la creación de nuevos medios de producción, la aplicación de los cuales sirve para incrementar la productividad general del trabajo.

En la teoría de los métodos indirectos están reflejadas ciertas características del proceso de crecimiento de la

¹² B. Brock. *Geldsparen und Produktivvermögen*. Mainz, 1968, pp. 13-14.

productividad del trabajo social. En parte, tiene lugar un aumento de las etapas a través de las cuales pasa la materia prima, al tiempo que se hace más importante el papel que juega la producción de medios de producción. Así, las posibilidades de acumulación crecen proporcionalmente al producto por habitante. Pero todo ello está ligado a las características técnico-económicas del desarrollo de las fuerzas productivas en general. Por consiguiente, no tiene nada de casual el hecho de que los exponentes de la escuela histórica y en especial de la escuela austriaca examinaran a la sociedad fuera de su envoltura clasista.

Con todo, esta teoría no resulta convincente ni siquiera haciendo una abstracción de las formas concretas de estructura social. Algo que suscita objeciones es la afirmación del alargamiento cada vez mayor que sufre el intervalo que va desde la obtención de materias primas hasta la puesta en venta del producto terminado. El aumento del número de etapas a través de las cuales viaja el producto con respecto al desarrollo de la especialización en la producción, y el alargamiento de los periodos pueden incluso cambiarse en la dirección contraria. Por ejemplo, en el caso de la producción de fibras sintéticas en lugar de naturales, aumenta considerablemente el número de etapas intermedias, pero al mismo tiempo se ve bruscamente reducido el intervalo del ciclo reproductivo. El caso contrario, es decir, cuando dicho ciclo se acelera al tiempo que se reduce el número de etapas que intervienen en la elaboración, se puede ver en la industria de la fundición ininterrumpida de acero, en el armado de barcos, en la industria de la construcción de casas, etcétera.

A todo esto, surge la siguiente pregunta: ¿quién regula el paso a métodos de producción cada vez más indirectos? ¿cuál es el mecanismo de ajuste de tales o cuales dimensiones acumulativas? Los economistas burgueses han centrado su atención en el proceso del ahorro, el cual proporciona los medios para la formación de inversiones. De hecho, la mayoría de los autores tienen una respuesta bastante simple a las preguntas anteriores, a saber: el

hombre pondera la pérdida actual y la ganancia futura, y con base en ello decide qué porción de su ingreso conviene ahorrar.

En los trabajos de los representantes de la escuela austriaca se dedica mucho espacio a descubrir cómo un sujeto administrador calcula su presupuesto en función de las satisfacciones y de las emociones negativas, y como resultado de ello se tiene una distribución del ingreso entre el consumo y el ahorro. También se encuentra este enfoque en Alfred Marshall a quien los economistas burgueses contemporáneos catalogan de neoclásico. Marshall escribió lo siguiente: "Un hombre juicioso, que desee recibir cierto grado de satisfacciones durante todas las etapas de su vida, probablemente tratará de distribuir sus medios de manera equivalente y razonable durante el transcurso de toda su vida, de tal suerte que si considera que existe cierto peligro de disminuir su capacidad para procurarse entradas en el futuro, entonces tratará de ahorrar para garantizarse un futuro sin problemas".¹³

Incluso en los albores del capitalismo, cuando dominaban los pequeños capitales individuales, el ahorro era dictado no sólo por motivos personales, sino también por las condiciones de competencia. Pero en aquella época el capitalista todavía podía, hasta cierto punto, identificar su presupuesto familiar con el balance de su empresa. A medida que se fue desarrollando el modo capitalista de producción, sobre todo en lo que respecta a la aparición de corporaciones, la explicación del ahorro por motivos estrictamente personales empezó a tener sus limitaciones. Con el transcurso del tiempo, incluso la economía política burguesa reconoció que los ahorros no se utilizan allí donde surgieron. Fue establecido que los factores que determinan el ahorro y los factores que determinan las inversiones no son ciertamente los mismos. El deseo de ahorrar y el deseo de invertir se equilibran gracias a la tasa

¹³ Alfred Marshall. *Principles of Economics*. Londres, 1898, p. 311.

de interés. Al elevar dicha tasa se estimula la inclinación al ahorro, al tiempo que se limitan las inversiones por convertirse una parte de ellas en inversiones no rentables. La disminución de la tasa de interés engendra el movimiento en sentido opuesto. La competencia ausente de cualquier índole de obstáculos, debía garantizar un nivel óptimo en el ahorro y en la inversión. En caso de que llegasen a surgir conflictos en la correlación de la oferta y la demanda de capital, entonces las causas de dichos conflictos eran atribuidas a factores de orden institucional, así como a determinadas imperfecciones del mercado o carencia de ciertos recursos naturales. Sin embargo, los hechos de la realidad objetiva llevaron incluso a aquellos economistas como A. Marshall a poner en tela de juicio el carácter irreprochable de la regulación a través de la cuota de interés. Así, si el ahorro es encauzado por motivos personales, entonces el nivel de interés puede resultar un mal regulador. Marshall señaló lo inservible de la regulación del interés por los ahorros esenciales e incluso hizo notar cómo éstos se intensificaban al disminuir el nivel de interés.¹⁴

En los trabajos de los economistas burgueses del siglo pasado evidentemente se daba prioridad al fenómeno del ahorro por ser éste el que creaba los recursos para la acumulación; a su vez dichos recursos dictaban el volumen de la actividad de las inversiones. De aquí se seguía la conclusión de que el ahorro juega un papel provechoso y que, por tanto, debería intensificarse. Por otra parte, la acumulación era considerada como un factor que ampliaba las posibilidades de crecimiento económico.

Paralelamente a estas corrientes, que entonces eran las predominantes, aparecieron algunos economistas que sostenían una actitud un tanto escéptica en relación al crecimiento desmesurado del ahorro, llamando la atención al hecho de que semejante posición no tardaría en provocar contradicciones; entre ellos estaban algunos eco-

¹⁴ Alfred Marshall. Ob. cit., p. 312.

nomistas que defendían los intereses de la clase feudal en decadencia (el conde Lauderdale y T. Malthus) y algunos economistas pequeñoburgueses (como S. de Sismondi). A pesar de la discrepancia entre sus posiciones encontramos, no obstante, que estos autores tienen mucho en común. La aristocracia de terratenientes y los pequeñoburgueses se sintieron hostigados ante el creciente empuje del capitalismo y vieron en él una especie de fuerza adversa. Es importante observar que si bien estas teorías tenían un carácter fundamentalmente reaccionario, por lo menos advirtieron con cierta perspicacia algunos aspectos negativos del modo capitalista de producción. Nos referimos particularmente a los trabajos de Sismondi.

J. Lauderdale (1759-1839) en su libro *Investigaciones acerca de la Naturaleza y Origen de la Riqueza Social* objetó el optimismo de Adam Smith acerca de las cuestiones de la acumulación. Si Adam Smith contempló la limitación del proceso acumulativo sólo en la medida del ahorro social, Lauderdale, por su parte, se refirió a la limitación en la esfera de aplicación del capital. Según su opinión la ciencia nunca ha dado, ni puede dar, un espacio ilimitado para la aplicación de inversiones. Lo cierto es que las objeciones de Lauderdale, especialmente a la luz del desarrollo ulterior de la producción, resultaron ser erróneas. La situación en la sociedad no se hacía crítica debido al déficit en la esfera de la oferta de medios, sino que de hecho ya estaba en permanente crisis a causa de que muchos proyectos de inversión extranjera habían sido rechazados por obstaculizar el camino. Sin embargo, en las condiciones del capitalismo, donde el desarrollo de las fuerzas productivas no se hace en forma planificada, y donde la actividad de las inversiones depende de la situación en el mercado, no pocas veces tiene lugar la caída del volumen de la inversión a causa de la ausencia de esferas ventajosas para la inversión del capital.

La concepción burguesa clásica de la acumulación suscitó críticas también por parte de T. R. Malthus, quien se hizo de renombre por su famosa ley de la población. Pero

no menos importantes fueron sus puntos de vista acerca de las cuestiones de reproducción económica. Malthus concentró el fuego de su crítica en el problema de la realización. Habiendo comprendido el error del «dogma de Adam Smith», Malthus intentó demostrar que la acumulación de una parte del beneficio enfrenta necesariamente a la producción capitalista a un problema sin solución, debido a que no hay manera de deshacerse del excedente de la producción. Si el valor del producto social consta de $v + C$, correspondiéndole a v la parte que compran los trabajadores con su propio salario, y como los empresarios no gastan la totalidad de sus ingresos en el consumo personal, surge lógicamente una pregunta: ¿A dónde va a parar la parte C , correspondiente a la acumulación? De aquí Malthus concluyó que era necesaria la existencia de terceras personas a quienes correspondería la función de compradores en el mercado, pudiendo así garantizar una realización completa de la producción. Por terceras personas él entendía el clero, los terratenientes, e. aparato burocrático estatal y, en fin, todo aquel que consume sin contribuir directamente a la producción. Creemos que el sentido político reaccionario de esta conclusión es suficientemente obvio. Esta fue una crítica del capitalismo desde el punto de vista de las clases en decadencia. Malthus opinaba, así, que es insensato intensificar el proceso acumulativo si con ello no se va a poder garantizar la demanda, a efecto de realizar la producción. Asimismo señaló el carácter contradictorio del proceso acumulativo y la distorsión que éste engendra, aunque de hecho nunca intentó analizar la naturaleza de tal distorsión.

Ciertamente, no es una tarea muy difícil que digamos el demostrar la falsedad de la teoría malthusiana de la acumulación. Por ejemplo, Malthus desconoció por completo la expansión del capital constante, el cual absorbe la “parte de león” de la acumulación. Además olvidó, al parecer, que los ingresos de las “terceras personas” mencionadas no son precisamente caídos del cielo, sino que se forman constantemente a expensas de la renta nacional,

los impuestos y otros pagos. Por consiguiente, la presencia de consumidores parasitarios no contribuye ni un ápice al aumento de la renta nacional y de ninguna manera resuelve el problema de la realización. En resumen, pues, la teoría de la acumulación de Malthus, al igual que su teoría de la población, no puede resistir la más ligera crítica.

Los fundadores del marxismo señalaron que las doctrinas de Malthus están basadas en "ideas viles" y hasta "cínicas".¹⁵ La verdad es que Malthus no tuvo siquiera los escrúpulos suficientes como para cubrir sus doctrinas con ninguna clase de consideraciones morales, lo cual da a sus libros un carácter abiertamente reaccionario. Así, semejante actitud le permitió a Malthus, con fines interesados desde luego, poner al desnudo algunos defectos del sistema de administración capitalista.

Simonde de Sismondi tuvo una posición un tanto diferente. Sus conclusiones en lo que respecta al proceso acumulativo son en algunos aspectos diametralmente opuestas a las de Malthus. Por ejemplo, Sismondi censuró severamente el consumo parasitario por considerarlo como una causa de la excesiva explotación de los obreros. "Si como recompensa al exagerado trabajo, que en ocasiones se prolonga hasta catorce horas por jornada, les fuera ofrecido a los obreros el llevar una vida con lujos y riquezas artificiosas, cada uno de ellos preferiría, sin duda, tener un poco menos de lujos y en cambio más tiempo libre; menos chucherías y en cambio más libertad. Eso mismo sería lo que demandaría toda la sociedad si las condiciones de vida pudieran ser más o menos iguales para todos".¹⁶

A pesar de todo, se puede ver que en muchos aspectos los argumentos de Sismondi y Malthus son muy similares, con todo y las divergencias existentes entre sus respectivas posiciones de clase. De acuerdo con Sismondi, la producción dentro del sistema capitalista se distingue por una

¹⁵ Véase Marx y Engels. *Obras Completas*. T. 26. 2a. parte, p. 122.

¹⁶ Simonde de Sismondi. *Nueva Introducción a la Economía Política*. Moscú, 1936, p. 180.

tendencia hacia el crecimiento ininterrumpido. Pero el consumo se queda a la zaga de este crecimiento, toda vez que el capitalismo tiende a deteriorar la armonía en la producción de artículos pertenecientes a la industria ligera, y además condena a la inanición a las masas de campesinos y artesanos. En este punto, pues, es donde surge el problema de la realización. Si Malthus vio una salida en el consumo parasitario de los feudales y sus lacayos, Sismondi, por su parte, consideró que en dicha salida reside el mantenimiento de la pequeña producción.

Una crítica detallada y de profundo contenido acerca del sismondismo fue dada por Lenin en su obra *Para una caracterización del Romanticismo Económico*. Al hacer una síntesis de las tesis que sostenía Sismondi con respecto a los problemas de la acumulación, Lenin escribió lo siguiente: "Ahora podemos hacer una completa valoración del punto de vista de Sismondi en lo que se refiere al proceso acumulativo. Su teoría de que una acelerada acumulación necesariamente deberá conducir al desastre es por completo equivocada y sin duda obedece sólo al concepto confuso que tenía Sismondi de la acumulación. Por lo mismo también son erróneas sus conjeturas en el sentido de que no conviene permitir que la producción sobrepase el consumo por ser el consumo lo que debería determinar el volumen de la producción. Lo que ocurre es precisamente lo contrario y Sismondi, lisa y llanamente, se desvía de la realidad en su forma fundamental e históricamente determinada, dejándose llevar por la moral pequeñoburguesa y no por el análisis objetivo".¹⁷

La teoría de la acumulación de Sismondi, siendo como es fundamentalmente errónea, de todas maneras puso en tela de juicio la posibilidad de ampliar la producción armónicamente bajo el influjo del capital acumulativo en continuo aumento. Dicha teoría fue la señal de serias distorsiones económicas, aunque ciertamente no llegó a fundamentar la verdadera naturaleza de éstas. Con el ad-

¹⁷ Lenin. *Obras Completas*. Tomo 2, Moscú, p. 147.

venimiento del imperialismo, sin embargo, las teorías que pretendían enfocar la acumulación exclusivamente desde el punto de vista del potencial de la oferta se volvieron tan absurdas dentro del marco de la realidad objetiva, que la economía política burguesa se vio obligada a renunciar a ellas. Así pues, si en un principio la crítica provenía de los exponentes de otros campos, hoy en día proviene de los propios economistas burgueses.

2. Reconocimiento de las contradicciones de la acumulación por parte de la economía política burguesa.

Con el tránsito al imperialismo tuvieron lugar algunos cambios radicales en las condiciones de la acumulación. Se manifestaron a menudo algunos trastornos evidentes en el ritmo de la reproducción, tales como crisis, utilización insuficiente de los recursos productivos, etcétera. Esto sirvió como testimonio del desbarajuste, o por lo menos la ineficacia que experimentaba el mecanismo de la libre competencia. Y es que el principio de la libre competencia (*laissez faire*) debía, ante la existencia de recursos no utilizables, conducir a una disminución del precio de éstos mediante una obligada observancia del equilibrio general. De una manera particularmente ostensible se manifestó la desproporción en la oferta y la demanda de medios de producción, y ello dependía en gran medida de la cuantía en la actividad de las inversiones. Cada vez se fue demostrando más contundentemente que la tasa de interés por sí sola no puede asegurar la regulación de la oferta y la demanda de las inversiones. Los economistas burgueses se vieron, pues, forzados a admitir que el hecho de incrementar la capacidad de ahorro de quienes participan en la producción no necesariamente conduce a un crecimiento económico en escala nacional, y con ello se llegó a una contradicción con respecto al antiguo concepto de que la predisposición individual al ahorro es provechosa para la producción nacional.

Otro factor que contribuyó significativamente al derumbe del concepto antiguo fue el aumento considerable de la actividad bancaria en el terreno de la circulación monetaria. La actividad en las inversiones comenzó así a experimentar la influencia de los factores monetarios, de modo que la salida de las reservas de oro favoreció los procesos inflacionarios. También tuvo cierta importancia, especialmente en el periodo de la crisis general del capitalismo, la utilización del ahorro a través del presupuesto nacional para fines no productivos. Así pues, la idea que hasta entonces prevalecía acerca de las causas de la acumulación, tuvo que sufrir también ciertos cambios.

La aparición de enormes masas de capital ficticio vino a complicar todavía más la imagen general de la acumulación. Algunos economistas burgueses como, por ejemplo, T. Veplen consideraron incluso que a ello se debía ni más ni menos la desproporción reproductiva.

El inglés J. A. Hobson fue uno de los primeros economistas burgueses que llamó la atención acerca de los nuevos rasgos del proceso de acumulación en el imperialismo. A pesar de su posición burguesa, Hobson tenía una capacidad notable para analizar sagazmente ciertos rasgos del imperialismo. Ya en su primer trabajo *Fisiología de la Industria* Hobson introdujo el término «ahorro excesivo» (*over-saving*), cuya idea desarrolló en ese y otros de sus trabajos. “Hay que ponerse en guardia”, declaró Hobson, “contra la propensión a ver siempre el ahorro como algo provechoso [...]” La siguiente cita de Hobson ilustra claramente su pensamiento:

“Nuestro propósito es demostrar que estas conclusiones [se refiere a la afirmación de que el ahorro es positivo y enriquece] no son sostenibles, que es posible un ejercicio indebido del hábito del ahorro y que esto empobrece a la comunidad, deja sin ocupación a los trabajadores, abate los salarios y esparce por todo el mundo comercial esa melancolía y postración que se conoce con el nombre de depresión de los negocios [...].”

“El objeto de la producción es proporcionar ‘utilidades y comodidades’ a los consumidores, y el proceso es continuo desde las primeras manipulaciones de la materia prima hasta el momento en que se consume como una utilidad o una comodidad. Siendo el único uso del capital ayudar a la producción de estas utilidades y comodidades, el total que se usa variará necesariamente con el conjunto de las que se consumen diaria o semanalmente. Ahora bien, *el ahorro, al mismo tiempo que aumenta la existencia global de capital, reduce el volumen de utilidad y comodidades consumidas; cualquier ejercicio indebido de este hábito debe, por tanto, ocasionar una acumulación de capital por encima del que se necesita, y el excedente se manifestará en forma de sobreproducción general.*

“[...] Así llegamos a la conclusión que las bases sobre las cuales se ha sustentado toda la enseñanza económica desde Adam Smith, a saber, que la cantidad producida cada año se determina por los volúmenes totales disponibles de agentes naturales, capital y trabajo, es errónea; y que, por el contrario, *si bien no es posible que la cantidad producida exceda jamás los límites impuestos por estos agregados, puede reducirse, y de hecho se reduce, mucho más allá de este máximo, por el freno que el ahorro indebido y la consiguiente acumulación de excedentes de la oferta ejercen sobre la producción; es decir, que, en el estado normal de las comunidades industriales modernas, el consumo limita la producción y no la producción el consumo.*”¹⁸

En general, el ahorro no puede constituir una finalidad por sí mismo. En opinión de Hobson, la economía política burguesa de su época soslayó el hecho de que el resultado final de la producción es precisamente el consumo. Si el consumo crece más lentamente que el volumen de la producción, entonces consideró que era inevitable el retraso

¹⁸ J. A. Hobson, A. F. Mummery. *Physiology of Industry*, Londres, 1889, pp. 3-5.

del consumo. Y es que a causa de la desigual distribución de los ingresos una parte de la sociedad no está en condiciones de gastar todas sus entradas en fines de consumo. En los peldaños más bajos de la escala social los trabajadores no pueden incrementar su consumo a causa de la limitación de sus ingresos; de aquí se sigue la inevitable formación de cuantiosos ahorros en las clases más acomodadas. El punto medular de la crítica de Hobson a la propensión de acumular por acumular queda plasmado en la siguiente cita: "Si se acumula una cantidad cada vez mayor de ahorros en forma de máquinas para la fabricación de nuevas máquinas y otros artículos, se tendrá que el lapso en el cual el ahorro llega a cumplir su objetivo de consumo puede incrementarse indefinidamente".¹⁹ La contradicción entre la producción y el consumo que formuló Hobson es ya conocida desde hace mucho en la literatura marxista y su causa principal se debe a que esta manifestación de una contradicción fundamental del capitalismo no es otra cosa sino la contradicción entre el carácter *social* de la producción y la forma *privada* de apropiación del capital.

En los trabajos de Lenin de fines del siglo pasado fue profundamente analizada la interdependencia dialéctica que existe entre el desarrollo de la primera y la segunda subdivisiones de la producción social. Si bien, a la postre, el desarrollo de la producción capitalista tropieza al restringirse la solvencia de la demanda personal, de todas maneras la producción de medios de producción se distingue por su consabida autonomía. Lenin caracterizó como sigue la diferencia entre los conceptos marxista y pequeñoburgués acerca de la interdependencia entre la producción y el consumo: La diferencia estriba, subrayó Lenin, "en que los economistas pequeñoburgueses consideraron que la producción y el consumo estaban relacionados en forma *directa* en el ser 'ido de que el consumo

¹⁹ J. Hobson. *The evolution of modern capitalism*, Londres, George Allen & Urwin, 1926.

determinaba la producción. Sin embargo, Marx demostró que dicha relación es *exclusivamente indirecta*, y que se manifiesta sólo en una contabilidad limitada, pues en la sociedad capitalista es la producción lo que determina el consumo".²⁰ A la luz de las postulaciones leninistas la crítica del capitalismo de Hobson resulta unilateral. El consumo individual no constituye una finalidad de la producción capitalista, y la tendencia a incrementarse que caracteriza a la fracción representada por los medios de producción en la composición del producto social es un fenómeno científicamente comprobado. No obstante, Hobson hizo hincapié en el hecho de que la producción no puede desconocer la demanda de la población. La observación de Hobson acerca de la posibilidad de que no coincidan el ahorro y las inversiones a causa de la existencia de depósitos no utilizables es en principio muy importante. En esencia se proclama el rechazo de los conceptos antiguos acerca del supuesto papel regulador que ejerce el interés.

Cabe mencionar que ya desde antes se habían manifestado ciertas dudas acerca de la efectividad de regular las inversiones a través del interés. Pero todas estas dudas se reducían al hecho de que es menester tomar en consideración ciertos momentos complementarios de carácter psicológico (A. Marshall). No en el sentido de introducir determinados elementos complementarios en el mecanismo de regulación del interés, sino más bien aquí la duda es respecto a la validez de una situación clave, a saber, el papel regulador del interés en general. De manera completamente clara esta tesis fue desarrollada en los trabajos de la escuela sueca; en parte se debe a K. Wicksell la teoría acerca de la existencia de interés natural e interés monetario, los cuales sólo podrían coincidir fortuitamente. La tasa *natural* de interés es aquella tasa mediante la cual el deseo de la sociedad de ahorrar una porción de su ingreso coincide con el deseo de invertir estos medios. Sin

²⁰ Lenin. *Obras Completas*. Tomo 4, p. 161.

embargo, la dificultad estriba en que no existe ninguna base para suponer que tal coincidencia efectivamente tiene lugar en la realidad. En primera, los ahorros y las inversiones no se llevan a cabo por las mismas personas, y en segunda los factores que determinan la magnitud de unos y otros son por completo diferentes. En relación con esto, la tasa real, o tasa monetaria, puede ser más alta o más baja que la natural.

Supongamos, por ejemplo, que la tasa monetaria es más alta que la natural. Según esto, la demanda de crédito será lógicamente menor de lo necesario para la utilización de todos los ahorros de la sociedad, y por consiguiente surge la presión de los ahorros excedentes. Ahora bien, la presencia de medios excedentes liquidables conduce a una limitación de la producción con lo cual el nivel de los precios se reduce a la coyuntura del mercado se vuelve frágil a grado tal que los empresarios tienen que ser extremadamente cautelosos en cuanto a sus planes para ampliar la producción y, básicamente, predomina una tendencia al estancamiento. En caso de que la tasa monetaria de interés sea más baja que la natural se tendrá, consecuentemente, la existencia de una mayor demanda de crédito de lo que pudiera ser necesario para que éste se equilibrase con los ahorros. Ante tal situación, los bancos tienen que empezar a expandir el crédito, es decir, lo expanden en el marco de los poseedores de depósitos, y así tiene lugar una sobrecarga o excedente de circulante con el consiguiente aumento inflacionario de los precios. Hay que señalar que también surge una tendencia a elevar la producción, toda vez que los empresarios, como es natural, estarán dispuestos de muy buena gana a ampliar la producción. Así pues, la influencia de la tasa de interés que encontramos en Wicksell está estrechamente ligada con el estado general de la circulación de dinero. De acuerdo con esto, él se basa en la teoría cuantitativa del dinero, asumiendo la circulación del papel moneda.

Si con anterioridad a Wicksell los economistas burgueses enfatizaban lo importante que era observar un equilibrio

entre la oferta y la demanda *en general*; fue Wicksell quien señaló la necesidad de observar también un equilibrio entre la oferta y la demanda de inversiones. Ciertamente, el concepto de tasa natural de interés no es entendido del mismo modo por todos los economistas burgueses, ni siquiera por todos los economistas de la escuela sueca. En opinión de Wicksell, la tasa natural se define como aquel nivel que se alcanza cuando no se exige la emisión de dinero ni la expansión de créditos. D. Davidson hizo notar que dentro de determinadas medidas "normales", tanto la emisión de dinero como la ampliación del crédito deben ocurrir en relación al aumento de volumen de la producción social, ya que de otra forma resulta imposible mantener la estabilidad de los precios.²¹

Probablemente una situación no menos importante que la no-coincidencia entre las tasas de interés natural y monetaria es el mismo hecho de que tal divergencia tiende a aumentar. El punto de vista tradicional que sostenía la economía política burguesa con anterioridad a Wicksell consistía en que el incremento del interés limita la demanda de crédito y extiende la oferta, mientras que la disminución del interés engendra el proceso en sentido opuesto. Por tal motivo, las fluctuaciones de la tasa de interés conducen a un equilibrio entre la oferta y la demanda de inversiones. Wicksell hace hincapié en el hecho de que los cambios en la tasa de interés traen consigo un incremento en la amplitud de la fluctuación en los volúmenes reales de producción, esto es, rechaza la existencia de la relación inversa entre el nivel de interés y las magnitudes de desproporcionalidad en el proceso de inversión. Si la tasa monetaria de interés es más baja que la natural, entonces la demanda de crédito queda evidentemente sobrepasada, con lo cual se origina el aumento de los precios. Al mismo tiempo, la demanda de inversiones de capital crecerá ininterrumpidamente. Al esforzarse por satisfacer esta demanda los bancos fuerzan el otorgamiento de nuevos créditos,

²¹ Véase: G. Haberler. *Prosperidad y Depresión*, Moscú, 1960, p. 64.

disminuyen así sus reservas y crean medios complementarios de crédito, de tal suerte que la inflación se intensifica aún más. Todo esto contribuye a crear una nueva demanda de inversiones, y así sucesivamente. Está claro que con la correlación inversa entre las tasas de interés natural y monetaria tiene lugar el proceso contrario, o sea, una demanda insuficiente de crédito conducirá a una deflación, y en la coyuntura de una disminución general de los precios la actividad en las inversiones se reduce, lo que sirve para acortar todavía más la demanda de crédito. De esta manera, pues, fue como Wicksell terminó por perder la confianza en la "mano invisible" que dirige la economía por el cauce necesario. Wicksell evalúa las perspectivas de acumulación capitalista en forma por demás pesimista, y en cierto sentido sigue los lineamientos de aquellos economistas burgueses y pequeñoburgueses que subrayaron el carácter contradictorio de la acumulación y por ende renunciaron a considerarla como un factor positivo del desarrollo económico. Su apreciación de las perspectivas de la acumulación se caracteriza por ser inconsecuente y además contradictoria. Por una parte, Wicksell, al igual que Malthus, hizo notar que un crecimiento demasiado rápido de la población propiciaba la miseria y otras calamidades de la clase obrera. Y por otra parte señaló el peligro que representa la plena ocupación para las finalidades de la acumulación. Asimismo, los ahorros de la sociedad se utilizan, en opinión de Wicksell, para aumentar el salario y no para ser invertidos. El nombre que recibe este fenómeno en la literatura económica burguesa es el de «efecto Wicksell».

Queda entendido, desde luego, que el estado del factor ocupación puede tener cierta influencia en el ritmo de acumulación del capital. De hecho Marx menciona, entre los factores que ejercen influencia en el proceso acumulativo, a la disminución del salario a un nivel inferior al valor de la fuerza de trabajo. Esto en efecto eleva la tasa de plusvalía y, permaneciendo iguales las demás condiciones, favorece la acumulación. Pero la conclusión

de Wicksell en el sentido de que la plena ocupación crea obstáculos insuperables a la acumulación de capital es claramente errónea. Wicksell concluye una intensificación del proceso acumulativo a partir de las leyes del crecimiento de la población. Pero en realidad es precisamente la acumulación del capital lo que actúa como factor determinante de la ocupación. El desempleo en los países capitalistas no es ciertamente originado por causas demográficas, sino más que nada por causas económicas. El hecho de lograr una plena ocupación de ningún modo implica la desaparición de las posibilidades de acumulación ni de la transformación de los ahorros en una fuente para el aumento del salario. Una alternativa del aumento salarial es la implantación de la técnica así como la intensificación de la composición orgánica del capital. Esto último disminuye notablemente la demanda de fuerza de trabajo. Pero esto no contradice el hecho de que la disminución del desempleo proporciona grandes posibilidades para la lucha de la clase trabajadora por sus derechos económicos. La conclusión acerca del desequilibrio entre el ahorro y la inversión provocó considerables discusiones en la literatura burguesa. La economía política burguesa contemporánea reconoce tanto la posibilidad de desproporción entre el ahorro y la inversión como el hecho de que estas dos categorías representen exactamente la misma magnitud, toda vez que ambas se consideran como la diferencia entre la renta nacional y el volumen de consumo. Entonces surge la interrogante: ¿cómo conciliar estas tesis contradictorias? En la literatura económica burguesa a menudo surgen protestas contra el mismo planteamiento de la cuestión acerca de la correspondencia entre ahorro e inversión. Si efectivamente ambos representan la misma magnitud, entonces ¿cuál es el sentido de semejante planteamiento? preguntan no pocos autores. El economista inglés Henry Smith escribió lo siguiente: "Desde el punto de vista de la sociedad en conjunto los ahorros *no pueden* ser concebidos sin las inversiones. La sociedad no puede ahorrar de manera colectiva sin una realización de los

ahorros en formas concretas: se ahorran determinados "objetos" ya que simplemente el hecho de abstenerse de utilizar el trabajo y la capacidad de la producción para elaborar bienes de consumo y sustraerlos a la circulación en calidad de reservas de materia prima y equipo ya no sería ahorrar sino perder".²²

Por otra parte, la obstinada tendencia de muchos economistas a relacionar el ritmo de desarrollo económico con tal o cual correlación entre ahorros e inversiones es suficiente testimonio de que estos dos conceptos no son idénticos; he aquí la razón por la cual desde hace mucho tiempo se ha tratado de poder explicar esta contradicción.

Los economistas de la escuela sueca, en sus intentos por resolver esta contradicción llegaron en última instancia al análisis del elemento tiempo. Particularmente, Gunnard Myrdal propuso diferenciar los ahorros de las inversiones ex-ante y ex-post, esto es, en formas supuestas y real respectivamente. En la práctica, las inversiones efectuadas generalmente coinciden con los ahorros reales; sin embargo, para determinadas magnitudes hipotéticas puede ya no ocurrir tal coincidencia. Así, por ejemplo, supongamos que quienes participan en la producción capitalista se proponen llevar a cabo en el futuro un determinado volumen de inversiones y hacer con las ganancias obtenidas ciertos ahorros adicionales. Es obvio que tales cantidades por regla general serán distintas, y si coinciden será sólo de una manera fortuita. No obstante, en la realidad ocurrirá una nivelación violenta como resultado de la cual se tendrá, a fin de cuentas, que la suma de los ahorros será igual a la suma de las inversiones. Pongamos un ejemplo concreto: si los ahorros esperados ascienden, digamos, a 10 millones de dólares, mientras que las inversiones sólo a 8 millones, ello significa que una suma de 2 millones de dólares quedará paralizada. Como resultado de todo esto tendremos, pues, una de dos: o bien surgirán reservas inmóviles de

²² Henry Smith. *A Prospect of Political Economy*, Londres, 1968.

esta magnitud, o bien tendrá lugar una disminución de los precios. Aún cabe, desde luego, una tercera posibilidad, a saber, que tanto una como otra cosa ocurran parcialmente. En todos estos casos, la economía experimentará como resultado una tendencia al estancamiento. Ahora, si la situación es al contrario, entonces surgirán inversiones no financiadas por los métodos ordinarios y, por lo tanto, los bancos empezarán a ampliar su crédito, ocurriendo además una emisión. Así, los ahorros reales serán más altos que los ahorros supuestos. También es posible que ocurra aquí un aumento general de los precios, el cual conducirá, a la postre, a las mismas consecuencias que en el caso anterior. Ante esta situación, la ruptura entre los ahorros y las inversiones se explica mediante la divergencia que existe entre la utilización *planeada* y la utilización *real* de los próximos ingresos. Sin embargo, ello no proporciona una respuesta satisfactoria a varias interrogantes, por ejemplo: ¿cómo se determina a su vez la expectativa?, ¿qué es lo que juega el papel decisivo: los ahorros esperados o las inversiones esperadas? En lo que respecta a esta última pregunta, Erick Lindhal, representante de la escuela sueca, dio una respuesta según la cual en el transcurso de pequeños intervalos de tiempo los ahorros adquieren un significado más decisivo, mientras que en lapsos más prolongados son las inversiones las que adquieren un carácter concluyente. Pero el mecanismo de esta interacción, así como la misma delimitación entre pequeños y largos intervalos de tiempo es algo que aún permanece en la oscuridad.

Un enfoque un tanto diferente acerca de la divergencia entre los ahorros y las inversiones fue dado por el economista inglés D. Robertson,²³ quien señaló que entre la obtención del ingreso y su gasto siempre transcurre un determinado intervalo de tiempo, aunque sea muy pequeño. Como los ahorros se hacen a partir del ingreso pasado, serán, por consiguiente, iguales a dicho ingreso menos el consumo presente. Al mismo tiempo, las inversiones serán la diferencia

²³ D. Robertson. *Essays in Monetary Theory*. Londres, 1940.

entre los ingresos y el consumo actuales. Consecuentemente, si el volumen global cambia, entonces surgirá una ruptura o brecha entre estas dos cantidades. Este enfoque no es más que un caso particular del método que en la literatura burguesa occidental recibió el nombre de «análisis periódico». Veamos esto representando por Y al ingreso, por C al consumo y por t al índice temporal. Así, para indicar que el ingreso en determinado año resultó mayor que el del año anterior escribiremos $Y_{t-1} < Y_t$. Según esto, los ahorros resultarán inferiores a las inversiones, por cuanto aquellos se interpretan como la diferencia entre el ingreso pasado y el consumo presente, o sea, $Y_{t-1} - C_t$. Entonces, como las inversiones son la diferencia entre el ingreso y el consumo actuales, es decir, $Y_t - C_t$, tendremos la desigualdad

$$Y_{t-1} - C_t < Y_t - C_t$$

En esta situación tendrá lugar una coyuntura de aumento que caerá bajo el caso de Wicksell mencionado anteriormente, esto es, cuando la tasa monetaria de interés es mayor que la tasa natural. En cambio, con la disminución del ingreso tendrá lugar la conclusión contraria. Con todo, esta explicación no esclarece totalmente el problema ni mucho menos. Ciertas críticas redujeron la argumentación de Robertson al absurdo al corroborar que, de acuerdo con su teoría, en general la totalidad del ingreso se puede considerar como ahorro, ya que en un lapso suficientemente corto cualquier ingreso se dirige íntegramente a los ahorros, puesto que entre la obtención de aquel y su gasto siempre habrá aunque sea una mínima desproporción en el tiempo. Pero entonces el consumo será simplemente una disminución de los ahorros. Los investigadores de estas cuestiones llegaron a la conclusión de que un gran número de confusiones surgen a causa de que los conceptos de ahorro e inversión tienen fundidos en sí dos ideas básicamente distintas. Estas se pueden examinar como *reserva de bienes* y como *flujo* (*stock* y *flow* respectivamente). La primera es una característica del estado en un momento dado, mien-

tras que la segunda es un proceso que transcurre en el tiempo.

El economista francés A. Dauphin-Meunier imputa a la economía política que le precedió el hecho de haber considerado al ahorro como una reserva. "No se debe seguir incurriendo en el error", expresó este economista, "de considerar al ahorro como una reserva, pues en verdad es un flujo, o más específicamente, el ahorro es una manifestación parcial del flujo o corriente de ingresos, la cual es observada durante un periodo determinado en el aspecto de formación y en el aspecto de utilización".²⁴ G. Ackley propone introducir diferentes términos para caracterizar al ahorro como reserva (*stock*) y como flujo (*saving*).²⁵

Desde nuestro punto de vista, el problema de la correlación inversión-ahorro debe su origen, en muchos aspectos, al peculiar enfoque hacia las inversiones que ha sido dado por la economía política burguesa, según el cual por inversión debe entenderse no sólo la imposición o introducción de capitales, sino en general de cualesquiera valores materiales. Ante semejante planteamiento, la equivalencia de los ahorros y las inversiones actuará a manera de existencia de producto social en envolturas monetarias y materiales. Pongamos por caso que quedaran ciertas reservas no realizadas de la producción terminada en los depósitos o almacenes de empresas o comercios. Es claro que desde el punto de vista de la economía política burguesa contemporánea estas reservas no serán otra cosa sino inversiones. Una interpretación tan amplia como esta se tiene que tomar en cuenta al intentar dar una respuesta a la cuestión acerca de la diferencia entre los conceptos de ahorro e inversión. Si una porción del ingreso monetario no fue gastada durante un intervalo finito de tiempo y se convirtió en ahorro, entonces, bajo condiciones normales a este volumen de valor le debe corresponder su equiva-

²⁴ A. Dauphin-Meunier. *Le jeu d'épargne et de l'investissement*, p. 35.

²⁵ G. Ackley. *Macroeconomic Theory*. Nueva York, 1961, p. 6.

lente material. Estos valores materiales constituyen las inversiones. Pero entonces nos encontramos con que desaparece la especificidad del problema y todo el asunto se reduce a un aspecto ya bien conocido en la economía política, a saber, la correlación de la oferta y la demanda. A decir verdad, aquí no podemos menos que recordar el cómico epígrafe de P. Samuelson, en el sentido de que incluso un loro puede llegar a ser economista, para lo cual todo lo que necesita saber es repetir las palabras "oferta", "demanda".²⁶ Ya en los albores del siglo XIX J. B. Say intentó demostrar el equilibrio de la demanda y la oferta en escala social, admitiendo sólo la posibilidad de una desproporción parcial; no obstante, incluso los economistas burgueses hace mucho que desecharon la «Ley de Say».

Marx indicó que la teoría de Say sería justa solamente en las condiciones de intercambio natural, esto es, cuando el dinero no hiciera las funciones de intermediario en los cambios o transacciones. Sin embargo, con la aparición del dinero surgió también la posibilidad formal de que entre los actos de compra y de venta hubiese una ruptura temporal o intervalo, lo que se tradujo en un desequilibrio entre la demanda y la oferta en escala social. Para que esta posibilidad fuera transformada en realidad hizo falta echar mano de las leyes económicas que rigen el modo capitalista de producción.

La correlación de las inversiones y los ahorros puede examinarse como un elemento de desproporcionalidad del desarrollo capitalista, pero con todo aquí también hay una especificidad. Una porción significativa de los ahorros se invierte directamente con lo cual no surge de hecho ningún problema de correlación. Así funciona la mayor parte de los ahorros de las corporaciones, de la producción artesanal y, en parte, de las granjas. Sin embargo, también se hacen ahorros que están predestinados para futuras inversiones o gastos de consumo. Además, con la esperanza de tener una protección futura se pueden iniciar proyec-

²⁶ Véase: Paul A. Samuelson. *Ekonomika*, Moscú, 1964, p. 74.

tos de inversión. A escala social, un exceso de inversiones sobre los ahorros se presentará ante todo en la esfera de crédito, y dicho exceso se acrecentará junto con la ampliación de créditos, teniendo que ver también, hasta cierto punto, con los desajustes monetarios. Así se puede incrementar la magnitud de la circulación monetaria, con la posibilidad de un escándalo bursátil y un agravamiento del desequilibrio. Ante la presencia de "excedentes" de ahorro pueden surgir dificultades en la distribución o repartición de créditos, y en cierta medida ocurrirán problemas de índole monetaria y todo ello repercutirá en una disminución del crecimiento de la producción. De esta manera se concluye que, al igual que la correlación de oferta y demanda, la proporción entre ahorros e inversiones debe ser objeto de estudio, pese al hecho de que ambos conceptos ciertamente coinciden cuando se trata de determinados intervalos. Esta igualdad se pueden alcanzar por medio de cambios esenciales en la economía, los cuales en la mayoría de los casos son dictados por las características generales de la situación.

La economía política burguesa no dio respuesta a las cuestiones fundamentales y, no pudiendo mostrar la naturaleza y causas del desequilibrio se inclinó totalmente hacia los motivos psicológicos del ahorro y las inversiones. Pero ciertamente la conducta o el comportamiento de la gente están fundadas en bases objetivas, y por lo demás, no pueden ser motivos suficientes para dar una explicación completa del ritmo de desarrollo económico. Por otra parte, la misma realidad se encargó de desmentir el esquematismo de las teorías burguesas que relacionan la inflación con el crecimiento económico y la deflación con el estancamiento. El fenómeno de la circulación monetaria no es capaz de explicar satisfactoriamente los procesos más complejos de la producción capitalista.

Las ideas de los críticos de la teoría clásica burguesa de la acumulación fueron generalizadas y sistematizadas por Keynes. En su sistema doctrinal se encuentran elementos de las teorías de Lauderdale, de Malthus y de la escuela

sueca. Los investigadores del keynesianismo a menudo hacen hincapié sobre la gran importancia de su acervo teórico. No obstante, la teoría de Keynes llamó fuertemente la atención a causa de la actualidad de sus conclusiones. En ella se proyectó la necesidad objetiva de intromisión estatal en la economía para la salvación del capitalismo. Esto está íntimamente relacionado con la acumulación. Una de las autoridades contemporáneas en este terreno, L. Johansen, ha señalado que sin el concurso estatal no se puede conseguir la tasa de acumulación. En primera, si se deja al arbitrio de los empresarios exclusivamente la misión de tomar las decisiones concernientes a la acumulación, ello puede conducir a que se de preferencia al consumo sobre el crecimiento económico. La acumulación, señala Johansen, siempre exige apoyo estatal para poder conseguir las sumas necesarias. En segunda, hay recursos demasiado grandes concentrados en las manos de un Estado moderno, el cual, por lo tanto, no puede eludir la participación directa en el proceso acumulativo. En tercera, existen contradicciones demasiado agudas como para tratar de superarlas sin una correcta política estatal.²⁷ De esta manera, los estudios de Keynes ante todo correspondían a las exigencias reales de la clase burguesa en la época de la crisis general del capitalismo. Keynes promulgó la igualdad estadística entre el ahorro y la inversión.²⁸ Sin embargo, esta igualdad existe, de hecho, sólo en escala social, ya que ambos conceptos expresan propiamente aspectos diferentes y son determinados por distintos factores. El ahorro, según Keynes, depende de las dimensiones generales del ingreso, rechazando así la opinión de Alfredo Marshall, en el sentido de que la magnitud del ahorro es determinada a su vez por la magnitud del interés de empréstito. La dependencia funcional entre el ahorro y el tamaño del ingreso tiene un fundamento psicológico ya que funciona como límite o margen para la propensión al ahorro. Junto con el au-

²⁷ L. Johansen. *Public Economics*. Amsterdam, 1965, pp. 18-19.

²⁸ Keynes. *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. Fondo de Cultura Económica, México, p. 64.

mento del ingreso, el volumen de ahorro tenderá a incrementarse a un ritmo más rápido, y la parte correspondiente al ahorro en el ingreso crecerá. Matemáticamente podríamos expresar esto escribiendo

$$\frac{\Delta C}{\Delta Y} < 1$$

donde ΔC es el incremento del consumo y ΔY el incremento del ingreso. A esta ley Keynes le atribuyó un significado universal. Las inversiones, según Keynes, no son función del ingreso. Antes bien, es al contrario: las inversiones son ciertamente un factor generador de ingresos. A diferencia de los ahorros, las inversiones mismas dependen del nivel de la tasa de interés. Por este motivo, Keynes se vio en la necesidad de desajustar la "simetría" a la cual había llegado la economía política burguesa pre-keynesiana en lo que respecta a los conceptos de interés, ahorro e inversión. A partir de entonces quedó visto que estos procesos no necesariamente concuerdan entre sí.

Para los economistas burgueses pre-keynesianos la disminución del consumo implicaba al mismo tiempo un incremento del ahorro y garantizaba asimismo las condiciones del crecimiento económico. Ellos veían en el consumo un acto negativo que deterioraba las posibilidades de acumulación; sin embargo, Keynes anunció paradójicamente que ocurría precisamente lo contrario, esto es, que el ahorro acorta o disminuye las posibilidades de crecimiento económico. Para asegurarse el desenvolvimiento económico es necesario no privarse o abstenerse de consumir, sino justamente consumir. La lógica de Keynes se basaba en un enfoque de la magnitud de la renta nacional muy diferente al de sus predecesores. Para Keynes, la renta nacional no es un fondo sujeto a repartirse entre acumulación y consumo, sino más bien una magnitud variable que depende de la incorporación de los recursos libres a la producción. Pero el obstáculo principal para hacer participar estos recursos libres no es la ausencia de fuerza de trabajo sino

la falta de demanda suficiente. Por lo tanto, queda claro que el hecho de fundar una demanda monetaria adicional conducirá a un aumento del tamaño general de la renta nacional y a una ocupación más plena.

El hilo de estos razonamientos se puede entender solamente si se toma en cuenta la coyuntura histórica en la cual se forjó el keynesianismo. Hay que recordar que en los años treinta la economía de todo el mundo capitalista se hallaba en una profunda depresión. El desempleo y subempleo de las fuerzas de producción alcanzaron entonces dimensiones sin precedentes. Las limitaciones y restricciones del desarrollo de la producción provenían del terreno de la demanda y no del terreno de la oferta. La acumulación estaba estancada no por falta de recursos, sino por falta de demanda de recursos. En tales condiciones, el ahorro por un lado redundaba en una pérdida del poder adquisitivo, y por otro lado resultó ser un obstáculo para la incorporación de nuevos recursos a la producción. Keynes no negó la significación del ahorro como fuente de financiamiento de las inversiones, pero el papel decisivo, según él, debía corresponder sin duda a la actividad de las inversiones, o como escribió Seligman: "Keynes enfatizó el hecho de que la acumulación del capital depende no sólo del ahorro, sino que es en sí un proceso activo, a veces constructivo y a veces destructivo, que atraviesa todos los aspectos de la economía".²⁹

El volumen de la actividad de inversiones, por su parte, se determina mediante una serie de factores, pero Keynes le atribuyó una importancia mayor a la eficiencia marginal del capital, la cual no puede descender por debajo de nivel del interés de empréstitos.³⁰ De manera muy especial

²⁹ Edwin R. Seligman. *Las Grandes Corrientes del Pensamiento Económico Moderno*. Moscú, 1968, p. 502.

³⁰ En su obra fundamental, Keynes escribió: "Si aumenta la inversión en un cierto tipo de capital durante algún periodo, la eficiencia marginal de este tipo de capital se reducirá a medida que aquella inversión aumente, en parte porque el rendimiento probable bajará según suba la oferta de esta clase de capital, y

fue señalado por Keynes el papel que juega la expectativa en la política de inversiones, ya que los cambios esperados pueden tener una influencia más decisiva como incentivos de inversión.

Para los economistas pre-keynesianos había otra variante de la teoría cuantitativa del dinero, fundada en la fórmula

$$M = l p Y$$

donde M representa la cantidad de dinero en circulación, l la rapidez de su circulación, p el nivel de precios de los artículos y servicios, Y el volumen de artículos y servicios. Keynes introdujo en esta teoría dos nuevos elementos, pues si sus predecesores relacionaban el incremento de la cantidad de dinero con la elevación de los precios de artículos y servicios, y consideraban de extrema importancia la dependencia entre M y p, entonces Keynes propugnó una situación diferente, la cual queda expresada como sigue: en tanto exista una ocupación no-plena, el aumento de la cantidad de dinero en circulación conducirá al crecimiento de la producción, es decir, el papel más importante es jugado por la relación entre Y y M. Y solamente después de la consecución de la ocupación plena podrá el incremento de la masa monetaria traer consigo un aumento general de precios. De aquí la posibilidad de utilizar la

en parte, debido a que, por regla general, la presión sobre las facilidades para producir ese tipo de capital hará que su precio de oferta sea mayor; siendo el segundo de estos factores generalmente el más importante para producir el equilibrio a la corta, aunque cuando más largo sea el periodo que se considere de más importancia adquiere el primer factor. Así pues, para cada clase de capital podemos trazar una curva que muestre la proporción en que habrán de aumentar las inversiones de la misma durante el periodo, para que su eficiencia marginal baje a determinada cifra. Podemos después sumar estas curvas de todas las clases diferentes de capital, de manera que obtengamos otra que ligue la tasa de inversión global con la correspondiente eficacia marginal del capital en general que aquella tasa de inversión establecerá. Denominaremos a esto la curva de la eficacia marginal del capital". J. M. Keynes, ob. cit., pp. 125-6.

emisión con la finalidad de incrementar la producción. Más aún, Keynes introdujo en la fórmula anterior un sumando adicional, a saber, la demanda de dinero para la consecución de transacciones especulativas con papel moneda, denotada simbólicamente por d , con lo cual la fórmula anterior queda escrita como

$$M = lpY + d.$$

El aumento de las exigencias de dinero para este género de transacciones ejerce influencia negativa en las inversiones. Al mismo tiempo, la demanda de servicios de este peculiar mercado tenderá a crecer con la disminución de la tasa de interés, por cuanto la caída del nivel de interés significa el aumento del curso de papel moneda.

Keynes consideró la disminución del interés como un recurso deseable, pero limitado. A medida que descende la tasa de interés se extiende la accesibilidad de crédito y crecen las posibilidades de inversión. Keynes reconocía la función del interés como la frontera o límite inferior de la eficiencia, y por ende su disminución permitía llevar a cabo proyectos más capitalizables y menos eficientes de inversión. Sin embargo, a medida que disminuye el nivel de interés, la preferencia por la liquidez va adquiriendo un peso cada vez mayor, al tiempo que sustrae más medios a la esfera de la especulación con el papel moneda. Estos factores influyen negativamente en el volumen de inversiones y contribuyen a frenar cada vez más su desenvolvimiento. Según Keynes, el límite inferior de la tasa de interés es alcanzado cuando la demanda de dinero disponible se vuelve tan fuerte que la más pequeña disminución de dicha tasa ya no puede estimular la inversión.³¹

Otro factor que constituye una limitación de la actividad de inversiones es naturalmente la disminución de la eficiencia de las inversiones. Keynes desechó la famosa ley

³¹ Semejante situación recibió en la literatura burguesa el nombre de «trampa de crédito» o «trampa de liquidez» (*liquidity trap*). Véase: A. H. Hansen, Mc Graw-Hill Book Co., Nueva York, 1953, especialmente el capítulo VII. (N. del T.)

del decrecimiento de la eficiencia y consideró que la curva de recuperación es en sí decreciente. Por lo tanto, si las demás condiciones permanecen iguales, cada nueva inversión resultará menos rentable, con lo cual Keynes consideró que la eficiencia de las inversiones tenderá a disminuir a un ritmo más rápido del que decrece la tasa de interés. La disminución de la eficiencia de las inversiones surgió a causa de la presencia de grandes fondos acumulativos de producción. La siguiente cita de Keynes explica esto más ostensiblemente:

“Pero falta lo peor, no solamente es más débil la propensión marginal a consumir en una comunidad rica, sino que, debido a que su acumulación de capital es ya grande, las oportunidades para nuevas inversiones son menos atractivas”.³²

De esta manera, la teoría de la acumulación de Keynes tuvo diferencias sustanciales con respecto a las teorías de la acumulación pre-keynesianas. Tales diferencias fueron señaladas en forma bastante clara por el economista norteamericano G. Ackley; veamos:

PARA LOS ECONOMISTAS
PRE-KEYNESIANOS

$$\begin{aligned} M &= lpY \\ S &= S(r) \\ i &= i(r) \\ S &= i \end{aligned}$$

PARA KEYNES:

$$\begin{aligned} M &= lpY + d \\ S &= S(Y) \\ i &= i(r) \\ S &= i \end{aligned}$$

En donde M representa la cantidad de dinero en circulación; l la rapidez de circulación del dinero; p el nivel de precios; Y el volumen de producción; S el ahorro; d la demanda de dinero para la realización de transacciones especulativas con papel moneda; i las inversiones; r la tasa de interés.

³² Keynes. *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. Fondo de Cultura Económica, México, 1965, p. 38.

Por lo visto, lo más importante en el rechazo keynesiano de las concepciones automáticas del proceso de la acumulación consistió en que por vez primera se reconoció la incapacidad del interés para regular el mercado de capitales, y en que se fijó el centro de gravedad no en la creación de recursos de acumulación, sino en la formación de demanda de estos recursos. En cierta medida, Keynes reconoció que para el capitalismo la tarea principal no es ciertamente la preocupación por el futuro lejano, sino la utilización directa de la fuerza libre de trabajo, esto es, del potencial que entrañan los desempleados y los subempleados.

He aquí el motivo por el cual en la literatura burguesa a menudo se enfatiza que la teoría de Keynes es válida sólo para periodos a corto plazo, pero inconveniente como estrategia para el desarrollo económico.

Al salirse de la pauta que marcaron sus predecesores acerca de la acumulación, Keynes propuso por su parte una receta alternativa de la correspondiente economía política. En el terreno de las inversiones dicha receta establece que deberá echarse mano de la actividad de inversiones por todos los medios posibles. En opinión de Keynes, de las dimensiones de esta actividad depende el grado de utilización de los recursos de la sociedad. Ante todo, Keynes ofreció cooperar con la iniciativa privada. Como métodos para ello debían servir, en primera, una inflación moderada y, en segunda, un descenso del nivel de interés, toda vez que las tasas elevadas ocasionaban como resultado una disminución del salario real. Pero en realidad, Keynes abrigaba serias dudas acerca de la eficacia del mecanismo exclusivo «crédito-dinero». Por eso hizo especial hincapié en las inversiones estatales. Es precisamente el Estado quien es capaz de complementar la demanda efectiva hasta que ésta pueda alcanzar las dimensiones necesarias, así como de garantizar una ocupación plena. Para esto, Keynes se basó no tanto en la elevada parte correspondiente al Estado en la distribución y utilización de la renta nacional (en los años treinta la parte correspondien-

te a los Estados burgueses todavía no era considerable) sino más bien se basó en las particularidades del proceso de inversión bajo las condiciones de la división social del trabajo en su forma desarrollada. Keynes hizo participar al mecanismo multiplicador, es decir, utilizó la circunstancia de que las inversiones en una rama engendran demanda en otras ramas, y un aumento general de la demanda supera considerablemente el impulso original. Al mismo tiempo, también un aumento de la demanda de artículos de asignación limitada engendra inversiones en la producción de medios de producción. Esta interdependencia es conocida con el nombre de «acelerador». A las inversiones estatales Keynes les asignó el lugar de impulsos primarios, capaces de activarse con los mecanismos referidos.†

Keynes señaló varios aspectos importantes de la economía capitalista contemporánea y sus nuevos elementos en la teoría son ciertamente más realistas que en sus predecesores. Sin embargo, la teoría de Keynes no dio y no pudo dar un análisis científico profundo de los defectos del capitalismo, ya que los consideraba como defectos pasajeros reparables. Keynes partió de la suposición de que mediante recetas correctas de economía política el mecanismo de producción capitalista podía ser encauzado por el rumbo correcto. La economía política marxista ve en todas estas inconsistencias una manifestaciones de la contradicción fundamental que caracteriza orgánicamente al capitalismo: la contradicción entre el carácter *social* de la producción y la forma *privada* de apropiación de las riquezas. La insuficiente intensidad del proceso de inversión se explica precisamente mediante este hecho contradictorio, y por supuesto no mediante propensiones psicológicas de los participantes de la producción.‡

Al lado de los principales vicios del keynesianismo se encuentran también defectos más concretos en las concepciones que recibieron la crítica de la misma economía política burguesa. En la dirección del keynesianismo fueron emitidos los siguientes reproches, tocantes al proceso de acumulación:

1.—El keynesianismo es una teoría fundamentalmente estática, que está justificada exclusivamente tratándose de intervalos de tiempo relativamente cortos. Esto resulta bastante evidente en el ejemplo de las inversiones permite aumentar tanto la demanda como la ocupación. Pero la demanda en sí es poderosa en tanto no hayan sido creadas otras fuerzas, porque después de esto surgirá, paralelamente a la demanda, la oferta de artículos, con lo cual se complicará la solución del problema. Tanto más importante resulta todo esto, cuanto que la introducción de nuevos artículos a la demanda eleva el nivel de empleo, así como el rendimiento o productividad del trabajo, y así crece el ingreso de la sociedad y disminuye relativamente la propensión al consumo; todo de acuerdo con el punto de vista del keynesianismo. Por consiguiente, el incremento de la oferta contrarresta la disminución de la demanda de artículos de consumo personal. El mismo Keynes llamó la atención a esta debilidad o flaqueza de su concepción: "Cada vez que logramos el equilibrio presente aumentando la inversión estamos agravando la dificultad de asegurar el equilibrio del mañana".³³

2.—El keynesianismo es útil sólo en las condiciones de ocupación no-plena y trabajo incompleto de la producción (o subempleo). Aunque esta es una situación típica para el capitalismo, que no puede desaparecer de la realidad objetiva. Mientras tanto, en una coyuntura de aumento cíclico con una utilización de los recursos más o menos plena, las recetas del keynesianismo se esfuman en el aire pues sería insensato crear una demanda complementaria si no hay recursos para satisfacerla.

3.—El keynesianismo ignoró las diversas consecuencias del progreso científico. Bajo determinadas circunstancias, el progreso no necesariamente conducirá sólo a un crecimiento de las exigencias en las inversiones, sino que puede conducir también a la austeridad en las inversiones básicas.

³³ Keynes. Ob. cit., p. 100.

4.—El keynesianismo no tomó en cuenta las consecuencias negativas que trae un aumento inflacionario, ya que sólo vio en la inflación moderada un instrumento para acelerar el crecimiento y aumentar la ocupación. La experiencia de los últimos años, sin embargo, demostró de manera muy convincente que la inflación da lugar a problemas no menos agudos que el desempleo y que, por lo demás, no es cierto que conduzca a la liquidación de éste último.

5.—El keynesianismo constituyó la base teórica para el enorme crecimiento de gastos estatales improductivos, fundamentalmente de carácter bélico. Aunque es cierto que el propio Keynes no concedió demasiada atención a este aspecto, sus sucesores utilizaron extensamente la prédica del consumo parasitario como utensilio de crecimiento económico para fundamentar la militarización. Con los subsiguientes desarrollos de la economía política burguesa salieron a relucir aún otras fallas evidentes del keynesianismo, y con objeto de reemplazarlo apareció el llamado “neo-keynesianismo”. Con ello cambiaron también un poco las concepciones sobre la acumulación. A diferencia de Keynes, quien consideró la acumulación como factor de la demanda, en la nueva doctrina fueron tomados en cuenta también los factores de la oferta. Esto exigía examinar la producción en su forma dinámica y tener en cuenta no sólo la tarea a corto plazo del equilibrio, sino también las posibilidades de mantenerlo durante un largo tiempo. En los modelos de los teóricos del crecimiento económico E. Domar y R. Harrod el problema se reduce ya no a elevar simplemente la demanda efectiva, sino a lograr un ritmo tal de crecimiento, mediante el cual los ahorros se hagan exactamente en concordancia con las exigencias de inversiones, de tal suerte que el equilibrio sea conservado durante el transcurso de todo el periodo. Tal ritmo recibió el nombre de «ritmo de garantía» o «garantizador».

El siguiente paso del desarrollo capitalista demostró también la inutilidad de estas teorías. En las condiciones de la revolución técnico-científica adquirieron una importancia

relevante no sólo las dimensiones del aparato de producción, sino también sus exponentes de calidad, el grado de su adelanto y características estructurales. Y esto en gran medida depende de la introducción de medios para la investigación científica y la especialización de profesionales, de la "calidad" del mismo operario o trabajador. La teoría de la dinámica económica que consideraba al ingreso sólo como función del capital, comenzó a someterse a la crítica por haber pasado por alto la fuerza de trabajo como el factor más importante de la producción. Así aparecieron las concepciones "neoclásicas" del crecimiento, según las cuales la producción era función no sólo del capital, sino también de la fuerza de trabajo y del progreso técnico.

En la teoría de la acumulación se observa aquí una tendencia a ampliar el mismo concepto de "acumulación". En él se incluyen, por un lado, la exigencia del trabajador, por cuanto con ello se mejorará su "calidad", y en ocasiones también ciertos gastos para el mantenimiento de distintos órganos sociales de administración y servicio. Así, por ejemplo, se propone considerar como acumulación a la alimentación, vestido, vivienda, educación e incluso diversiones de los trabajadores. Tales interpretaciones de la acumulación aunque aparentan ser ulteriores desarrollos de este concepto, en realidad muestran un rechazo a desentrañar el problema. Con este planteamiento se pretende escamotear completamente la diferencia entre consumo y acumulación, así como la idea de acumulación como transformación de la plusvalía en capital.

CAPÍTULO II

ACUMULACIÓN Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

1. *Factores de la inversión*

La literatura consagrada al problema de la inversión es sumamente extensa y puede ser clasificada según distintos criterios, uno de los cuales es la distinción entre investigaciones teóricas y prácticas. Las primeras se basan en la elaboración de modelos económicos, en los cuales las inversiones entran en calidad de elemento primordial. Para ello, se hacen intentos por establecer la interdependencia funcional entre las inversiones y otros parámetros del crecimiento económico. Básicamente, este género de investigaciones se fusionan ya sea con las doctrinas del crecimiento económico (considerando la interdependencia a largo plazo entre la producción y las inversiones), o bien con las teorías del ciclo (mediante análisis de un periodo a corto plazo). Las investigaciones científicas están fundadas en las conclusiones generales de observación masiva sobre el comportamiento de los sujetos de inversión, es decir, de las corporaciones y empresas independientes. Elaborando un copioso material estadístico, sus autores pretenden encontrar respuesta a ciertos problemas relacionados con el tamaño de la actividad de inversiones, específicamente, cómo se determina éste y de qué factores depende. Muchos autores sienten que hay una incoherencia inadmisibles entre los enfoques teórico y práctico. A este

respecto, el economista norteamericano D. Jorgenson escribe: "Si las investigaciones empíricas se dejan meter prematuramente en esa camisa de fuerza que es la teoría, entonces la atención quedará desconectada de las coyunturas históricas e institucionales, las cuales son imprescindibles para el entendimiento de todas las complejidades del comportamiento de las inversiones. Si ya desde sus primeras etapas los trabajos teóricos están dirigidos al material empírico 'con la finalidad de tener un gran practicismo', entonces con ello se cierran las puertas a aquellos logros teóricos que muy bien podrían contribuir al perfeccionamiento de las investigaciones empíricas en etapas más tardías".¹

El punto más vulnerable de los modelos de inversión lo constituye la dificultad de establecer cuáles son las variables independientes, cuáles las dependientes, y cómo es el carácter de las relaciones de causalidad. En un artículo del economista norteamericano G. Hay se señala justamente que mediante el examen de la interdependencia entre el nivel de producción, los precios y las inversiones, se puede, de hecho, considerar a cualquiera de estos elementos como variable independiente, pero también como función directa de las demás.²

Las investigaciones empíricas no pueden estar libres de consideraciones teóricas, pues éstas son inherentes a las bases de la metodología utilizada. Dichas investigaciones toman como punto de partida tal o cuál hipótesis con respecto al comportamiento de las inversiones, pero existe una gran cantidad de estas hipótesis en la economía política burguesa contemporánea. R. Meyer y E. Kuh, en su trabajo *Las decisiones de Inversión*, el cual dio comienzo a múltiples investigaciones de este carácter, escriben lo siguiente: "Se tiene tal abundancia de teorías que explican el proceso de acumulación, que en realidad escoger

¹ *Determinants of Investment Behavior*. Nueva York, 1967, p. 130.

² *American Economic Review*. Septiembre de 1970, vol. LX.

las más adecuadas es una tarea muy difícil".³ Puesto que en la actividad de inversiones influyen muchas circunstancias, la comprensión teórica de este proceso mediante la separación de sus relaciones causales más o menos básicas, es de particular importancia, y sin ello las investigaciones empíricas serán poco efectivas. Examinando las diferentes concepciones burguesas acerca de las funciones que entran en el proceso de inversión, nos podemos convencer de que dichas funciones a menudo le dan un carácter absolutista a unos u otros factores. De aquí que la polémica entre distintas corrientes a menudo se gesta desde una posición unilateral. Por otra parte, las teorías burguesas están unificadas en lo que se refiere a la interpretación técnico-económica de las inversiones y no enfatizan las peculiaridades de la forma capitalista de acumulación. Condicionalmente se puede dar la siguiente clasificación de las concepciones de inversión: 1) La teoría "aceleradora" de inversiones, la cual considera como factor esencial en la toma de decisiones concernientes a la acumulación a la necesidad de elevar las fuerzas productivas. 2) Las teorías fundadas en el motivo del beneficio (a este grupo es oportuno subdividirlo, por un lado, en teorías que hacen hincapié en los beneficios como objetivo final de las inversiones, y por otro en teorías que ven al beneficio como fuente para el financiamiento de inversiones; se puede también distinguir el enfoque al beneficio sin tomar en cuenta la expectativa, o tomándola en cuenta). 3) Otras teorías que atribuyen los motivos de inversión a diversas razones institucionales. También hay no pocos intentos de sintetizar los distintos enfoques en modelos, en los cuales los autores pretenden evaluar la contribución cuantitativa de tal o cuál factor.

La teoría aceleradora de las inversiones tuvo una gran divulgación allá por los años cuarenta y cincuenta. La sostuvieron representantes de la economía política burguesa

³ R. Meyer & E. Kuh. *The Investment Decision*. Cambridge (Mass.), 1957, p. 3.

de gran autoridad, como J. R. Hicks y R. Goodwin. De acuerdo con esta teoría, la actividad de inversiones se determina mediante la diferencia entre el capital que se requiere para lograr la producción esperada y el capital que de hecho se tiene. El modelo más simple se expresa mediante la fórmula

$$I_t = Y_t \gamma - K_t \quad (1)$$

en donde I_t es la inversión; Y_t la magnitud del ingreso o producción; K_t el capital que existe al comienzo del periodo dado; γ el coeficiente de aceleración. De esta manera, vemos que el modelo dado se basa en la suposición de que existe una fuerte dependencia lineal entre la salida de producción y el capital de que se dispone. La magnitud del coeficiente de aceleración puede hallarse a partir de la fórmula anterior. Puesto que el ingreso es igual al consumo sumado con la inversión, su fórmula será

$$Y_t = b Y_t + I_t \quad (2)$$

en donde b es la magnitud de la propensión marginal al consumo. Al unificar las ecuaciones (1) y (2) tomando como variables a Y_t y I_t tenemos:

$$Y_t = \frac{K_t}{\gamma + b - 1} \quad ; \quad I_t = K_t \left(\frac{1 - b}{\gamma + b - 1} \right)$$

Así, estas dos igualdades nos proporcionan el valor del coeficiente de aceleración en función del capital disponible K_t y además del ingreso Y_t o la inversión I_t respectivamente, es decir, obtenemos que

$$\gamma = 1 - b + \frac{K_t}{Y_t} = \frac{(K_t + I_t)(1 - b)}{I_t} \quad (3)$$

Más aún, según las condiciones del planteo K_t se puede representar como $Y_t \gamma / g$, en donde g es el ritmo medio

anual de crecimiento de la producción. Sustituyendo este valor en la primera igualdad de (3) se obtiene que

$$\gamma \left(i - \frac{1}{g} \right) = 1 - b, \text{ es decir, } \gamma = \frac{(1-b)g}{g-1}$$

La magnitud del coeficiente de aceleración, por lo visto arriba, es una función bien definida de la propensión marginal al consumo y del ritmo de crecimiento de la producción. Es claro que a medida que éste último se incrementa indefinidamente⁴ la suma del coeficiente de aceleración y de la propensión marginal al consumo tenderá como límite a la unidad. El concepto de acelerador fue introducido por el economista D. Clarke⁵ y recibió amplia divulgación en la economía política burguesa. Sin embargo, vale la pena señalar que según distintos modelos a menudo se le infunde a dicho concepto un contenido diferente. En particular, al concepto de acelerador se le confiere a veces la idea de correlación entre la producción terminada y la intermedia, lo cual no corresponde ciertamente al concepto mostrado arriba acerca del acelerador de inversión.

El punto vulnerable de la teoría del acelerador estriba en la posición tomada acerca de la inmutabilidad del coeficiente de aceleración. Ya desde el momento en que definimos dicho coeficiente se ve que para la conservación de su inmutable significado numérico se necesitarían unas

⁴ Como en la economía (a diferencia de las matemáticas puras) las magnitudes que intervienen no se pueden hacer infinitamente grandes o pequeñas, se debe entender que tales afirmaciones tienen ante todo un sentido práctico. Sin embargo, dado que la aplicación del cálculo en la economía resulta a veces de gran utilidad, conviene identificar hipotéticamente las variables tratadas con los números reales y emplear todo el rigor del cálculo de variable real en el desarrollo de nuestro análisis, pero teniendo en cuenta siempre que las fórmulas y resultados finales se interpretarán de manera no-rigurosa, buscándoles únicamente su utilidad objetiva y práctica.

⁵ *Journal of Political Economy*, No. 25, marzo de 1917, pp. 1-28.

condiciones tan irreales como la invariabilidad de los r mos de crecimiento de la producción y la conservación de una propensión estable al consumo. No es sorprendente pues, que la misma economía política burguesa califique semejantes premisas de "alejadas de la realidad".

Ante todo, el modelo del acelerador está basado en la suposición de un trabajo a plena carga de las fuerzas productivas, toda vez que presupone que el crecimiento de la producción exige una ampliación análoga del aparato productivo. Pero en las condiciones reales del desarrollo de la economía capitalista tiene lugar, con mayor frecuencia, la sub-utilización de las fuerzas, así como extensas posibilidades de incrementar la producción sin invertir capital en la ampliación de las fuerzas.

Aún más, en caso de suponer la existencia de una plena utilización de las fuerzas productivas, tendríamos que las inversiones deberían forzosamente preceder en el tiempo al incremento esperado en la producción. Con esto resulta imposible no tomar en cuenta la magnitud de la ruptura que hay entre el momento de la demanda de las fuerzas en cuestión y el momento de la obtención de éstas. Naturalmente, se entiende que ello introduce en el modelo un cierto elemento esencial de indeterminación. Algunos autores burgueses se esfuerzan por tomar en cuenta las dificultades mencionadas en la teoría aceleradora de la inversión. Así, por ejemplo, en el modelo de Chenery se cita la siguiente fórmula:

$$\Delta K_{t+0} = \varphi (\gamma Y_t - \lambda K_t)$$

donde ΔK es el crecimiento del capital; K la magnitud del capital básico; Y la producción; γ el coeficiente de aceleración; λ el indicador de utilización de las fuerzas; φ el coeficiente que caracteriza la reacción de las inversiones frente al cambio de volumen de la producción en el tiempo.

A pesar de las mejoras introducidas con respecto a los modelos más simples de inversión bajo la influencia del principio del acelerador, también este modelo está basado en consideraciones dudosas, ya que supone inva-

ante al mecanismo temporal, y esto difícilmente es admisible en las condiciones de cambios permanentes que suceden en las inversiones de capital. El enfoque acelerador a la actividad de inversiones toma en consideración sólo las inversiones netas, pero no el financiamiento de descuentos amortizables, no obstante que las sumas amortizables tienen un gran peso en las inversiones globales, constituyendo con frecuencia más de la mitad de todas las fuentes de financiamiento. Mediante el examen global de los modelos de inversión vistos arriba, la suma de las inversiones y el consumo excederá al volumen de la renta nacional, es decir, se destruye una igualdad fundamental para casi todos los modelos macroeconómicos. Si la estructura creciente de los fondos productivos fuese absolutamente uniforme o regular, es decir, que en ella fuera ocupada una parte igual por los fondos introducidos en cada uno de los años pasados, entonces las sumas de amortización coincidirían exactamente con los retiros reales de fondos. Pero de hecho la regla que impera es la reproducción ampliada mediante la cual en años pasados el tamaño de la introducción de fondos a menudo es mayor que en los años presentes. Por su misma estructura creciente, los fondos de producción en funcionamiento irán teniendo una forma de pirámide, en donde la base está constituida por los medios de producción menos antiguos, mientras que en la punta estarán los más antiguos. Puesto que con el mantenimiento del plazo de servicio en cuestión se retiran los fondos más antiguos, se tendrá, de hecho, que el retiro efectivo siempre será menor que la suma total del fondo de amortización. Por consiguiente, la amortización permite no sólo compensar el retiro efectivo, sino también garantizar la ampliación de la producción. Y esto romperá el equilibrio de la balanza, según la cual la renta nacional es igual a la suma del consumo y las inversiones netas.

La teoría aceleradora hace caso omiso de las inversiones que están dirigidas no a incrementar el volumen de producción, sino a reducir los gastos. En las condiciones de severa lucha competitiva, las inversiones pueden produ-

cirse con la finalidad de elevar la calidad de la producción, mejorar el servicio sin incrementar el costo de la producción. Resulta característico que una investigación realizada por Williams, profesor de la Universidad de Manchester, respecto a las grandes empresas de seis países (R. F. A., Gran Bretaña, Francia, Bélgica, Holanda y Suecia), demostró que usualmente las inversiones presentan un carácter "defensivo" y están encaminadas a reducir los gastos de producción y elevar la calidad pero sin ampliar la producción.⁶ Paralelamente a los vicios mencionados de la teoría aceleradora de inversiones hay que señalar también su limitación principal. Representando la actividad de inversiones como una función del crecimiento de la producción, esta concepción tergiversa los verdaderos objetivos de la empresa capitalista. Se trata de aparentar que el motivo de las inversiones no es la ambición de recibir plusvalía, sino simplemente hacer crecer el volumen de producción. Sin embargo, en el capitalismo el crecimiento de la producción tiene la única finalidad de recibir un mayor lucro. Por sí mismo, el incremento del volumen de producción no constituye un motivo de actividad capitalista si no trae consigo determinadas ventajas reales para el sujeto que invierte.

Los partidarios de la teoría aceleradora de las inversiones, a veces alegan que este principio ha sido corroborado mediante investigaciones empíricas sobre la actividad de inversiones. Sin embargo, es por todos conocido el hecho de que las firmas amplían las fuerzas productivas a medida que aumenta el volumen de producción. No obstante, el análisis estadístico de R. Eisner mostró que la teoría aceleradora ha sido confirmada sólo para aquellas firmas cuya producción es creciente. A más de esto, una condición necesaria para esa confirmación es el análisis sobre un periodo de tiempo comparativamente largo y teniendo en cuenta el mecanismo de la inversión de capita-

⁶ O C D E. *Rapport International sur les facteur intervenant en matiere de politique des investissement*. Bruselas, 1962.

les.⁷ Por otro lado, R. Meyer y E. Kuh establecieron que el principio de aceleración se confirma fundamentalmente en la fase de volumen cíclico y durante un periodo relativamente largo de observación.⁸ Desde luego que el crecimiento de las fuerzas productivas ocurre sólo cuando la producción capitalista *desciende a partir de un nivel relativamente alto* y se puede esperar un aumento de la salida de mercancías. También está suficientemente claro que si en el transcurso de pequeños intervalos de tiempo las empresas pueden prescindir de grandes inversiones para la ampliación de la producción, entonces, visto a largo plazo, las inversiones son inevitables. Los antecedentes empíricos confirman justamente que la teoría aceleradora proporciona una interpretación unilateral, y por ende no confiable, respecto a la actividad de inversiones en el capitalismo.

Un lugar importante dentro de la economía política burguesa contemporánea lo ocupan también aquellas teorías de la inversión que reconocen el motivo de beneficio como finalidad principal de los inversionistas. En ocasiones esta teoría suele llamarse "neoclásica", por cuanto reconoce que el empresario, al tomar cualquier decisión tiene en cuenta la tasa de beneficio y la tasa de interés, y además utiliza métodos de análisis marginal. Al mismo tiempo, alrededor del presente grupo de la teoría se suscitó una aguda polémica. Muchos autores burgueses lanzaron críticas a dicho enfoque.⁹ Sistemáticamente aparecen también trabajos en los que se establece el beneficio como motivo de inversión.¹⁰

¿Qué argumentación se puede aducir en contra de la

⁷ *Econométrica*. Enero de 1960.

⁸ R. Meyer, E. Kuh. *The Investment Decision*, p. 204.

⁹ T. Haavelmo. *A Study of the Theory of Development*. Chicago, 1968, p. 216; M. Flemming, *Introduction to Economic Analysis*. Londres, 1969, pp. 374-5.

¹⁰ R. Meyer and R. Glauber. *Investment Decision, Economic Forecasting and Public Policy*. Boston, 1964; *Profits in the Modern Economy*. Minneapolis, 1967, p. 34.

adopción del beneficio en calidad de objetivo final de las inversiones? En primera, la referencia a los resultados de interrogatorios entre los mismos empresarios, quienes a menudo exponen distintos motivos de inversión. En segunda, la referencia a casos de producción no-rentable, los cuales a veces tienen lugar en la práctica capitalista. Finalmente, la referencia al hecho de que las investigaciones de tipo estadístico no demostraron que hubiera una relación suficientemente estrecha entre el volumen de la actividad de inversiones y la tasa de interés del empréstito.

Este género de argumentos difícilmente se puede considerar como convincente. Es sabido que las opiniones subjetivas de los empresarios reflejan sólo de una manera relativa los motivos reales de la actividad. El hecho de que el empresario pueda guiarse mediante muchas consideraciones concretas no quiere decir que ya no haya necesidad de desentrañar su fundamento verdadero y objetivo. Además, el que los empresarios permitan que se lleve a cabo una producción no rentable y de que inviertan capital en dicha producción no puede desmentir que estén guiados por el afán de beneficio. Los mismos economistas burgueses enfatizan con bastante frecuencia que en la política de inversiones persiguen intereses de larga duración. Precisamente con la finalidad de conseguir ventajas a largo plazo las firmas pueden darse el lujo de menospreciar ganancias inmediatas. Por otra parte, numerosos hechos sirven como testimonio de que las corporaciones se sirven de cualquier oportunidad para hacerle encargar al Estado su producción no rentable o bien cubrir sus gastos de producción a cuenta del Estado.

El enfoque más difundido en la literatura económica burguesa en lo que respecta al beneficio obtenido mediante las inversiones, es el llamado "cálculo del valor presente de los ingresos de expectativa". Supongamos que un empresario desea añadir en su compañía una unidad adicional de capital real (esto puede hacerse, por ejemplo, en forma de maquinaria). Si denotamos por p al precio de dicha unidad, y admitimos que su vida útil o durabilidad es

de n años, y si además denotamos por R_0, R_1, \dots, R_n , (donde $R_0 = 0$) a los ingresos anuales que se espera que dicha unidad rinda, y por r al tipo de interés de mercado; entonces el precio p de la unidad de capital en cuestión será igual al valor presente capitalizado o descontado de la sucesión de ingresos $\{R_i\}$ ($i = 0, 1, \dots, n$). En otras palabras, tendremos:

$$p = \sum_{i=0}^n \frac{R_i}{(1+r)^i}$$

Introduciendo una máquina más el dueño de la empresa espera así obtener un ingreso anual adicional R_1 (que puede ser constante) en el curso de los n años que constituyen la durabilidad de la unidad de capital (o máquina) introducida. Dependiendo tanto de la magnitud del ingreso, como de la magnitud P del capital que el empresario se dispone a utilizar en la compra (o producción) de la máquina, y de la tasa de descuento (denotada por s) mediante la cual podrá calcular la serie de ingresos de expectativa R_i . La tasa de descuento s se puede obtener con base en P y R_1 . Además, está claro que s se puede sustituir por la variable r , y P por p , con lo que la fórmula anterior queda escrita así:

$$P = \sum_{i=0}^n \frac{R_i}{(1+s)^i}$$

Este proceso puede tomar una forma continua tan sólo con hacer que el tiempo t varíe continuamente, esto es, hacemos que el tamaño de los periodos considerados tienda a cero a la vez que el número de ellos tiende a infinito; en cuyo caso la magnitud del capital que el empresario emplea en la adquisición del bien será:

$$P = P(s) = \int_0^{\infty} R_t e^{-st} dt$$

Esta integral será convergente a partir de determinado valor de i , siempre que el ingreso R_t se pueda representar como una función continua por tramos. En general R_t es de orden exponencial. Con frecuencia se examinan las condiciones de maximización de los ingresos mediatos sin limitar su intervalo de definición, por cuanto éste último es de hecho una magnitud variable. Evidentemente, la firma hará todo lo posible por recibir el beneficio en tanto éste permanezca superior a los gastos de producción. El economista americano M. Gordon¹¹ propone el siguiente modelo: El beneficio f es función del tamaño de la inversión K y del tiempo t ; o aún más específicamente,

$$f = f(K, e^{-it}).$$

Para este modelo, Gordon obtiene que se puede expresar P en función de K y de t mediante la simple fórmula:

$$P(K, t) = f(K, e^{-it}) - K.$$

Y ahora, con ayuda del cálculo diferencial podemos analizar el comportamiento crítico de P dentro de cierto intervalo, para ello es necesario hacer

$$\frac{\delta P(K, t)}{\delta K} = 0 = \frac{\delta P(K, t)}{\delta t}$$

es decir,
$$\frac{\delta}{\delta K} f(K, e^{-it}) - 1 = 0 = \frac{\delta}{\delta t} f(K, e^{-it})$$

con lo cual se obtendrán los valores críticos de P respecto a una determinada inversión de capital K_0 . En este caso, $P(K_0, t_0)$ alcanzará su valor máximo si ocurre que

$$\frac{\delta^2 P(K_0, t_0)}{\delta K^2} < 0 < \left[\left(\frac{\delta^2 P}{\delta K^2} \right) \left(\frac{\delta^2 P}{\delta t^2} \right) \left(- \frac{\delta^2 P}{\delta K \delta t} \right) \right] (K_0, t_0).$$

¹¹ M. Gordon. *The Investment Financing and Valuation of the Corporation*. Homewood (Illinois), 1962, p. 17.

Es fácil probar que el valor máximo de la función considerada ocurre cuando

$$\frac{\delta}{\delta K} f(K, e^{-it}) = 1.$$

De manera parecida se pueden encontrar las condiciones de optimización para la función de costo expresada por la fórmula (2), pero en este caso resulta más interesante invertir el problema, es decir, analizar la magnitud del ingreso R_t en función del costo de la firma $P(i)$, en cuyo caso resultan muy útiles algunas propiedades de las transformadas de Laplace:

$$P(s) = \int_0^{\infty} e^{-st} R_t dt = L(R_t).$$

en donde, para evitar cualquier confusión matemática, hemos reemplazado i por la letra s . Finalmente, señalaremos que en caso de que la función de costo de la firma sea aproximable mediante series infinitas (lo cual generalmente ocurre), el problema no se dificulta gracias a las numerosas propiedades matemáticas de la transformación de Laplace. Para poner un ejemplo puramente teórico, aunque bastante simplificado, supóngase que el costo de la firma viene expresado por

$$e^{-\sqrt{s}}/s.$$

Tendremos aquí:

$$P(s) = L(R_t) = \frac{e^{-\sqrt{s}}}{s} = \frac{1}{s} \sum_{k=0}^{\infty} (-1)^k \frac{s^{k/2}}{k!}$$

Así, la magnitud del ingreso quedará calculada mediante

$$R_t = L^{-1} \left[\frac{1}{S} \sum_{k=0}^{\infty} (-1)^k \frac{S^{k/2}}{k!} \right]$$

Por otra parte, se puede probar después de ciertas manipulaciones que

$$L^{-1} (e^{-\sqrt{s}}) = L^{-1} \left[\sum_{k=0}^{\infty} (-1)^k \frac{S^{k/2}}{k!} \right] = \frac{e^{-t/4}}{2\sqrt{\pi t}^{3/2}} \quad (3)$$

Por último, haremos uso de un conocido teorema que nos asegura que, para n entero positivo:

$$\frac{P(S)}{S^n} = L \left(\int_0^t \int_0^t \dots \int_0^t R_x dx^n \right)$$

En particular, para $n = 1$, y tomando las transformaciones inversas tendremos que

$$L^{-1} \left(\frac{P(S)}{S} \right) = \int_0^t R_x dx$$

Así, aplicamos esta propiedad al resultado obtenido en la expresión (3), y concluimos que

$$R_t = \int_0^t \frac{e^{-x/4}}{2\sqrt{\pi x}^{3/2}} dx = \frac{2}{\sqrt{\pi}} \int_1^{\infty} \frac{e^{-u^2}}{2\sqrt{t}} du ; \text{ donde } x = \frac{1}{4u^2}.$$

Esta última integral se puede calcular rápidamente por series. Primero hagamos $v = 1/2\sqrt{t}$. Se tiene:

$$\int_0^{\infty} e^{-u^2} du = \frac{\sqrt{\pi}}{2} = \int_0^v e^{-u^2} du$$

A su vez,

$$\int_0^u e^{-u^2} du = \int_0^u \sum_{k=0}^{\infty} (-1)^k \frac{u^{2k}}{k!} du = \sum_{k=0}^{\infty} (-1)^k \frac{u^{2k+1}}{k!(2k+1)}$$

y, por lo tanto

$$Rt = \frac{1}{\sqrt{\pi}} - \frac{2}{\pi} \sum_{k=0}^{\infty} (-1)^k \frac{\left(\frac{1}{2}t\right)^{2k+1}}{k!(2k+1)}.$$

Lo cual nos da el valor del ingreso en función del tiempo.

Las manipulaciones anteriores son muy instructivas, toda vez que ilustran claramente las ventajas de "idealizar" las magnitudes que intervienen en el análisis económico. Nótese que en el ejemplo que hemos escogido aquí partimos del valor del costo de la firma en función del descuento y , como se ve, ya hemos llegado a una expresión que nos permite averiguar fácilmente para qué valor de t el ingreso será máximo.

Si los empresarios se guían por la maximización de sus ingresos, entonces deberán tomar en cuenta los movimientos futuros de los precios y de los gastos de producción así como el cambio de interés. Sin estas previsiones, y sin tomar en cuenta los cambios en la tecnología de producción, realmente no tendrían mucho sentido los cálculos de maximización. Es claro que las empresas capitalistas no pueden disponer para ello de suficiente información confiable. Más aún, la incertidumbre se acrecienta a consecuencia del hecho de que las inversiones, por regla general, tienen muchas variantes, y para su realización constantemente surge el problema de elegir. En parte, la inevitable limitación de recursos siempre ocasiona un conflicto que puede traer efectos inmediatos. Algunas investigaciones

sobre el comportamiento real de los inversionistas han demostrado que las empresas a menudo tienden a extrapolar al futuro aquella tendencia que tiene lugar en el momento de tomar las decisiones.

El modelo más nuevo que hay respecto a la maximización de los ingresos es el modelo de D. Iorgenson. El ingreso correspondiente al tiempo t se expresa, según este modelo, mediante la siguiente fórmula:

$$R_{(t)} = Q_t P_t - L_t W_t - q_t I_t$$

donde las variables que intervienen significan: Q — salida o emisión de productos en expresión natural; L — gastos de trabajo; I — inversión; P — precio de la producción; W — cuota de salario; q — precio de activos de capitales.¹² El costo de la firma se define inicialmente de la misma forma que en el modelo tratado anteriormente, es decir, por medio de la integral

$$\int_0^{\infty} e^{-it} R_t dt$$

en donde i es la magnitud del descuento. Introduciendo la magnitud de las inversiones netas $\dot{K}_t = I - \delta K_t$ en donde \dot{K} es el crecimiento del capital y δ la tasa de capital retirado. E introduciendo también la medida del cambio de los precios sobre los activos de capital, denotada por \hat{q} , se obtiene, según Iorgenson, el siguiente resultado:

$$\int_0^{\infty} e^{-it} [Q_t P_t - L W - \{q(i + \delta) - \hat{q}\} K_t] dt.$$

La peculiaridad de este modelo consiste en que se toma en consideración la posibilidad de cambios no sólo de los precios de la producción, sino también de los bienes de

¹² *Determinants of Investment Behavior*. Nueva York, 1967, p. 141.

capital y de las tasas de retiro de capital. Ciertamente, esto viene a complicar aún más las posibilidades de previsión de la situación futura.

Existen también muchos otros modelos basados en la idea de beneficio, entre ellos vale la pena mencionar el modelo de Bergstrom,¹³ basado en la fórmula

$$\frac{dK}{K} = Y \log \left\{ \frac{PV - WL}{(1+c) r q K} \right\}$$

Aquí, K es el capital (extendido al campo de los números reales); Y es el lapso que media entre aplicación del capital y salida de productos; V el ingreso real neto; P el costo de la producción; W el salario del trabajador; L el número de trabajadores; q el precio de activos de capital; r el nivel de interés; C es un coeficiente constante que se interpreta como el "grado de riesgo". Dentro de la misma fórmula, el factor $\frac{PV - WL}{qK}$ es en realidad la norma de beneficio. Consecuentemente, a pesar de todas las modificaciones introducidas en el modelo, tales como inclusión de la expectativa, cálculo del riesgo, etcétera, a fin de cuentas el beneficio viene apareciendo como el motivo central de la actividad de inversiones.

Una particularidad típica de los modelos de inversión que se fundan en el beneficio como objetivo es la operatividad de la magnitud del interés de empréstito. Mientras tanto, en la economía política burguesa de los últimos años, uno de los principales argumentos que se esgrimen contra los modelos señalados anteriormente es que las inversiones acusan una débil dependencia de la magnitud del interés. Los resultados de las indagaciones empíricas mostraron que los cambios en la tasa de interés prácticamente influyen muy poco en las decisiones de inversión. Precisamente a causa de esto han quedado sometidas al

¹³ Véase: A. Bergstrom. *Construcción y Aplicaciones de los Modelos Económicos*. Moscú, 1970, p. 57.

ataque aquellas teorías de la inversión que ven al beneficio como finalidad.

Sin embargo, los cambios en la tasa de interés son sólo uno de los muchos factores que determinan la maximización de los ingresos futuros. Muchos economistas burgueses enfatizan que en el fondo los posibles cambios de precios y de gastos, la influencia que ejerza el interés puede resultar comparativamente pequeña, pero esto no quiere decir que su magnitud no tenga importancia para las decisiones de inversión.

Por lo visto, en la elaboración de modelos de actividad de inversiones el interés juega un papel menos importante en proporción al alejamiento del capitalismo de las condiciones de libre competencia. Cuando la economía política burguesa propuso que el nivel de interés puede ser considerado como el límite inferior de la tasa de beneficio, se basó en la existencia de la llamada competencia perfecta, la cual, de hecho, hace mucho que quedó relegada al pasado. No obstante, cuando la obtención del beneficio monopolista se convirtió en la regla general, entonces empezó a crecer la importancia de las fuentes internas de financiamiento y el papel regulador del interés se fue debilitando.

Al señalar el papel del beneficio como móvil de las inversiones, una serie de economistas burgueses han enfatizado que además de eso es también una fuente de inversiones. Ya en 1950 J. Tinbergen y J. Pollak escribieron acerca de la relación que hay entre las inversiones y la existencia de fuentes propias para su financiamiento.¹⁴ Por supuesto que en las condiciones contemporáneas la producción capitalista cuenta con amplias posibilidades de crédito, pero éstas, ciertamente, no son ilimitadas. En la literatura burguesa de los últimos años a menudo se hace referencia al llamado teorema de Modigliani Miller, según

¹⁴ J. J. Pollak & J. Tinbergen. *The Dynamics of Business Cycles: A Study in Economic Fluctuations*. Chicago, 1950.

el cual con el aumento de la parte de los medios de crédito los deudores pagan un interés más alto.¹⁵

Los economistas burgueses señalan que la elaboración de modelos en el proceso de inversión está dirigida a determinar el tamaño óptimo del capital de la firma. Pero esto aún no es una respuesta satisfactoria al problema de las decisiones de inversión, las cuales deben superar la brecha que media entre las optimizaciones teóricas y las existencias reales de capital. Es claro que éste último problema podrá ser resuelto solamente basándose en la existencia tanto de medios como de tiempo.

A diferencia de la teoría aceleradora de la inversión y de las teorías basadas en el beneficio, las teorías institucionales se caracterizan por su gran heterogeneidad, y de hecho su misma designación puede verse como algo exclusivamente convencional. Entre las teorías institucionales podemos considerar aquellas que relacionan la actividad de las inversiones con las formas de política estatal, particularmente con la política de impuestos y con la política de aceleración de las amortizaciones. Aunque ciertamente también está aquí involucrado el motivo de beneficio. Algunas investigaciones estadísticas concretas han confirmado realmente la relación del volumen de inversiones con ese género de medidas de los Estados burgueses. En opinión de Meyer y Kuh la amortización acelerada ejerce influencia en las inversiones por los siguientes conductos:¹⁶ a) incrementa la suma global de descuentos anuales amortizables; b) acelera el movimiento del capital básico y por ende disminuye el grado de riesgo de ese género de inversiones; c) disminuye la tasa de interés; d) favorece la superación de la barrera psicológica que entorpece el desecho de mecanismos anticuados.

Sin embargo, el contenido principal de las teorías institucionales de la inversión lo constituye la confirmación de otros motivos aparentes de los empresarios, distintos al

¹⁵ *American Economic Review*, 1958.

¹⁶ R. Meyer, E. Kuth. *The Investment Decision*, pp. 101-102.

del beneficio. Es posible discernir aquí dos tesis principales en las que la economía política burguesa se basa, en sus intentos por demostrar que la persecución del beneficio ha dejado de ser la meta principal de la producción capitalista. En primera, se enfatiza la división en corporaciones modernas de propiedad y de administración. Se hace referencia al hecho de que los propietarios de capital han dejado ya de administrarlo realmente, por haberse visto dispersos e incapacitados para actuar en forma suficientemente organizada. En segunda, los *managers* y todo el aparato administrativo de las corporaciones tienen al parecer objetivos completamente distintos y, por lo demás, no se muestran muy interesados en enriquecer a los propietarios. Al respecto, E. Hagen escribe: "De acuerdo a las teorías económicas más simples, el empresario introduce innovaciones al esforzarse por maximizar el beneficio. Pero en la práctica los motivos presentan un cuadro más extenso: el empresario, tanto en lo que refiere a la producción como en otros terrenos, resuelve sus problemas y recibe cierta satisfacción al resolverlos".¹⁷ Acerca de la "satisfacción" como meta de los empresarios ha escrito también el economista M. Gordon.¹⁸ Por otra parte, R. Marris considera que la única finalidad de los *managers* lo constituye la maximización del ritmo de crecimiento de la producción de la firma, y no la obtención de beneficios.¹⁹ Una extensa argumentación para apoyar esta concepción fue emitida por el conocido economista norteamericano J. K. Galbraith, quien ha intentado demostrar que el motivo del beneficio jugó un papel determinante sólo durante el reinado de la forma individual de empresa, pero con el advenimiento de las corporaciones este motivo empezó a declinar. Para esto, Galbraith consideró no solamente la actividad de inversiones, sino que plantea el pro-

¹⁷ E. Hagen. *The Economic Development*, 1968, p. 209.

¹⁸ M. Gordon. *The Investment Financing and Valuation of the Corporation*, p. 34.

¹⁹ R. Marris. *The Economic Theory of "Managerial" Capitalism*. Londres, 1964, p. 47.

blema en un plan más general. Galbraith le asigna una importancia fundamental a la llamada "tecnestructura". Bajo este término se encuentra unido todo un conjunto de especialistas en administración y organización de la producción en las corporaciones, ingenieros y personal de investigación. A diferencia de los accionistas, esta gente no está interesada en el beneficio, para ella los motivos de su actividad son otros. "Hasta que no quedó destronada la supuesta importancia fundamental de la maximización del beneficio, permaneció cerrado el camino a la investigación por parte de toda la tecnestructura. La defensa del principio de maximización del beneficio por los tradicionalistas está estratégicamente bien fundamentada, pero apenas desechamos este principio se abre ante nosotros el camino hacia un caudal de ideas desacostumbradas y que a veces suscitan alarma".²⁰ El motivo de la actividad de la tecnestructura, en opinión de Galbraith, consiste en la autoconservación e intensificación de sus funciones, y esto se consigue mediante la consolidación de la autoridad y prestigio de la firma, así como mediante el aumento de su cuota en el mercado. Precisamente de ello depende la situación material y especialmente moral de los dirigentes de una corporación en la sociedad burguesa. Vemos, pues, que todo esto tiene una íntima relación con la teoría de la "revolución administrativa" propuesta en 1941 por D. Burnheim.

Ahora, el hecho de que la tecnestructura pueda o no lograr sus objetivos depende, indudablemente, de en qué medida podrá la firma funcionar exitosamente. Pero surge aquí la interrogante: ¿cómo puede medirse el éxito en las condiciones del capitalismo? Los monopolios no suplantaron la competencia, pues en la lucha competitiva sólo puede vencer aquella firma que consigue el máximo beneficio. Naturalmente, el prestigio de la corporación puede jugar un papel esencial para su personal administrativo, pero el prestigio se crea gracias al trabajo exitoso, y el

²⁰ J. K. Galbraith. *Nueva Sociedad Industrial*. Moscú, p. 159.

éxito, según lo entienden los empresarios capitalistas, significa nada menos que lucro o beneficio. Es característico, pues, que precisamente el beneficio sea la fuerza gobernante que determina las fluctuaciones en el curso de las acciones de una corporación. Y el incremento del curso de las acciones es un testimonio por todos reconocido del crecimiento de su prestigio.

Numerosas investigaciones concretas demostraron también que la élite o cúspide del personal administrativo dispone de paquetes de acciones de sus corporaciones y que sus intereses coinciden con los intereses de los accionistas, pero en lo que respecta a los pequeños empleados, en cambio, su situación se asemeja cada vez más a la de los trabajadores.

Cada una de las teorías burguesas de la inversión que hemos examinado pretende absolutizar determinados aspectos parciales del proceso de la inversión. Para ello se utiliza la circunstancia de que la consecución del beneficio bajo las condiciones actuales de la propiedad capitalista opera no pocas veces como el objetivo final, eclipsando así muchos momentos intermedios. En realidad, la diferencia entre los tres grupos en los que hemos clasificado la teoría de las inversiones viene siendo el resultado de "hipertrofiar" aspectos aislados de la acumulación. La obtención del beneficio está inseparablemente ligada al tamaño de la producción, y además el comportamiento del inversionista experimenta la influencia de factores de carácter institucional. Sin embargo, todas estas teorías desprenden el problema de la acumulación del problema de la reproducción ampliada en general, y de la reproducción de las relaciones socio-económicas en particular, pero resulta que ninguna de ellas muestra los efectos de la acumulación para toda la estructura de la sociedad capitalista y ni siquiera se aproxima a la noción descubierta por Marx acerca de la ley general de la acumulación capitalista.

En aquellos modelos en los que se intenta investigar el comportamiento real de las firmas en el terreno de las inversiones tenemos que el beneficio, inevitablemente, se

encuentra entre los parámetros de mayor importancia. Uno de los intentos que presenta cierto interés fue expuesto por U. Lock-Anderson en su artículo "Inversiones en el Capital Básico: Combinación de Hechos y Fantasías" aparecido en una colección dedicada a las decisiones de inversión.²¹ En este artículo aparecen las siguientes ecuaciones:

$$i_t^n = d_1 + d_2 u_t + d_3 f_t + d_4 s_{t-1} + d_5 r_{t-1}$$

$$i_t^g = d_1^1 + d_2^1 u_t + d_3^1 f_t + d_4 s_{t-1} + d_5^1 r_{t-1}$$

Aquí i_t representa las inversiones limpias (netas); i_t las inversiones globales; u_t es la restitución de capital, la cual se calcula según la fórmula $u_t = 0,5 \frac{Q_t + Q_{t-1}}{K_{t-1}}$ (siendo Q el volumen de salida de productos y K el tamaño del capital); f es el estado financiero de la corporación; s la relación de los dividendos al costo de la producción; r la tasa de interés. El estado financiero de la corporación queda representado por la siguiente fórmula:

$$f = \frac{A_{t-1}}{K_{t-1}} - \frac{L_{t-1}}{K_{t-1}} + 0,5 \frac{R_t - R_{t-1}}{K_{t-1}}$$

en donde A viene representando los activos líquidos de la firma; L sus créditos pasivos; R la magnitud del beneficio. Así, el índice de beneficio se utiliza, en una u otra forma, tanto para caracterizar el estado financiero como para dar un índice de restitución del capital. Un factor muy importante resulta aquí el nivel de interés y también el carácter de la distribución del beneficio recibido. La verificación del modelo proporcionó resultados satisfacto-

²¹ *Determinants of Investment Behavior*, pp. 421-422. El nombre del artículo está relacionado con su orientación polémica contra el artículo de R. Eisner: "Inversiones: Hechos y Fantasías", *American Economic Review*. (Mayo de 1963), en donde la teoría aceleradora se contrapuso a la teoría basada en el beneficio.

rios, por ejemplo, las inversiones resultaron ser directamente proporcionales tanto a la situación financiera como a la restitución del capital, pero inversamente proporcionales al nivel de interés y a la parte de dividendos en la producción; todo perfectamente de acuerdo con la idea general.

Sin embargo, como ya se hizo notar, los economistas burgueses enfocan el proceso de inversión principalmente desde la posición de las firmas independientes y corporaciones. Así, tenemos ante nosotros un cuadro paradójico: Por un lado, la economía política burguesa contemporánea enfatiza la necesidad de examinar las inversiones desde un punto de vista macroeconómico. Por otro lado, todos los intentos para poner en claro la condicionalidad de las inversiones están fundados, por regla general, en el análisis de la actividad de empresas particulares. Vemos, pues, que de manera muy circunspecta, pero mañosa, se pretende suponer que al elucidar el comportamiento de las inversiones en las firmas particulares se podrán así generalizar los resultados y percibir una imagen que muestre el comportamiento de las inversiones ya a escala de toda la sociedad. Pero al mismo tiempo nos encontramos que en la misma economía política burguesa más de una vez se ha señalado la ilegitimidad de mezclar o agregar, a escala de la economía nacional, los resultados obtenidos mediante el estudio de firmas particulares; solamente en casos muy poco usuales podrá este procedimiento agregatorio tener una base válida y metódica. Es característico que P. Lund, en un libro dedicado a esta cuestión, afirme la imposibilidad de agregación de las inversiones de firmas particulares, a causa de los múltiples factores divergentes y contradictorios que entran en juego. Por lo tanto, Lund insiste en la necesidad de crear una macroeconomía de las inversiones.²²

Realmente, para fines de pronóstico y para elaborar me-

²² P. J. Lund. *Investment. The Study of an Economic Aggregate*. Edimburgo-San Francisco, 1971, p. 22.

didadas de economía política correspondientes a un Estado burgués hacen falta ciertos modelos de economía nacional. Si incluso hubiese factores establecidos para determinar el comportamiento de las firmas, ello por ningún motivo daría alguna seguridad acerca de cómo está constituido el cuadro de las inversiones en conjunto. La práctica del desarrollo capitalista ha demostrado que los resultados de economía nacional pueden diferir mucho de los resultados a los que aspiran los participantes de la producción.

El creciente interés mostrado por la economía política burguesa respecto a las inversiones a escala de economía nacional se explica debido al hecho de que las inversiones vienen siendo la parte más elástica de la renta nacional y el elemento más variable de los modelos macroeconómicos. En el trabajo de Lund aparece una tabla en la que se señalan los cambios de los índices macroeconómicos de la economía de Inglaterra durante un periodo de 19 años (1948-49-1967-68).²³

<i>Indíces</i>	<i>Número de años</i>				
	<i>Aumento</i>			<i>Disminución</i>	
	<i>Más de 10%</i>	<i>de 5 a 10%</i>	<i>Menos de 5%</i>	<i>Menos de 5%</i>	<i>Más de 5%</i>
Gastos de consumo	—	—	17	2	—
Gastos corrientes del					
Estado	1	3	10	5	—
Exportaciones	2	3	10	4	—
Producto nacional					
bruto	—	1	17	1	—
Inversiones privadas	6	2	5	4	2

Como se puede ver, las inversiones muestran las fluctuaciones más significativas en cuanto a cantidad de años, especialmente en comparación con el crecimiento global del volumen de la producción.

²³ *Ibid.*, p. 11.

En la economía política burguesa perteneciente al período de crisis general del capitalismo está muy difundida la opinión acerca de la necesidad de una participación estatal más activa en la regulación del volumen de inversiones a escala de toda la economía. El economista norteamericano D. Tobin menciona tres canales fundamentales de influencia estatal en las inversiones del sector privado: 1) regulación del crédito, influencia en la tasa de interés y reserva de medios; 2) política de impuestos; 3) política de aceleración de las amortizaciones.²⁴ Una clasificación muy similar fue dada por L. Johansen.²⁵ Antes que nada, este economista examina la influencia que ejerce la política de impuestos sobre las inversiones. Para la confección de un modelo Johansen introduce las siguientes premisas y limitaciones: a) todo el ingreso de la sociedad está constituido exclusivamente de salario laboral y de beneficio (la norma de distribución de estas dos partes es estable); b) todo el salario, después de la deducción de los impuestos está destinado solamente al consumo (no se considera el ahorro de una parte del salario); c) el beneficio, una vez que se han descontado los impuestos correspondientes, está destinado por completo a la acumulación (el consumo individual a partir del beneficio se supone igual a cero). Johansen utiliza la siguiente nomenclatura: Y denota la renta nacional; L el salario; P el beneficio; T_1 el impuesto sobre el salario; T_p el impuesto sobre el beneficio; C el consumo en el sector privado; I las inversiones del sector privado; G los ingresos del sector estatal; g la parte del salario en la renta nacional; h la propensión al consumo. El ingreso puede ser representado como la suma de tres elementos: el consumo, las inversiones y el ingreso del sector estatal, el cual no se da explícitamente. Con esta notación en mano podemos expresar el consumo y las inversiones de la siguiente manera:

²⁴ *Problems of Modern Economy*. Nueva York, 1967, pp. 382-383.

²⁵ L. Johansen. *Public Economics*, p. 63.

$$\begin{aligned} Y &= C + I + G; \quad C = L - T_1; \quad L = gY; \\ C &= gY - T_1; \quad I = h(Y - L - T_p) + K; \\ Y &= gY - T_1 + h(Y - gY - T_p) + K + G \end{aligned}$$

Aquí son pertinentes algunos comentarios respecto a estas fórmulas: Johansen introduce el sumando K , el cual es constante en el sentido de que no depende de la magnitud del beneficio. Es posible interpretar esto como una inversión a cuenta de las reservas libres de amortización. Si despejamos Y de la última fórmula obtenemos

$$Y = \frac{1}{(1-g)(1-h)} [G - T_1 - hT_p + K]. \quad (1)$$

El valor de h deberá necesariamente ser menor que la unidad, ya que en caso contrario, como señala Johansen, el multiplicador se dispararía a infinito²⁶ y por lo tanto el modelo quedaría inoperante. Ahora, del modelo se ve que los impuestos sobre el salario y sobre el beneficio ejercen una influencia variada en la renta nacional. Mediante el incremento del impuesto sobre el salario crecerá correspondientemente G (ingresos del sector estatal), pero la magnitud global de la renta nacional permanece invariante. Sin embargo, mediante el incremento del impuesto sobre el beneficio la magnitud del ingreso crecerá (suponiendo que se conserve la misma propensión al consumo). Pero este crecimiento no se compensa con el sustraendo hT_p (recuérdese que h es menor que 1).

Más aún, Johansen presenta separadamente el modelo del consumo y el modelo de la acumulación, veámos:

²⁶ Hay que recordar que de acuerdo con la definición de g se tendrá $0 \leq g < i$; luego entonces $h > i$ implicaría (dado que $Y \geq 0$) que $G + K \leq T_1 + hT_p$. No es difícil ver que de acuerdo con las premisas del modelo, semejante situación sería inadmisibles. Por otra parte, $h = 1$ no es compatible matemáticamente con la fórmula (1): Así pues, necesariamente $h < i$. (N. del T.)

$$I. C = \frac{g}{(1-g)(1-b)} (G+K) - \frac{gh + 1 - h}{(1-g)(1-h)} T_1 + \\ - \frac{gh}{(1-g)(1-h)} T_p.$$

$$II. I = \frac{h}{1-h} G - \frac{K}{1-h} - \frac{h}{1-h} (T_1 + T_p).$$

En lo que respecta a las inversiones, tenemos aquí que tanto el impuesto sobre el salario como el impuesto sobre el beneficio ejercen la misma influencia sobre ellas, cosa que no sucede con el consumo, en cuyo caso el impuesto sobre el salario ejerce sobre la magnitud del consumo total en el sector privado una influencia mucho mayor de la que pudiera ejercer el impuesto sobre el beneficio. De hecho, en el modelo anterior se tiene la desigualdad $gh + 1 - h > gh$. De aquí, Johansen concluye que la política de impuestos puede repercutir significativamente en la correlación entre acumulación y consumo aumentando o disminuyendo, según sea el caso, la actividad de inversiones.

El análisis de las fórmulas anteriores demuestra que las conclusiones de Johansen están predeterminadas por su interpretación de las inversiones. Al introducir en ellas un sumando constante Johansen alteró el equilibrio final. Puesto que una parte de las inversiones no se hace a partir de la renta nacional, entonces ésta última no es igual a la suma de las tres cantidades C, I y G como se indica en el modelo.

Johansen examina asimismo la influencia de la política de crédito. Es interesante observar que este economista manifiesta un apoyo sin reservas a las ideas keynesianas de utilización del déficit presupuestal como medio de crecimiento económico. Veamos esto a partir de dos de las fórmulas siguientes:

$$Y = C + I + G; \quad C = a(Y-T) + b$$

en donde a representa la propensión marginal al consumo y b la parte constante del consumo, independiente del ingreso. Hagamos, por ejemplo, $a = 0,75$. Sustituyendo el valor del consumo obtenemos: $Y = YI + YG - 3T + \text{const.}$ Aquí se examinan dos alternativas, a saber: la primera es que $G = T = 3,5$, esto es, los ingresos del presupuesto y sus gastos están equilibrados; la segunda es que $G = 4$; $T = 3,5$, es decir, hay un déficit presupuestal de 0,5 unidades. Como el déficit obliga a crear medios complementarios de crédito, entonces cambiará también la magnitud del ingreso global. En el primer caso, $Y = 4I + 5,5 + \text{const.}$, en el segundo $Y = 4I + 5,5 + \text{const.}$ Por consiguiente, el déficit presupuestal de 0,5 unidades condujo al crecimiento del ingreso global en 2 unidades. Johansen muestra en su modelo el efecto de la utilización del crédito complementario de las inversiones en el cálculo del efecto multiplicador de las inversiones.

Sin embargo, las perspectivas de utilización de los déficit presupuestales ya no resultan ciertamente muy atractivos para una gran cantidad de economistas burgueses. La práctica de adoptar las recetas keynesianas de financiamiento del déficit presupuestal mostró la otra cara de la moneda de estos métodos. Si bien es cierto que por un lado la inflación resultó ser un estímulo, por otro lado resultó ser también un freno extremadamente poderoso del crecimiento económico. Sin hablar ya de la agudización de las contradicciones sociales que la inflación trae consigo, ésta ha mostrado ser en sí un serio agente deteriorante del mecanismo económico: los precios dejan de servir como orientadores de la eficiencia, se infla la esfera de la especulación con el papel moneda, esfera hacia donde se desvían los capitales que proceden del aprovechamiento de la producción, además de que, entre otras consecuencias, se perturba la situación en la actividad de inversiones, con lo cual tiene lugar una superproducción y se agudiza el problema de las balanzas de pago.

Para terminar, señalaremos nada más la fórmula de Johansen que relaciona conjuntamente las medidas de po-

lítica estatal referentes a los impuestos, el crédito y la emisión. Dicha fórmula es la siguiente:

$$M^1 - M^0 = G + F - T (H^1 - H^0).$$

Aquí M^0 y M^1 indican la cantidad de dinero en circulación al comienzo y al final del año respectivamente; G denota las compras estatales de bienes y servicios; F la adquisición por parte del Estado de propiedades inmuebles; T la suma global de impuestos sobre el descuento de los pagos de transferencia, esto es, de los pagos a la población procedentes del presupuesto estatal; $H^1 - H^0$ representa el incremento de los compromisos estatales. Puesto que M^0 y H^0 son magnitudes conocidas en el análisis, entonces es claro que el objetivo de la política estatal lo pueden constituir solamente las magnitudes restantes.²⁷

Hay que hacer notar que Johansen relaciona el cambio de dinero en circulación exclusivamente con la situación del presupuesto estatal. Pero estos cambios también pueden estar relacionados con el movimiento de artículos en el mercado privado. Resulta prácticamente imposible estar de acuerdo con semejante limitación. El hecho de que aquellas medidas de política estatal referentes tanto a los impuestos como al crédito sean capaces de ejercer influencia sobre la intensidad de la actividad de inversiones, es algo que difícilmente suscita la menor duda. No obstante, una explicación suficientemente comprensiva y precisa acerca de los fundamentos reales de dicha influencia, y especialmente del cálculo de todas las consecuencias posibles de esa política, jamás ha sido dada por la economía política burguesa. Es por ello que esta cuestión es objeto de polémicas, y muy a menudo se proponen medidas contradictorias para la solución de la misma tarea, esto es, la elevación o disminución de los impuestos, la elevación o disminución de las tasas de interés, etcétera. Básicamente, estas polémicas no pueden ser permitidas, ya que en ellas

²⁷ L. Johansen. *Public Economics*, p. 63.

se hace caso omiso de la contradicción fundamental del método capitalista de producción. Mientras esta contradicción permanezca (en realidad no puede ser separada del marco de la sociedad burguesa), veremos que el hecho de permitir determinadas contradicciones un tanto más superficiales conducirá, inevitablemente, a que otras se agudicen y con ello se conservará la inconsistencia e inestabilidad general de la economía capitalista. Todo ello atañe de manera todavía más pronunciada a la actividad de inversiones que a otros procesos económicos.

2. Factores del Ahorro.²⁸

Una condición necesaria para la realización de inversiones lo constituye la creación de ahorros que puedan garantizar el financiamiento de aquellas. Se puede incluso afirmar, aunque no sin cierta condicionalidad, que los ahorros preceden de hecho a las inversiones. En relación a esto cabe decir que la economía política burguesa considera a los ahorros como un factor que merece no menos importancia y atención que las mismas inversiones.

Examinemos algunos de los rasgos básicos de la teoría del ahorro que emergen de la metodología general de la economía política burguesa y que no resisten una crítica científica.

En primer lugar, el ahorro se interpreta como la diferencia entre el ingreso y el consumo, sin tomar en cuenta aquellas formas sociales específicas en cuyo marco tiene lugar el proceso de la producción a escala social. Los autores de las teorías sobre el ahorro consideran que las dependencias que ellos establecen deben tener validez uni-

²⁸ La magnitud del ahorro, considerada como la diferencia entre el ingreso individual y el consumo, está relacionada en gran medida con la problemática de la teoría de la demanda, la cual ha sido explicada detalladamente en la monografía de A. I. Burachas *Teorías de la Demanda*, Moscú, 1970. Partiendo de esta consideración, concentraremos aquí la atención más bien en los problemas referentes a la estructura interna del ahorro.

versal para cualquier sociedad, sea cual fuere su estructura económica.

En segunda, el objeto de investigación de estas teorías por regla general lo constituye exclusivamente el ahorro individual. Los ahorros de las corporaciones se excluyen del análisis por considerarse que coinciden con las inversiones. Pero al mismo tiempo hay que señalar que este tipo de ahorros tiene un peso mucho mayor dentro del ámbito de los ahorros globales de la sociedad burguesa.

En tercera, a las decisiones concernientes al ahorro se les suele comunicar un cierto tinte psicológico. Se considera que en las bases del proceso del ahorro descansan ante todo motivos personales de carácter psicológico. Para ello se destaca la asignación de consumo que presentan los ahorros, los cuales ayudan a crear prosperidad material, a asegurar un patrimonio futuro, a mantener el prestigio familiar (“alcanzar a los Jones y no quedarse a la zaga de los Smith”), etcétera.

El postulado más importante de la economía política burguesa empleado en las teorías del ahorro lo constituye la confluencia de las funciones, tanto empresariales como de consumo, en la persona del trabajador. En este sentido, el economista francés E. Lisle escribe: “La depreciación de la empresa individual y el aumento del salario acercaron en gran medida al patrón y al trabajador. La función de la acumulación por parte del empresario, utilizada para caracterizar al capitalista en el modelo clásico, se convirtió de aquí en adelante en función de toda la sociedad”.²⁹

A las referencias sobre los motivos “humanos” respecto del comportamiento del sujeto ahorrador se les atribuye

²⁹ E. A. Lisle. *L'épargne et l'épargnant*, vol. I. París, 1967, p. 116. Veamos lo que dice Marx a este respecto: “El alza de salarios despierta en el obrero el ansia de enriquecimiento propia del capitalista que él, sin embargo, sólo mediante el sacrificio de su cuerpo y de su espíritu puede saciar [...] El alza de salarios presupone la acumulación del capital y la acarrea; enfrenta, pues, el producto del trabajo y el obrero, haciéndolos cada vez más extraños el uno del otro”. K. Marx. *Manuscritos de Economía y Filosofía*, Alianza Editorial, Madrid, 1968. (N. del T.)

un carácter de algo evidente por sí mismo. En realidad, sea cual fuere el motivo del ahorro siempre es posible encontrar alguna razón psicológica; pero aquí surge una pregunta inevitable: ¿cómo es que se suscitan o se provocan tales o cuales impulsos? ¿acaso son éstos ajenos a las condiciones materiales de vida? El marxismo no ha negado la importancia del estudio de los impulsos directos que rigen la actividad económica y, por el contrario, ha revelado las raíces de estos impulsos. En particular, refiriéndose a la acumulación, Marx demuestra que la pasión que sufre un individuo por atesorar o enriquecerse se transforma bajo la influencia de las relaciones sociales. Según palabras del propio Marx: "El capitalista sólo es respetable en cuanto a personificación del capital. Como tal, comparte con el atesorador el instinto absoluto de enriquecerse. Pero lo que en éste no es más que una manía individual, es en el capitalista la acción resultante del mecanismo social, del cual él no es más que un engrane. Además, el desarrollo de la producción capitalista convierte en ley de necesidad al incremento constante del capital invertido en una empresa industrial, y la concurrencia impone a todo capitalista individual las leyes inmanentes del modo capitalista de producción como leyes *coactivas* impuestas desde fuera".³⁰ La forma accionista de empresa no señaló este comportamiento impositivo, toda vez que las leyes económicas fundamentales del capitalismo contemporáneo no han dejado de ser las mismas que en la época de Marx.

En la economía política burguesa contemporánea no se explica con suficiente claridad el significado del mismo concepto de «ahorro». Con frecuencia se define éste como la diferencia entre el ingreso y el consumo corrientes; pero a veces aparece también la noción de ahorro como reserva, esto es, como la suma de dinero con que se cuenta en determinado momento. Además, existe cierta confusión en

³⁰ Marx. *El Capital*. Fondo de Cultura Económica, México, 1946, tomo I, p. 499.

lo que se refiere a los objetos de utilización prolongada, pues ciertamente muchos autores consideran al consumo de tales artículos no como «consumo» propiamente, sino más bien como ahorro, ya que dentro del consumo se incluye solamente la parte que corresponde a las amortizaciones, mientras que, en conjunto, estos bienes se pueden examinar bien como aplazamiento del consumo, bien como ahorro.

Un enorme interés ha suscitado entre los economistas burgueses el problema de la magnitud general de los ahorros a escala social. Con la aparición del keynesianismo, cuando los ahorros conjuntos comenzaron a ser vistos ya no como un factor que fomentara el crecimiento económico, sino, por el contrario, como un freno del desarrollo económico, entonces dejó de tener sentido la interpretación de los ahorros conjuntos como la suma mecánica de los ahorros individuales.

Como se sabe, según el punto de vista keynesiano respecto a los ahorros de la sociedad, éstos son función del ingreso conjunto. De esta manera, con ello cobró una gran importancia la llamada «ley psicológica universal», según la cual con el incremento del ingreso se incrementará también el consumo, variando éste último, sin embargo, con menor intensidad. En otras palabras, $\frac{\Delta C}{\Delta V} < 1$, donde ΔC

denota el incremento del consumo y ΔV el incremento del ingreso. Consecuentemente, mediante el aumento del ingreso conjunto, la parte correspondiente al ahorro en él crecerá, mientras que si aquél disminuye éste hará otro tanto. Con objeto de fundamentar esta ley, Keynes hizo referencia a la psicología de los individuos, pero consideró que también sería válida en lo que respecta al ingreso conjunto. Debemos notar, sin embargo, que si el ingreso crece a expensas del aumento de la ocupación, incorporando así a la producción a trabajadores con un salario inferior al promedio, entonces, según Keynes, no deberá tener lugar ningún aumento de la parte correspondiente al ahorro. No obstante, Keynes relacionó el

crecimiento del ingreso conjunto con el crecimiento del ingreso de cada trabajador y admitió, mediante ello, la existencia de una ocupación no plena.

Por más importantes que fuesen las conclusiones referentes a la relación entre la magnitud global del ingreso y los ahorros sumarios, tales conclusiones no podrán dar una imagen auténtica si se omite el estudio de los índices estructurales. El estudio de la dependencia entre el ahorro y ciertos factores de índole clasista o profesionales, así como la distribución del ingreso, el nivel de interés, algunos factores demográficos, etcétera, permite esclarecer las causas concretas de los cambios que tienen lugar en los ahorros, los cuales se manifiestan a escala social. Muchas investigaciones de este tipo se apoyan en datos de la estadística nacional y encuestas presupuestales extensamente organizadas. En los Estados Unidos este trabajo es llevado a cabo por unidades de investigación del sistema federal de reserva de la Universidad de Michigan, en el Colegio Wharton,³¹ y en Inglaterra por el Instituto de Estadística de la Universidad de Oxford.

La estadística burguesa no analiza los ahorros dentro del contexto de clase, sólo se limita a sustituir el enfoque clasista por el profesional, o bien por el enfoque que parte desde el punto de vista de la magnitud del ingreso. Pero está bastante claro que tales enfoques distan mucho de ser equivalentes. A pesar de todo, al analizar los ahorros en personas de distinto perfil profesional se puede, en cierta medida, llegar a determinadas conclusiones en lo que se refiere a los ahorros de las diversas capas sociales. Análisis de este tipo han probado que la clase que ahorra una mayor proporción de sus ingresos es la pequeña burguesía (más que la gran burguesía, y por supuesto ni hablar ya de la clase trabajadora). ¿Cuál es la causa de este fenómeno?

Para dar una respuesta satisfactoria es necesario, ante

³¹ *The Wharton School of Accounts and Financing, University of Pennsylvania, Pa.*

todo, llamar la atención sobre dos aspectos muy importantes. En primer lugar, en la gran burguesía la proporción de los ahorros se determina sólo en relación al ingreso personal; el beneficio de la corporación entra a formar parte del ingreso personal *sólo parcialmente* en forma de dividendos, de tal suerte que el beneficio que no se distribuye simplemente no es tomado en cuenta. En cambio, para la pequeña burguesía, para los pequeños empresarios independientes, el beneficio constituye el ingreso personal en toda su magnitud, y los ahorros se forman por completo a partir del ingreso personal. En segunda, sólo mediante un esfuerzo realmente colosal podrá la pequeña burguesía, a partir de sus recursos, ponerse a competir económicamente con el sector monopolista. A los pequeños empresarios no les queda otra alternativa que tratar de seguir los pasos de las grandes corporaciones y tratar de acumular incluso en detrimento del consumo personal.

El menor índice de ahorro pertenece, desde luego, a la clase trabajadora y, por cierto, los obreros que venden su trabajo físico ahorran menos aún que los que proporcionan trabajo mental. Pero todo esto no es solamente cuestión de proporciones, también hay que tener en cuenta la finalidad a que estén destinadas las sumas que se ahorran; por ejemplo, el ahorro de un obrero tiene exclusivamente la finalidad de ser consumido. Naturalmente, los obreros tienen que estar condicionados a circunstancias inestables, como, por ejemplo, a las deficiencias del sistema de aprovisionamiento social, a la necesidad de costear los libros y la educación de sus hijos, y en fin a todas las contingencias que les impone el capitalismo. Este tipo de ahorros, por regla general, son ahorros esenciales. Para la burguesía, en cambio (y esto no pueden dejar de reconocerlo ni los mismos economistas burgueses), los motivos principales del ahorro están dictados más bien por las consideraciones de su empresa.

Puesto que la estructura clasista de la sociedad burguesa es variable, este fenómeno repercutirá en la porción ahorrada en relación al ingreso conjunto. Desde luego, también

pueden ejercer influencia otros cambios estructurales, por ejemplo, la elevación del nivel general de educación; los fenómenos de índole demográfica, en particular la urbanización y la incorporación de las mujeres al aparato productivo; los cambios de la duración media de vida; el desarrollo de los sistemas de seguro; el aumento de la importancia del crédito de consumo, etcétera.

Nos hemos detenido muy detalladamente en el papel que juegan los factores estructurales debido a que éstos han sido ignorados no sólo por el keynesianismo, sino también por las escuelas post-keynesianas. Por otra parte, ciertas investigaciones basadas en datos reales han confirmado la existencia de factores sociales. A este respecto vale la pena mencionar las investigaciones llevadas a cabo por R. Egeruel y D. Drinkwotter, quienes introdujeron en el modelo cuatro factores de índole socio-económica: 1) el índice de incorporación de las mujeres a la producción, 2) la estructura de la educación, 3) la estructura de edades y 4) el índice de urbanización.³² Esto sirve como testimonio, pues, de que ni siquiera los economistas burgueses pueden prescindir de los factores sociales.

Como la tendencia tradicional ha sido el aumento de la magnitud global del ingreso, entonces, de acuerdo con los postulados keynesianos, sería consecuente esperar también un aumento de la parte ahorrada. No obstante, esta conclusión teórica no ha podido ser confirmada a pesar de las muchas investigaciones estadísticas que se han llevado a cabo en muchos países. En forma por demás inesperada para los keynesianos, estas investigaciones establecieron más bien una relativa estabilidad de la parte ahorrada en el transcurso de un intervalo más o menos largo. A mediados de los años cincuenta fue publicado en los E.U.A. un prolijo trabajo en tres tomos escrito bajo la supervisión de R. Goldsmith e intitulado *Estudio de los Ahorros en los E.U.A.* En este trabajo se examinan los ahorros de las familias nor-

³² *The Review of Economics and Statistics*, No. 1, febrero de 1972, pp. 89-96.

teamericanas durante el periodo de 1897 a 1949. La proporción de ahorros en relación al ingreso, según esta investigación, se mantuvo estable alrededor del 12% del ingreso individual, y durante los periodos de crisis y guerras alrededor del 11%. A una conclusión parecida llegó también el conocido economista americano S. Kusnetz. En Inglaterra fueron efectuadas investigaciones similares por L. Klein, las cuales mostraron también una estabilidad de la proporción del ingreso destinada al ahorro, alrededor del 13%. En Francia, un análisis que abarcó el periodo 1938-64 mostró en cambio, que hubo una fluctuación de la tasa de ahorro sobre el ingreso individual, de 10 a 12.5%, y por cierto no se descubrió ninguna tendencia que por lo menos se manifestase claramente.³³

Así surgió la necesidad de explicar esta discrepancia existente entre la práctica y las consideraciones teóricas comúnmente aceptadas. Ya el mismo Goldsmith, al comentar los resultados obtenidos en su trabajo, propuso considerar el ahorro como una función de las formas $S = a(Y - b)$, donde S denota el ahorro; a, la propensión al consumo (considerada como constante); Y, el ingreso y b el ingreso correspondiente a los ahorros nulos, cuyo incremento será directamente proporcional al incremento del ingreso total. De hecho, aquí se manifiesta la acción de la ley de aumento de la demanda, la cual condiciona al aumento del consumo. Sin embargo, no está claro por qué motivo el crecimiento del consumo va paralelamente al ingreso. Ello contradice también el hecho de que mediante el estudio de los gastos de consumo de familias con diferentes ingresos, el principio keynesiano acerca de que en las capas más acomodadas de la población debería manifestarse una propensión al consumo más baja en comparación con otras clases.

Una explicación acerca de la preservación de la estabili-

³³ S. Kusnetz. *Income and Wealth*. Cambridge, 1962, p. 34. *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. 121, 1958, pp. 60-69; ³⁵ E. A. Lisle. *L'épargne et l'épargnant*, p. 134.

3. La propensión a ahorrar en la parte ahorrada fue basada en el argumento de que el consumo presenta un carácter irreversible en el sentido de que una vez que se ha conseguido cierto nivel de consumo, ya no es posible reducirlo o al menos resulta muy difícil. Esta tesis fue ideada y esgrimida por I. S. Duesenberry en un trabajo publicado en 1949,³⁴ y la idea fue desarrollada posteriormente por E. Hansen, quien además la extendió a las corporaciones: Una vez que han sido obtenidas ciertas magnitudes de los dividendos, las corporaciones ya no pueden disminuirlas, con lo cual se ven obligadas a elevar la distribución del beneficio en la misma proporción.³⁵ Este enfoque queda expresado muy elocuentemente mediante la fórmula.

$$\frac{S}{V} = F \left(\frac{V}{V_{\max}} \right),$$

donde S representa el ahorro; V el ingreso corriente; V_{\max} el ingreso máximo que ha sido logrado en el pasado. Esta explicación está muy difundida en el análisis de las fluctuaciones cíclicas, por cuanto el consumo exterioriza durante los ciclos una estabilidad mucho mayor que la de la magnitud del ingreso. Duesenberry hizo hincapié no sólo en la interdependencia entre los ingresos y el consumo en el tiempo, sino también en la interdependencia entre el consumo y la distribución en relación a los grupos sociales. Este economista introdujo el llamado «efecto demostración» (o «efecto Duesenberry», como se le llama a veces) y demostró que en la toma de decisiones concernientes a cualquier nivel de ingresos, el individuo no se puede hacer caso omiso de la situación de su grupo social y de su relación con el estereotipo. Mientras mayor sea este alejamiento del estereotipo tanto más intensamente deberá influir en la toma de decisiones. Concretamente esto denota una gran influencia en la estabilidad.

³⁴ I. S. Duesenberry. *Income, Saving and the Theory of Consumption Behaviour*, Cambridge (Mass.), 1949, pp. 114-116. pp. 60-69; ³⁵ Cf. E. Hansen: *Ciclos Económicos y Renta Nacional*. Moscú, 1959, pp. 233-240.

cia ejercida sobre el nivel de consumo del estereotipo perteneciente al grupo en cuestión.³⁶ Más tarde se le dio a este efecto una interpretación un poco más amplia, consistente en tomar en cuenta la influencia que ejerce en la sociedad no sólo el estereotipo de grupo social, sino también las capas más acomodadas; también se considera la influencia que ejerce el nivel conseguido por la mayoría de los países desarrollados en relación al resto del mundo.

Por lo visto, las conclusiones acerca del «efecto demostración» no carecen de fundamento, aunque ciertamente sí hay algunos puntos que objetar. En primera, no está claro porqué el efecto demostración se extiende solamente en el consumo. Es sabido que un seguro o una cuenta de ahorros bancaria también pueden ser objeto de imitación. En segunda, tomando en cuenta que las diferencias de ingresos en los países capitalistas son extraordinariamente grandes, y que el consumo constituye la parte decisiva del ingreso personal, la influencia del «efecto demostración» queda sumamente limitada. Desde luego, cada familia experimenta el influjo del estereotipo existente en cuanto a la utilización de los ingresos, especialmente en las condiciones del capitalismo moderno con el desarrollo de medios de información masiva, con el enorme sistema de anuncios, etcétera. Pero la imitación del estereotipo es posible solamente si se tiene una libre elección entre el consumo y los ahorros. Por ejemplo, si la familia no ahorra absolutamente nada, entonces la adquisición de un nuevo artículo implica necesariamente la renuncia de otro u otros artículos pertenecientes al nivel de vida en que se encuentra dicha familia. En la segunda mitad de los años cincuenta se comprobó que la cuarta parte de las familias norteamericanas no tenían nada ahorrado, y un 30% más tenían ahorros inferiores a los 500 dólares.

Sin embargo, sería un error querer negar la influencia que el medio ejerce en los gustos y exigencias de cada familia. Más aún, en los países capitalistas desarrollados ha surgido

³⁶ I. S. Duesenberry. Ob. cit., p. 52.

el problema de las necesidades o exigencias “artificiales” engendradas por la voraz competencia monopolista. A este respecto, muchos economistas han expresado cierta intranquilidad; por ejemplo, Galbraith ha señalado justamente que este fenómeno es una forma de malversación de los recursos sociales. “Un individuo aislado —dice Galbraith— es útil para el sistema industrial no precisamente porque provea a éste de ahorros y por tanto de capital; en realidad el individuo resulta de gran utilidad para este sistema consumiendo simplemente los productos que éste crea. En verdad no hay ninguna otra área, ya sea religiosa, política o moral, en la que el individuo humano esté expuesto a una influencia externa tan profunda, tan hábilmente concebida y tan costosa para él”.³⁷

La teoría más difundida entre aquellas que intentan concordar con los hechos es sin duda la teoría del economista norteamericano M. Friedman. A grandes rasgos, la esencia de esta teoría se reduce a lo siguiente: Al igual que el ingreso, el consumo consta también de un elemento constante o regular y de otro variable o fortuito. Se puede establecer una relación solamente entre los elementos constantes del consumo y del ingreso, y dicha relación depende no sólo de las proporciones de la parte constante del ingreso, sino también de la tasa de interés y de la relación entre el ingreso corriente y el capital acumulado, así como de muchos otros factores más. Friedman propuso las siguientes tres igualdades con el objeto de caracterizar sus puntos de vista:

$$1) Y = Y_p + Y_i; \quad 2) C = C_p + C_i;$$

$$3) C_p = F(i, \omega, u) Y_p.$$

Aquí Y denota como de costumbre el ingreso; Y_p la parte constante del ingreso; Y_i la parte casual del ingreso; C , C_p y C_i denotan, respectivamente, el consumo y

³⁷ John Kenneth Galbraith. *Nueva Sociedad Industrial*, Moscú, 1969, p. 75.

sus partes constante y casual; i la tasa de interés; ω la relación entre el ingreso y el capital acumulado; u representa los demás factores, interpretados en conjunto como el grado de indeterminación. Según palabras de Friedman, "Estas ecuaciones muestran que el consumo normal está en función del ingreso constante, y además esta función depende de la tasa de interés, de la relación que hay entre el ingreso y el capital acumulado y de otros factores más, a saber, de la edad y estructura de la familia, del tipo y nivel de cultura, de la raza y la nacionalidad. La hipótesis que yo sostengo es en el sentido de que los elementos casuales del consumo y del ingreso no se correlacionan ni entre sí ni tampoco con sus respectivos elementos constantes". Friedman añade: "La hipótesis del ingreso normal postula que el ahorro normalmente previsto es tan sólo una parte del ingreso normal y posee exactamente la misma dispersión. Pero también postula que el ahorro efectivo de la familia es igual a la suma algebraica del ahorro previsto más el elemento accidental o casual del ingreso (sea positivo o negativo) y menos el elemento accidental del consumo (positivo o negativo). Como resultado tenemos que la dispersión absoluta de los ahorros observados es inevitablemente más significativa que la de los ahorros previstos".³⁸

La teoría de Friedman resultó ser mucho más flexible que las precedentes y pudo explicar de manera más clara algunos hechos concernientes a la dinámica del ahorro y el consumo. Puesto que todo lo anterior trata exclusivamente de la existencia de una relación entre los elementos constantes del ingreso y el gasto, y dado que los elementos accidentales son de extrema importancia, semejante flexibilidad se logrará mediante un aumento considerable de la indeterminación en las conclusiones, lo cual está tanto más justificado si tomamos en cuenta que la delimitación entre los elementos fijos y los accidentales es prácticamente muy difícil de establecer.

³⁸ M. Friedman. *A Theory of the Consumption Function*. Princeton, 1957, pp. 210-222.

Una gran cantidad de cálculos elaborados por economistas burgueses norteamericanos demostraron el carácter dudoso de las conjeturas de Friedman. En particular, se descubrió que la hipótesis del ingreso fijo se verifica solamente para los casos de empresarios y granjeros. Y aunque la parte de los ahorros que les corresponde a éstos es de 55 a 65%, de todas maneras esto dista mucho de abarcar completamente a todas las unidades de consumo en los Estados Unidos.³⁹ Posteriormente se manifestó ostensiblemente la existencia de una estrecha relación entre los elementos accidentales del ingreso y del gasto, lo cual contradice la concepción que acabamos de examinar.

Si los keynesianos absolutizaron la influencia que las proporciones del ingreso ejercen sobre el consumo (y por ende sobre el ahorro), por su parte Friedman y sus seguidores rechazan terminantemente la importancia de las magnitudes absolutas del ingreso o, en todo caso, hacen hincapié en la imposibilidad de pronosticar con exactitud los resultados ocasionados por los cambios en el ingreso. Al mismo tiempo, se puso en tela de juicio la conclusión keynesiana acerca de la posibilidad de cambiar la parte ahorrada mediante una redistribución de los ingresos.

Al igual que con los keynesianos, con los partidarios de la hipótesis del ingreso constante, el análisis arranca de las condiciones sociales conjuntas del desarrollo económico. Es verdad que Friedman reconoce que en la correlación entre ingreso y ahorro se siente la influencia variable ejercida por los factores de índole social (educación, raza, nacionalidad, estructura profesional, etcétera), pero concretamente el mecanismo mediante el cual influyen estos factores no se desentraña ni se analiza. En general, no está claro cómo se determina en la práctica la distribución del ingreso en parte consumida y parte ahorrada, lo cual es el fundamento de todas las consideraciones anteriores.

En relación a todo esto ha suscitado interés la teoría de F. Modigliani, quien también llegó a la conclusión de que

³⁹ *American Economic Review*, junio de 1957, p. 296.

no es esencial absolutizar las proporciones del ingreso.⁴⁰ La distribución del ingreso en consumo y ahorro, de acuerdo con Modigliani, está basada en la aspiración individual de distribuir sus ingresos según los diferentes periodos de su vida, de suerte que estén en consonancia con la distribución de sus exigencias. Por consiguiente, en determinados periodos una persona puede hacer ciertos ahorros con la finalidad de utilizarlos en otros periodos durante los cuales prevea una disminución de los ingresos por debajo de nivel esperado. En relación a esto, los economistas burgueses emplean el término «ciclo de vida». Se supone que en la primera fase de dicho ciclo el obrero sólo ingresa al trabajo y crea una familia. En esta etapa los ahorros presentan un carácter negativo, especialmente si se está por conseguir una vivienda definitiva para la familia. En la segunda fase tiene lugar la liquidación de deudas; en la tercera, se supone que la familia comienza a ahorrar; en la cuarta los ahorros desaparecen de nueva cuenta, ya que paulatinamente se han gastado las sumas acumuladas durante la tercera fase. Es obvio, pues, que los autores de semejante teoría presuponen que cada individuo debe saber con certeza el porvenir que le aguarda y la situación detallada de sus ingresos futuros hasta el final de su vida laboral (o no laboral).⁴¹ Desde luego, creemos que la posibilidad de obtener toda esa información es algo que no necesita comentarios.

Al proceso de los ahorros siempre se le contrapone el crecimiento de los ahorros negativos, esto es, algunas familias tienden a gastar una cantidad superior a sus ingresos corrientes. En cierta medida este fenómeno guarda rela-

⁴⁰ F. Modigliani, R. Brumberg. *Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data, Post-keynesian Economics*. Nueva York, 1954, pp. 383-436.

⁴¹ En ruso esta expresión involucra un fino juego de palabras difícil de traducir: el término "*trudavaya diéitielnost*" implica la duración o el curso de la vida laboral o profesional (algo así como el término "career" en inglés), mientras que el adjetivo "*ni-trudavoi*" enfatiza más bien la calidad de "parasitario". (N. del T.)

ción con la edad de los sujetos que ahorran. Un bosquejo acerca de las magnitudes de los ahorros negativos puede ser útil para comparar los llamados ahorros globales o brutos con los ahorros netos. Por ejemplo, en Francia el cuadro general de los ahorros individuales mostraba el siguiente aspecto (las cifras se dan en millones de francos) :⁴²

Ahorros	A Ñ O S					
	1959	1960	1961	1962	1963	1964
Bruto	21 307	27 525	26 931	35 728	38 824	38 660
Neto	12 647	18 670	15 346	25 293	24 224	26 105
Diferencia	8 660	8 855	11 585	10 435	14 600	12 555

Vemos aquí cómo los ahorros negativos constituyen una proporción significativa de los ahorros globales de la sociedad. Sin embargo, una serie de investigaciones estadísticas llevadas a cabo por economistas burgueses demostraron de manera irrefutable la relación entre la cuantía de los ahorros negativos y la cuantía del ingreso; específicamente, la proporción de ahorros negativos o nulos alcanza, según estas investigaciones, su máximo valor en los grupos con ingresos mínimos y, a medida que aumenta la magnitud promedio del ingreso, aquella disminuye correspondientemente. Si todo esto tratara tan sólo acerca de la influencia del «ciclo vital» entonces la correlación señalada arriba estaría determinada exclusivamente mediante datos demográficos. Pero de hecho esta correlación depende, indudablemente, de la cuantía de los ingresos percibidos.

La concepción del «ciclo vital» parte de la suposición equivocada de que todos los ahorros individuales están predestinados al consumo. Esta concepción soslaya e incluso ignora la asignación empresarial que adquieren los

⁴² E. A. Lisle. *L'épargne et l'épargnant*, vol. I, p. 174.

ahorros en manos de la burguesía. En la cúspide de la pirámide de ingresos de la sociedad burguesa, la relación entre los ingresos y el consumo individual está notablemente debilitada, por cuanto la acumulación de capital juega un papel mucho más importante para la oligarquía financiera. Según datos de S. Kusnetz, en los E. U. A. el 5% de las familias que se encuentran en la cúspide de la pirámide percibe el 18% de los ingresos totales, y en la parte superior de la pirámide el 20% de las familias percibe el 44% de todos los ingresos.⁴³ Ciertamente no es posible negar que la desigualdad en la distribución de los ahorros es inevitablemente más alta que en la distribución de los ingresos.⁴⁴

Muchos autores de los trabajos que tratan sobre la función del consumo, particularmente M. Friedman y F. Modigliani, introducen en el modelo la magnitud de los activos de acumulación de la economía doméstica. Estos activos se interpretan como una forma de ahorro. Aquí se incluyen ante todo las casas para vivienda y los artículos de uso prolongado. Como quiera que la acumulación de éstos tiene lugar paulatinamente, entonces la acción de compra viene siendo de hecho una especie de consumo aplazado y se caracteriza como una forma particular de ahorro. En lo que respecta a las viviendas, el desgaste que sufren año tras año es tomado en cuenta mediante los datos de la estadística nacional. Pero otros activos no se someten a tal registro, aunque, ciertamente, una serie de autores estiman que es necesario tomar en consideración el desgaste anual. Sin embargo, sólo las dificultades de orden estadístico entorpecen esta operación.

Se supone que el crecimiento de activos de la economía doméstica conduce (admitiendo que las demás condiciones

⁴³ S. Kusnetz. *Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread*. Londres, 1966, p. 211.

⁴⁴ A fines de la década de los cuarenta se comprobó que en Estados Unidos tan sólo el 10% de las familias tenía concentrado el 80% de todos los ahorros individuales. (R. Goldsmith: *A Study of the Saving in the U. S. A.* Princeton, 1955, p. 253.)

permanecen invariables) a una disminución de la parte de ahorros monetarios, e inversamente. Mediante el estudio del proceso de ahorro, el análisis de tales activos puede presentar un cierto interés. En los E. U. A., por ejemplo, la distribución de activos de la economía doméstica según los distintos niveles de ingreso era, a mediados de los años cincuenta, la siguiente:⁴⁵

<i>Grupos de familias según su nivel de ingreso (dólares anuales)</i>	<i>Ingreso promedio</i>	<i>Activos (dólares)</i>	<i>Porcentaje aproximado del ingreso promedio con respecto a los activos</i>
30 000 o más	44 043	158 688	27
de 20 000 a 29 999	25 356	111 150	22
de 10 000 a 19 999	11 736	66 775	18
de 7 500 a 9 999	8 380	24 755	34
de 5 000 a 7 499	5 930	12 485	47
de 4 000 a 4 999	4 410	8 495	52
de 3 000 a 3 999	3 430	7 095	48
de 2 000 a 2 999	2 480	5 525	45
de 1 000 a 1 999	1 350	6 950	19
menos de 1 000	467	6 350	7

A partir de las cifras de esta tabla se puede apreciar que junto con el crecimiento de los ingresos familiares, como era de esperar, crecen también los activos. Sin embargo, la variación en cuanto a tamaño de los activos acumulados es de todas formas mayor que en cuanto a magnitud de los ingresos.⁴⁶ Por este motivo, la magnitud de los activos acumulados puede intensificar en cierto grado la desproporción en los ahorros monetarios. En magnitudes absolu-

⁴⁵ *Review of Economics and Statistics*, febrero de 1964, pp. 3-8.

⁴⁶ Los coeficientes de variación resultaron, según los datos expuestos, de 1, 25 para los activos contra 1, 18 para los ingresos.

tas estos activos crecen de manera tan precipitada a medida que se acercan a los grupos más altos, que las diferencias entre los grupos de familias (y precisamente estas diferencias son especialmente importantes en el presente caso) se vuelven exageradamente grandes. Los datos anteriores dan una idea de las posibilidades de crecimiento ilimitado por parte de los activos. Por ello, la adquisición de determinados objetos de uso prolongado no puede verse como un factor de austeridad en la realización de los ahorros ulteriores, ya que inevitablemente surgen dudas respecto a la identificación de los ahorros monetarios y de los bienes domésticos de acumulación.

El creciente interés que se ha manifestado en la economía política burguesa con respecto a las formas naturales de ahorro está relacionado con el proceso inflacionario. En los países capitalistas desarrollados la inflación engendra una tendencia a "deshacerse del dinero". Al mismo tiempo tiene lugar una reducción de los ingresos reales de los trabajadores, lo cual influye negativamente en sus ahorros. Por otra parte, durante el proceso de la inflación tiene lugar un crecimiento de los ingresos parasitarios y esto puede intensificar el proceso del ahorro. A decir verdad, en la economía política burguesa no existe una respuesta adecuada a esta cuestión, y por tal motivo a sus representantes les resulta difícil poder pronosticar los resultados de un ajuste de la circulación monetaria.

Algo que suscita aún más dudas es la posibilidad de utilizar el interés de empréstito para ejercer influencia en el proceso de ahorro.

El economista inglés D. Hicks propuso considerar el interés como una variedad del precio y extender a aquel todas las verdades que la economía política burguesa establece para la formación de precios. El interés se considera como el precio de los bienes futuros. Si el consumo actual es considerado como un bien y el consumo futuro como otro, entonces el ahorro se reduce simplemente a escoger entre uno de los dos. Supóngase, por ejemplo, que la tasa de interés se elevase. En conformidad con las con-

sideraciones burguesas que hemos señalado anteriormente ello no significaría otra cosa sino un incremento del "precio" de los bienes presentes en comparación con los futuros. Por otra parte, mediante el aumento relativo del precio de un artículo con respecto a otro surge el «efecto sustitución» es decir, una parte de la demanda se transforma de demanda por artículos más caros en demanda por los más baratos. Análogamente, a medida que se eleva el nivel de interés, una parte del ingreso se transforma del consumo presente al consumo futuro, creciendo así los ahorros. Mediante la disminución de la tasa de interés se eleva el "precio" del consumo futuro, con una consiguiente reducción racional de los ahorros en favor de los gastos corrientes.

Estas conclusiones coinciden con el punto de vista tradicional de la economía política burguesa según el cual la elevación del interés favorece los ahorros, y la disminución de aquel los obstaculiza. Es verdad que con la utilización de la metódica de Hicks desaparece la linealidad de esta dependencia. Prácticamente, todo ello significa que mediante el aumento del interés se exige, como compensación a la pérdida de la unidad del consumo corriente, una cantidad cada vez mayor de ahorros, e inversamente, a medida que el interés disminuye, se obtiene el efecto contrario. En cierta medida ello refleja la observación de los keynesianos en el sentido de que tanto el aumento del interés como su disminución hacen que éste se vuelva más "elástico".

También suele encontrarse el punto de vista opuesto. Como los ahorros garantizan los gastos de consumo en un futuro indeterminado, entonces, cuando el consumidor no llegue a tener gastos correspondientes no podrá ya escoger entre consumo actual y futuro. Por tal motivo, tanto el aumento como la disminución del interés no alterarán los planes del consumidor en cuanto al ahorro. Más aún, si la cuota de interés disminuye, entonces el consumidor se verá obligado a ahorrar más para poder garantizarse el ingreso pasado en forma de interés. Consecuentemente, la influen-

cia de los cambios del nivel de interés puede resultar inclusive diametralmente opuesta. Ya Alfred Marshall anticipó esta idea paradójica: incluso con una tasa negativa de interés el consumidor va a reservar una parte de su ingreso para asegurar su futuro.⁴⁷

Muy a menudo encontramos este argumento. Al dar una respuesta a la cuestión de los ahorros se toma en consideración no sólo el ingreso presente sino también el futuro. Al mismo tiempo, según atestigua el economista norteamericano M. Baily, la influencia que ejercen ambas cantidades es exactamente la contraria. Si el crecimiento del ingreso presente eleva la proporción de ahorros, entonces el crecimiento del ingreso futuro, contrariamente, la disminuye, es decir, vuelve los ahorros más imperiosos.⁴⁸

El estudio de la influencia que el interés ejerce sobre el ahorro se ve complicado por el hecho de que el nivel de interés influye no sólo en la distribución del ingreso corriente en consumo y ahorro, sino también influye en la magnitud del llamado valor capitalizado, particularmente de los papeles con valor declarado. El interés es considerado por la economía política burguesa no sólo como una parte del ingreso sino también como una base para valorizar muchos activos. Uno de los más conspicuos economistas burgueses norteamericanos, J. Fisher, protestó terminantemente contra el concepto de interés como ingreso en analogía con los conceptos de renta, de beneficio empresarial, etcétera. Este economista caracterizó el interés como un medio de "actualización" de todos los ingresos restantes, como un método para evaluar cada uno de los ingresos en cuanto al tiempo. Aunque los pagos del interés constituyen en sí un ingreso, el mismo valor del capital depende de la magnitud del interés. Fisher hace la siguiente comparación: "Por supuesto, la cosecha de cereales depende de la tierra en la que estén cultivados. Inversamente, el precio

⁴⁷ A. Marshall. *Principles of Economics*. Londres, 1898, p. 312.

⁴⁸ *The Journal of Political Economy*. Agosto de 1957, vol. LXV,

mismo de la tierra determina el valor de la cosecha en ella recogida".⁴⁹

El aumento de la tasa de interés implica al mismo tiempo una disminución del valor capitalizado, por cuanto este último se calcula de acuerdo con la fórmula $K = \frac{d \cdot 100}{r}$

donde K es el ingreso capitalizado, d el ingreso corriente y r el nivel de interés. Naturalmente, la disminución de la tasa de interés conduce al crecimiento del valor capitalizado. Muchos economistas burgueses consideran que este hecho ejerce en el ahorro una influencia diametralmente opuesta en comparación con la influencia ejercida sobre la distribución del ingreso corriente. Así, al elevar la tasa de interés es como si se elevara la parte ahorrada. Pero la caída del valor capitalizado produce un efecto semejante al de una brusca disminución del ingreso, es decir, abate los ahorros. De esta manera, una respuesta precisa a la pregunta acerca de cómo influye el nivel de interés en los ahorros no ha podido ser dada. Es verdad que la mayoría de los economistas parten del hecho de que la intensidad de los ahorros depende directamente del nivel de interés, esto es, aumenta y disminuye en idéntica dirección.

La confusión existente en lo que respecta a los puntos de vista acerca del papel que juega el interés en el mecanismo de ahorro está relacionada ante todo con la mezcla de diferentes tipos de ahorro. En las teorías que hemos visto, los ahorros básicamente se reducen sólo a ahorros cuya asignación es de consumo, es decir, se consideran como una especie de consumo aplazado. En verdad, la masa fundamental de los ahorros tiene una asignación empresarial, pues está creada para el ulterior financiamiento de las inversiones. Por otra parte, el nivel de interés ejerce influencia sobre la actividad de inversiones, aunque ciertamente es una influencia bastante complicada. Para el consumo aplazado de ahorros esenciales, el papel que juega el cambio de interés resulta extremadamente insignifican-

⁴⁹ J. Fisher. *The Theory of Interest*. Nueva York, 1954, p. 15.

te. Estos ahorros se realizan no tanto para la obtención de ingreso en forma de interés, cuanto para tener una ayuda material cuando sobrevenga en el futuro una disminución o desaparición del ingreso corriente. Para la actividad de inversiones la disminución del interés produce un efecto favorable. Con el crecimiento de las inversiones se pueden acrecentar también los ahorros. Por tal motivo, en determinados modelos se observa la correlación inversa entre estas magnitudes.

En lo que se refiere al efecto del interés sobre el ingreso capitalizado podemos decir que el cambio de las medidas de esta valoración no altera las magnitudes reales del valor, sino que constituye tan sólo un cambio de la magnitud del capital ficticio. Tampoco cambia la magnitud de la renta nacional creada durante un periodo concreto. La obtención por parte del individuo de un ingreso complementario bajo el influjo de un cambio de valor capitalizado puede tener lugar sólo a expensas del ingreso corriente. Y puesto que esta redistribución ocurre entre individuos con distinta propensión al ahorro, tendrá que ejercer influencia sobre la distribución en consumo y ahorro que sea hecha con la renta nacional de la sociedad.

Consecuentemente, el gobierno burgués, mediante una política monetaria y de crédito puede influir en el proceso del ahorro. Pero esta influencia es contradictoria. Por un lado, en la economía política burguesa contemporánea está ampliamente difundida la tesis keynesiana acerca del papel negativo que juegan los ahorros cuando se tiene una demanda insuficiente. Por otro lado, los ahorros, incluyendo los ahorros individuales, constituyen un fondo de financiamiento de las inversiones. En las condiciones de un aumento general de la tasa de acumulación en los países capitalistas después de la Segunda Guerra Mundial, los ahorros individuales se convirtieron en una componente sustancial de las fuentes de financiamiento. Según cálculos de los economistas soviéticos A. Anikin y R. Entov, a principio de la década de los años sesenta la proporción de ahorros personales en el financiamiento de las inversiones

netas constituía en los E.U.A. más del 60%, y en otros países capitalistas desarrollados cerca del 50%.⁵⁰

Una particularidad característica del capitalismo contemporáneo es la extensa utilización de los pequeños ahorros para proporcionarle a los monopolios un beneficio adicional. Los poseedores de pequeños ahorros reciben, a cambio de la utilización que de éstos hagan los monopolios, un interés de empréstito. Al mismo tiempo, mediante el funcionamiento del capital formado con base en esos ahorros surge un elevado beneficio monopolista. La tasa de este beneficio excede con mucho a la tasa de interés de empréstito, y la diferencia es usurpada por las corporaciones.

La crítica de las concepciones teóricas del ahorro en la literatura burguesa lleva a la conclusión de que es necesario un análisis científico del carácter de los ahorros individuales, particularmente la subdivisión de éstos en ahorros de carácter empresarial y ahorros condicionados por la inestabilidad general de la situación de las amplias capas de trabajadores sometidos a la explotación capitalista. En el proceso de formación y utilización de los ahorros ejerce una enorme influencia un complejo de factores socio-económicos sin la consideración de los cuales es imposible una exposición científica de este tema.

3. *Relación entre la acumulación y los ritmos de desarrollo*

A pesar de que ya se han dilucidado los factores que determinan los ahorros y las inversiones a escala de toda la sociedad, todavía no se ha podido desentrañar el mecanismo del desarrollo económico. La interdependencia que hay entre los ahorros, las inversiones y los ritmos de desarrollo económico merece ser objeto independiente de estudio. Por otra parte, el análisis de los ahorros y las inversiones viene siendo una especie de etapa preliminar, ya que a fin de cuentas este análisis debe dar una idea acerca

⁵⁰ Cf. "Revista de Economía Mundial y Relaciones Internacionales", Moscú, 1965, No. 10, p. 130.

de la política económica que se necesita seguir con objeto de lograr que los ritmos de desarrollo sean altos y estables. Se puede decir sin exageraciones que precisamente el problema del desarrollo económico constituye el centro de atención de los Estados burgueses y, ciertamente, también está fuera de toda duda el hecho de que este problema presenta un carácter cada vez más actual. Básicamente, los motivos de todo esto son los siguientes:

En primer lugar, la competencia de los dos sistemas económicos que rigen al mundo y los éxitos logrados por los países socialistas ponen al capitalismo frente al problema de acelerar los ritmos de crecimiento económico.

En segunda, el problema de los ritmos de crecimiento es un asunto de interés palpitante para los países subdesarrollados.

En tercera, a medida que se agudiza la lucha competitiva entre las potencias imperialistas y se intensifica la desigualdad del desarrollo, el problema de los ritmos se convierte también en el problema de mantener y consolidar la situación de los monopolios nacionales en el mercado internacional. "Ni los procesos de integración, ni los intereses de clase de los imperialistas en su afán de unir sus fuerzas para la lucha contra el socialismo internacional, pudieron eliminar las fricciones existentes entre los Estados imperialistas. A principios de los años setenta se definieron claramente los centros fundamentales de la rivalidad imperialista: E.U.A., Europa Occidental (principalmente los seis países que integran el Mercomún) y Japón. Entre ellos se dirime, en forma cada vez más aguda, la lucha competitiva, tanto en el sector económico como en el político".⁵¹

Por último, ya ha sido reconocida universalmente la existencia de una relación entre las condiciones económicas y los ritmos de desarrollo. Muchos problemas, como el del desempleo, la inflación, la balanza de pagos, etcétera, han empezado a ser estudiados tomando en cuenta la estrecha

⁵¹ "Materiales del XXIV Congreso del P. C. U. S.", Moscú, 1971, p. 15.

relación que guardan con los ritmos de crecimiento de la producción social.

Como ya fue señalado, el keynesianismo no le dio mucha importancia al problema del desarrollo a largo plazo, sino que más bien se preocupó por corregir la situación presente. Por este motivo, el keynesianismo planteó el problema de la acumulación de una manera un tanto extraña y enfocó en forma muy peculiar el papel que juegan el ahorro y la inversión. El economista francés C. Charmeil escribió a este respecto lo siguiente: "El aparato de las inversiones le es necesario al keynesianismo no por su efecto directo orientado hacia el incremento de las fuerzas productivas sino más bien debido a su efecto indirecto, por cuanto éste constituye la fuente de la demanda".⁵² El keynesianismo no consideró los ahorros como algo útil para el desarrollo; sino justamente al contrario, los consideró como un factor de freno de los ritmos. El propio Keynes expresó esto con cierta ironía: Si el día de hoy una persona se abstiene de comer, entonces para mañana no será más rico, como pudiera parecer, sino al contrario más pobre. Con objeto de aclarar la lógica en apariencia paradójica que se esconde detrás de este pensamiento keynesiano, es necesario recordar que el keynesianismo presupone la existencia de recursos no utilizados en la economía y también del llamado «efecto multiplicador» que explicaremos más adelante.

Las inversiones realizadas en cualquier rama engendran demanda de equipo, de materiales para construcción y de artículos de consumo para el nuevo personal contratado, y así, merced a esta fuerza de encadenamiento de las distintas ramas de la producción social, la demanda real viene siendo, a fin de cuentas, considerablemente mayor que la demanda suscitada por las inversiones primarias.

La medición cuantitativa de este efecto es lo que constituye el cálculo del multiplicador, veamos: Si denotamos por Δy al incremento experimentado por el ingreso, y por

⁵² C. Charmeil. *Investissement et croissance économique*. París, 1969, p. 13.

ΔI al incremento neto de la inversión que provocó dicho ingreso, entonces escribiremos $\Delta v = k\Delta I$, donde $k \geq 1$, es decir, el aumento del ingreso es superior al aumento de la inversión. El factor k es el llamado "multiplicador". Ahora, observemos que

$$k = \frac{\Delta v}{\Delta I} = \frac{\Delta v}{\Delta v - \Delta C} = \frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta v}},$$

en donde ΔC es el incremento del consumo. Se puede ver que mientras menor sea el ahorro, o lo que es lo mismo, mientras mayor sea la parte del ingreso que se consume, entonces tanto mayor será el multiplicador. Supongamos, por ejemplo, que los ahorros son nulos, es decir, que todo el ingreso obtenido se destina directamente al consumo. En tal caso, el multiplicador se hará infinito; en otras palabras, esto quiere decir que una vez que ha sido engendrada la demanda ésta no podrá ya "extinguirse" debido al fenómeno de encadenamiento de la demanda mencionado anteriormente. Pero si la propensión al consumo es igual a cero y todo el ingreso se ahorra, entonces el multiplicador es igual a la unidad, lo que quiere decir que no surge absolutamente ninguna demanda de producción.

En consecuencia, se puede ver de lo anterior que el ahorro desempeña el papel de freno en el proceso de inversión. Cada peso ahorrado disminuye el efecto del multiplicador en la economía nacional. He aquí, pues, de donde proviene la actitud negativa de los keynesianos hacia el ahorro, el cual en las corrientes prekeynesianas de la economía burguesa se consideró, unánimemente, como un medio de crecimiento económico. Según lo anterior, está claro que la demanda provoca un nuevo ingreso. El ingreso que no es distribuido interviene como fuente de demanda, y la demanda surgida conduce a una ampliación de la producción así como a un aumento del ingreso nacional. Pero, ciertamente, este punto de vista puede tener sentido sólo

si en la sociedad existen recursos de producción no utilizados, tales como mano de obra desocupado o subocupada o bien condiciones naturales que permitan ampliar la producción.

La teoría del multiplicador adolece, sin embargo, de serios defectos lógicos. Desde luego, por sí misma la idea de la dependencia encadenada difícilmente puede ser disputada. Incluso Marx escribió a este respecto lo siguiente: "La acumulación, o la formación de capital suplementario, que tiene lugar en una rama presupone *al mismo tiempo o paralelamente*, la fabricación de productos suplementarios en otras ramas".⁵³ No obstante, el efecto multiplicador está basado en el hecho de que desde el mismo comienzo se realiza una inversión primaria, la cual no podrá tener lugar, naturalmente, sin el ahorro correspondiente. Así pues, vemos que es plausible poner en tela de juicio la utilidad que pueda aportar una reducción ilimitada de los ahorros. Vale la pena mencionar que no importa cuán elevado pudiera ser el índice del multiplicador, su efecto puede resultar insignificante e incluso nulo si el volumen de inversión primaria es muy exiguo o nulo. Inclusive desde el punto de vista de la doctrina keynesiana el objetivo a que hay que tender no es la minimización de los ahorros, sino su optimización.

Sin duda, la limitación más seria que padece la teoría del multiplicador lo constituye el hecho de que la existencia de recursos libres no utilizados aparece en esta teoría como una condición *sine qua non*. En realidad es cierto que semejante situación podría de hecho considerarse como típica para la economía capitalista; sin embargo, es necesario también tener en cuenta el carácter heterogéneo de estos recursos, y además el grado de heterogeneidad crece en forma paralela al progreso técnico. Así, el desempleo es un elemento concomitante del capitalismo, y sin embargo, en los países capitalistas siempre hay, en plena situación de desempleo, una gran cantidad de vacantes. En

⁵³ Marx y Engels. *Obras Completas*. Tomo 26, 2a. parte, p. 539.

realidad esto se explica por el hecho de que la fuerza de trabajo no es "universal", como tampoco lo son los demás recursos de la producción. Ante semejantes condiciones, la existencia de un excedente de fuerzas o de mano de obra de ninguna manera puede tomarse como testimonio acerca de las posibilidades reales de ampliación. El perfeccionamiento de la división del trabajo y el avance de la revolución técnico-científica conducen, sin duda alguna, a una ulterior diferenciación de los recursos.

En teoría, la realización del programa keynesiano debía garantizar el crecimiento económico a expensas del apresuramiento de las inversiones, para así poder utilizar los recursos libres de producción. Para ello, Keynes no excluyó la posibilidad de que el crecimiento de la efectividad de la demanda pudiese conducir no a un crecimiento de la producción, sino simple y sencillamente a un aumento de los precios y un desarrollo del proceso inflacionario. Keynes tomó como punto de partida la suposición de que en tanto existan recursos libres, la creciente demanda tendrá que estimular necesariamente la ocupación, y solamente después de haber conseguido una ocupación plena podrá desarrollarse la inflación. La práctica, sin embargo, se encargó de refutar esta suposición, pues en los países capitalistas desarrollados, paralelamente a la existencia de un considerable desempleo tiene lugar una inflación de proporciones inusitadas.

En suma, relacionando la teoría de Keynes con el problema del desarrollo, podemos señalar que su programa se redujo simplemente a impulsar el desarrollo a costa de una utilización más plena de los recursos, y tan pronto como fuese conseguida una ocupación plena, este programa se acabaría. En la obra de Keynes, sin embargo, no se dice directamente nada acerca de los caminos a seguir para lograr un mayor desarrollo económico. He aquí, pues, por qué sus críticos constataron justificadamente la inutilidad del keynesianismo para resolver los problemas del crecimiento económico en una perspectiva un poco más larga. Así surgió la necesidad de revisar la teoría de Keynes y

ajustarla a la solución de tareas más complejas. Esto ha sido intentado por los teóricos de la dinámica económica.⁵⁴

En los modelos elaborados por los autores de la teoría de la dinámica económica o de la corriente neokeynesiana, el papel de la acumulación cambia significativamente y la relación entre los ritmos de desarrollo económico y el proceso de acumulación es exhibida de una manera mucho más precisa y completa. En el modelo de H. Harrod el ritmo de crecimiento de la renta nacional depende de dos variables: la tasa de acumulación y el llamado «coeficiente del capital». La forma más general de esta dependen-

cia queda expresada por la fórmula $G = \frac{s}{C}$, donde G

representa el ritmo de crecimiento, s la tasa de acumulación y C el coeficiente del capital. En lo que respecta al significado de este último, Harrod lo explica como sigue: "C es el incremento del remanente de todas las formas de bienes al final del periodo en relación al remanente al comienzo del periodo, dividido entre el incremento de la producción durante este mismo periodo".⁵⁵ Es fácil ver que la interpretación del coeficiente del capital como índice de la capacidad de crecimiento del capital se puede calificar por lo menos de inexacta. En el crecimiento del remanente de todos los bienes, aparte de los elementos del capital de producción intervienen tanto el capital que se halla en forma de mercancías, como las reservas de mercancías en la esfera de la circulación. Por este motivo, las variaciones del coeficiente del capital reflejan sólo parcialmente los cambios que ocurren en la tecnología de producción.

⁵⁴ Un profundo análisis de esta corriente de la economía política burguesa se puede encontrar en múltiples trabajos de economistas soviéticos (señalamos, particularmente, el libro de I. M. Osda-chei: *El Keynesianismo Moderno*. Moscú, 1971). Por este motivo el autor se ha limitado a analizar solamente el papel que juega la acumulación en dichas concepciones.

⁵⁵ Roy Forbes Harrod. *Towards a Dynamic Economics*. Macmillan & o. Ltd., Londres, 1952, p. 118.

Examinemos ahora el mecanismo de interacción de las tres variables mencionadas arriba. La tasa de acumulación, al igual que en la teoría de Keynes, viene a ser una consecuencia de la propensión al ahorro. Una parte del ingreso no se destina al consumo y constituye el fondo de inversión. Sin embargo, las inversiones no se realizan por las mismas personas que ahorran, y sólo de una manera accidental podrán coincidir los ahorros prefijados o propuestos con las inversiones propuestas. Si esto ocurre, entonces la economía crece a un ritmo tal que garantiza la observancia de las proporciones más importantes tanto en el presente como en el futuro. A un ritmo tal de desarrollo Harrod le da la denominación de «tasa garantizada de desarrollo». Según palabras del propio Harrod: “De acuerdo con mi definición, por tasa garantizada se entiende aquel ritmo universal de progreso el cual, una vez alcanzado, dejaría a los empresarios con la disposición de ánimo adecuada para continuar avanzando en la misma dirección. Puede ser que algunos de ellos queden insatisfechos y traten de introducir mejoras en alguna parte, pero todas estas mejoras deberán equilibrarse mutuamente, y, en conjunto, el progreso del periodo en curso deberá ser igual al progreso del último de los periodos precedentes”.⁵⁶

¿Y qué cosa representa un alejamiento de la tasa garantizada de desarrollo? Pongamos por caso que la tasa de desarrollo resultó ser inferior a la garantizada. Ello implica que para la consecución de un ritmo tal de desarrollo es necesario un capital relativamente menor. Según la teoría de la acumulación de Harrod, la necesidad de capital en cada porcentaje de crecimiento permanece siempre invariante, es decir, desde el punto de vista técnico el producto (o ingreso) y el tamaño del capital deberán crecer paralelamente. Al descender la tasa de desarrollo por debajo del nivel garantizado tiene lugar un excedente de la masa de mercancías. Si la propensión al ahorro permaneció invariante y, por lo tanto, la parte correspondiente del in-

⁵⁶ R. F. Harrod. Ob. cit., p. 122.

greso no se consumió mientras que las exigencias de valores materiales para la consecución de un desarrollo más bajo también disminuyeron, entonces una parte de la mercancías queda sin ser vendida. Consecuentemente, empezarán a disminuir los precios, lo cual origina, por una parte, que las inversiones se vuelvan menos deseables, y por otra parte reduce las necesidades de artículos de inversión. La tasa de desarrollo desciende de nuevo y se aparta aún más del nivel garantizado. Este proceso adquiere, de hecho, un carácter acumulativo. Si la tasa de desarrollo es superior a la garantizada, entonces el ahorro resultará ser insuficiente para asegurar las inversiones mediante valores materiales; además surge una escasez de mercancías así como una elevación de los precios, con lo cual las inversiones se vuelven más atractivas y el proceso adquiere igualmente un carácter acumulativo. Sin embargo, a diferencia de la depresión que se origina en el caso precedente, ahora tendremos una tendencia recurrente al auge inflacionario. De esta forma, Harrod contribuyó considerablemente a complementar el análisis de Keynes al haber establecido, junto con la presión ejercida por el "excedente de ahorro", la presión que ejerce el "excedente" de inversión. Paralelamente a la insuficiencia de demanda efectiva se examinan las consecuencias del exceso de demanda. También es muy importante la idea acerca del carácter acumulativo de los procesos mencionados arriba. Lo anterior demuestra de manera suficientemente clara y objetiva la situación de extrema inestabilidad que ocurre en las condiciones del capitalismo.

En cierto sentido, el concepto de tasa garantizada de desarrollo recuerda el acto de balancearse "al filo de la navaja", como lo ilustró G. Ackley⁵⁷ con los siguientes cálculos: Escribamos el consumo como $C = aY_t$, en donde a es la propensión al consumo y Y_t el ingreso nacional real. Escribamos, también, las inversiones como $I = b(Y_t - Y_{t-1})$, en donde b denota el coeficiente del

⁵⁷ G. Ackley. *Macroeconomic Theory*, p. 520,

capital. El ritmo de crecimiento del ingreso nacional correspondiente al año en curso puede ser considerado como el ritmo de crecimiento correspondiente al año anterior más, o menos, cierta función $f(u)$, en donde u denota el crecimiento no planificado de reservas, el cual toma valores tanto positivos como negativos. Si el volumen de ventas reales es $P_t = C_t + I_t$, entonces podemos escribir

$$u_t = Y_{t-1} - P_{t-1} \quad (1)$$

La fórmula de los ritmos de desarrollo adquiere así la siguiente forma:

$$\frac{Y_t}{Y_{t-1}} = \left(\frac{Y_{t-1}}{Y_{t-2}} \right) \left(\frac{P_{t-1}}{Y_{t-1}} \right) = \frac{P_{t-1}}{Y_{t-2}} \quad (2).$$

Por otra parte, el parámetro u_t , escrito en función del ingreso, de la propensión al consumo y del coeficiente del capital, queda expresado como sigue:⁵⁸

$$u_t = (1 - a - b) Y_{t-1} + bY_{t-2}.$$

Despejando ahora P_{t-1} en la igualdad (1) y sustituyendo el valor de u_t que acabamos de escribir tendremos:

$$\begin{aligned} P_{t-1} &= Y_{t-1} - [(1 - a - b) Y_{t-1} + bY_{t-2}] \\ &= (a + b) Y_{t-1} - bY_{t-2}. \end{aligned}$$

Finalmente, sustituyendo esta expresión en (2) obtenemos

$$\frac{Y_t}{Y_{t-1}} = (a + b) \frac{Y_{t-1}}{Y_{t-2}} - b.$$

De esta última igualdad se ve que la variación de los ritmos de crecimiento puede hacerse depender de los parámetros a y b .

⁵⁸ Véase: G. Ackley. Ob. cit., pp 520 y ss.

Ilustraremos todo esto con un ejemplo concreto, elegido arbitrariamente. Sean $a = 0.9$ y $b = 2.1$. Observaremos ahora con detalle cómo se comporta la magnitud de los ritmos de crecimiento del año en curso tomando diversas variantes para el crecimiento del año anterior

$$\left(\frac{Y_{t-1}}{Y_{t-2}} \right)$$

$\frac{Y_{t-1}}{Y_{t-2}}$	1,00	1,01	1,02	1,03	1,04	1,05
$\frac{Y_t}{Y_{t-1}}$	0,90	0,93	0,96	0,99	1,02	1,05
desviación	-0,10	-0,08	-0,06	-0,04	-0,02	—
$\frac{Y_{t-1}}{Y_{t-2}}$	1,06	1,07	1,08	1,09	1,10	
$\frac{Y_t}{Y_{t-1}}$	1,08	1,11	1,14	1,17	1,20	
desviación	+0,02	+0,04	+0,06	+0,08	+0,10	

Como se puede ver, sólo con un ritmo igual a 1,05 obtenemos un crecimiento estable, mientras que con todos los restantes valores de los ritmos de crecimiento correspondientes al año anterior, ocurre una desviación acumulativa. También podemos observar que mientras más lejos estén los valores del nivel 1,05, tanto mayor será la divergencia. En caso de que hubiésemos elegido otros valores para a y b también cambiaría el ritmo garantizado, pero en principio tendríamos la misma situación.

Los teóricos de la dinámica económica intentaron superar otro inconveniente más de la teoría de Keynes, a saber, su orientación hacia los recursos libres de producción. Harrod introdujo en su sistema el concepto de tasa natural

de desarrollo (G_n) definida como aquella tasa de desarrollo que permite una máxima utilización de los recursos disponibles. Pero también es importante señalar que Harrod esquiva la cuestión acerca de cuáles son concretamente los recursos a los que se refiere. El hecho es que la producción se limita no por todos los recursos al mismo tiempo, sino sólo por aquellos que constituyen, por así decirlo, el "punto flaco". Sin embargo, del contexto de la obra de Harrod se puede inferir que, ante todo, él se refiere a la fuerza de trabajo. Hay que hacer notar que el cuadro se complica debido a que entran en juego las correlaciones entre tres y no entre dos tipos de tasa de desarrollo: la tasa real (G), la tasa garantizada (G_w) y la tasa natural (G_n). Desde luego, la coincidencia entre estas tres variables es todavía menos probable que entre la tasa real y la tasa garantizada.

La tasa natural de desarrollo puede resultar superior o inferior a la tasa garantizada. Supongamos, por ejemplo, que fuese superior. En tal caso, la tasa garantizada, que es aquella mediante la cual coinciden los ahorros propuestos y las inversiones, no permitiría en todo caso emplear la totalidad de la fuerza de trabajo. El equilibrio se logra con una ocupación no plena. Si la tasa real de desarrollo excede a la garantizada, entonces su límite superior es la tasa natural; en otras palabras, la tasa real no puede, bajo ninguna circunstancia, elevarse por encima de la natural, ya que para ello no se cuenta en el país con suficiente fuerza de trabajo. Supongamos ahora que la tasa natural fuese inferior a la garantizada. Ello querría decir que el equilibrio se puede conseguir sólo en el caso en que el desarrollo traspasara su límite natural, lo cual es imposible. En tales condiciones, la tasa real resulta forzosamente inferior a la garantizada, y con ello la economía tenderá a permanecer en un estado de profunda depresión. Consecuentemente, cuando la tasa garantizada excede a la natural todo el programa de Keynes carece de sentido, ya que en tal caso es inútil crear una demanda complementaria debido a la falta de recursos para su satisfacción,

El principal inconveniente del modelo que hemos venido examinando consiste en que establece solamente la interdependencia funcional que existe entre las distintas variables del desarrollo, pero no puede revelar las causas de los fenómenos que se analizan. Tanto la tasa de desarrollo como la tasa de acumulación y su efectividad están relacionadas entre sí; sin embargo, este sólo hecho es insuficiente para lograr una comprensión clara del mecanismo capitalista de acumulación. Es necesario aquí aclarar qué depende de qué y cuáles son los motivos que determinan los cambios que se producen.

De lo anterior sale a relucir la deficiencia principal del análisis de los neokeynesianos. Este modelo, como hemos visto, es en muchos aspectos incluso menos operativo que el del propio Keynes. Si el coeficiente de capital se considera constante, entonces su influencia sobre los ritmos de crecimiento es posible sólo mediante cambios en la propensión al ahorro. Y sin embargo, la propensión al ahorro depende en gran medida de la cuantía general del ingreso. Pero si el coeficiente de capital y la propensión al ahorro ya están dados, entonces es posible "ajustar" la tasa real con la garantizada solamente cambiando el volumen de inversión. No obstante, resulta difícil imaginarse cómo va a ser cambiado el volumen de inversión con un coeficiente fijo de capital.

Muchos economistas burgueses critican las premisas sobre la estabilidad de la propensión al ahorro y del coeficiente de capital. En los párrafos anteriores se proporcionaron algunos datos que confirman el influjo que ejerce una enorme cantidad de factores sobre la fracción de ahorro de la renta nacional. Ciertamente, sería muy difícil esperar a que la influencia ejercida por todos estos factores fuese mutuamente neutralizada. Es claro que la situación social es cambiante y los efectos de este fenómeno no pueden dejar de manifestarse en la correlación existente entre consumo y ahorro. A medida que aumenta el tamaño del capital básico aumenta proporcionalmente la importancia del papel que juega la amortización libre,

la cual se convierte en una fuente cada vez más seria de financiamiento de las inversiones netas y ello introduce un correctivo en el proceso de ahorro. Supongamos que el tamaño del capital básico creció con un ritmo g en los últimos años y que en el presente año deben retirarse los fondos activos que fueron creados hace m años, y supongamos además que la magnitud del capital básico introducido hace m años era de K_0 . Para simplificar las fórmulas vamos a suponer la ausencia de una reposición total, así como un desgaste completo sin tomar en cuenta el valor de la liquidación de los fondos. En tal caso, el capital disponible se puede escribir como $K_0 \frac{g^m - 1}{g - 1}$,⁵⁹ y la cuota de amortización correspondiente como

$$K_0 \frac{g^m - 1}{m(g - 1)}$$

La amortización libre es igual a la diferencia entre la cuota de amortización total y el valor de K_0 , es decir, $K_0 \left[\frac{g^m - 1}{m(g - 1)} - 1 \right]$. De aquí se sigue que la observancia de una proporción estable de ahorros, tomando en cuenta la amortización libre, tiene todavía otra severa limitación, a saber: el mantenimiento de un lapso igual de servicio de los fondos básicos. Pero esto contradice los resultados del progreso técnico.

Una contradicción todavía mayor a los resultados del progreso técnico proviene de la suposición de que la estabilidad del coeficiente de capital es constante. Concretamente nos referimos al mantenimiento de la misma restitución de fondos a medida que se desarrolla la economía capitalista. En consecuencia, el progreso técnico ejerce, según esto, la misma influencia tanto en lo que se refiere

⁵⁹ Naturalmente, el lector ya habrá identificado esta fórmula con la suma de los m primeros términos de la progresión geométrica K_0, K_0g, K_0g^2, \dots ($g \neq 1$). Para mayores detalles lo remitimos a las notas técnicas anexas (Nota 2) al final del capítulo. (N. del T.)

a economizar fuerza de trabajo como a economizar medios de producción. El crecimiento de la reserva de dotación de equipo y el crecimiento de la productividad del trabajo tienen lugar, de acuerdo con esto, en forma paralela, mientras que en realidad no se observan semejantes conclusiones. Esto fue lo que obtuvieron los economistas que estudiaron la capacidad del capital en la industria de los E.U.A. durante un periodo largo.⁶⁰

En los modelos de Harrod y Domar el crecimiento de la producción (o del ingreso) aparece exclusivamente como una función de las inversiones. Pero lo cierto es que el crecimiento de la producción puede depender de muchos otros factores, por ejemplo del aumento del nivel de calificación de los trabajadores, de las mejoras que tengan lugar en las organizaciones de la producción y del trabajo, del cambio de las condiciones naturales, etcétera. Además hay que tomar en cuenta el hecho de que también se puede aumentar la producción poniendo a los obreros a trabajar horas extras o por turnos. Con objeto de mantener la premisa de un progreso técnico neutral, es preciso introducir todavía una condición más, a saber, la acción de todos estos factores en el transcurso de todo el periodo de crecimiento económico, la cual debe estar en proporción exacta con el cambio de magnitud del capital. Pero semejante suposición es bastante dudosa.

La permanencia del coeficiente de capital amenaza aún a otro factor importante. Nos referimos al crecimiento del número de trabajadores dedicados a la producción. En los modelos de Harrod-Domar no se toma en cuenta esta circunstancia, ya que de acuerdo con las fórmulas mostradas arriba el grado de crecimiento de la fuerza de trabajo no se manifiesta ni en la propensión al ahorro ni en el coeficiente del capital. Sin embargo, en verdad esto no es así. Para elevar la ocupación se necesita de un capital encaminado a formar nuevas fuentes de trabajo, y ello debe tener

⁶⁰ Cf. D. Krimer, Dobrovolsky y Borenstein. *El Capital en las Industrias Extractora y Transformadora en los E. U. A.* Moscú, 1962, pp. 192-193.

lugar paralelamente al aumento de la reserva de dotación. Sin embargo, sólo casualmente podrá ocurrir que se consiga la igualdad entre las nuevas fuentes de trabajo y el fondo de restitución de las viejas fuentes de trabajo. Si estos factores no son iguales, entonces el valor del coeficiente del capital quedará cambiado a causa del diferente grado de crecimiento que tiene la fuerza de trabajo. A esto hay que añadir que la incorporación de fuerza de trabajo contribuye a crear una cierta competencia entre los métodos de tecnología referentes tanto a la capacidad del capital como a la capacidad del trabajo. Con el carácter multivalente de la producción contemporánea siempre existe la posibilidad de elegir entre tal o cual correlación entre capital y trabajo.

En suma, todas las consideraciones que hemos enumerado proporcionan bases suficientes para concluir que es irreal suponer la estabilidad del coeficiente de capital en los modelos que señalamos arriba.

Hay que hacer todavía una observación más en relación al coeficiente del capital. Como éste se calcula mediante la correlación entre los crecimientos tanto del capital como del ingreso, tendremos entonces que su magnitud nada nos puede decir acerca de la dinámica real de la eficiencia de la acumulación. Por otra parte, está muy difundido entre los investigadores el error de querer comparar los coeficientes de capital por países, pues de hecho puede tener lugar el mismo crecimiento del coeficiente de capital en las condiciones de aumento y disminución de la eficiencia de la acumulación. Podemos ver esto claramente con un ejemplo esquemático: supongamos que en determinado país el capital se compone de 400 unidades y el ingreso de 100 unidades, mientras que en otro país el capital es igual a 500 unidades y el ingreso a 200. La tasa de acumulación en ambos países, de acuerdo con esto, es la misma y constituye el 30%; también el coeficiente de capital en ambos casos es igual a 3. Bajo estas condiciones, en el primer país la acumulación es de 30 unidades y el crecimiento del ingreso de 10 unidades, mientras que en

el segundo país la acumulación es de 60 unidades y el crecimiento del ingreso de 20. Consecuentemente, tanto los ritmos de crecimiento como la tasa de acumulación y los coeficientes de capital son iguales en ambos países. Sin embargo, en el primer país el fondo de restitución creció de 0,250 a 0,256, en tanto que en el segundo país descendió de 0,400 hasta 0,393. En el segundo país una parte de la acumulación estuvo destinada a la superación de la influencia negativa ejercida por la disminución del fondo de restitución y así, al igual que en el primer país, la acumulación se utilizó de manera más efectiva. Como podemos ver, en principio las diferentes tendencias del crecimiento fueron ocultadas por la igualdad de los coeficientes de capital en ambos casos.

Todas las deficiencias de la teoría de la dinámica económica que hemos señalado condujeron —desde el punto de vista de la misma economía política burguesa— a la aparición de una serie de concepciones del crecimiento relativamente más nuevas y que reciben el nombre de teorías de la síntesis neoclásica. Esta teorías, dicho sea de paso, recibieron ya una evaluación crítica por parte de varios economistas soviéticos. Sólo nos detendremos brevemente en lo que respecta a la acumulación.

En la teoría de la dinámica económica, tanto el coeficiente del capital como la parte ahorrada del ingreso nacional se interpretaron no sólo como magnitudes estables, sino además como variables independientes una de la otra. Sólo fortuitamente podía ocurrir que la sociedad ahorrara justamente la cantidad que necesita invertirse para la consecución de la tasa garantizada. No obstante, por regla general, dado un coeficiente de capital el ahorro resulta ser bien mayor de lo que se requiere para mantener la tasa garantizada de desarrollo, o bien menor. Los partidarios de la síntesis neoclásica han llamado la atención sobre el hecho de que la parte de ahorro y el coeficiente del capital no deben ser considerados como mutuamente dependientes. Si el capital fuese el único factor de la producción, entonces para asegurar cada una de las tasas de creci-

miento se requeriría en cualquier momento una cantidad determinada de gastos de capital. Sin embargo, dado que junto con el factor de capital de la producción entran en juego la fuerza de trabajo y la misma eficiencia de la utilización de tal o cual recurso, entonces tendremos que exactamente los mismos ritmos podrán ser logrados con diferentes cantidades de trabajo y de medios y, lo que es más importante, con diferentes correlaciones entre ellos. En particular puede ser lograda una economía de capital a expensas de implantar una tecnología de "capacidad de trabajo", y puede tener lugar una economía de gastos de trabajo a costa de la incorporación de una considerable cantidad de activos de capital. Puesto que la elección de una combinación de factores depende del precio de éstos, los partidarios de la síntesis neoclásica aparentemente intentan restablecer las teorías burguesas acerca de los factores de producción y su productividad marginal.

Las teorías de la productividad marginal de los factores se basaron en algunos dogmas de la economía política vulgar. Se partió de la suposición de que el valor se crea por medio de una serie de factores, correspondiendo a cada factor la fracción en el producto creado. Esta parte es igual a la productividad marginal de éste último. Con el cambio de precio de los factores se cambia también su correlación en la producción: los empresarios empiezan a aplicar más extensamente aquél de esos factores que resultó más barato.

Como esta teoría fue fundada bajo la condición de una competencia perfecta, su influencia quedó menguada con el inicio de la crisis general del capitalismo. Las posiciones keynesianas trasladaron su atención de las fuerzas de ajuste de mercado hacia la esfera de ingerencia estatal. Sin embargo, la difusión de las teorías keynesianas despertó cierto temor entre la burguesía a causa de la ampliación de la esfera de ingerencia estatal. El advenimiento de la síntesis neoclásica implica un intento de "sintetizar" las ideas de ingerencia estatal, así como el enfoque tradicional desde el punto de vista de la competencia de mercado.

En lo que respecta al hecho de que las teorías de la síntesis neoclásica ya no se basan en la suposición de que el coeficiente del capital es estable, el tamaño de la acumulación dejó de jugar el papel de parámetro principal en la determinación de los ritmos de crecimiento del ingreso nacional. En primer lugar, surgió la necesidad de tomar en cuenta la posibilidad de interacción entre el capital y la fuerza de trabajo. En segunda, era necesario tomar también en consideración la tendencia de los cambios del capital de restitución en el tiempo. Por este motivo, en lugar de los modelos de un sólo factor de Harrod-Domar, donde la inversión sirve como único instrumento de crecimiento, surgieron modelos de muchos factores. Las formas más convenientes de tales modelos resultaron ser las funciones de producción, inicialmente las más simples, esto es, aquéllas en las cuales la producción hacía las veces de función de los gastos de trabajo y de capital, y, posteriormente, por funciones más sofisticadas, en las cuales se toma en consideración también el progreso técnico, es decir, el aumento de la restitución de estos gastos en el tiempo.

Usualmente, el modelo tiene la siguiente forma:

$$Y = a L^{\alpha} K^{\beta} e^{\lambda t}$$

en donde Y representa el volumen de producción (o el ingreso nacional); K el capital; L la fuerza de trabajo; α la elasticidad del ingreso con respecto a los gastos de trabajo, es decir, el índice que caracteriza el incremento del ingreso nacional tomando el crecimiento de los gastos de trabajo como unidad; β denota la elasticidad del ingreso con respecto a los gastos de capital; λ el aumento anual del ingreso como resultado del progreso técnico, es decir el incremento del ingreso en relación a la unidad de gastos conjuntos; t como siempre denota el tiempo, y a un coeficiente constante.

Básicamente, el empleo de este modelo corrobora la importancia no sólo de las magnitudes de la acumulación,

sino ante todo su eficiencia. Esto refleja los cambios reales en las condiciones materiales de la producción capitalista. El tránsito cada vez mayor al camino de la intensificación y la preponderancia de los métodos tendientes a mejorar la utilización de los recursos con respecto a los métodos de ampliación extensiva del volumen de estos recursos hacen que aumente la importancia no tanto de las dimensiones del fondo de acumulación, cuanto de la efectividad de su utilización.

El aumento de la ocupación requiere también de una ampliación del capital. En nuestros días es imposible concebir el empleo de fuerza de trabajo sin el concurso de los medios de producción. Pero a decir verdad no se trata solamente de esto, pues por todos es conocida la necesidad de incrementar los gastos para elevar la "calidad" de la fuerza de trabajo, pues ostensiblemente este último factor adquiere una importancia cada vez mayor.

Si se va a tomar en cuenta la mejoría de la calidad de la fuerza de trabajo, entonces lo lógico es dirigir también la atención a elevar la calidad de los medios de producción, y ésta debe intervenir en la forma de una restitución más alta de los fondos de producción. Los economistas burgueses, sin embargo, proceden de otra manera. Ellos destacan el progreso técnico como factor independiente y lo representan en función del tiempo. El tiempo adquiere una capacidad mística para asegurarse el progreso técnico, aunque está claro que éste se realiza en el tiempo bajo el influjo de causas concretas. Semejante explicación ha sido suscitada por el hecho de que los economistas burgueses no cuentan con medios seguros para planear detalladamente el progreso técnico e interpretan a éste como un residuo. El intento más serio de descifrar este "residuo" fue realizado por el economista americano. E. Denison en sus dos trabajos más importantes, uno de los cuales está dedicado al crecimiento económico de los E. U. A. En el otro trabajo se comparan los factores de crecimiento económico en nueve países capitalistas desarrollados (EUA,

Canadá, y siete países de Europa Occidental).⁶¹ Denison distingue una serie de factores tomados del residuo general, por cierto una parte de ellos no está relacionada directamente con la acumulación. Tales factores son, por ejemplo, la economía del incremento de proporciones de la producción, la disminución de las barreras en el comercio internacional, la disminución del peso específico de la ocupación en el campo y en la empresa privada. Todos ellos se manifiestan como un incremento de la eficiencia de las inversiones, aunque en realidad están condicionados por otras circunstancias. En consecuencia, el progreso técnico está ligado de una manera u otra a la acumulación, ya que sin la aplicación de medios en la investigación o en la difusión de información, sin los gastos para adquirir una nueva técnica y tecnología es imposible imaginarse el proceso de la acumulación.

Con toda la escrupulosidad en sus cálculos, Denison basa la descomposición de la parte de cada factor sobre valoraciones expertas. Ni siquiera haciendo uso de su gran ingenio, Denison pudo dar una valoración estricta y cuantitativa acerca del efecto de cada factor por separado. La dificultad estriba no solamente en que hay que evaluar la eficiencia por factores. Evidentemente, en base a esto los economistas burgueses deberían proponer determinadas medidas concretas para conseguir un ritmo de crecimiento más rápido y más estable. Pero la significación práctica de los modelos neoclásicos de crecimiento económico, al igual que en los modelos neokeynesianos, es realmente muy exigua. En el mejor de los casos, estos modelos permiten redistribuir los medios estatales por factores de crecimiento. Sin embargo, de acuerdo con las doctrinas de las teorías neoclásicas del crecimiento, la regulación del mercado es de suma importancia. Por otra parte, en las condiciones del capitalismo contemporáneo, los precios (y esto lo de-

⁶¹ E. Denison. *The Sources of Economic Growth in the United States*. Nueva York, 1962; E. Denison. *Investigaciones sobre las diferencias en los ritmos de crecimiento*. Moscú, 1971.

ben reconocer forzosamente los mismos economistas burgueses) no reflejan en cierta medida las proporciones económicas correctas, puesto que hace mucho tiempo que ya no existe la llamada competencia perfecta.

¶ De esta manera, el conocimiento del papel de la acumulación en el mecanismo de crecimiento económico es posible sólo con base en la metodología científica. Sin embargo el análisis científico de la acumulación pone al descubierto la principal inconsistencia de las contradicciones del sistema de producción capitalista.!

NOTAS TÉCNICAS COMPLEMENTARIAS
DEL TRADUCTOR

NOTA 1) En el capítulo 2, primera sección (Factores de la Inversión) se da un pequeño análisis desde el punto de vista matemático en relación al cálculo de los ingresos de expectativa R_t correspondientes al tiempo t . Con base en estas variables y en el valor de la tasa de descuento s se mencionó una función P que denota el capital invertido en la adquisición de una unidad adicional de capital real para la empresa, expresado mediante la fórmula:

$$P = \sum_{i=0}^n \frac{R_i}{(1+S)^i}$$

Esta fórmula puede ser justificada por métodos econométricos o estadísticos elementales. Sin embargo, el autor señala que, al hacer que el tiempo t se transforme de una variable discreta en una continua, se llegará a que la fórmula anterior queda transformada en la siguiente:

$$P = \int_0^{\infty} R_t e^{-st} dt$$

Sin embargo, no se indicó cómo fue que se llegó a dicha fórmula. Para justificarla basta probar la siguiente proposición:

LEMA. Supongamos que los ingresos se reciben durante t periodos, cada uno de los cuales se subdivide a su vez en n partes. Entonces, al hacer tender n a infinito de suerte que t varíe en forma continua, se llegará a la igualdad siguiente:

$$\frac{1}{(1+S)^t} = e^{-st}$$

Demostración. Si cada uno de los t periodos ha sido dividido en n partes, esto equivale a decir que en forma global hemos dividido el intervalo de los ingresos en nt partes, y por ende la tasa de descuento correspondiente será ahora de $\frac{s}{n}$; es decir, el factor $(1+S)^t$ se verá transformado así:

$$(1+S)^t = \left(1 + \frac{s}{n}\right)^{nt} = \left[\left(1 + \frac{s}{n}\right)^n\right]^t$$

Enseguida aplicamos a la expresión dentro de corchetes la conocida fórmula del Binomio de Newton, tras lo cual obtenemos:

$$\left[\left(1 + \frac{s}{n} \right)^n \right]^t = \left[\sum_{k=0}^n \left(\frac{s}{n} \right)^k \frac{1}{k!} \prod_{j < k} (n-j) \right]^t$$

donde el índice j recorre todos aquellos, y sólo aquellos, valores enteros no negativos que, desde luego, cumplen con la condición $j < k$. La igualdad anterior, según veremos, es válida para valores de n arbitrariamente grandes; pero antes observemos que

$$\sum_{k=0}^n \left(\frac{s}{n} \right)^k \frac{1}{k!} \prod_{j < k} (n-j) = \sum_{k=0}^n \frac{s^k}{k!} \frac{1}{n^k} \prod_{j < k} (n-j). \quad (2)$$

Ahora bien, como el producto $\prod_{j < k} (n-j) = n(n-1)\dots(n-k+1)$ tiene en total k factores, entonces podemos hacer:

$$\frac{1}{n^k} \prod_{j < k} (n-j) = \prod_{j < k} \left(\frac{n-j}{n} \right) = \prod_{j < k} \left(1 - \frac{j}{n} \right).$$

Sustituyendo este valor en (2), tenemos:

$$1 + S = \sum_{k=0}^n \frac{s^k}{k!} \prod_{j < k} \left(1 - \frac{j}{n} \right)$$

Es obvio que para el número finito j , la expresión $\frac{j}{n}$ se puede hacer menor que cualquier número positivo dado, sin más que tomar una n suficientemente grande; de aquí que

$$\lim_{n \rightarrow \infty} \prod_{j < k} \left(1 - \frac{j}{n} \right) = 1,$$

y, por consiguiente, cuando n se hace tender a infinito podemos asegurar que $1 + s$ se transforma en la serie

$$\sum_{k=0}^{\infty} \frac{s^k}{k!} = e^s.$$

De esta forma, volviendo a la expresión (1) vemos que, bajo las premisas de que hemos partido, se satisface la igualdad

$$\frac{1}{(1+s)^t} = e^{-st},$$

con lo cual queda probado el lema.

Ahora bien, si la función del ingreso R_t es diferenciable (y por lo tanto continua) en $[0, \infty)$, entonces $R_t e^{-st}$ es una función continua también y por ende integrable para todo valor real de t no negativo.

A partir del lema que acabamos de demostrar se llega fácilmente (mediante argumentos similares a los de la definición de la integral de Riemann) a que el valor de P , considerado como función de la tasa de descuento s y del tiempo t , queda expresado mediante la fórmula

$$P = \int_0^{\infty} e^{-st} R_t dt = L(R_t).$$

Para ilustrar el manejo de esta fórmula se dio como ejemplo

el caso que $P = P(S) = \frac{e^{-\sqrt{s}}}{s}$. Ahora, con el propósito de maximizar el ingreso R_t en función del tiempo, para empezar hay que despejar R_t y eliminar la variable s de la fórmula dada arriba para P . Para ello es útil emplear las transformadas inversas de Laplace. Esto, en general, no presenta mayor dificultad. Sin embargo, para el ejemplo en cuestión el asunto es ciertamente más difícil, pero se puede simplificar gracias a la siguiente propiedad matemática de las transformadas inversas de Laplace:

$$L^{-1} \left[\frac{P(S)}{s} \right] = \int_0^t R_t dt$$

Esta propiedad se utilizó, efectivamente, pero no fue demostrada. A continuación daremos una prueba sencilla de dicha fórmula: Sea f una función continua por tramos en todo su dominio y a cualquier constante real. Por definición de transformada de Laplace tenemos:

$$L \left[\int_a^t f(x) dx \right] = \int_0^{\infty} e^{-st} \int_a^t f(x) dx dt \quad (3)$$

Esto lo podemos integrar por partes haciendo

$$u = u(t) = \int_a^t f(x) dx; \quad dv = e^{-st}$$

con lo que la expresión (3) queda como sigue:

$$= \frac{1}{s} e^{-st} \int_a^t [f(x) dx]_0^{\infty} + \frac{1}{s} \int_0^{\infty} e^{s-t} f(t) dt \quad (4)$$

Ahora, para llegar al resultado deseado debemos ser un poco más rigurosos y exigir que la función f sea de orden exponencial en el intervalo $[0, \infty)$; es decir, deben existir reales M y λ , ($M > 0$) tales que para toda $t > 0$ se satisfaga la desigualdad

$$|f(t)| \leq M e^{\lambda t}$$

Si dicha condición se cumple para f , es fácil demostrar que entonces también se cumple para la función $\int_a^t f(x) dx$, lo cual nos garantiza, por un lado, que la transformada de Laplace de esta última es convergente, y por otro lado, que a medida que t tiende a infinito (y haciendo s suficientemente grande), el primer término de la expresión (4) tenderá al valor

$$\frac{1}{s} \int_a^0 f(x) dx \equiv - \frac{1}{s} \int_0^a f(x) dx.$$

Y, por consiguiente,

$$L\left[\int_a^t f(x) dx\right] = \frac{1}{s} L(f) - \frac{1}{s} \int_0^a f(x) dx. \quad (5)$$

Volviendo ahora a nuestro problema inicial queda claro que a partir de la fórmula (5), y eligiendo $a = 0$, podemos tomar la transformación inversa, con lo que habremos demostrado lo que nos proponíamos, es decir:

$$L^{-1}\left(\frac{\varphi(s)}{s}\right) = \int_0^t f(x) dx,$$

en donde

$$\varphi(s) = L(f) = \int_0^{\infty} e^{-st} f(t) dt.$$

NOTA 2). En el capítulo 2 sección 3, (Acumulación y Crecimiento Económico) se menciona la fórmula.

$$K_m = \frac{K_0(g^m - 1)}{g - 1},$$

correspondiente a la suma $\sum_{j=0}^{m-1} K_0 g^j$ de los m primeros términos de la progresión geométrica $\{K_0 g^j\}_{j=0,1,\dots}$. Las literales

denotan: K_0 = valor inicial del capital, g = tasa de crecimiento del capital (es decir, de las inversiones adicionales brutas), m = número de años que representa el periodo de duración de los medios de producción fijos. Examinaremos con mayor detenimiento este problema de reposición en condiciones de reproducción ampliada. Aquí, el sentido que se le asigna al capital K (dependiente del tiempo) es el de reservas de medios de producción constantes, es decir, *instalaciones de capital*, el crecimiento de las cuales empieza a considerarse desde cero (K_0). Ahora bien, al iniciarse el proceso, la cuantía de las inversiones es igual al valor de los objetos de capital con que se empieza (K_0). En el periodo siguiente (supondremos por ahora que se trata de un proceso de variación discreta), el valor anterior queda multiplicado por $1 + g$, y así sucesivamente para cada periodo siguiente, de suerte que después de m periodos (por ejemplo años) tenemos:

$$K_m = \sum_{i=0}^{m-1} K_0(1+g)^i = K_0 \sum_{i=0}^{m-1} (1+g)^i = \frac{(1+g)^m - 1}{g} \quad (6)$$

Aquí podemos hacer que entren en juego otras dos variables (dependientes también del tiempo), éstas son: la cuota de amortización lineal $\frac{K_m}{m}$ (denotada por A_m), y el valor de las instalaciones de capital sometidas a reposición (denotado por C_m). La magnitud de la inversión bruta que corresponde al periodo m es de $I_m = K_0(1+g)^m$. Así las cosas, tendremos, utilizando la expresión (6), que:

$$\begin{aligned} \frac{A_m}{I_m} &= \frac{K_m}{m K_0(1+g)^m} = \frac{K_0[(1+g)^m - 1]}{mg K_0(1+g)^m} \\ &= \frac{1}{mg} - \frac{1}{mg(1+g)^m} \\ &= \frac{1 - (1+g)^{-m}}{mg} \end{aligned} \quad (7)$$

Hay que señalar, sin embargo, que para los periodos anteriores al año m considerado no hay todavía ninguna necesidad de reposición. Al cumplirse el año m , sin embargo, surge la necesidad de reposición correspondiente a $t = 0$; al año siguiente ($m + 1$) la necesidad de reposición anterior quedará multiplicada por el factor $(1+g)$, y así sucesivamente. A partir del periodo m en adelante la necesidad de reposición será igual a $K_0(1+g)^{t-m}$ (t medido en años), luego tendremos que para $t \geq m$ se cumple la igualdad siguiente:

$$\begin{aligned} \frac{C_m}{A_m} &= \frac{K_o (1+g)^{t-m}}{\frac{K_m}{m}} = \frac{K_o (1+g)^{t-m} g m}{K_o [(1+g)^t - 1]} = \\ &= \frac{g m}{(1+g)^t - 1} = \frac{g m}{(1+g)^m - (1+g)^{m \cdot t}} \cdot \end{aligned}$$

Esta fórmula es válida para $t \geq m$. En particular, para $t = m$ obtenemos:

$$\frac{C_m}{A_m} = \frac{g m}{(1+g)^m - 1} \quad (8)$$

Ahora, remitámonos de nuevo al lema que probamos en la nota técnica 1). Según dicho lema, podría análogamente hacer aquí que el proceso variase continuamente (en vez de por años), tras lo cual dividimos el periodo global en un número cada vez mayor de intervalos cuyos tamaños tienden a cero, y así $(1+g)^m$ se verá transformado en e^{gt} . Ahora ya estamos en condiciones de demostrar inmediatamente un resultado sumamente notable, a saber: "Cuando la tasa de crecimiento de las inversiones adicionales brutas (o del capital) se hace cada vez más pequeña, entonces la cuota de amortización se aproxima cada vez más al valor de las necesidades de reposición". En efecto, de la igualdad (8) y del lema mencionado, se sigue inmediatamente que para un proceso de variación continua tiene lugar la fórmula

$$\frac{C_t}{A_t} = \frac{g t}{e^{g t} - 1} ;$$

y ahora, usando la Regla de L'Hôpital, concluimos que:

$$\begin{aligned} \lim_{g \rightarrow 0} \frac{C_t}{A_t} &= \lim_{g \rightarrow 0} \frac{\frac{a}{ag} (g t)}{\frac{a}{ag} (e^{g t} - 1)} = \\ &= \lim_{g \rightarrow 0} \frac{t}{t e^{g t}} = \frac{t}{t} = 1. \end{aligned}$$

Con esto queda demostrado el enunciado anterior.

CAPÍTULO III

OPTIMIZACIÓN DE LAS MAGNITUDES DE ACUMULACIÓN

1. *Optimización de la tasa de acumulación. Crítica de la regla de oro de la acumulación*

En las condiciones de la revolución técnico-científica ha ido cobrando gran importancia el problema de optimización de las proporciones de la economía nacional en general y de la tasa de acumulación en particular. En la literatura burguesa se dedica gran atención a elaborar métodos de optimización de los principales parámetros del desarrollo económico y para la búsqueda de las soluciones óptimas se echa mano de los métodos matemáticos.

La gran atención que se dedica a la optimización obedece, evidentemente, a dos circunstancias principales. En primer lugar, al quebrantarse el mecanismo de regulación espontánea del mercado desapareció con ello la certeza de que las proporciones existentes fuesen realmente las mejores. Para los economistas burgueses del siglo pasado el problema de optimizar los parámetros sin duda hubiera parecido bastante ocioso, ya que ellos estaban plenamente convencidos de que la mano invisible de la competencia se encargaba por sí misma de dirigir la sociedad por el cauce adecuado, de suerte que cualquier intromisión humana en este sutil mecanismo era considerada no sólo como superflua sino inclusive como perjudicial. Desde el punto de

vista de estos economistas las magnitudes, al formarse libremente bajo el influjo de las fuerzas del mercado, eran óptimas merced a su propia naturaleza. En cambio hoy día, salvo muy pocas excepciones, los economistas burgueses ya no ven el mecanismo de los precios como un regulador ideal de la producción, sino que consideran que es indispensable tomar medidas adecuadas para el correcto funcionamiento de la economía. Pero si no existe un mecanismo regulador espontáneo del mercado, entonces tampoco puede haber un criterio de evaluación de las proporciones desde el punto de vista de su correspondencia con un valor óptimo. De aquí la necesidad de estudiar cuidadosamente qué cosa significa un valor óptimo y cómo puede éste ser logrado. En segundo lugar, paralelamente a la necesidad de investigar los valores óptimos surgió la posibilidad de tal investigación. El desarrollo de la investigación de operaciones proporcionó a los economistas una serie de métodos cuantitativos para la solución de los problemas de optimización en distintas esferas de la actividad económica. Por otra parte, gracias a las computadoras electrónicas se han podido resolver problemas de optimización en los que intervienen magnitudes extraordinariamente grandes. Con anterioridad a las computadoras tales problemas eran prácticamente imposibles de resolver.

El planteamiento del problema de optimizar la acumulación está relacionado con la contradicción relativa que presupone utilizar el ingreso nacional en fines de consumo y de acumulación. El aumento de la acumulación disminuye las posibilidades de consumo en el presente, mientras que el crecimiento del consumo disminuye comparativamente con el consumo futuro.

Pero todo esto no es más que el aspecto técnico-económico del problema, el cual difícilmente puede agotar su contenido. Y es que cualquier optimización presupone forzosamente la existencia de un criterio unificado. En realidad sólo mediante la evaluación de los resultados según determinado criterio tiene sentido ponerse a averiguar cuáles de dichos resultado son los óptimos. Así pues, del cri-

erío que vayamos a seguir dependerá enteramente la elección del valor óptimo. En caso de que no exista un criterio unificado, la optimización obviamente no tendría ningún objeto, por cuanto entonces todas las variantes serían igualmente aceptables. Por otra parte, hay que señalar que en las condiciones de la sociedad capitalista no existe un criterio unificado que permitiera dar una solución objetiva al problema de optimizar la tasa de acumulación. En la sociedad capitalista no existe una finalidad unificada y los antagonismos clasistas hacen que cualquier finalidad resulte inaceptable para determinada clase social. Partiendo de esto podemos ver ya que el mismo planteamiento del problema de optimizar las proporciones económicas en la sociedad burguesa necesariamente tiene que suscitar objeciones.

Si a pesar de todo esto la economía política burguesa se empeña en plantear el problema, entonces con ello se tendrá que presuponer de una manera u otra que la sociedad funciona como un sujeto único, interesado en maximizar el consumo. Sin embargo al excluir tajantemente la envoltura social, la esencia del problema queda en cierto modo deformada. Y es que en realidad para la burguesía la maximización del consumo no constituye en absoluto una finalidad y en todo caso este criterio raramente coincide con el criterio del beneficio, el cual, como vimos anteriormente, es el principal móvil del sistema capitalista de producción. Para el proletariado, la maximización del consumo en general, sin tomar en cuenta la distribución, no caracteriza de ninguna manera la finalidad económica de esta clase. Con todo, el estudio de los intentos que han hecho los economistas burgueses para hallar un óptimo económico para la sociedad no deja de tener cierto interés. En parte, este interés obedece también al hecho de que en las condiciones de la economía socialista se presenta efectivamente el problema de optimizar la tasa de acumulación.

La teoría más difundida en la economía política burguesa contemporánea en lo que respecta a encontrar la tasa

óptima de acumulación es la llamada teoría de la “regla de oro de la acumulación”. Sin duda, la exposición más sistemática de esta teoría corresponde a E. Phelps en su artículo publicado en 1961 bajo el título de *Regla de Oro de la Acumulación*, así como en su trabajo intitulado *Reglas de Oro del Crecimiento Económico*¹ publicado en 1967. En dicho trabajo Phelps enfatizó el hecho de que ideas similares fueron sustentadas también por muchos otros economistas occidentales quienes también pueden ser considerados como co-fundadores de esta concepción.² Es característico que esta teoría asimiló ideas tanto del nekeynesianismo como de las corrientes neoclásicas. De la primera de estas doctrinas se tomaron las ideas del equilibrio de la tasa de crecimiento y del progreso técnico neutral, mientras que de los neoclásicos se tomó el aparato de las funciones de producción. La teoría de la regla de oro no limita su estudio a optimizar la tasa de acumulación, sino que de hecho pretende optimizar todas las magnitudes o funciones básicas que intervienen en la economía nacional.

A continuación daremos aquí las ecuaciones fundamentales de este modelo tal y como fueron dadas por Phelps.³ Antes que nada veremos la función de producción, en la cual los elementos que intervienen como factores de producción son el trabajo y el capital. Mediante ello se presupone que el progreso técnico tiene un carácter de preservador del trabajo, es decir, se manifiesta exclusivamente en la elevación de la productividad del trabajo siempre que el capital permanezca en idéntica correlación con el crecimiento del producto o del ingreso. Hay que hacer notar que semejante tipo de progreso técnico ya había aparecido con anterioridad en el modelo de Ha-

¹ *American Economic Review*. Septiembre de 1961, vol. LI; E. S. Phelps: *Golden Rules of Economic Growth*. Amsterdam, Nueva York, 1967.

² *Review of Economic Studies*, 1962, N. 29; C. Weizsäcker. *Wachstum Zins und optimale Investitionsquote*. Tübingen, 1962.

³ E. S. Phelps. *Golden Rules of Economic Growth*, pp. 6-8.

rod. En la función de producción el crecimiento del trabajo productivo puede ser expresado como un aumento correspondiente de la fuerza de trabajo, esto es, como una incorporación complementaria de las condiciones de los trabajadores. Esto se expresa en términos matemáticos mediante la fórmula

$$Q_t = F \left[K_t, L_t e^{\lambda t} \right],$$

en donde Q representa la producción; K el capital; L el número de trabajadores; λ la tasa media anual de crecimiento de la productividad del trabajo; t el tiempo; y la letra e denota, como en todas las demás fórmulas, la base del logaritmo natural. El número de trabajadores puede ser expresado mediante la cantidad inicial correspondiente al periodo L_0 y a la tasa media anual de crecimiento del número de trabajadores ocupados, denotada por la letra griega φ . Así las cosas, tendremos que

$$L_t = L_0 e^{\varphi t} \quad \text{y} \quad Q_t = F \left[K_t, L_0 e^{(\lambda + \varphi)t} \right].$$

Introduciremos ahora la variable $g = \lambda + \varphi$ para expresar abreviadamente la producción como

$$Q_t = F[K_t, L_0 e^{gt}].$$

También introduciremos la magnitud de las inversiones globales, expresada por $I = \hat{K} + \delta K_t$, en donde I denota las inversiones globales; \hat{K} el crecimiento del capital; δ la parte gastada del capital. El consumo puede ser representado como la diferencia entre la producción y las **inversiones** globales, esto es: $Q_t - I_t$. También se introducirá el índice de instalaciones de capital q , el cual es la relación entre el volumen de capital y el número de trabajadores activos. La magnitud de la producción puede ser expresada así por la fórmula

$$Q_t = L_0 e^{gt} f(q) \quad (1),$$

en donde la función $f(q)$ muestra la dependencia de la productividad del trabajo con respecto al fondo de dotación.

Puesto que de acuerdo con las premisas anteriores el capital crece al mismo ritmo que el producto, tendremos entonces que $K = gK_t$. El capital correspondiente al año t se puede expresar en función de q de la siguiente manera

$$K_t = L_0 e^{st} q. \quad (2)$$

De aquí se concluye que las inversiones también van a crecer a un ritmo constante:

$$I_t = \dot{K} + \delta \bar{K}_t = g K_t + \delta K_t = (g + \delta) L_0 q e^{st}. \quad (3)$$

La parte de las inversiones en el producto o ingreso es de $\frac{I_t}{Q_t}$. Sustituyendo aquí las fórmulas (1) y (3) obtendremos:

$$\frac{I_t}{Q_t} = \frac{(g + \delta) L_0 q e^{st}}{L_0 f(q) e^{st}} = (g + \delta) \frac{q}{f(q)}.$$

El factor $\frac{q}{f(q)}$ es precisamente el coeficiente de capital. Asimismo tenemos, usando la fórmula (2), que:

$$\frac{K_t}{Q_t} = \frac{L_0 q e^{st}}{L_0 f(q) e^{st}} = \frac{q}{f(q)}$$

Consecuentemente, la tasa de acumulación resultó ser dependiente del coeficiente de capital así como de los ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo, de los ritmos de crecimiento de la cantidad de fuerza de trabajo y de los plazos de servicio del capital básico. Todos estos factores influyen de manera directamente proporcional sobre la magnitud de la parte acumulada.

La necesidad de elevar la tasa de acumulación, por fuerza del crecimiento del coeficiente de capital, así como de elevar también el número de trabajadores para ocupar

nuevos puestos de trabajo y la necesidad de crecimiento de la parte correspondiente a los gastos son cosas que están perfectamente claras. Sin embargo, lo que no está claro o que por lo menos requiere de algunos comentarios, es el crecimiento de la tasa de acumulación conjuntamente con el crecimiento de la productividad del trabajo, lo cual a primera vista contradice la lógica. No obstante, hay que tener en cuenta que esto es lo que se infiere de las premisas que fueron tomadas. En efecto, como la correlación entre capital y producción se supone invariante, entonces el crecimiento de la productividad del trabajo puede ir sólo en forma paralela al crecimiento de su fondo de dotación. Este último, sin embargo, está indudablemente relacionado con la tasa de acumulación.

De todo lo expuesto arriba se puede ver que todas las variables que intervienen en el modelo que hemos considerado crecen exactamente a un mismo ritmo: la producción, el capital, las inversiones y el consumo. Matemáticamente esto queda expresado por medio de la siguiente igualdad de razones:

$$\frac{Q_t}{Q_0} = \frac{K_t}{K_0} = \frac{I_t}{I_0} = \frac{C_t}{C_0} = e^{gt}$$

Según Phelps, esta coincidencia es de hecho bastante sorprendente y le dio la denominación de «trayectoria de oro del crecimiento». Una gran parte del libro citado de Phelps está consagrada a extender esta regla de crecimiento uniforme a otros parámetros del modelo. Bajo estas condiciones Phelps examina cuál debe ser el crecimiento de los gastos en educación e investigación. «La «trayectoria de oro del crecimiento» es aquella trayectoria mediante la cual literalmente todas las variables se transforman en el transcurso de un intervalo de tiempo dado, creciendo con ritmos constantes y proporcionales».⁴

⁴ E. S. Phelps. *Golden Rules of Economic Growth*, p. 8.

Ciertamente, puede haber una enorme cantidad de tales «trayectorias de oro del crecimiento». Phelps ilustra una idea bastante trivial acerca de la existencia de la posibilidad abstracta de crecimiento proporcional de todos los parámetros del modelo de la economía nacional. Todavía con más detalle fueron examinadas las condiciones de tal crecimiento en el modelo de Von Neumann,⁵ y el origen de tal concepción se encontraba ya en los trabajos de Tugan-Baranovsky.⁶ El análisis de tal posibilidad abstracta no tiene realmente mucho objeto ya que la desproporcionalidad no es un quebrantamiento fortuito de la reproducción capitalista sino que es algo inherente a ella.

Phelps emprendió la tarea de hallar entre la familia de «trayectorias de oro del crecimiento» aquella que correspondiese a la tasa óptima de acumulación. Su razonamiento a este respecto se reduce a lo siguiente: Una variante del crecimiento económico se considera óptima si con ella se logra obtener el máximo incremento del consumo, calculado en relación a la unidad de dotación del capital q . El consumo puede considerarse como la diferencia entre la producción y las inversiones globales:

$$C_t = Q_t - I_t = [f(q) - (g + \delta) q] L_0 e^{gt}.$$

Más aún, podemos encontrar el valor máximo del consumo sobre la unidad de dotación de capital. Para ello calculamos la primera derivada de la función anterior con respecto a q :

$$\frac{\delta C}{\delta q} = \left[\frac{\delta f(q)}{\delta q} - (g + \delta) \right] L_0 e^{gt}$$

Enseguida igualamos a cero esta expresión y obtenemos que

⁵ Véase: R. G. D. Allen. *Mathematical Economics*. Londres, 1956, pp. 496-501.

⁶ Véase: M. I. Tugan Baranovsky. *Crisis Industriales Periódicas (Solución de Problemas de Mercado)*. Smolensk, 1923. Tomo II, Capítulo IV.

$$\frac{\partial f(q)}{\partial q} - (g + \delta) = 0.$$

O, lo que es lo mismo:

$$g = f'(q) - \delta$$

Es fácil probar que este valor crítico de la función $C(q)$ es en efecto un máximo relativo y, de hecho, el valor máximo u óptimo de la función en todo su dominio. Así, podemos expresar todo esto en otras palabras diciendo: La tasa óptima de crecimiento es aquella que expresa la diferencia entre la primera función de producción $f(q)$ y la parte anual del capital retirado. Ahora aclararemos algo sobre la interpretación económica del factor $f'(q)$ en términos de la economía política burguesa. Esta función caracteriza el crecimiento de la producción con respecto a la unidad de crecimiento del capital, es decir:

$$\frac{dF}{dK} = f'(q)$$

En términos puros de la economía de mercado $f'(q)$ representa el beneficio global, el cual bajo las condiciones de una competencia perfecta es igual a la tasa de interés. Si sustituimos el valor de la tasa óptima de crecimiento en la expresión encontrada para la tasa de acumulación obtenemos:

$$(g + \delta) \frac{q}{f(q)} = \frac{qf'(q)}{f(q)}$$

A un resultado análogo llegó, aunque por otro método, el economista germanooccidental B. Schips, quien llegó a la simple fórmula: $\frac{\hat{K}}{Q} = \alpha$ en donde α denota la elasticidad de la producción con respecto al capital. Schips escribe: "La regla de oro de la acumulación determina, a

partir de varios ritmos equiponderantes, sólo aquel que maximiza el consumo a largo plazo".⁷

El punto vulnerable del modelo de Phelps consiste en la suposición de que el coeficiente de capital es estable. Anteriormente ya habíamos mencionado este punto cuando nos referimos al modelo de Harrod. No obstante, aquí esta suposición juega un papel especialmente importante y la razón de ello estriba en que todas las conclusiones están basadas en una determinada forma de la función $f(q)$, la cual caracteriza la dependencia de la productividad con respecto a la dotación de capital. Ciertamente, Phelps intenta atenuar la rigurosidad de esta limitación y hace referencia al hecho de que cualquier forma de progreso técnico puede ser representada como preservadora del trabajo y que esta suposición no introduce ningún cambio esencial sino que es más bien una simplificación técnica. Para ello Phelps se remite al teorema de J. Uzava. Sin embargo, en realidad el hecho de considerar que el fondo de dotación es estable es algo que definitivamente desfigura el modelo. La idea de Phelps es que en el transcurso del periodo analizado existe una cierta dependencia funcional entre el fondo de dotación y la productividad del trabajo. Pero si el fondo de restitución cambia, entonces también puede cambiar la forma de dependencia. Esto es tanto más cierto si consideramos el hecho de que varios factores más, aparte del fondo de dotación, ejercen influencia sobre la dinámica de la productividad del trabajo, por ejemplo: una mejor organización de la producción, el nivel de calificación, el perfeccionamiento de la administración, etcétera.

Los ritmos de crecimiento del número de trabajadores y de la productividad de su trabajo se introducen en el modelo analizado en calidad de variables exógenas. La tasa de acumulación viene siendo tan sólo una consecuen-

⁷ B. Schips. *Zur Theorie des optimalen Wachstum*. Meisenheim an Glen, 1969, p. 20.

cia de estas magnitudes. También hay que señalar que de la cuantía de la acumulación en el ingreso nacional depende, por un lado, el ritmo de crecimiento de la productividad (y es que, de hecho, la productividad depende en gran medida de la cuantía de las inversiones), y por otro lado el crecimiento del número de trabajadores (por cuanto nuevos lugares de trabajo surgen también como resultado de las inversiones). Por otra parte, el estudio de la «ley de oro del crecimiento» tiene, en nuestra opinión, una gran importancia para la elaboración de una metodología científica para calcular la tasa óptima de acumulación. Los autores de esta teoría lograron establecer la relación que hay entre la tasa de acumulación y algunos de los parámetros fundamentales del desarrollo de la economía nacional, y además proporcionaron un método que es independiente del factor tiempo. En realidad, el valor óptimo se solía calcular casi siempre en relación a determinado intervalo de tiempo prefijado de antemano, y ello se hacía mediante una comparación de las variantes que se presentaban según algún criterio. Sin embargo, la solución dependía en gran medida de la elección del periodo de optimización. Desgraciadamente, en la teoría de la «regla de oro» esta dependencia entre la optimización y el intervalo de tiempo elegido fue superada introduciendo premisas sumamente irreales, tales como la conservación en un tiempo indefinido de un idéntico ritmo de crecimiento de la producción social, así como la invariabilidad de la relación capital-producto y la suposición de que la tasa de acumulación es constante, etcétera. El propio Phelps enfatizó la imposibilidad de resolver una serie de problemas relacionados con la optimización de la tasa de acumulación tomando en cuenta el factor tiempo. Según palabras de Phelps: «Como el problema de optimizar la acumulación requiere que cada generación acumule una parte igual de su ingreso, no tenemos, pues, ninguna prueba y ni siquiera un criterio para decidir que la «regla de oro» es el óptimo o que conduce asintóticamente a la sociedad hacia el va-

lor óptimo".⁸ Es importante señalar, sin embargo, que el requerimiento de que a cada generación le corresponda una idéntica parte de la acumulación está fundado no precisamente en premisas de índole económica sino más bien de índole moral, y de hecho los economistas burgueses no han dado, ni pueden dar, una base verdaderamente científica de esta regla.

El problema de distribuir los resultados del crecimiento económico en el tiempo fue planteado en la literatura económica burguesa ya desde hace mucho tiempo. En 1928, el economista británico F. Ramsey propuso expresar matemáticamente el criterio del crecimiento mediante la siguiente integral:

$$F(t) = \int_0^{\infty} u [c(t)] dt$$

En donde u representa la utilidad; c el conjunto de bienes y t el tiempo. No obstante, la utilización práctica de este criterio resultó inútil y no precisamente debido a que el problema de medir la utilidad no fuese resuelto, sino debido más bien a la indeterminación del factor tiempo. Y es que si se va a calcular la utilidad máxima en el transcurso de un intervalo de tiempo infinito, entonces no se podría manejar una tasa de acumulación extremadamente alta. Por este motivo, Ramsey introdujo una limitación artificial consistente en establecer de antemano una cuota superior mediante una elección previa de los bienes deseados hacia los cuales deberá dirigirse la producción. Denotando este conjunto de utilidades por \hat{u} , Ramsey re-escribió la integral anterior como sigue:

$$\int_0^{\infty} \{ u [c(t)] - \hat{u} \} dt$$

Con todo y la modificación introducida, pronto salió a relucir que establecer de antemano la elección deseada de

⁸ E. S. Phelps. *Golden Rules of Economic Growth*, p. 55.

bienes en la coyuntura del sistema capitalista es punto menos que imposible.

Posteriormente continuaron haciéndose intentos por maximizar la utilidad de la producción a escala global, aunque a decir verdad en el planteamiento del problema no ocurrieron cambios que pudieran llamarse esenciales.⁹ Sólo señalaremos que se intentó modificar otra vez el modelo introduciendo la variable de descuento que ya vimos en el capítulo anterior. En este caso nos referimos concretamente al factor de descuento de la utilidad en el tiempo, el cual se introdujo para no poner ninguna limitación en forma de cierto volumen prefijado de consumo futuro. La forma general del nuevo modelo queda expresada así:

$$F [P(t)] = \int_0^{\infty} e^{-pt} u[c(t)] dt$$

Aquí p es la magnitud del descuento, el cual muestra el índice de depreciación de los bienes a medida que se va aplazando el momento de su adquisición.

La idea de medir y comparar los bienes en relación al tiempo fue en gran medida desacreditada por la escuela subjetiva de la economía política burguesa. En la obra de E. Böhm-Bawerk *Capital y Beneficio* se llevó a cabo un intento de "justificar" el origen del beneficio y la ausencia de especulación en el capitalismo, sobre la base de una valoración diferente de los bienes dependiendo del momento de la adquisición de éstos. Böhm-Bawerk enfatizó el hecho de que debido a sus orientaciones psicológicas el individuo siempre tiende a valorar más alto los bienes presentes que los futuros, y además afirmó que mientras más distante sea la adquisición de un bien futuro, tanto mejor será el valor que psicológicamente se le asigne a éste. Mediante este razonamiento, Böhm-Bawerk y sus seguidores postularon el principio subjetivo de que la

⁹ *Review of Economic Studies*, enero de 1964, vol. 31; *Económica*, julio de 1964.

satisfacción del consumo presente puede considerarse prácticamente más valiosa que la del consumo futuro. Partiendo de esta teoría, el salario de los trabajadores se evaluaba como un bien presente, mientras que las inversiones en la producción se veían como un bien futuro, ya que el empresario tenía por delante la tarea de realizar sus artículos antes de convertirlos en bien presente, o sea en dinero. Para los partidarios de la escuela subjetiva de la economía política el beneficio empresarial es tan sólo una diferencia en la valoración de bienes en cuanto al tiempo y además concuerda plenamente con una administración racional.

La teoría de la utilidad máxima en general, y la teoría del beneficio de Böhm-Bawerk desde hace mucho tiempo fueron sometidas a una crítica rigurosa en la literatura marxista. Ya ha sido plenamente demostrada la inconsistencia de los fundamentos de la exposición que acabamos de ver sobre el beneficio capitalista, e incluso desde las posiciones de los autores burgueses está claro que la argumentación que esgrimen es lógicamente inconsistente. La crítica de estas teorías subjetivas ha permitido plantear el verdadero problema de cómo se miden y comparan los bienes materiales en cuanto al tiempo.

Se piensa que para disminuir la valoración de aquellos bienes materiales que pueden ser adquiridos sólo después de cierto tiempo, existe realmente un fundamento mediante la elaboración de proyectos de carácter económico. De hecho, la práctica económica concuerda con estos requerimientos en aquellos casos en los que para el cálculo de la efectividad económica de las inversiones se comparan las distintas variantes que se tienen con respecto a un tiempo determinado. De esta manera se aplica el método de los descuentos, el cual en nuestra opinión puede tener todavía aplicaciones más extensas en los cálculos económicos.

De manera análoga a como se toma en cuenta el factor tiempo para la elección de una variante óptima para las inversiones, este factor debe considerarse también para la

elección de la mejor variante del desarrollo de la economía nacional en su conjunto. Para la solución del problema de la acumulación es conveniente examinar el ingreso nacional como una especie de sustancia homogénea que es en igual medida útil para la formación del fondo de acumulación y del fondo de consumo. Tal enfoque, aunque está de hecho muy simplificado, es de todas maneras útil para esclarecer el contenido principal de la cuestión. Si se toma en cuenta la división de la producción en objetos de consumo, por un lado, y por otro en medios de producción ello solamente disminuirá la maniobrabilidad en la distribución de la renta nacional por los canales de utilización limitada, pero no podrá desmentir las conclusiones fundamentales. Más aún, el modelo bisectorial de todas formas quedaba bastante simplificado, ya que para alcanzar una acumulación y un consumo reales es de gran importancia el surtido de la producción dentro de cada una de estas grandes subdivisiones. Por otra parte, si se considera el ingreso nacional como una sustancia homogénea, entonces cada unidad de ésta puede ser utilizada para la acumulación y garantizará el crecimiento correspondiente de la renta nacional en su conjunto. Mientras más pronto se consiga la unidad de crecimiento del ingreso, tanto más rápidamente podrá ser acumulada y engendrar un nuevo crecimiento. El hecho de que no todo el incremento del ingreso, ni mucho menos, esté destinado a fines de acumulación no es ciertamente de gran importancia en el presente caso. Se examina solamente el potencial teórico que puede alcanzar el crecimiento, pero no su magnitud real.

Sin embargo, el descuento no es en sí una disminución real del costo de la producción bajo la influencia del tiempo. En realidad, el tiempo por sí mismo no tiene la capacidad de cambiar el costo. Como es sabido, la magnitud del costo se determina socialmente mediante las necesidades de gastos de trabajo. El cambio de estos gastos tiene lugar a un ritmo tal que no tiene nada que ver con la magnitud del descuento. El descuento es un proceso de

cómputo para elegir la mejor solución, pero no refleja de ningún modo la disminución real del costo de los bienes futuros. De aquí se sigue una serie de conclusiones importantes. Ante todo, la operación del descuento tiene sentido sólo cuando se lleva a cabo una planificación concienzuda de la acumulación, esto es, donde existe un control de este proceso. En las condiciones de la economía capitalista las inversiones se pueden planear sólo a nivel de las corporaciones o empresas, pero no hay la posibilidad de elegir un valor óptimo para toda la economía nacional.

Los economistas burgueses han basado la idea de descuento de las inversiones en una serie de consideraciones psicológicas: empezando por la que mencionamos arriba, es decir, la de valorar más alto los bienes presentes que los futuros, y además otras consideraciones como la incertidumbre del futuro y la posibilidad de una muerte prematura del individuo o de un cambio radical en sus condiciones de vida, también la disminución de la importancia de la unidad de consumo con el crecimiento de su volumen global, etcétera. Es imposible afirmar que todas estas consideraciones sean inventadas o imaginarias. Sin embargo, surge inmediatamente la pregunta de cómo pueden ellas, siendo de naturaleza subjetiva, repercutir en el mecanismo de acumulación. Los autores burgueses a menudo hacen referencia al papel que juega el interés, el cual es como una especie de medida de preferencia de los bienes presentes. No obstante, semejante punto de vista con toda razón suscita dudas. En primer lugar, como se vio en la exposición precedente, el papel regulador del interés en relación a los ahorros y las inversiones lo han negado rotundamente los mismos economistas burgueses. En el mejor de los casos, estos economistas lo reconocen sólo como uno de tantos factores que influyen en la cuantía de los ahorros. En segundo lugar, las fluctuaciones de la tasa de interés reflejan no sólo los cambios que ocurren en la misma producción, sino también el estado corriente del sistema financiero. Así los bancos pueden, dentro de los

límites conocidos, ejercer influencia sobre la tasa de interés para la realización de tal o cual política financiera. Reconocer la influencia de esta política sobre la correlación de valores de los bienes presentes y futuros significa perder la base objetiva de esta valoración. Por último hay que mencionar que la misma naturaleza del descuento es tal, que incluso los más pequeños cambios en la tasa de interés conducen a cambios esenciales en la elección de variantes para las inversiones.

El descuento por sí mismo no resuelve ni mucho menos el problema de optimizar la tasa de acumulación. La comparación de distintos crecimientos de la producción en cuanto al tiempo permite hacer una evaluación de las ventajas y desventajas de las distintas variantes de inversión, pero no agota la estrategia de la acumulación en conjunto. Supongamos, por ejemplo, que el descuento de incrementos futuros en la producción (o el ingreso) demostró que la valoración de éstos es inferior a la unidad actual del ingreso. Esto no proporciona bases para disminuir la tasa de acumulación y dar preferencia al consumo corriente. En todo caso, la reproducción ampliada funciona como una ley de crecimiento. Y es que las exigencias de la sociedad inevitablemente tienden a crecer, y la disminución de la cuantía de la producción por persona está en contradicción con la ley del aumento de las necesidades. En relación a esto la tasa de descuento resulta provechosa sólo dentro de determinados límites, concretamente para la elección de la variante óptima dentro de todo el conjunto de variantes de las inversiones a distintos plazos.

La dificultad para resolver el problema de optimización de la tasa de acumulación ocasionó un cierto pesimismo entre muchos autores burgueses, algunos de los cuales consideraron inclusive que tal problema era quizás insoluble. J. Tinbergen y J. Bos, por ejemplo, escribieron al respecto lo siguiente: "Por consiguiente [...] nuestra conclusión referente a la pregunta acerca de si puede la ciencia económica señalar un ritmo óptimo de desarrollo de

la producción, por lo visto, es negativa".¹⁰ Otros autores consideran que si bien no es completamente imposible, la solución de dicha tarea es por lo menos enormemente complicada. C. Chakravarty escribió: "[...] Sin embargo este problema aun cuando en teoría pudiese solucionarse, en la práctica es extremadamente difícil si no es que imposible: y lo que sucede, de hecho, no es que sea imposible hallar dependencias funcionales óptimas, sino que si éstas se llegasen a encontrar, entonces el sistema resultaría insoluble".¹¹

Si se considera la optimización de las funciones que intervienen en la economía nacional (entre ellas la función acumulación-consumo) como una tarea de tipo técnico-económico, entonces los modelos vistos arriba pueden resultar de cierta utilidad. De ellos se sigue que la optimización de la acumulación depende esencialmente de la dinámica del fondo de dotación y de la productividad del trabajo. Particularmente presenta interés la función que expresa la dependencia entre la productividad del trabajo y el volumen de la fuerza de trabajo.

Ciertamente, la solución propuesta no es irrefutable ni mucho menos. Al parecer, el eslabón más débil del modelo lo constituye la función $f(q)$, la cual caracteriza la dependencia entre la productividad del trabajo y su fondo de dotación. Aquí los puntos vulnerables son dos: En primera, el crecimiento de la producción puede originarse (y de hecho se origina) no sólo por crecimiento del fondo de dotación del trabajo. Factores tales como la realización organizada de la producción, el aumento de la calidad administrativa, el aumento también de la calificación de los trabajadores, el aumento de la intensificación del trabajo, etcétera, pueden jugar un papel importante en el incremento de la producción y sin embargo no requerir del aumento del fondo de dotación. La realización de éstos y

¹⁰ J. Tinbergen, J. Bos. *Modelos Matemáticos del Desarrollo Económico*, Moscú, 1967, p. 54.

¹¹ S. Chakravarty. *The Logic of Investment Planning*. Amsterdam, 1959, p. 26.

de otros factores del crecimiento de la productividad del trabajo puede tener como fuente no sólo el fondo de acumulación, sino también el fondo de consumo. Por este motivo, la maximización de los ritmos de crecimiento de la producción requiere no de la maximización de la tasa de acumulación sino de la optimización de ésta en relación al consumo. En determinada etapa puede ocurrir que la introducción de medios para la elevación del fondo de dotación resulte menos provechosa que el crecimiento del fondo de consumo para continuar elevando la productividad del trabajo. Por otra parte, en el modelo propuesto el nivel de productividad del trabajo se define como una función que exclusivamente aumenta su fondo de dotación. Está claro que semejante suposición permite tan sólo una aproximación demasiado burda y superficial. En segundo lugar, la forma de la función que hemos señalado no puede considerarse como invariable, ya que es válida sólo para determinado intervalo de tiempo. En otras palabras, es imposible considerar que el efecto de elevar el fondo de dotación digamos de 2 000 a 3 000 unidades es el mismo que si se eleva de 6 000 a 7 000 unidades. Una implicación irrefutable del modelo de optimización de la tasa de acumulación es precisamente la gran importancia que tienen en este proceso ciertos índices tales como la productividad del trabajo, el fondo de dotación y el fondo de restitución. La magnitud de la tasa de acumulación está orgánicamente ligada con estos índices y con la dinámica de éstos. Está perfectamente claro que en realidad los índices de crecimiento del ingreso nacional y de la utilización de los recursos materiales y laborales pueden encontrarse combinados en múltiples formas. Para algunas variantes del progreso técnico en los modelos económicos aparecieron algunas nomenclaturas especiales con sus respectivas ventajas y defectos. Con relación a esto es conveniente sistematizar todas las situaciones posibles en la utilización de la fuerza de trabajo y de los fondos de producción. Si designamos con la letra g al crecimiento del ingreso nacional; con la letra φ al crecimiento del número de trabajadores (o mejor aún,

del tiempo de trabajo) y con K al crecimiento del volumen de los fondos de producción, entonces el número de ordenaciones con repetición de las letras g , φ y K con las relaciones binarias " $<$ ", " $=$ " es en total 24^{12} de las cuales muchas tienen exactamente el mismo significado matemático (debido a la conmutatividad de la igualdad). Desechando estas últimas obtenemos una lista de las siguientes trece posibilidades:

- | | | |
|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1) $g = \varphi = K$ | 6) $\varphi > g = K$ | 11) $\varphi = K > g$ |
| 2) $g > \varphi > K$ | 7) $\varphi > g > K$ | 12) $K > \varphi > g$ |
| 3) $g > \varphi = K$ | 8) $K > g > \varphi$ | 13) $g > K > \varphi$ |
| 4) $g = \varphi > K$ | 9) $K > g = \varphi$ | |
| 5) $g = K > \varphi$ | 10) $\varphi > K > g$ | |

Una rápida ojeada a la lista nos permite percatarnos de que todavía es posible eliminar algunas más, debido a que contradicen las leyes del crecimiento económico. Concretamente nos referimos a aquellas variantes en las que tiene lugar un empeoramiento simultáneo de la producción de la fuerza de trabajo y de los fondos. Es evidente que la disminución de la productividad del trabajo simultáneamente con la disminución del fondo de restitución está en contradicción con la misma idea del desarrollo de las fuerzas productivas, y pueden encontrarse sólo una excepción temporal. En nuestro esquema, las variantes 10, 11 y 12 corresponden a esto. También está claro que la variante 1), en la cual no tienen lugar ningunos cambios de la productividad del trabajo y del fondo de restitución, también puede evidenciar algún progreso técnico. Esta

¹² El lector debe tener en cuenta que la introducción adicional del símbolo " $<$ " no origina ninguna nueva relación propiamente hablando. Por ejemplo, la desigualdad $g > \varphi <$ está incluida en la lista implícitamente, ya que equivale a alguna de las relaciones 5), 8) o 13). El número 24 que da el autor proviene, naturalmente, de multiplicar las ordenaciones con repetición de los símbolos $>$, $=$ tomando dos a la vez por las permutaciones de las letras g , φ , K . Es decir, $2^2 \cdot 3! = 24$. (N. del T.)

variante establece solamente la posibilidad de un desarrollo extensivo de la producción sin ningún cambio en el grado de utilización de los recursos, lo cual significaría un estancamiento económico. Por otra parte, son muy poco probables aquellas situaciones en donde no tiene lugar un incremento de la productividad del trabajo. Ante todo hay que señalar que toda la experiencia del desarrollo histórico demuestra convincentemente que la ley del aumento de la productividad del trabajo está relacionada con las leyes más generales de la economía política. En las condiciones de la economía capitalista, por supuesto, se encuentran periodos en los que disminuye la productividad del trabajo social. Sin embargo, todo el material asequible confirma que estos casos son excepciones a la regla general del crecimiento del índice en cuestión. Consecuentemente podemos, con base en esto, rechazar las variantes 4, 6, 7 y 9. La variante 4 merece un examen aparte ya que en ella la estabilidad del índice de la productividad del trabajo se combina con la economía de los fondos de producción. En la literatura económica burguesa recibió la denominación de «progreso técnico de Fay-Renis» o «progreso técnico neutral».¹³ Esta última denominación está relacionada con el hecho de que dicho tipo de progreso técnico parece corresponder a los intereses económicos de los países en desarrollo. A pesar del hecho de que la productividad del trabajo con ese tipo de desarrollo permanece estable, se alcanzan los objetivos económicos del aumento de la producción. Y puesto que en los países en vías de desarrollo se resiente un agudo déficit de medios para la inversión y un “excedente” de fuerza de trabajo, algunos autores consideran que el tipo de progreso técnico que hemos indicado es el mejor bajo tales condiciones. El tránsito práctico hacia semejante tipo de desarrollo en los países subdesarrollados implicaría la disminución del fondo de capital a expensas de aumentar la importancia de las empresas que emplean trabajo manual o ligeramen-

¹³ *International Economic Review*, mayo de 1965, vol. 6.

te mecanizado. Tales empresas tienen un bajo nivel de rentabilidad y su producción difícilmente puede sostener competencia en el mercado capitalista mundial. Los economistas de los países en desarrollo han enfatizado en reiteradas ocasiones que sus países no pueden contentarse con tecnología de baja calidad y han propuesto la tarea de lograr con el tiempo los métodos más modernos de producción. De esta manera, volviendo a la lista de las posibilidades que habíamos considerado respecto a las relaciones entre φ , q y K , vemos que quedan solamente para un ulterior examen las variantes 2, 3, 5, 8 y 13. Para cada una de ellas es característico el aumento de la productividad del trabajo. Pero tal aumento puede tener lugar simultáneamente con un incremento del fondo de restitución (variantes 2, 3 y 13), o bien con un fondo de restitución estable (variante 5), o con una disminución de la restitución de los fondos de producción (variante 8).

El crecimiento de la producción con un mantenimiento estable del fondo de restitución es conocido en la literatura económica burguesa que trata de la teoría del crecimiento con el nombre de «progreso técnico neutral de Harrod». El incremento de la productividad del trabajo es acompañado de un crecimiento igual de su fondo de dotación. El progreso técnico tiene un carácter preservador del trabajo; pero dado que aparte del fondo de dotación del trabajador son muchos otros los factores que influyen en la dinámica de la productividad del trabajo, resulta difícil esperar que en la realidad los fondos y la producción vayan a crecer en forma absolutamente paralela. Más bien esto es un caso particular que ocurre cuando la resultante de influencias recíprocas queda neutralizada. Todavía más raramente tiene lugar aquella combinación de tendencias del crecimiento de la productividad del trabajo y del fondo de dotación en la que la dinámica de los índices que hemos visto coincide (variante 3). Este tipo de progreso técnico recibió también una denominación especial en la economía política burguesa, a saber: «progreso técnico neutral de Hicks». Aquí el progreso técnico garantiza una

misma economía tanto de gastos de trabajo como de fondos de producción. Puesto que el crecimiento del fondo de restitución requiere de un adelanto del crecimiento de la productividad del trabajo en comparación con el aumento del fondo de dotación, y dado que el crecimiento de la productividad del trabajo debe coincidir con el incremento del fondo de restitución, entonces el progreso técnico neutral de Hicks presupone la conservación de la estabilidad del fondo de dotación.

Mucho más probable resultan aún las dos variantes restantes del aumento de la productividad del trabajo con fondo de restitución creciente y decreciente respectivamente. Aquí, bajo las condiciones de un fondo de restitución creciente son posibles dos variantes: cuando el crecimiento de este último es más rápido que el crecimiento de la productividad del trabajo, y cuando es más lento. En el primer caso, ello implica que el fondo de dotación disminuye. Sin embargo, los materiales estadísticos de que se dispone indican una tendencia al aumento del fondo de dotación del trabajo. Así pues, las dos situaciones que se encuentran con mayor frecuencia son las siguientes: Primera, el crecimiento del ingreso nacional va acompañado del crecimiento de la productividad del trabajo a la vez que el ritmo de crecimiento del fondo de restitución se mantiene ligeramente inferior, y la segunda es la combinación del crecimiento del ingreso nacional con el crecimiento de la productividad del trabajo, pero con un fondo de restitución decreciente (variante 8).

Aunque la historia del desarrollo económico de los países capitalistas no permite determinar con la máxima rigurosidad la alternativa de los tipos de progreso técnico que hemos visto, de todas maneras, a través de las tendencias discordantes se dejan ver dos etapas básicas: En la primera etapa el fondo de restitución disminuyó. Obviamente, ello estuvo relacionado con la mecanización "primitiva" de la producción, mediante la cual los ritmos de crecimiento del fondo de dotación inevitablemente dejaron atrás al crecimiento de la productividad del trabajo.

El devenir de la industria pesada estuvo relacionado con la creación de la infraestructura de la producción, y esta última requiere de grandes gastos simultáneos de capital. En las inversiones predominó la tendencia a hacer nuevas construcciones y relativamente se gastó menos en la adquisición de maquinaria en comparación con las inversiones en edificios y construcciones.

En las condiciones de un fondo de restitución decreciente, la intensificación del trabajo recayó sobre la tasa de acumulación. A expensas de la acumulación, en primera, se debe superar la influencia desfavorable que la restitución decreciente ejerce sobre el crecimiento económico, y, en segunda la acumulación constituye la única palanca de mando para controlar el ulterior crecimiento de la producción. Por consiguiente, para poder mantener el mismo ritmo deberá crecer la tasa de acumulación, y si éste se mantiene estable, entonces el ritmo de crecimiento económico debe disminuir necesariamente. También es posible que tenga lugar un incremento parcial de la tasa de acumulación y una disminución parcial de los ritmos de crecimiento del ingreso nacional.

En una determinada etapa comienza a predominar el tipo de progreso técnico que está relacionado con el aumento del fondo de restitución, y aparece la acción que ejercen una multitud de factores que están condicionados por un adelanto del crecimiento de la productividad del trabajo en comparación con el crecimiento de la productividad del trabajo en comparación con el crecimiento de su fondo de dotación. Estos factores son, entre otros, los siguientes: un crecimiento más rápido de la producción de maquinaria en comparación con el crecimiento de su costo; el aumento del peso de las inversiones en los fondos básicos activos; una creciente importancia de la reconstrucción de empresas de tipo moderno; un cambio de la estructura de la producción en relación a la disminución de la capacidad material, etcétera. El aumento del fondo de restitución implica bien una aceleración de los ritmos de crecimiento económico con la misma tasa de acumu-

lación anterior, o bien la preservación de los ritmos de crecimiento anteriores con una disminución en la tasa de acumulación.

No existe una delimitación suficientemente precisa de las etapas crecientes y decrecientes del fondo de restitución en la historia de la economía capitalista. Las contingencias y fluctuaciones de cualquier situación ejercen una influencia significativa sobre el índice del fondo de restitución. En particular, en los periodos de crisis el fondo de restitución cae bruscamente debido a la disminución del grado de ocupación de la fuerza de trabajo, es decir, de los trabajadores. Los cambios cíclicos que tienen lugar en el fondo de restitución repercuten en sus tendencias a largo plazo y vienen a complicar el cuadro general respecto a la dinámica de la efectividad de la acumulación. Aunque para los países capitalistas desarrollados en nuestros días básicamente es característico el aumento del fondo de restitución, a menudo nos encontramos también con una disminución de éste. Por ejemplo, en la segunda mitad de la década de los cincuenta, en todos los países capitalistas desarrollados se manifestó una sensible disminución del índice del fondo de restitución, especialmente en los E. U. A., la R. F. A., Italia, Bélgica, Holanda y Suiza. En los años sesenta la disminución de la restitución caracterizó especialmente a la R. F. A. y la Gran Bretaña.¹⁴

Al examinar los tipos posibles de progreso técnico, hemos analizado hasta ahora las tendencias reales del crecimiento de la productividad y del fondo de restitución, es decir, hemos tomado como base la dinámica de los índices con costos fijos. Sin embargo, en realidad, aparte de dichos cambios tiene lugar la influencia que ejercen los factores de costo. En otras palabras, sobre el fondo de restitución pueden influir los cambios que ocurran en los costos de instalaciones o maquinaria. En este sentido tiene

¹⁴ Naciones Unidas. *Some Factors in Economic Growth in Europe during the 1950s*. Ginebra, 1964. Capítulo 2, p. 20. Ver también la revista *Economía Mundial y Relaciones Internacionales*, 1970, No. 5, p. 86.

una gran importancia la correlación entre la dinámica de salarios y de costos sobre los activos de capital. De hecho, cada una de las variantes del progreso técnico que hemos examinado arriba se podría a su vez dividir en subvariantes con distintas combinaciones de la dinámica de precios y de la remuneración del trabajo. Sin embargo, el mayor interés lo presentan aquellas variedades de progreso técnico que se caracterizan por un aumento del fondo de restitución con un crecimiento más rápido de la productividad del trabajo. Precisamente ese tipo de desarrollo es el más característico de una economía capitalista desarrollada. Es sabido que en el periodo contemporáneo los países capitalistas se han caracterizado por una tendencia hacia el aumento de precios y hacia el crecimiento de las cuotas nominales de salario. Dependiendo de la manera en que se combinen estas dos tendencias se distingue entre las formas de progreso técnico de "capital absorbente" y de "capital neutral". Para la primera de éstas es característico un incremento más rápido de la valoración del capital en comparación con la remuneración del trabajo. Por este motivo, el fondo de dotación crece en forma especialmente rápida. Y esta circunstancia conduce a la necesidad de elevar la tasa de acumulación. A pesar de que la restitución de fondos crece, la necesidad de crecimiento del fondo de dotación de los trabajadores ocupados y la incorporación de nueva fuerza de trabajo requieren de grandes inversiones de capital. Este tipo de desarrollo es el que caracteriza, por ejemplo, al Japón.

El progreso de capital neutral se caracteriza por una tasa de acumulación relativamente estable, por cuanto de esta manera la evaluación del capital crece más lentamente que la remuneración del trabajo. Un factor primordial del crecimiento de este último es el cambio estructural de la demanda de fuerza de trabajo; concretamente el aumento de la demanda de trabajadores de más alta calificación. Es evidente que esta circunstancia contribuyó en gran medida a despertar un creciente interés por parte de los economistas norteamericanos en relación a

los problemas de elevar la "calidad" de la fuerza de trabajo y a las "inversiones en capital humano".

2. *Teoría de las inversiones en capital humano*

La economía política burguesa contemporánea se aparta cada vez más de los cuadros tradicionales de la acumulación intentando introducir en ella nuevos elementos. Durante los últimos años fue objeto de gran difusión la teoría según la cual gradualmente van pasando al primer plano las inversiones no en tecnología sino en el ser humano,¹⁵ aunque hay que señalar que en la literatura económica burguesa no existe lo que pudiéramos llamar una definición precisa y unificada del término «inversiones en capital humano». Básicamente, estas inversiones se interpretan como gastos encaminados a elevar la calidad de la fuerza de trabajo. Con frecuencia esto se refiere concretamente a la educación, incluyendo a veces las inversiones en la investigación científica. En lo que respecta a las inversiones para la conservación de la salud y la práctica del deporte, así como inversiones en distintos tipos de servicios e incluso en distracciones para el individuo podemos decir que en teoría pertenecen también a este tipo de inversiones, aunque en la práctica muy pocas veces se consideran así.

La esencia de esta teoría estriba en que con ella se intenta separar el efecto de las inversiones del efecto del consumo. Mostraremos esto con el ejemplo de la educación: los economistas burgueses reconocen que la educación no sólo constituye una inversión encaminada a elevar

¹⁵ Para dar una idea de la creciente influencia de esta concepción basta con examinar la bibliografía cada vez más prolija que se publica sobre el "capital humano": De los mil y pico trabajos que fueron publicados hasta 1967, cerca de 800 fueron publicados en el periodo 1961-1967. (*Education Income and Human Capital*, Editado por W. Hansen. Nueva York-Londres, 1970.)

la calificación de los trabajadores, sino que es en sí misma un artículo o bien de consumo. Esto es, el estudiante, al recibir educación, no sólo está cumpliendo con un requisito para elevar sus ingresos en el futuro, sino que de hecho está *consumiendo* una educación. Consecuentemente, aquí por inversión se entiende a menudo sólo aquella introducción de medios que tienen un carácter productivo y que deben proporcionar alguna cosa determinada "a cambio" para el crecimiento del ingreso nacional.

Y uno con toda razón podría preguntarse lo siguiente: ¿Cuáles son, pues, las causas de la enorme popularidad que tiene la teoría de las «inversiones en capital humano»? Esta teoría se basa en el conocido fenómeno de que los factores subjetivos que intervienen en la producción se consideran cada vez más importantes. En primer lugar, con la creciente complejidad de la ciencia y la tecnología aumenta, naturalmente, el acervo de conocimientos y experiencia, y es imprescindible para una administración exitosa ajustarse a la tecnología moderna. En segunda, un enorme fondo de dotación y una fuerte interdependencia entre todos los tipos de producción han elevado notablemente la responsabilidad del obrero calificado, cuyas decisiones son cada vez más significativas. En muchos casos una decisión equivocada puede conducir a pérdidas materiales enormes. Con el desenvolvimiento de la revolución técnico-científica las decisiones son cada vez más multivariantes y ante tal situación, para un correcto cumplimiento de su tarea el obrero no sólo debe poseer sólidos conocimientos de su trabajo, sino inclusive una imaginación y un ingenio bastante desarrollados. En tercer lugar, la producción desarrollada requiere cada vez menos de la ampliación del arsenal de maquinaria y equipo y cada vez más del perfeccionamiento de éstos, y dicho perfeccionamiento sólo se puede lograr con base en la investigación y a la actividad creadora que realicen los científicos. Por muy importantes que sean los medios materiales, es más importante para la investigación científica el intelecto

y la capacidad creadora de un investigador que una fuerte suma monetaria.

Si en un pasado no muy lejano la productividad del trabajo dependía casi en su totalidad de la destreza física y de la fuerza corporal de los trabajadores, en el periodo contemporáneo, en cambio, en casi todas las profesiones lo más importante es la capacidad intelectual del trabajador. En nuestros días la intensificación del trabajo casi ya no se puede lograr, como antes, con un simple aumento de la fuerza bruta de los trabajadores. En sustitución del taylorismo entró en juego la teoría burguesa de las «relaciones humanas», teoría destinada a movilizar las fuerzas psíquicas o intelectuales para lograr el beneficio de las empresas. Esta es la razón por la cual se dedica hoy en día una gran atención al desarrollo de las ciencias que estudian las posibilidades intelectuales del hombre, como la psicología industrial, la heurística y otras.

Ciertamente, la interpretación del conocimiento como uno de los elementos que componen la riqueza nacional no es nueva. Particularmente, Alfred Marshall escribió lo siguiente acerca de los gastos en educación como una forma peculiar de ahorro: “Las personas de la clase media, especialmente los especialistas, se imponen a sí mismos la obligación de destinar siempre un cierto capital a la educación de sus hijos, mientras que los obreros destinan generalmente una parte significativa de sus ingresos para la salud y el bienestar físico de sus hijos. Los economistas antiguos le daban realmente muy poca importancia al hecho de que la capacidad humana es tan importante para la producción como las demás formas de capital”.¹⁶ Como vemos, esto es casi exactamente lo mismo que argumentan los economistas burgueses contemporáneos, con la única diferencia de que éstos consideran a los trabajadores como propietarios del capital humano.

La extensa difusión que esta teoría tiene actualmente

¹⁶ Alfred Marshall. *Principles of Economics*. Londres, 1898, p. 309.

está relacionada con la aparición de unos artículos escritos por los autores norteamericanos J. Mintzer y T. Schultz,¹⁷ quienes llamaron la atención acerca de la alta efectividad de los gastos en educación e investigación científica. En uno de esos artículos Schultz señala que la cuestión acerca de la importancia que tiene el capital destinado a elevar la calificación laboral surgió como resultado de observar las tendencias del desarrollo a largo plazo. La relación entre los gastos de trabajo y de capital con respecto a la producción ha disminuido sistemáticamente. A partir de la disminución de los gastos sobre la unidad de emisión de productos, Shultz llega a la conclusión de que existe un factor de gastos no tomado en cuenta, y éste es fundamentalmente el factor educación. Según cálculos de Schultz, en 1900 los gastos en educación en los E. U. A. constituían tan sólo el 4% con respecto a la acumulación del capital físico, mientras que en 1956 la cifra ascendió al 28%.¹⁸ Además, según sus cálculos la parte correspondiente a la educación en el crecimiento global de la renta nacional de los E. U. A. durante el periodo 1929-1957 era del 21%, lo cual es bastante aproximado al cálculo de E. Denison, quien por otros métodos llegó a la cifra de 23% en comparación al 12% durante el periodo 1909-1929. En un trabajo posterior de Denison se calcula la parte correspondiente al factor educación en el crecimiento del ingreso nacional de una serie de países: para los E. U. A. esta parte, calculada durante el periodo 1950-1962 constituía el 15%; para Bélgica el 14% y para otros países se tenía: Inglaterra 12%, Italia y Noruega 7%, Francia 6%, Holanda 5%, Dinamarca y la R. F. A. 2%.¹⁹

Al haberse esclarecido la importancia que tiene el factor

¹⁷ *Journal of Political Economy*. Agosto de 1958 y marzo de 1960.

¹⁸ *Capital Accumulation and Economic Development*. Boston, 1967, p. 140.

¹⁹ Véase: E. Denison. *Investigaciones sobre las Diferencias en los Ritmos de Crecimiento Económico*, p. 14.

que nos ocupa en el mecanismo del crecimiento económico, los economistas burgueses empezaron a dirigir su atención al problema de la efectividad de las inversiones en la esfera de la educación. Sin embargo, la teoría de las «inversiones en el capital humano» no está restringida ni mucho menos a la solución de las tareas prácticas que se presentan en la economía de la educación. En realidad, esta teoría juega un papel muy importante en la difusión de la ideología burguesa, y en verdad está fundada en un concepto vulgar acerca de la naturaleza del capital. Desde el punto de vista de los partidarios de esta teoría, el capital no es exclusivamente la propiedad sobre los medios de producción, sino también la propiedad que el trabajador posee sobre su calificación. Por este motivo, el trabajador que realiza gastos con miras a mejorar su propia calificación se distingue del empresario solamente en la forma de su capital, pero no en la actitud hacia su propiedad. Como la mayoría de los trabajadores asalariados de una manera u otra realizan gastos destinados a elevar su nivel de calificación, todos ellos se consideran en este sentido como «capitalistas», deformando así por completo la auténtica estructura de clases de la sociedad capitalista.

Por regla general, en la literatura consagrada al capital humano se demuestra que este tipo de inversiones es más rentable que las inversiones en fondos de producción. El poseedor de la fuerza de trabajo no sólo se hace aparecer como capitalista, sino que además se subraya su ventaja sobre la figura tradicional del empresario el cual, según esto, tiene una tasa de beneficio más baja. Consecuentemente, el trabajador recibe junto con su salario el beneficio sobre el capital humano. El problema de la explotación queda naturalmente, según ésto, anulado. Al concepto del capital humano se le extienden todas las características del capital en general. Se adoptan conceptos y términos tales como «plazo de servicio» (plazo o duración de la vida laboral), «gasto moral» (caducidad de los co-

nocimientos adquiridos), y otros términos como “capitalización del ingreso en función de la tasa de interés”, etcétera.

El gran peso y la elevada rentabilidad del “capital humano” se utilizan para las concepciones sociológicas que enfatizan la gran importancia que tiene la inteligencia en la sociedad contemporánea. Particularmente, Galbraith propugna la idea de que el nivel de conocimientos juega un papel mucho más importante en la estructura social que la propiedad sobre los medios de producción. En su libro más conocido, Galbraith escribió lo siguiente: “Cuando el capital era la llave hacia el éxito económico existía un conflicto social entre los ricos y los pobres [...] En nuestra época es la educación lo que divide a la gente”.²⁰ Refiriéndose a que en el pasado más remoto la propiedad de la tierra jugaba un papel decisivo y posteriormente fue cambiada por el capital, Galbraith añade: “La experiencia del pasado nos da bases para suponer que la fuente del poder en la empresa industrial se transformó nuevamente: esta vez del capital al conocimiento organizado. Y es posible suponer que esto repercutirá en la redistribución del poder en la sociedad, y de hecho esto ya está sucediendo”.²¹ Aquí uno se pregunta: ¿cuál fue la argumentación que condujo a Galbraith a semejante conjetura? La verdad es que por regla general Galbraith, como muchos otros sociólogos y economistas burgueses, suele emitir juicios en forma muy superficial, como si se tratase de una verdad evidente. Esto lo podemos ver en la siguiente cita de Galbraith: “[...] Para confirmar esto se pueden proporcionar decenas de hechos evidentes por sí mismos: la pérdida del poder por parte de los accionistas en la empresa contemporánea; la posición inexpugnable de quienes administran acertadamente la empresa; el debilitamiento del poder atractivo de los banqueros en la sociedad; el hecho, por extraño que suene, de que los E. U. A. parecen ser gobernados por Wall Street; la bús-

²⁰ John Kenneth Galbraith, *New Industrial State*, p. 295.

²¹ *Ibid.*, p. 97.

queda cada vez más afanosa de especialistas capaces de trabajar en la industria, y por último, el enorme prestigio que han adquirido la educación y la pedagogía".²²

Aquí vemos que Galbraith presenta como axiomas unas consideraciones que realmente son muy dudosas. Anteriormente ya hicimos notar que el hecho de que los *managers* tengan en sus manos el poder de administrar y dirigir la empresa de ninguna manera implica que el propietario de ésta le haya traspasado a aquél sus funciones. Las cuestiones más importantes en relación a la propiedad siguen siendo decididas por los oligarcas, y en ellas los administradores nada tienen que ver.²³ En la misma literatura burguesa sobran testimonios convincentes acerca de las delimitaciones de la propiedad de los *managers* y del alto personal administrativo dentro de los círculos burgueses.

En lo que respecta a la insuficiencia de obreros calificados y a la fuerte demanda de especialistas, se puede afirmar que esto es más bien una cuestión acerca de la situación prevaleciente en el mercado de la fuerza de trabajo, pero de ninguna manera es una demostración de que el poder está siendo traspasado a manos de los tecnócratas; en el mejor de los casos se puede decir que hay una tendencia por parte de los especialistas a incrementar sus ingresos. Pero el aumento salarial no implica absolutamente una disminución de la tasa de especulación de los especialistas contratados. Y lo que ocurre es que paralelamente al aumento del salario tiene lugar un aumento sustancial del beneficio que recoge la empresa gracias al trabajo de los obreros altamente especializados. Justamente el aumento de la demanda de especialistas, es, en reali-

²² *Ibid.*, pp. 97-98.

²³ Una investigación realizada por el economista norteamericano R. Lerner, la cual comprendía 187 empresas durante el periodo 1956-1962, mostró convincentemente que los *managers* no influyen en la conducta de los empresarios y que el lucro o beneficio continúa siendo el objetivo fundamental de la actividad empresarial.

dad, la prueba de que las empresas reciben grandes beneficios al utilizar personal altamente calificado.

En la literatura económica burguesa a menudo se sustenta la tesis acerca del gran prestigio de los científicos e ingenieros como índice de su importancia social. Cuando tuvieron lugar las revoluciones burguesas en Europa Occidental, es muy dudoso que los comerciantes o los propietarios de las manufacturas pudieran haber sido, ante los ojos de la sociedad, figuras más imponentes que los representantes de la aristocracia terrateniente. Más bien era al contrario. Sin embargo, ello no le sirvió a la burguesía para tomar en sus manos el poder y convertirse en la clase dominante. Y si en nuestros días los banqueros tienen menos prestigio que los científicos, ello no es un testimonio ni mucho menos, de que el poder esté pasando de los primeros a los segundos. A propósito, en muchos lugares el elevado prestigio de un científico a menudo sirve como pretexto para obligarlo a conformarse con una remuneración más baja. Por ejemplo, el salario que recibe un científico en una universidad es, por regla general, inferior al que percibiría en una empresa, y una de las razones de ello es que, en cierto modo parte de su pago se le da en "prestigio".

Paralelamente a su papel ideológico, la teoría de las inversiones humanas desempeña también una tarea práctica. Es especialmente importante establecer la efectividad económica de los gastos realizados en esta dirección. Independientemente de que sea el Estado o las empresas privadas quienes realicen estas inversiones en el hombre, es necesario saber qué tan rentables son tales inversiones. Sin embargo, antes de poder determinar los gastos y resultados de las inversiones humanas surgen varias dificultades más. Detengámonos por ejemplo en las inversiones que se hacen en la esfera de la educación, las cuales han sido estudiadas con mayor detalle en comparación con las inversiones en otras esferas de la actividad social. Ante todo, surge la pregunta de cuáles son las fronteras en la misma esfera de la educación, es decir: ¿qué se debe entender

concretamente por inversiones en la educación? Para dar una idea de la complejidad de esta pregunta basta dar un vistazo a los diferentes tipos de educación que señaló P. Machlup: 1) Educación en la familia, 2) Educación en centros de enseñanza, 3) Enseñanza laboral, 4) Instrucción en las iglesias, 5) Preparación para las fuerzas armadas, 6) Enseñanza a través de la televisión, 7) Educación autodidacta, y 8) Aprendizaje basado en la experiencia. El autor de esta subdivisión proporciona una evaluación monetaria general de los gastos realizados en todos estos tipos (exceptuando los dos últimos, los cuales según el autor no se pueden evaluar objetivamente) en 60.2 miles de millones de dólares al año.²⁴ Aquí se toman en cuenta, aparte de los gastos directos, los ingresos que dejan de percibir aquellos estudiantes que continúan perfeccionándose después de cumplir su periodo normal de estudios, así como el salario que pierden aquellas mujeres que renuncian a su trabajo para dedicarse a la educación familiar de sus hijos. Semejante metodología es esencialmente distinta de la que adoptan las instituciones oficiales de los E. U. A. Por eso, en el año de 1958, año de evaluación, el peso de los gastos en educación constituía el 4.1% del ingreso nacional según datos oficiales, comparado con el 12.9% según la evaluación de Machlup.²⁵

Con el cálculo de los gastos en educación surgen muchas otras dificultades de orden metodológico. Aparte de determinar las diferentes formas de educación surge la tarea prácticamente insoluble de separar al consumo de las inversiones. Todos los investigadores burgueses están de acuerdo en que cualquier tipo de educación es también, en parte, una forma de consumo, es decir, una forma de satisfacer una necesidad actual de la gente. Pero separar estos elementos es algo que difícilmente puede hacerse. Algunos autores proponen que la educación media en ge-

²⁴ *Capital Accumulation and Economic Development*, p. 142.

²⁵ Véase: Machlup. *Producción y Difusión de los Conocimientos en los E. U. A.*, Moscú, 1966, pp. 139-140.

neral no debe considerarse como acumulación, basados en el hecho de que este tipo de educación solamente proporciona una cultura o preparación muy general, y proponen, en cambio, considerar a la educación superior o profesional como una inversión. La inconsistencia de semejante posición es evidente. No hablemos ya de la interdependencia entre ambas formas de educación; de hecho, la educación "general" también contribuye, y en gran medida, a preparar al individuo para el cumplimiento de sus deberes profesionales. También existe una objeción al hecho de querer caracterizar los esfuerzos en el terreno de la educación exclusivamente por la cuantía de los gastos. Las investigaciones concretas acerca de la efectividad de la educación en las escuelas y en otros centros de instrucción demuestran que el nivel de conocimientos depende no tanto de los gastos, cuanto de muchas otras circunstancias. A este respecto, investigaciones de S. Bowly en los E. U. A. mostraron el papel importantísimo que juegan algunos factores tales como la educación familiar, el nivel material y cultural de los padres, el haber o no asistido a instituciones pre-escolares, la calidad de los maestros, el tiempo dedicado a los estudios, la edad a que se empezó a estudiar, etcétera.²⁶ Por otra parte, el autor subraya la idea de que al hacer una comparación de los gastos en educación en distintos países es imposible no tomar en cuenta las condiciones sociales de vida. Con esto, naturalmente, podemos estar de acuerdo.

Si para calcular los gastos en educación surgen dificultades, para determinar los resultados de la educación las dificultades son infinitamente más grandes. Ante todo, se llama la atención al hecho de que la recuperación de los gastos desembolsados en la educación usualmente se miden en forma de un ulterior aumento salarial de los trabajadores calificados. La metodología aquí es la siguiente: se realizan encuestas masivas entre grandes contingentes de trabajadores para averiguar la dependencia o correlación

²⁶ *Education Income and Human Capital*, pp. 50-51.

que hay entre el nivel de educación y el salario percibido, enseguida se compara el aumento del salario percibido, por trabajo calificado (tomando en cuenta la duración promedio de la vida laboral) con los gastos originales en educación. Como ya se mencionó anteriormente, en estos gastos se incluye el potencial perdido de los ingresos, esto es, el salario que podría haber obtenido el estudiante durante aquellos años de estudio que coincidían con su posible actividad laboral. Como resultado se establece el beneficio promedio sobre el capital y se compara con el ingreso sobre otras formas de capital y con el interés de empréstito. Los cálculos concretos efectuados por este método no pudieron confirmar las entusiastas evaluaciones de una serie de economistas. Así, para los años cincuenta, en los E. U. A., los cálculos de Schultz mostraron una restitución de sólo el 10% anual, lo cual no puede de ninguna manera considerarse como un nivel elevado. Es verdad que para el caso de la educación primaria esta restitución resultó muy alta: 38%.²⁷ Semejante porcentaje aparenta ser muy paradójico, pero la causa es muy simple, y es que en los escolares de primaria no hay "ingresos perdidos", ya que por su edad están prácticamente incapacitados para trabajar.

Desde nuestro punto de vista, la evaluación del efecto económico de la educación mediante un pago salarial complementario por el desempeño de un trabajo más altamente calificado está basada en consideraciones esencialmente equivocadas. Ante todo, ello presupone que el trabajador recibe en forma de salario *todo* el producto de su trabajo, es decir, se intenta restablecer la llamada «teoría de los factores», según la cual el salario es el producto del trabajo mientras que el beneficio, o mejor dicho el interés, es el producto del capital. El economista norteamericano T. Grillehes escribe: "[...] Un comportamiento racional por parte de los trabajadores ocupados debe

²⁷ *Social Forces influencing American Education*, Chicago, 1961, pp. 73-79.

conducir a una distribución tal de la fuerza de trabajo que el costo del producto marginal de los diferentes tipos de trabajo sea rigurosamente proporcional a su correspondiente salario relativo".²⁸ El hecho de utilizar en una empresa capitalista a un trabajador de cualquier calificación sólo tiene sentido en caso de que dicho trabajador aporte una cierta plusvalía. De otro modo no se justificaría la afanosa búsqueda de especialistas por parte de las empresas, y los esfuerzos de éstas para entrenar y especializar a los trabajadores. El salario complementario que percibe un obrero calificado es, invariablemente, tan sólo una parte del efecto que surte su trabajo calificado en la sociedad, manifestándose en forma de un crecimiento de la renta nacional. Con el método para medir tal efecto según el nivel de salario no se puede evitar que desaparezca una parte de él. Pero no solamente ocurre que se soslaya la plusvalía, sino que además se comparan diferentes tipos de trabajo según la cuantía de sus respectivos salarios, por cuanto se presupone que las diferencias en el valor creado corresponden exactamente a las diferencias en salario; sin embargo, nosotros creemos que esto no corresponde absolutamente a la realidad.

Desde luego, entre el nivel de calificación de la fuerza de trabajo y el costo de ésta existe una dependencia. Marx escribió a este respecto lo siguiente: "[. . .] El trabajo que tiene más importancia y mayor complejidad en comparación con el tipo promedio de trabajo es una manifestación de aquella fuerza de trabajo cuya preparación requiere de gastos más altos y de más tiempo para su formación, y por ende tiene un valor más alto que la fuerza de trabajo ordinaria. Si el valor de aquella fuerza es más alto, entonces lógicamente debe corresponderle, a iguales intervalos de tiempo, un precio comparativamente más alto".²⁹

A partir de estas consideraciones, Marx no colige la existencia de una dependencia proporcional rigurosa entre

²⁸ *Education Income and Human Capital*, p. 81.

²⁹ Marx y Engels. *Obras Completas*, tomo 23, pp. 208-209.

el valor que se vuelve a crear y el valor de la fuerza de trabajo, sino que sólo constata la existencia de una relación entre el valor más alto de la fuerza de trabajo y el valor del producto. Es posible suponer que como resultado de la competencia tiene lugar una redistribución de la fuerza de trabajo, de tal suerte que la tasa de plusvalía para todos los tipos de trabajo tienda a igualarse. A esto debería conducir la elección de todos los trabajadores cuya tasa de plusvalía es la mínima. No obstante, es dudoso que ello en efecto ocurra realmente. En primer lugar, semejante competencia presupone que cualquier trabajador tiene una igual accesibilidad a todas las profesiones y a todos los niveles de educación, y esto no es cierto. Una parte considerable de las profesiones en el mundo capitalista está, si no en teoría por lo menos en práctica, vedada para las grandes masas de trabajadores debido a un sinnúmero de obstáculos, principalmente de orden social, que los trabajadores tendrían que afrontar para poder prepararse o especializarse. En segunda, el paso voluntario de un tipo de trabajo relativamente simple a uno más complejo o especializado por regla general no se puede hacer, toda vez que ello implicaría el abandono de los ingresos mientras el trabajador se especializa. Tan pronto como determinado complejo de artículos y servicios se convierte en parte del consumo de un trabajador, crece el costo de la fuerza de trabajo. Pero el crecimiento del consumo tiene un cierto carácter irreversible, y el cambio hacia un trabajo más simple ya no puede conducir a una correspondiente disminución del costo del artículo fuerza de trabajo. Por lo tanto, incluso en el caso de que existieran condiciones de libre competencia y libre trasiego de las fuerzas de trabajo entre las distintas especialidades, ello sólo podría tener lugar en una sola dirección. En tercer lugar, respecto a esta cuestión Marx supone, a lo largo de *El Capital*, que los precios coinciden con el valor. Pero Marx también enfatiza reiteradamente que en realidad tal coincidencia no existe en cualquier momento dado, ya que hay una gran cantidad de factores que desvían al precio de su nivel

real de valor. En lo que respecta a la fuerza de trabajo ello se aplica en un grado mucho mayor que en los artículos comunes y corrientes, y es que la oferta y la demanda de fuerza de trabajo de las distintas especialidades no coincide ni mucho menos, y además en distintos lugares el salario por un mismo tipo de trabajo es a veces muy diferente. Como escribió F. Welch: "Las diferencias en los salarios pagados por trabajo no-calificado en distintas regiones de los E. U. A. pueden inclusive llegar a ser más acentuadas que las diferencias entre salarios percibidos por trabajos de distinta calificación realizados en una misma zona".³⁰

En nuestra opinión, el método de medición del nivel de calificación basado en la remuneración salarial no resulta satisfactorio ni siquiera para los cálculos macroeconómicos. Sería tal vez más acertado el método consistente en tratar de establecer una relación entre la calificación de un obrero y su rendimiento, pero aquí también se presentan muchos obstáculos, puesto que una gran parte de los especialistas trabajan conjuntamente en equipo, y sería imposible determinar hasta dónde llega la aportación individual de cada uno de ellos.

Aparte de los cálculos de la efectividad de la inversión de medios en la educación de la población, la economía política burguesa se ocupa activamente de este tipo de cálculos en lo que respecta a la economía nacional en conjunto. La educación se examina como un nuevo factor en las funciones de producción, y principalmente en las funciones de producción del tipo Kobb-Douglas. Muy a menudo se encuentran las siguientes modificaciones de estas funciones, tomando en cuenta el factor educación:

$$Y = a K^{\alpha} L^{\beta} E^{\beta}, \quad Y = b K^{\alpha} L^{\beta} H^{\gamma}$$

Las literales denotan lo siguiente: Y el ingreso nacional; K el capital; L la fuerza de trabajo; E el coeficiente de

³⁰ *American Economic Review*, 1966, vol. XLVI.

calidad del trabajo; H el "capital humano" y las letras $a, b, \alpha, \beta, \gamma$ denotan los coeficientes. La primera fórmula se obtuvo a partir de la función de Kobb-Douglas, introduciendo en vez del número de trabajadores un factor que exprese la cuantía de la calidad de los trabajadores. El factor L se cambia así por LE. El cálculo se lleva a cabo con base en las cuotas salariales de las distintas categorías de trabajadores. En la segunda fórmula, el "capital humano" se representa como un factor independiente, lo que permite determinar su aporte al crecimiento de la renta nacional. El cálculo del valor de H se obtiene mediante la siguiente fórmula:

$$H = \varphi L \left(\begin{array}{c} r_0 \\ \underline{r_i} \end{array} \right)$$

en donde r_0 denota el salario de un trabajador no calificado y r_i el salario del trabajador con su correspondiente calificación; φ es el factor de descuento o la magnitud del interés retroactivo. Aunque ambas fórmulas son muy parecidas, en la segunda se aprecia más claramente cómo es la magnitud del capital acumulado en forma de calificación laboral. Sin embargo, en ambas fórmulas el cálculo está basado en las diferencias salariales.

El enfoque de E. Phelps es un tanto diferente. Él propone utilizar el factor de nivel de tecnología para medir el efecto de la educación. La función de producción que Phelps propone tiene la forma $F(K, L, A)$, en donde A representa el nivel de tecnología de la producción social. El crecimiento del nivel de tecnología (\dot{A}) se define así:

$$\dot{A} = \Phi(h) (T_t - A_t)$$

Aquí $\Phi(h)$ es la función que expresa el nivel de instrucción *per cápita* y la variable T_t es el nivel de tecnología teórico, el cual tendría lugar si toda la población hubiese cumplido la instrucción básica. La diferencia $T_t - A_t$ caracteriza las posibilidades de crecimiento del nivel tecnológico de la producción. Si esta diferencia per-

manece invariante, entonces el crecimiento del nivel de tecnología corresponde al ritmo de incremento de la productividad del trabajo social $\frac{A}{A_t} \lambda$. Al acortarse dicha di-

ferencia se tiene $\frac{A}{A_t} > \lambda$, mientras que al aumentar la

diferencia ocurrirá que $\frac{A}{A_t} < \lambda$.³¹ Aquí es interesante la

idea acerca de que la importancia de la educación estriba no tanto en la aparición de nuevos conocimientos, cuanto en la difusión de los conocimientos e ideas científicas que ya se tienen, así como en la asimilación de nuevos métodos tecnológicos a la producción. Esta observación nos parece sumamente exacta por cuanto el efecto masivo de la educación consiste justamente en la preparación de la gente para asimilar nuevas ideas, mientras que su formación se puede considerar como un producto de las inversiones en la investigación científica.

Pero Phelps no puede explicar cómo y con qué medios se va a medir teóricamente el nivel de la tecnología posible y de la real. Y sin esta medición, las consideraciones expuestas arriba se quedan en meras conjeturas. En lo que se refiere a la medición de los gastos en educación, Phelps propone usar un índice tal como la relación que hay entre el número de estudiantes y profesores con respecto a los trabajadores dedicados a la producción. Asimismo se hace hincapié en el hecho de que los gastos en educación siempre son en cierta medida acompañados de pérdidas en la producción, hecho que condiciona la tendencia no hacia el valor máximo, sino hacia el valor óptimo de estos gastos. No se puede negar que semejante metodología sea simple y precisa, pero ciertamente tiene una aplicación limitada. Se considera sólo la educación en los centros de enseñanza y se presupone un abandono del trabajo; además no se toman en cuenta las diferencias cualitativas

³¹ E. S. Phelps. *Golden Rules of Economic Growth*.

de los trabajadores de la producción y de la esfera de la enseñanza.

En la literatura burguesa se examinan no solamente distintos enfoques en cuanto a la medición de los gastos en educación y su recuperación. Existen también opiniones juiciosas acerca de la inadmisibilidad de identificar el capital humano con los medios de producción. En este sentido, presenta cierto interés un artículo de L. Tarou en donde se enfatizan las diferencias entre el capital humano y el capital en su concepto tradicional. He aquí algunas de estas diferencias: 1) El capital humano no se puede desprender o separar de la persona del trabajador. Particularmente, el hecho de recibir una educación es algo necesario para el desarrollo del mismo individuo, y no se puede considerar como una actividad encaminada a obtener un ingreso. 2) Las inversiones humanas tienen forzosamente un elemento de preferencia, es decir, de elegir una especialización, el individuo no puede guiarse exclusivamente por consideraciones pecuniarias. Por ejemplo, una persona con inclinaciones musicales por regla general se decidirá a seguir la profesión de la música independientemente del dinero que pudiese ganar con ella. Dentro de la composición del llamado capital humano necesariamente interviene la capacidad natural. El talento y la capacidad no pueden ser restituidos por gastos en educación. Y como la "distribución" del talento y de la capacidad de la gente es ciertamente muy dispareja, la efectividad de los gastos en educación deberá tener necesariamente grandes variaciones. 4) También la edad del individuo tiene una notable influencia en la efectividad de la educación. 5) Las inversiones humanas tienen un carácter discreto, es decir, es imposible iniciar el trabajo en una especialidad antes de haber asimilado un cierto caudal de conocimientos necesarios al respecto. 6) Muchas de las decisiones acerca de las inversiones en capital humano son tomadas no por el "propietario" de dicho capital sino por sus padres.³²

³² *Education Income and Human Capital*, pp. 151-153.

Esta crítica no parece ser especialmente convincente, pues L. Tarou en principio acepta dicha teoría y sólo objeta contra el enfoque mecánico hacia las inversiones en el ser humano. A nosotros nos parece que ha pasado por alto muchas observaciones pertinentes, pero, en fin, ésta es su manera de protestar contra la "moda" y contra la fuerte propaganda que se le ha hecho a esta teoría.

La teoría de las inversiones en el hombre consagra una gran atención a los procesos migratorios. Al revelarse la gran importancia que los conocimientos acumulados tienen en el desarrollo económico de una nación se empezó a estimar la inmigración de especialistas como un fenómeno sumamente favorable y un medio eficiente para elevar la riqueza del país que los percibe, toda vez que éste se ahorra por entero los enormes gastos que presupone preparar especialistas de alto nivel. La literatura acerca de los aspectos económicos de las migraciones está basada en los datos aportados por aquellos países que tradicionalmente han servido como grandes canales para la inmigración de técnicos o trabajadores especializados: E. U. A., Canadá, Australia, Nueva Zelandia y otros. Tan sólo los E. U. A. habían recibido hasta 1960 cerca de 100 000 especialistas de alto nivel que emigraron de sus países, y según investigaciones estadísticas ello le proporcionó a los E. U. A. una ganancia neta de cerca de 4 000 millones de dólares.³³ Y aquí no fue tomada en cuenta la afluencia de especialistas que trabajan en las filiales de las compañías norteamericanas en el extranjero. El término "fuga de cerebros" se ha convertido en uno de los más populares en la literatura sobre cuestiones de economía y de política internacionales. Una forma peculiar para el "despojo intelectual" de otros países ha venido siendo el hecho de propiciar la salida de los mejores especialistas de los países en desarrollo. Las estadísticas muestran claramente que una parte considerable de los estudiantes de Asia, África

³³ *Economía Mundial y Relaciones Internacionales*, 1967, No. 9, pp. 113-114.

y América Latina que se especializan en el extranjero, principalmente en los E. U. A., ya no regresan a sus países. Por regla general se quedan los especialistas mejor calificados.

En la teoría de las inversiones humanas la emigración (o fuga) de especialistas se interpreta como una fuga de capital. Y esta última, como es sabido, se determina mediante la tasa de beneficio. La migración de especialistas de un país a otro se caracteriza como una tendencia hacia el crecimiento del ingreso sobre el capital humano. Por otra parte, esta migración, de acuerdo con los cánones de la teoría del capital humano, debe conducir a una nivelación de la tasa de beneficio, y todo el sistema debe tender al equilibrio. En opinión del economista norteamericano E. Scott, la "fuga de cerebros" no representa otra cosa sino el restablecimiento del equilibrio quebrantado en las tasas de beneficio sobre el capital humano en los distintos países del mundo. Por esta razón, Scott considera que este fenómeno no sólo es enteramente normal, sino inclusive útil para el buen funcionamiento del mecanismo económico internacional.³⁴

Con semejante enfoque se refleja ostensiblemente la esencia de la teoría analizada: el hombre se considera tan sólo como un utensilio o una herramienta para la obtención de un ingreso, y toda su capacidad y conocimiento se consideran exclusivamente como algo capaz de mejorar la «calidad» de dicho capital. Esto no pueden dejar de reconocerlo ni siquiera los propios economistas burgueses. G. Singer piensa que la debilidad principal de la teoría de las inversiones humanas estriba en el hecho de que "dicha teoría interpreta el bienestar humano como un instrumento (o un medio), mientras que el crecimiento de la producción o la acumulación del capital aparecen como la finalidad primordial".³⁵

³⁴ *Education Income and Human Capital*. pp. 256-257.

³⁵ *Capital Accumulation and Economic Growth*. Boston, 1967, p. 6.

La emigración de especialistas está relacionada con la cuantía del ingreso, pero esto no es la causa principal de este fenómeno. Es sabido que muchos científicos renuncian voluntariamente a la posibilidad de incrementar sus ingresos por distintas razones. Inclusive entre aquellos que se van a vivir a otro país, el motivo de tal decisión no siempre es económico. Este hecho fue corroborado al hacer una encuesta basada en una muestra de 500 científicos británicos que emigraron a los E. U. A. Tan sólo un 36.8% confesaron haber emigrado porque aspiraban a un nivel de vida más alto; en cambio, 38.6% afirmaron que el motivo de su emigración era obtener mejores posibilidades profesionales y de investigación o, por lo menos, un trabajo más interesante; 20.6% dijeron que su motivo era obtener un mayor prestigio o un *status* científico más elevado en la sociedad. Finalmente, el 4% restante indicó otros motivos de índole subjetiva o personal.³⁶

Durante los últimos años han sido objeto de gran difusión las concepciones que sostienen que la teoría de las «inversiones humanas» está en su etapa final. G. Singer divide la teoría de la acumulación en periodos; el primer periodo recibió el nombre de «puritano». Este periodo estaba caracterizado por todas las posibles limitaciones del consumo en favor del crecimiento de la acumulación para poder así, supuestamente, acelerar el desarrollo económico. Con el surgimiento del keynesianismo se dio a todo esto un nuevo enfoque: se fomentó el aumento del consumo para estimular la demanda y con ello el volumen de la producción. La tercera concepción fue la llamada «teoría del capital humano», la cual extendió el concepto de las inversiones. Y por último, aparece, según palabras de Singer una nueva concepción que considera cualquier gasto como una inversión para «mejorar la calidad del individuo».³⁷ De hecho, esto último implica que desaparece por completo la diferencia entre consumo y acumulación,

³⁶ *Education Income and Human Capital*, p. 246.

³⁷ *Capital Accumulation and Economic Growth*, pp. 5-6.

en cuyo caso la teoría de la acumulación carecería por completo de objeto.

Pero ¿es verdad que el desarrollo de la teoría económica debe conducir a la desaparición de la diferencia fundamental entre el consumo y el fondo de acumulación? Es evidente que aquí se confunden dos situaciones completamente diferentes, a saber: la influencia del fondo de consumo sobre el crecimiento económico y la acumulación del capital. Al referirse al hecho de que tanto el consumo como la acumulación ejercen influencia sobre la productividad del trabajo, y al hecho de que esta última depende en gran medida del estado de salud de la gente, de su grado de instrucción e inclusive de su estado de ánimo, los economistas burgueses no hicieron ningún descubrimiento. Por supuesto, el nivel técnico de la producción, el cual es garantizado por la acumulación, no constituye el único factor de crecimiento de la productividad del trabajo, aunque, ciertamente, ocupa un lugar importante. Pero la subdivisión del ingreso nacional entre fondo de acumulación y fondo de consumo no se lleva a cabo según esta imagen, pues el consumo no es considerado como una pérdida en la producción. La acumulación está relacionada con aquella particularidad básica del desarrollo de las fuerzas productivas que consiste en la utilización de los medios de producción previamente creados para la elevación de la productividad de todo el trabajo social en conjunto. En las condiciones del capitalismo la acumulación se convierte al mismo tiempo en un medio para extender las relaciones capitalistas de producción, las cuales constituyen la característica más importante de la reproducción.

CAPÍTULO IV

PROBLEMA DE LA ACUMULACIÓN EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Para los países en vías de desarrollo, independientemente de cuál sea el nivel de éste, es una necesidad vital acelerar los ritmos de crecimiento económico. Sólo mediante una fuerte aceleración de dichos ritmos podrán estos países superar el enorme abismo que separa su economía de la economía de los países desarrollados. Si bien es cierto que en conjunto la economía de los países en desarrollo muestra ritmos de crecimiento más altos en comparación con la economía de los países desarrollados del mundo capitalista, también hay que señalar que en lo que se refiere a la producción industrial de este mundo el peso específico de los países en desarrollo crece muy lentamente: En 1938 era del 12.9%; en 1948 del 11%; en 1960 del 11.9%; en 1965 del 12.9%; en 1970 del 14% y en 1971 del 14%.¹ Pero si tomamos en cuenta que el ritmo de crecimiento de la población en los países subdesarrollados es 2.5 veces mayor que en los países capitalistas desarrollados, y que en aquellos se encuentra más de la mitad de la población mundial, entonces podremos tener una idea de la enorme brecha que existe en la producción *per cápita* de estos dos grupos de países.

¹ *Situación Económica de los Países Capitalistas Desarrollados y Subdesarrollados*. Moscú, 1972, p. 13.

En sus intentos por acelerar los ritmos de crecimiento económico, los países en desarrollo se han topado con una serie de obstáculos, y entre ellos destaca especialmente la insuficiente acumulación. Siendo muy bajo el nivel de la renta nacional *per cápita*, ésta se utiliza, por regla general, para fines de consumo. De aquí que resulte prácticamente muy difícil disminuir el consumo corriente para aumentar los ahorros. Por otra parte, sin un incremento de la parte de acumulación no se pueden encontrar medios para acelerar el crecimiento económico.

Basándose en estos hechos la economía política burguesa propuso la teoría del «círculo vicioso de la pobreza». El autor de esta teoría, N. Nurske, escribió lo siguiente: «La falta de capital suficiente no le permite a los países subdesarrollados adoptar la tecnología más moderna y ocupar a toda la población, y ésta es la causa de la baja productividad de los trabajadores ocupados y también es la causa del gran número de «arrimados», lo cual hace que descienda todavía más el nivel de ingreso *per cápita*. Ahora bien, el bajo nivel de este ingreso obstaculiza el aumento de la acumulación, perpetuando así la falta de medios para aplicar la tecnología en la producción, con lo cual se origina un círculo vicioso».²

Si para los países capitalistas desarrollados se discute activamente el problema de «excedentes» de ahorro, para los países que se encuentran aún en vías de desarrollo, en cambio, uno de los problemas de mayor actualidad es la insuficiencia de ahorros. En estos países es muy bajo el peso del fondo de acumulación en el ingreso nacional. Según cálculos de N. Leff, referentes a la década de 1960, para 47 países del mundo subdesarrollado la tasa de acumulación era del 14.2%, en tanto que para los países desarrollados era de 25.2%.³ Sin embargo, al pasar estas cifras a magnitudes absolutas el contraste es mucho mayor.

² R. Nurske. *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. Oxford, 1953, p. 5.

³ *American Economic Review*. Diciembre de 1969, vol. LIX.

Por ejemplo, las inversiones *per cápita* en África, según el estudio de Leff, eran de 13 dólares, comparados con 47 dólares para el caso de Latinoamérica; 195 para Europa Occidental y 480 dólares para los E. U. A. y Canadá (tomados en conjunto).⁴

La idea del “círculo vicioso”, alrededor de la cual parece girar la economía de muchos países en desarrollo, ha sido utilizada por muchos economistas burgueses. Aparte de la teoría del “círculo vicioso del mercado” propuesta por Kindleberger⁵ se tiene también la mencionada teoría del “círculo vicioso de la acumulación”. La teoría del círculo vicioso de Kindleberger se puede expresar en forma concisa como sigue: El mercado reducido es un obstáculo para la producción especializada; a su vez, la falta de especialización condiciona la limitación de la productividad del trabajo, y esto último es la causa de los bajos ingresos de la población, debido a lo cual se manifiesta la limitación del mercado. Por consiguiente, junto con el círculo esquematizado por: baja tasa de acumulación → bajos ritmos de crecimiento → bajo nivel de ingreso — baja tasa de acumulación, surge la siguiente cadena: mercado limitado → falta de especialización → baja productividad → ingreso reducido → mercado limitado. Es interesante mencionar que también se utilizan otras variantes de “círculos viciosos”, por ejemplo: alimentación inadecuada de la población → baja productividad del trabajo → ingresos exigüos → alimentación deficiente. O también el siguiente círculo vicioso: debilidad de la infraestructura → producción deficiente → ingresos insuficientes del presupuesto estatal → inversiones débiles en la infraestructura.⁶

De hecho, estas teorías no son mutuamente contradictorias. En cada una de ellas se destacan distintos aspectos del crecimiento económico. Tampoco se puede negar, sin

⁴ Cf. *Economía Mundial y Relaciones Internacionales*, 1968, No. 5, p. 116.

⁵ C. Kindleberger. *Economic Development*, Nueva York, 1958.

⁶ *Economic Development*. Nueva York, 1970, pp. 4-5.

embargo, que cada una de estas teorías llama la atención sobre las dificultades reales de los países de Asia, África y Latinoamérica. También es acertada a nuestro juicio la conclusión a la que llegan casi todos los autores de dichas teorías: es necesario aplicar un "impulso inicial" para poder salir de estos callejones sin salida. No obstante, las discrepancias empiezan tan pronto como surge la pregunta acerca de cuál debe ser ese impulso, o dónde buscar la fuente de éste. También aquí se manifiestan las divergencias ideológicas de los autores. Por ejemplo, los economistas burgueses reaccionarios llegan a la conclusión de que los países en desarrollo no pueden superar por sí mismos sus propias dificultades y por lo tanto la única salida que les queda es recurrir al capital extranjero, abriendo a éste de par en par las puertas para su infiltración por todos los medios, principalmente mediante la instalación de empresas en aquellos países. Para tal efecto es necesario otorgar al capital extranjero ciertas "garantías" mediante la creación de un ambiente político favorable para éste. Por otra parte, los partidarios de la independencia económica nacional llegan, a partir de la teoría del "círculo vicioso", a la conclusión de que es absolutamente imprescindible una radical intervención del Estado para solucionar dichas dificultades.

Aunque los países en desarrollo tienen que hacer frente a no pocos problemas antes de poder forzar su crecimiento económico, de todas maneras es indudable que el problema de la acumulación es el más serio. No obstante, los economistas burgueses enfocan este problema de muy diversas formas, ya sea llamando la atención sobre el problema de las fuentes de medios o bien sobre la limitación de las ventas en el mercado. En la literatura económica burguesa consagrada a los problemas de los países en desarrollo aparecen con frecuencia ciertas controversias entre los partidarios de ambos puntos de vista alrededor del problema de la acumulación. Con ello, según nosotros, se absolutizan las distintas partes del problema, con lo cual se omite la relación dialéctica que existe entre ellas. Cree-

mos que reducir el problema de la acumulación en los países en desarrollo exclusivamente a la cuestión acerca de las fuentes de medios sería ciertamente un enfoque demasiado restringido. En el prólogo de la edición rusa del libro de G. Myrdal *Problemas Contemporáneos del Tercer Mundo* los investigadores soviéticos R. A. Ulianovsky y V. I. Pavlov escriben: "Una buena parte de los medios monetarios que en el mercado restringido no encuentran una aplicación productiva están dirigidos a fines de especulación, o si no, son simplemente retirados de la circulación. En esto radica una de las más profundas contradicciones del modo capitalista de producción, ya que la acumulación constantemente entra en conflicto con el consumo y con el mercado masivo, el cual, a fin de cuentas, es la condición más importante para la utilización productiva de los medios acumulados".⁷

Hay que señalar que ya en la época actual los países en desarrollo disponen de determinadas posibilidades para promover sus artículos en el mercado. Vale la pena examinar la crítica acerca de la limitación del mercado que han hecho algunos autores que propugnan la teoría de Kindleberger. Por ejemplo, E. Hagen opina que hay gran cantidad de artículos (azúcar, té, arroz, cigarrillos, textiles, etcétera) que tienen ya un mercado interno muy extenso. Al mismo tiempo, la superación de los obstáculos que estorban el ulterior crecimiento del mercado interno depende en gran medida del desarrollo de las redes de transporte ya que, según cálculos de Hagen, el mercado local comúnmente abarca un territorio de unas diez a quince millas de radio.⁸ Hagen, sin embargo, no menciona que el mercado existente de artículos de consumo masivo está controlado en gran parte por el capital extranjero, y que el desarrollo de los transportes de productos requiere de fuertes inversiones. Una condición de suma importancia

⁷ Cf. Gunnar Myrdal. *Problemas Contemporáneos del Tercer Mundo*. Moscú, 1972, p. 76.

⁸ *Capital Accumulation and Economic Development*. Boston, 1967, p. 69.

es el aumento del nivel de vida de las masas populares y la disminución de la proporción de economía natural.

La aversión de muchos economistas burgueses a centrar la atención en el problema de las fuentes de medios para la acumulación está relacionada con el hecho de que forzosamente se tiene que tocar la aguda cuestión acerca de la distribución de la renta nacional. Por tal motivo, se trata de atacar el problema por otros lados. El economista inglés A. Cairncross señaló que la magnitud de la tasa de acumulación no tiene realmente gran importancia. Lo importante es más bien el nivel de efectividad de la acumulación, ya que precisamente este factor es el que dicta los ritmos de crecimiento económico.⁹ Por supuesto, la efectividad de la acumulación juega un papel importante, pero ello no elimina el problema de buscar medios para la industrialización. Además, es de fundamental importancia el hecho de que tanto la solución del problema de la búsqueda de medios como el aumento de la efectividad se basan en reestructuraciones socio-económicas de las relaciones sociales. Por lo tanto, es imposible elevar la efectividad con el presente sistema de distribución.

Junto con los intentos de demostrar la insolubilidad del problema de la acumulación en los países subdesarrollados se encuentran también, en la literatura económica burguesa, intentos de subestimar la dificultad para así poder concluir que no es necesaria ninguna transformación social seria. Así por ejemplo, F. Zauer señala que todos los países capitalistas desarrollados también pasaron por un "círculo vicioso" en lo que respecta a la acumulación, y sin embargo ello no impidió que pudiesen alcanzar el grado actual de industrialización. Quiérase o no, semejantes juicios tienden a formar en el lector la idea de que los cambios en las condiciones históricas no tienen gran importancia y de que es posible olvidarse por completo de todos los siglos de dominación colonial y ver la situación económica de los países en desarrollo como si se tratara de

⁹ A. Cairncross. *Factors in Economic Development*, pp. 111-112.

los países de Europa Occidental o los E. U. A., allá por los siglos XVIII o XIX.¹⁰ Pero esto es incurrir en un grave error, ya que la situación de los países en desarrollo es fundamentalmente diferente a la que privaba en los países desarrollados en los albores de la industrialización: En primera, en estos países el ingreso nacional *per cápita* era, en aquel entonces, por lo menos dos veces mayor que el de los países subdesarrollados actuales; en segunda, en los primeros países mencionados el crecimiento de la población era casi tres veces más lento que el correspondiente crecimiento poblacional de los actuales países en desarrollo y, por ende, en estos países la demanda de recursos de subsistencia crece a un ritmo más rápido que en aquellos, por lo cual la liberación de medios para la acumulación es, en los países subdesarrollados de hoy, comparativamente menor de lo que era entonces en los países que iniciaban su industrialización. Además, hay que tomar en cuenta que en la época en que empezaron a industrializarse en gran escala los países de Europa, los E. U. A. y el Japón, éstos estaban en una posición comparativamente ventajosa respecto a los países actuales de Asia, África y Latinoamérica en lo que se refiere al nivel cultural general y la alfabetización. Sin embargo, la diferencia más importante estriba en que los países europeos y los E. U. A. siempre contaron, en su proceso de industrialización, con un enorme caudal de medios que les proporcionaron todas sus colonias o países sometidos que hasta la fecha continúan siendo saqueados de una manera u otra. Por otra parte, es claro que en las condiciones actuales la industrialización requiere proporcionalmente de muchos más medios que en el periodo en que los países capitalistas empezaban su gran desarrollo industrial. De los cálculos del economista francés J. Jelay se ha comprobado que en el periodo de industrialización de Inglaterra y Francia las inversiones iniciales para crear una nueva producción constituían el salario percibido por un

¹⁰ *Economic Development*. Nueva York, 1970, p. 6.

trabajador durante 6 meses en un lugar de trabajo, y una empresa ocupaba comúnmente cerca de 20 trabajadores. Actualmente, en una empresa trabajan en promedio por lo menos cinco veces más trabajadores, y las inversiones en un lugar de trabajo son aproximadamente 85 veces más costosas que en el periodo de industrialización de Europa Occidental. Por consiguiente, para la creación de una empresa contemporánea se requieren 425 veces más medios que en la etapa de industrialización europea.¹¹

Otra diferencia muy seria es el carácter de la burguesía en los países en desarrollo. Durante un largo periodo del yugo colonial la burguesía nacional de estos países concentró, allí donde pudo formarse, una gran parte de sus capitales en la esfera de la circulación. La competencia con los monopolios extranjeros en el terreno de la industria pesada evidentemente resultó muy dispareja. E incluso en la época actual, el capital privado de mejor gana va a la esfera de la circulación y de las finanzas que al terreno de la producción.

De esta manera, los países en desarrollo tienen que realizar su acumulación en condiciones mucho más difíciles de las que había en la época en que los países desarrollados iniciaban su etapa de industrialización.

Durante los últimos años, en la economía política burguesa han recibido una gran difusión las concepciones que ven como obstáculos para realizar la acumulación no tanto los factores de orden económico, cuanto las circunstancias institucionales, así como también el carácter de la psicología social, la existencia de tradiciones y costumbres anticuadas, el sistema prevaleciente de precios que estorba el crecimiento económico, etcétera. J. Kynkel llama la atención sobre las condiciones desfavorables de la acumulación que derivan de los rasgos específicos de la psicología social. Kynkel da el siguiente esquema de dependencias causales: doctrinas éticas y religiosas → va-

¹¹ Cf. N. P. Schmelev. *Problemas de Crecimiento Económico en los Países en Desarrollo*. Moscú, 1970, p. 50.

lores sociales → propensiones → comportamiento económico → desarrollo económico. Como podemos ver, los valores éticos y religiosos hacen el papel de impulso inicial de los fundamentos básicos del desarrollo económico. Kynkel examina el proceso de ahorro en dependencia de la psicología dinámica de las gentes de distintos países. Así, por ejemplo, si en el Japón el ahorro es comúnmente considerado como manifestación de las virtudes de un hombre, en Tailandia, en cambio, tiene lugar otra psicología social, ya que en este país, en general, la acumulación o el ahorro excesivo son vistos por la gente con cierto encono o desaprobación. Kynkel ve en este fenómeno la causa principal de la diferencia en la tasa de acumulación de estos dos países. Es verdad que Kynkel es un tanto cuidadoso en lo que respecta al aislamiento de su análisis ya que acepta que no está claro cómo puede cambiarse la psicología social, debido a que aún no se sabe con exactitud de qué factores depende. Según él, sólo la psicoterapia y el cambio de las condiciones sociales pueden servir como medios para influir en el comportamiento de la gente.¹² Pero si se va a dejar a un lado la psicoterapia como medio contra la patología, entonces se concluye que la única manera de influir psicológicamente en la gente consiste en cambiar las condiciones sociales. De hecho, se reconoce el carácter secundario de la psicología social, aunque ciertamente esto está en flagrante contradicción con el esquema de relaciones de causalidad mencionado arriba.

Recientemente, el conocido economista sueco Gunnar Myrdal dio extensas pruebas acerca de la importancia de los factores institucionales en su trabajo intitulado *El Drama de Asia*. En parte, Myrdal señala la limitación que, según él, es inherente al planteamiento del problema de la acumulación. A diferencia de los países capitalistas desarrollados, en los países del sur de Asia no hay lugar para aplicar la división tradicional que se hace del ingreso en

¹² J. Kynkel. *Society and Economic Growth: a Behaviour Perspective of Social Change*. Londres-Toronto, 1970, pp. 75-78.

parte de consumo y parte de acumulación. El consumo funciona como un medio de crecimiento económico por cuanto eleva la productividad del trabajador que constantemente sufre de alimentación insuficiente. Myrdal insiste también en que todos los intentos de acelerar el crecimiento económico en esa región inevitablemente fracasan debido al atraso de las instituciones sociales. Es por ello que Myrdal considera que precisamente en el cambio de estas instituciones estriba la clave decisiva del progreso.

Los esfuerzos de Gunnar Myrdal para demostrar la inadmisibilidad de los modelos occidentales en la India y otros países subdesarrollados tienen su fundamento. Tampoco se puede negar el papel de las instituciones sociales. Desde luego, varios factores, tales como el sistema de castas, las prédicas religiosas del ascetismo, la familia patriarcal, etcétera, no pueden dejar de ejercer influencia en el proceso de acumulación. Pero las particularidades de la psicología social y las instituciones tradicionales son originadas por las condiciones materiales de vida, y precisamente al cambiar éstas se transformarán también aquellas. Y el cambio de tales condiciones está estrechamente relacionado con el proceso de acumulación, el cual sigue siendo el requisito primordial para acelerar los ritmos de desarrollo.

La reconocida importancia de problema de la acumulación no es de ninguna manera un testimonio de que los autores de la teoría del "círculo vicioso" están en lo cierto. Aunque esta teoría burguesa constata el hecho de que la acumulación en los países subdesarrollados es insuficiente, podemos decir, en lo que respecta a su programa, que la teoría del círculo vicioso se halla frente a un callejón sin salida. La misma teoría establece la imposibilidad de superar las dificultades del crecimiento de la acumulación y al mismo tiempo cierra el camino de salida de un estado de estancamiento. Esto demuestra que los economistas burgueses a menudo ven esta salida en forma de un impulso exterior fortuito. Así, W. Rostow en un libro que alcanzó cierto renombre allá por los años se-

senta, intitulado *Las Etapas del Crecimiento Económico*, propone que la salida del círculo vicioso debe hacerse en forma de una "sacudida", pero no explica cuál es la naturaleza de ésta. Según sus propias palabras: "[...] Lo importante no es el género del estímulo sino la larga y creciente reacción de éste por parte de la sociedad y la economía".¹³ En este sentido es como se representa el tránsito a la industrialización en los países de Europa. W. Rostow relaciona este tránsito con la difusión de la ética protestante y con la aparición de la élite, es decir, de aquella capa social que controlaba las empresas. La formación de gente con espíritu innovador fue considerada por Schumpeter como la fuerza móvil del capitalismo, pero uno se pregunta: ¿por qué sucedió esto precisamente en ese periodo? ¿por qué se transformaron las doctrinas éticas? Parece que no hay respuesta alguna a estas interrogantes. Es claro, pues, que sin recurrir a las posiciones marxistas, sin el análisis profundo de los factores que condicionan las instituciones, es imposible entender la historia.

De hecho, a la solución del "círculo vicioso" de la acumulación en los países en desarrollo puede llegarse no esperando un impulso místico del exterior, sino con base en una reestructuración de las relaciones de producción. Los partidarios de la teoría del círculo vicioso esgrimen argumentos en el sentido de que un bajo ingreso *per cápita* no permite disminuir el consumo corriente. Estos argumentos están basados en la desestimación de todo el sistema de distribución de la renta nacional en los países en desarrollo. La magnitud del ingreso promedio *per cápita* nada dice acerca de las diferencias de ingreso en la sociedad. Por otra parte, un gran número de investigaciones acerca de la distribución de los ingresos en los países se manifiestan extrema desigualdad y contrastes enormes. Algunos datos han mostrado que, en proporción, el grado de esta desigualdad no es menor que en los países capitalistas desarrollados, por ejemplo: en Latinoamérica tan

¹³ W. Rostow. *The Stages of Economic Growth*. Cambridge, 1960, p. 59.

sólo el 2% de la población global dispone del 19% del ingreso nacional, mientras que el 50% de la población tiene que contentarse con el 16% del ingreso. En la India, por ejemplo, tan sólo la quinta parte de las familias pertenecientes a las "capas altas" dispone de casi dos terceras partes de todo el ingreso nacional. Semejante grado de desigualdad indica por lo pronto, y en forma bastante elocuente, que en los países subdesarrollados existe, potencialmente, una importante perspectiva de elevar la tasa de acumulación sin tener que disminuir el consumo corriente de las grandes masas populares. Pero esta posibilidad puede convertirse en realidad sólo mediante una transformación social drástica. Y la transformación de todo el sistema de distribución de la renta nacional requiere de la transformación del propio aparato productivo.

Otro recurso potencial para elevar la tasa de acumulación es la liquidación de las relaciones de tipo feudal y patriarcal. La importancia de este recurso potencial estriba, en primer lugar, en el hecho de que la economía agrícola ocupa, en los países en desarrollo, un lugar primordial para la creación de la renta nacional. A fines de la década de 1960 en los países capitalistas desarrollados la agricultura proporcionaba tan sólo el 6% del producto nacional bruto, comparado con el 33% en los países en vías de desarrollo, entre los cuales al Continente Africano le correspondía el 35.5%, a Asia el 35.4% y a Latinoamérica el 29.5%. Si en los países capitalistas desarrollados la agricultura ocupa tan sólo al 15% de la población, en los países en desarrollo la cifra asciende al 68%.

Una parte importante de los ingresos de la agricultura en los países que no han tenido una reforma agraria va a dar a manos de la clase feudal y se utiliza improductivamente. Inclusive desde el punto de vista de la burguesía los ingresos feudales significan una pérdida en lo que se refiere a la acumulación, y muchos economistas burgueses se han visto obligados a reconocer la necesidad de llevar a cabo transformaciones agrarias. Sin embargo, la reforma agraria es un atentado contra la propiedad privada y

por esta razón los economistas burgueses no adoptan una posición definitiva a este respecto. Así, por ejemplo, A. Cairncross, remitiéndose a los hechos de la historia económica de Inglaterra, señaló que “los grandes terratenientes jugaron un papel muy importante en la acumulación del capital y no es posible suponer que sus ingresos estaban totalmente destinados al consumo”.¹⁴ No obstante, Cairncross incurre en el error de querer identificar las condiciones del desarrollo capitalista de Inglaterra con las condiciones del desarrollo de los demás países. Como es sabido, en Inglaterra tuvo lugar un proceso de “aburguesamiento” de la clase feudal y así surgió la llamada “nueva nobleza”. Esta capa social relacionaba sus intereses con los intereses de la burguesía, por cuanto tenía objetivos comunes, y así los terratenientes se hicieron partidarios del desarrollo de la industria y el comercio. En lo que respecta a las capas feudales en los países en desarrollo podemos decir que su función tiene más bien un carácter parasitario. Inclusive en los lugares donde los ingresos de la clase feudal son muy altos (por ejemplo en los reinados petroleros del Golfo Pérsico) la utilización de dichos ingresos tiene fines de consumo parasitario y por ello la economía continúa en un estado de extremo atraso. Más aún, los ahorros generados por la clase feudal a menudo se acumulan en cuentas de bancos extranjeros.

Si los ingresos de los feudales están fuera de los límites del fondo de acumulación a causa del carácter parasitario de su utilización, entonces ni qué decir de los ingresos del campesinado, los cuales no caen dentro del fondo de acumulación a causa de su nivel extremadamente bajo. Según las estadísticas más recientes, en la India solamente el 10% de los campesinos hacendados estaban en condiciones de realizar siquiera una mínima acumulación, y de estos mismos campesinos sólo el 20% (esto es, el 2% del total de campesinos hacendados) tenían más de 200 dólares acumulados sobre la hacienda en el trans-

¹⁴ A. Cairncross, *Factors in Economic Development*, pp. 125-128.

curso de un año. Estas cifras muestran palpablemente la limitada participación de los campesinos en el proceso de la acumulación.

El bajo nivel existente en el fondo de acumulación es originado por el carácter seminatural de la economía. Precisamente el elevado peso de las economías campesinas de tipo natural conduce a que la economía agrícola se base en el principio de la reproducción simple. El economista norteamericano A. Hirshman enfatizó el hecho de que la baja tasa de acumulación en los países en desarrollo se debe no precisamente a que la propensión al ahorro sea ahí más baja que en el sector moderno de la economía, sino más bien al hecho de que el peso específico de todo este sector es comparativamente bajo. De acuerdo con una evaluación de la Comisión Económica de la O. N. U. para África, el sector no-mercantil, a comienzos de la década de 1960, constituía los siguientes porcentajes dentro de la composición del producto social bruto: Etiopía: 50%; Tanzania: 41%; Nigeria: del 30 al 33%; Marruecos: 24%, y cifras por el estilo para los demás países. Uno de los canales de utilización parasitaria de los ingresos de la economía agrícola es precisamente la usura, la cual está muy desarrollada en el campo. Los usureros se apropian de un octavo del valor recién creado de las economías campesinas. En la India, por ejemplo, la población ha contraído deudas con los usureros, cuya cuantía total asciende a casi 24 000 millones de dólares. Esta suma es casi igual a todas las asignaciones estatales en el desarrollo de la economía agrícola en 1970.

Como resultado tenemos que la agricultura, siendo la rama principal de la economía en los países en desarrollo, tiene un peso muy bajo en la acumulación. Baste decir que en la India éste es del 3 al 5%, en Pakistán del 3% y en Tailandia sólo el 1%. Al mismo tiempo, la agricultura en estos países no alcanza a cubrir completamente las exigencias de víveres, lo cual los obliga muchas veces a importar y, naturalmente, ello limita aún más las posibilidades de elevar la tasa de acumulación.

En la economía agrícola de los países en desarrollo se extinguen no pocas perspectivas de acumulación, pero la utilización de éstas sólo es posible mediante cambios sociales. Ante todo es preciso poner en práctica una reforma agraria, así como elevar la productividad de la economía campesina. Sin embargo, esto último sólo es posible en caso de resolver el problema de la sobrepoblación agraria. Según datos actuales, en muchos países subdesarrollados de gran población, cerca de la tercera parte de la población rural en condiciones de trabajar está prácticamente desocupada. Para resolver este problema se requiere obviamente intensificar la industrialización de esos países. Por consiguiente, la movilización de la acumulación agrícola está íntimamente relacionada con el desarrollo industrial.

La reserva potencial más importante para elevar el fondo de acumulación consiste en impedir a toda costa la fuga de grandes capitales al extranjero, ya sea que dichos capitales salgan en calidad de beneficio de las compañías trasnacionales, o que sean fuertes sumas que los funcionarios o ex-funcionarios depositen en sus cuentas personales de bancos suizos o de cualquier otro lugar fuera de su país. A pesar de que muchos países en desarrollo han tomado ya algunas medidas enérgicas para limitar, o por lo menos para controlar, la fuga de divisas a través de las compañías extranjeras, de todas formas estas medidas no pueden ni podrán dar una solución definitiva al problema y así, el daño que ello ocasiona a la acumulación de los países subdesarrollados continuará persistiendo, lo cual contribuirá a exacerbar más aún la precaria situación económica de estos países. A fines de la década de 1960 la fuga de divisas de los países subdesarrollados ascendía a cerca de 4 000 millones de dólares al año, lo cual significa casi el 12% del producto interno bruto de todos los países en desarrollo. Si bien es cierto que alrededor del año 1970 la afluencia de medios hacia estos países todavía se mantenía a un nivel más alto que la fuga de medios (aproximadamente 12 000 millones de dólares al año) los especialistas han demostrado que en caso de que persis-

tan las tendencias actuales, a principios de la década de los ochenta el saldo empezará a ser negativo.

Una de las fuentes de la acumulación es el beneficio de la burguesía nacional en aquellos países que han conquistado un determinado desarrollo capitalista. Un gran número de investigaciones estadísticas han confirmado que en los países subdesarrollados la tasa de beneficio es muy alta y el grado de imposición fiscal más bajo que en los países capitalista desarrollados. De aquí las grandes posibilidades de acumulación en el sector del capital privado. No obstante, la experiencia del desarrollo en la postguerra ha demostrado tajantemente que la burguesía nacional está muy lejos de poder administrar acertadamente los intereses de la nación: usualmente las inversiones provenientes de este sector han estado dirigidas a la rama de la industria ligera, el comercio y los seguros, mientras que sus países han estado urgidos de inversiones en transportes, carreteras y principalmente en la industria pesada. He aquí, pues, la razón por la cual en muchos países subdesarrollados la actividad de las inversiones de la burguesía nacional ha sido puesta bajo el control del Estado. La movilización de los recursos de acumulación ha enfascado a los países en desarrollo ante la necesidad de limitar la actividad de las empresas privadas. La solución radical de los problemas más complejos del progreso económico, entre ellos el problema de la acumulación en los países subdesarrollados es posible sólo mediante un sistema de desarrollo distinto del capitalismo.

La imperiosidad de elevar la tasa de acumulación en los países subdesarrollados se intensifica aún más debido al hecho de que en estos países falta una gran cantidad de fondos ya acumulados. De aquí se siguen dos conclusiones importantes: En primera, a diferencia de los países capitalistas desarrollados, en los países en desarrollo la llamada amortización libre no puede jugar un papel importante en el financiamiento de las inversiones. En segunda, como los países en desarrollo tienen que crear constantemente una nueva base de producción, en sus inversiones la in-

fraestructura tiene un elevado peso y las nuevas construcciones predominan sobre las reconstrucciones; además, los gastos en maquinaria e instalaciones son comparativamente bajos. Como ya se señaló anteriormente, ante tales circunstancias es muy probable que tenga lugar una caída del coeficiente del fondo de restitución en los países en desarrollo. Es verdad, los datos que se tienen muestran que la dinámica del fondo de restitución en los países en desarrollo es por ahora desfavorable, y este hecho viene a crear una "carga" complementaria en el fondo de acumulación. Al mismo tiempo, la movilización de medios en el fondo de acumulación deberá tener enormes dimensiones. Los siguientes datos confirman lo anterior: a mediados de la década de 1960 el fondo de acumulación en los países subdesarrollados era de 40 000 millones de dólares anuales, y sin embargo era 2.5 veces menor de lo necesario para garantizar lugares de trabajo para la población activa, inclusive bajo la suposición de que se conserve el nivel actual del fondo de dotación.¹⁵ Tampoco se elimina el problema de la elevación sistemática del fondo de dotación sobre los lugares de trabajo ya existentes. Por último, es imposible soslayar el problema de las inversiones no productivas.

En relación con la necesidad de elevar la tasa de acumulación surge inevitablemente el problema de las fuentes exteriores de financiamiento. La economía política burguesa con frecuencia considera estas fuentes como las únicas posibilidades para solucionar el mencionado "círculo vicioso de la miseria". En apariencia, semejante conclusión es muy lógica: como los economistas burgueses absolutizan las dificultades para elevar la tasa de acumulación dentro del país, entonces no queda otro remedio que utilizar la ayuda del exterior. En realidad, esta es una de las ideas en las que se basan los programas neocoloniales. Para atraer el capital de los países desarrollados, según los economistas burgueses, es necesario otorgar ciertas garantías

¹⁵ Cf. S. I. Tiulpanov. *Ensayos sobre Economía Política de los Países en Desarrollo*. Moscú, 1969, pp. 87-88.

a quienes invierten dicho capital; en otras palabras, los países en desarrollo al recibir el capital del exterior **deben** comprometerse a no nacionalizarlo por ninguna circunstancia, a garantizar recargos fiscales moderados y, en fin, a otorgarle toda clase de privilegios y ante todo una política favorable para ellos.

Las investigaciones marxistas sobre la economía de los países en desarrollo parten del hecho de que la participación de fuentes externas de financiamiento de la acumulación teóricamente podría junto con la movilización de los medios internos, contribuir a acelerar el crecimiento económico; no obstante, la experiencia ha confirmado plenamente que el imperialismo, al exportar su capital hacia los países pobres, no tiene el menor interés en ayudar realmente a estos países sino, por el contrario, trata a toda costa de que éstos permanezcan esencialmente en las mismas condiciones para continuar sacando partido a tal situación en ventaja propia. En la literatura económica marxista han sido contundentemente demostrados los verdaderos motivos y consecuencias de la exportación de capital. La enorme penetración del capital extranjero en la economía de los países en desarrollo es en realidad una especie de "caballo de Troya" con la ayuda del cual los imperialistas intentan perpetuar su dominación y supremacía sobre los demás países. Es por ello que los auténticos partidarios de la verdadera independencia nacional de los países en desarrollo insisten en lo peligroso y perjudicial que es abrir las puertas al capital extranjero sin antes haber analizado profunda y detenidamente cuáles son las condiciones reales y los verdaderos objetivos de la «ayuda» o los créditos recibidos, o cualquier otra forma de penetración del capital imperialista extranjero.

Allá por la década de 1960 se empezaron a revelar ostensiblemente algunos de los perniciosos efectos que ocasiona en la economía de los países en desarrollo la afluencia **de** medios provenientes del exterior, y se empezaron a manifestar ciertas tendencias negativas a este respecto, tales como la disminución de la proporción de créditos a fon-

dos perdidos y la disminución de la proporción de "ayuda" dentro del volumen total del producto nacional bruto de los países capitalistas desarrollados. Las recomendaciones de la O. N. U. en el sentido de destinar a la ayuda el 1% del producto bruto de los países capitalistas desarrollados ya no se lleva a efecto. Aquí hay que hacer notar que las magnitudes absolutas del financiamiento exterior por parte de los Estados capitalistas contemporáneos no son muy grandes. Las cifras que se mencionaron arriba son muy pequeñas incluso en comparación con las medidas extremadamente pequeñas de la acumulación interna, las cuales se ilustran en la siguiente tabla:

ACUMULACIÓN PER CÁPITA ANUAL

(*Los números significan dólares anuales acumulados por persona*)

<i>Países de Asia</i>		<i>Países de África</i>		<i>Países de Latinoamérica</i>	
Kuwait	907	Libia	200	Venezuela	152
Chipre	127	Zambia	64	Argentina	136
Singapur	100	Argelia	61	México	94
Líbano	93	Túnez	49	Chile	81
Irán	55	Liberia	38	Costa Rica	71
Malasia	48	Gahna	37	Guyana	60
Turquía	48	Senegal	26	Uruguay	55
Filipinas	47	R. A. U.	23	Nicaragua	51
Siria	40	Marruecos	20	Colombia	50
Irak	38	Sudán	17	Perú	41
Tailandia	35	Zaire	11	Guatemala	40
Jordania	30	Nigeria	9	El Salvador	40
Camboya	17			Honduras	38
India	12			Brasil	35
Birmania	7			Bolivia	21
Indonesia	6			Haití	12

FUENTE: *Economía Mundial y Relaciones Internacionales*, 1970, N° 11, pp. 156-157; N° 12, pp. 142-148.

Partiendo de las consideraciones que hemos examinado, podemos concluir que la ayuda exterior por sí misma no

puede resolver el problema de la acumulación; es necesario llevar a cabo transformaciones internas progresistas. Desde luego, ello no significa que la economía política marxista niegue la posibilidad de poder acelerar el proceso de la acumulación mediante una genuina y desinteresada ayuda, como la que otorgan y han otorgado la U. R. S. S. y otros países socialistas a Cuba y a otras naciones. Pero la diferencia entre esta ayuda y la "ayuda" interesada de las potencias imperialistas estriba en que la primera no sólo ha contribuido notablemente a elevar los recursos de acumulación, sino que además ha contribuido a resolver el problema de las transformaciones sociales

Paralelamente a las diferencias entre los países capitalistas y los jóvenes Estados nacionales en lo que respecta a las medidas de la acumulación existen también diferencias en la forma de utilizar los recursos acumulados. Los economistas burgueses intentan crear una teoría especial para el uso de la acumulación en los países de Asia, África y Latinoamérica. También se han hecho intentos similares en los Estados nacionales más jóvenes. El economista argentino Raúl Prebisch señala que la causa principal del desempleo es la copia mecánica de los dogmas de la economía política burguesa, los cuales son desventajosos para los países en desarrollo. Esto lo ha reconocido también el economista burgués británico I. Brenner, quien enfatiza que la tecnología occidental no puede ser utilizada incondicionalmente en los países con enormes cantidades de trabajadores desempleados.¹⁶ Ante todo, surge el problema de la correlación entre los métodos de producción de capacidad del trabajo y de capacidad del capital en lo que se refiere a la producción de los países en vías de desarrollo. En estos países la desocupación alcanza proporciones inauditas, incluso difíciles de establecer. También Gunnar Myrdal ha señalado reiteradamente el enorme desempleo de los países pobres, e incluso ha

¹⁶ I. Brenner. *Theories of Economic Development and Growth*. Londres, 1966, p. 259.

manifestado sus dudas acerca de la posibilidad de emplear aquí el término "desempleo".

Ya Marx reveló la esencia del desempleo latente en la agricultura, donde muchos campesinos al no poder abastecerse a sí mismos se vieron obligados a buscar algún otro lugar donde aplicar su fuerza de trabajo. En los países de Asia, África y Latinoamérica ese tipo de campesinos constituyen una buena parte de la población rural. Además, existe una forma latente de desempleo en las ciudades en lo que se refiere a los pequeños artesanos, mercaderes improvisados y vendedores o reparadores ambulantes, los cuales, aun cuando a veces no se cuentan entre los desempleados, de hecho no pueden garantizarse a sí mismos ni de seguridad ni de medios suficientes para ir subsistiendo.

Al mismo tiempo, en los países en desarrollo existe una evidente falta de fondos de producción, y así el dilema a que tienen que hacer frente es el siguiente: o bien elegir por la mecanización sofisticada y avanzada pero con escasas posibilidades de trabajo humano, o bien dar preferencia a empresas con un grado bajo de mecanización y mucha intervención de los trabajadores. Esta elección necesariamente debe hacerse tomando en cuenta dos aspectos, a saber: escogiendo la estructura más racional en las distintas ramas de la economía y el nivel tecnológico más racional dentro de la rama en cuestión. Al hacer la división en ramas, la economía agrícola se distingue por su bajo fondo de dotación, mientras que la rama de los transportes por su elevado fondo de dotación. En la India, el coeficiente del capital tenía los siguientes valores para las distintas ramas de la economía nacional: en conjunto 2.2; en la economía agrícola 0.9; en la industria 6.5; en las ramas de servicio 2.¹⁷ De aquí surgieron las teorías que consideran que el desarrollo más útil es la producción agrícola, la cual proporciona la mayor capacidad para el

¹⁷ *Capital Accumulation and Economic Development*, p. 31.

trabajo. Sobre esto han escrito A. Lewis, R. Dumont y otros.

Aparte del aumento de la capacidad del trabajo en la producción agrícola, algo que sirve como argumento en favor de su desarrollo es la existencia de un mercado interno para los productos agrícolas. Por regla general, la mayoría de los países en desarrollo no pueden satisfacer sus exigencias de víveres y entonces gastan en ello divisas extranjeras. Sin embargo, los economistas progresistas de los países en desarrollo rechazan la orientación de economía agrícola. En la práctica, la idea de la industrialización hace mucho que salió triunfante, y es que sin industria es imposible concebir un verdadero desarrollo en una nación. A este respecto, la experiencia de los países socialistas juega un papel importante, por cuanto con ella se ha confirmado que precisamente el desarrollo industrial proporciona bases para la reconstrucción de la agricultura. Es necesario mencionar que la impresión acerca de que la capacidad de fondo de la producción agrícola es baja es, ciertamente, un tanto engañosa. Y es que esta baja capacidad de fondo generalmente es el resultado de un débil avance técnico que indica más bien un atraso de la rama en cuestión y no alguna ventaja de ésta. Para convenirse de ello basta con señalar que en los países capitalistas desarrollados, por ejemplo en los E. U. A., el fondo de dotación de la agricultura es inclusive más alto que el de la industria, y ello no tiene nada que ver con los diferentes grados de absorción del trabajo en la industria y en el campo. Consecuentemente, los partidarios de la orientación agrícola proponen conservar el nivel técnico actual pero, como ya vimos, con esto no es posible incrementar la acumulación. Sin acumulación no hay reproducción ampliada y en particular no hay contratación de fuerza de trabajo complementaria. Además, la estructura social de la agricultura está en contradicción con la reproducción ampliada y, mientras aquella no cambie, esta tarea está condenada al fracaso.

En lo que respecta a la política tecnológica interna po-

demos decir que la orientación hacia el tipo de alta intensidad de mano de obra suscita serias objeciones. La utilización de una tecnología menos progresista permite ocupar a un mayor número de trabajadores, pero al mismo tiempo disminuye la rentabilidad de la producción y por ende las posibilidades de acumulación.

Se piensa que realmente existe una contradicción relativa entre la consecución de una ocupación plena y la necesidad de elevar la efectividad económica de la producción, pero ¿cuál de estos dos objetivos debe tener preferencia? Una serie de autores consideran que en la época actual lo más importante no es elevar la efectividad de la producción sino eliminar el desempleo. Este punto de vista ha sido sostenido también en la literatura económica marxista y fue fundamentado por el notable economista polaco Oskar Lange. Su compatriota J. Nowicki propuso el esquema de desarrollo basado en que, ante todo, es necesario darle prioridad al problema de la ocupación, por lo cual no conviene en las primeras etapas lanzarse a mecanizar y automatizar la producción muy sofisticadamente, sino más bien en estas etapas las inversiones deben estar dirigidas a variantes con la máxima capacidad de trabajo y la mínima capacidad de fondo. Una vez conseguida la ocupación plena debe comenzar la etapa de intensificación de la producción con la más avanzada tecnología.¹⁸

Por otra parte, tanto la teoría como la práctica han demostrado que los países en desarrollo no pueden renunciar a la construcción de empresas con tecnología avanzada y contentarse con la producción fundamentalmente manual o artesanal, en tanto no tengan ocupados a sus recursos de trabajo. Por ejemplo, los combinados metalúrgicos en la India cuentan con la técnica más avanzada; más aún, para muchos sectores de la producción no existe en absoluto la posibilidad de usar trabajo manual en la mayoría de las operaciones tecnológicas. La contradicción señalada no se puede absolutizar. Se cuentan con métodos reales para

¹⁸ J. Nowicki. *Proba modelu wzrostu Krajow economicznie nierozwinietych*. Varsovia, 1965.

resolver las dos tareas más importantes de la sociedad en desarrollo. A este respecto se pueden hacer notar los siguientes puntos: 1) En muchos casos, independientemente de la correlación entre los métodos de capacidad del trabajo y de capacidad de fondo, se crea el mismo producto, al cual le corresponde un alto nivel de demanda. Así, en la construcción realizada con escasa maquinaria o mecanización es posible realizar perfectamente los objetivos (dentro de determinados límites). Por ejemplo, en la U. R. S. S a pesar de que la mecanización era débil y se utilizaba una cantidad considerable de mano de obra allá en la época del primer quinquenio, de todas formas se realizaron todas las metas planeadas en el terreno industrial. Lo mismo se puede decir de las obras planeadas en carreteras, proyectos de irrigación y otros, y los métodos de capacidad de trabajo en la construcción no disminuyeron la calidad de los fondos introducidos. 2) El aumento de la ocupación puede ser conseguido no mediante la utilización de la tecnología de capacidad del trabajo, sino mediante una más plena utilización de las fuerzas. En opinión de los especialistas, en algunos países en desarrollo el potencial de las fuerzas es muy pequeño. 3) En las condiciones de un alto desarrollo de las relaciones intersectoriales se tiene que tomar en cuenta no sólo la influencia directa sobre la demanda de fuerza de trabajo y de capital en una rama dada, sino también el efecto global en la economía agrícola. La producción de capacidad del capital en una rama puede conducir a un aumento importante de la ocupación en ramas adyacentes y, por el contrario, el desarrollo de la producción de capacidad del trabajo invariablemente eleva el fondo salarial, lo cual conduce a su vez al crecimiento de la demanda, y para la satisfacción de ésta se requiere de un capital complementario. Por tal razón, el efecto de la economía agrícola puede resultar opuesto al que se persigue con la elección de la variante de desarrollo de la producción concreta en cuestión.

En muchos países de Asia, África y Latinoamérica, el

aumento de la capacidad de trabajo de la producción conduce prácticamente a un incremento de la demanda de productos alimenticios y a menudo también a un aumento de las importaciones. De esta manera, la economía del capital puede ser acompañada de una disminución del potencial de compra de maquinaria o instalaciones.

La elección entre los tipos de producción de trabajo y de capital se complica más aún debido a la circunstancia de que en los países en desarrollo los precios del mercado no sirven como una orientación para dicha elección. Los precios de los elementos correspondientes al capital básico resultan extremadamente bajos mientras que la remuneración del trabajo es relativamente más alta de lo que debería ser a partir de puras consideraciones de mercado.¹⁹ Con las correlaciones que existen actualmente en muchos países en desarrollo, las variantes de mayor capacidad de capital de las inversiones resultan ser las más convenientes. Por lo tanto, el mecanismo de mercado no puede garantizar una unión racional entre la fuerza de trabajo y los fondos de producción en los países en desarrollo. Otro hecho que sirve como testimonio del funcionamiento no satisfactorio del mercado es que tanto los precios y las cuotas salariales como el nivel de producción tienen notorias variaciones dentro de los límites de las distintas zonas del país o de los distintos sectores de la economía. Evidentemente, en los países subdesarrollados el trasiego de la fuerza de trabajo y de los medios de producción entre las distintas ramas y zonas tiene que hacer frente a dificultades mucho más grandes que las de los países desarrollados. De todo esto queda claro que inclusive una simple redistribución de los recursos productivos entre las distintas ramas de la producción y las distintas zonas podría elevar significativamente la efectividad económica de toda la producción en conjunto.²⁰

¹⁹ Para mayores detalles cf. N. P. Schmelev. *Problemas del Crecimiento Económico en los Países en Desarrollo*, pp. 82-100.

²⁰ *Economic Development*, p. 66.

Sin embargo, todo lo anterior contradice la aseveración que han hecho los economistas burgueses en el sentido de que el desarrollo del sector estatal en los países en vías de desarrollo constituye una amenaza de quebrantamiento del mecanismo de mercado y puede disminuir el interés por las inversiones con alta restitución. Por regla general, los economistas burgueses no han negado la necesidad de ingerencia estatal. Pero una gran parte de estos economistas considera la intromisión del Estado como un medio auxiliar para la solución de aquellas cuestiones que el empresario privado no puede o no quiere solucionar.

Los círculos reaccionarios dentro de los mismos países en desarrollo y los apologistas occidentales del neocolonialismo consideran que el desarrollo del sector estatal es una amenaza para las empresas privadas y tienden a querer reducir la influencia que el Estado ejerce en la economía mediante cualesquiera limitaciones. Para ello se utilizan distintos géneros de argumentos, pero con mayor frecuencia se hace hincapié en la ineficiencia de las empresas estatales, en la corrupción y el burocratismo del aparato estatal, en la baja rentabilidad y el exiguo trabajo efectivo de quienes laboran en el sector estatal, etcétera. Así, por ejemplo, H. Ellis escribe que en los países de Latinoamérica el desarrollo económico de los últimos años no se ha llevado a cabo gracias a la actividad de sus gobiernos, sino más bien a pesar de ésta.²¹

Ciertamente, la tarea de garantizar un funcionamiento eficaz del sector estatal en los países subdesarrollados es una tarea bastante compleja. Es necesario reconocer que los jóvenes Estados nacionales todavía no cuentan con suficiente experiencia en lo que se refiere a la organización del sector estatal; pero ello no es una prueba, ni mucho menos, de las ventajas de la empresa privada. La insuficiente operabilidad del aparato estatal, así como la baja eficiencia de varias empresas estatales son cosas que demuestran más bien que una condición *sine qua non* para

²¹ *Capital Accumulation and Economic Development*, p. 86.

el adecuado funcionamiento del sector estatal es precisamente la democratización del aparato estatal. Y aquí la misma lógica del desarrollo económico conduce irrevocablemente a la necesidad de realizar transformaciones políticas. Los factores políticos ejercen una influencia directa sobre las posibilidades económicas. Incluso la experiencia en la acumulación confirma que precisamente dentro de los marcos del sector estatal los países en desarrollo podrían crear las ramas de la producción que más les convengan. En lo que respecta al quebrantamiento del mecanismo de mercado no es difícil convencerse de que éste hace mucho tiempo que ha quedado deformado, tanto en los países capitalistas desarrollados como en los subdesarrollados.

Al examinar la cuestión acerca de las direcciones más provechosas de las inversiones surge también el problema del llamado crecimiento desbalanceado. En la literatura burguesa sobre los problemas de los países en desarrollo existe una discrepancia entre los partidarios del crecimiento balanceado y los del crecimiento desbalanceado. Los primeros enfatizan la existencia de relaciones entre las distintas ramas de la producción y por ello pregonan la distribución equilibrada de los medios. Partiendo de los criterios aceptados para los países capitalistas desarrollados, los partidarios del crecimiento balanceado exigen una igual restitución para las inversiones hechas en distintas ramas y niegan la utilidad de forzar ciertas ramas separadas, incluso las más importantes. Según ellos, la concentración de las inversiones en diferentes direcciones sólo creará una desproporción en el desarrollo económico.

En lo que respecta a la teoría del crecimiento desbalanceado, se puede afirmar que dicha teoría enfatiza justamente la necesidad de realizar inversiones en sectores separados de la economía. También se ha planteado la «teoría del gran impulso», cuyos autores son Rosenstein, Rodan y otros. Una exposición bastante detallada de esta teoría fue dada por Hirshman en su libro *Estrategia del Desarrollo Económico*. Puesto que en los países subdes-

arrollados la cuantía de la acumulación es insuficiente, la distribución equitativa de ésta en todas las ramas no puede dar un efecto que pudiésemos llamar ponderable. Por esta razón Hirshman propone desarrollar la economía por medio de "impulsos", es decir, centralizar cada vez las inversiones exclusivamente en un determinado sector. Hirshman bautizó semejante estrategia con el nombre de "*leap-crossing*" (literalmente: paso —o movimiento— a saltos).

La presente discusión, desde nuestro punto de vista, demuestra la unilateralidad del enfoque. La misma noción de desarrollo implica necesariamente la "destrucción" del equilibrio. El progreso tecnológico no puede dejar de quebrantar constantemente las proporciones existentes, ya que aquel presupone siempre un desarrollo más rápido de las distintas ramas. Lo indudable es el hecho de que en las condiciones de los países en desarrollo se manifiesta la necesidad de centralizar la acumulación empezando por el desarrollo de las ramas vitales. Un buen ejemplo a este respecto es la experiencia de la industrialización socialista, cuya estrategia es ideal para los países en desarrollo, muchos de los cuales tienden ya a adoptarla.

Sin embargo, hay que señalar que todo lo dicho no significa que la finalidad del crecimiento económico consista en la formación de una estructura de economía agrícola con una rama desbalanceada. Ante todo, la finalidad de la industrialización es la formación de una nueva y más progresista estructura de economía agrícola en donde se establezcan nuevas proporciones. Pero la proporcionalidad es un requisito indispensable. En segunda, el hecho de forzar el desarrollo de ramas separadas no puede llevar sólo a la desproporcionalidad. El balance intersectorial demuestra que no hay ni puede haber ramas aisladas o incluso complejos que pudieran desarrollarse solos, sin el correspondiente desarrollo de las ramas adyacentes de la economía, aunque la intensividad de las relaciones intersectoriales dista mucho de ser idéntica. Precisamente esto es lo que permite realizar una reestructuración de las proporciones observando los requerimientos de

un enfoque complejo. Por este motivo, considerar el crecimiento económico como un simple desbalance significa vulgarizar la realidad. También es evidente que la discrepancia que hay respecto al crecimiento balanceado o desbalanceado no dice nada acerca de cuáles son precisamente las ramas que deben tener preferencia en los países subdesarrollados.

El sector estatal puede ejercer una gran influencia en la elección de la estructura ramal más conveniente. En la actualidad existen varios países en desarrollo que han centrado sus esfuerzos en el terreno de la industria pesada, la cual es el fundamento de la producción contemporánea. Específicamente este tipo de desarrollo se pretende llevar en la India. Desde luego, mediante ello las inversiones raramente tendrán una alta rentabilidad. A menudo durante las primeras etapas tales empresas tienen un índice bajo de efectividad. No obstante, si se toma en cuenta el papel que ellas juegan dentro de toda la economía así como la influencia que ejercen sobre otras ramas, se podrá ver que semejante desarrollo es muy conveniente. Es característico que los Estados que están en proceso de desarrollo no capitalista le dan preferencia justamente al sector estatal y dentro del marco de este sector tienden a desarrollar la construcción de maquinaria, la electrificación, la producción química, etcétera.

De aquí se sigue que el aumento de la efectividad de la utilización de la acumulación puede estar relacionado con la parte del Estado en el ingreso nacional. Mientras tanto, los cálculos demuestran que en los Estados subdesarrollados por ahora permanece más bajo que en los países capitalistas desarrollados. Así por ejemplo, en 17 países de Europa Occidental, así como en Canadá, los E. U. A., Japón, Australia y Nueva Zelanda, la parte del Estado en la utilización del producto nacional bruto constituía, poco antes de 1970, un promedio de 27.9%. Al mismo tiempo, en los países en desarrollo, donde existe una imperiosa necesidad de que el Estado movilice la renta nacional, dicho índice es más bajo; En 12 países de

África la parte del Estado era de 23.9%; en 20 países de Asia, de 21.2%, y en 20 países de Latinoamérica de 17.1%.²² Semejantes comparaciones tienen un alto grado de condicionalidad, ya que la parte del Estado depende de una multitud de factores y, por cierto, un papel decisivo lo pueden jugar factores tales como la magnitud comparativa de los gastos en armamentos. No obstante, en los países subdesarrollados se puede observar de todas maneras que la utilización estatal del ingreso nacional depende en cierta medida de qué tan drásticos sean los cambios sociales.

La experiencia de los países socialistas demuestra que la industrialización de la economía ayuda a resolver también otros complejos problemas sociales. Por tal razón, en muchos países subdesarrollados se considera que la industrialización es la llave del crecimiento económico y se estudia la experiencia de los países socialistas. La acumulación es una premisa indispensable para el desarrollo económico. Durante el XXIV Congreso del P. C. U. S. se señaló, en el informe del Comité Central, lo siguiente: “[.] Se ha venido cumpliendo el augurio de Lenin en el sentido de que después de haber empezado con la lucha por la independencia nacional, las naciones coloniales y dependientes han ido a la lucha contra los mismos cimientos del régimen especulador. Y, por supuesto, esto significa el advenimiento del golpe más fuerte dado al capitalismo como sistema social del mundo”.²³

²² Fuente: *Economía Mundial y Relaciones Internacionales*, 1970, No. 11, pp. 152-157, No. 12, pp. 142-149.

²³ Materiales del XXIV Congreso del P. C. U. S. Moscú, 1971, pp. 19-20.

Se terminó de imprimir este libro
el día 25 de septiembre de 1978,
en los talleres de la Editorial
Libros de México, S. A., Av. Co-
yoacán 1035, México 12, D. F.

Su tiro consta de 2 000 ejemplares.

Nº 572

La creciente atención que requieren los problemas del desarrollo económico reclama un examen profundo de las teorías de la acumulación.

Para la economía política burguesa, la optimización de la tasa de ganancia en los países desarrollados y la potenciación del crecimiento económico en los países llamados del tercer mundo, son cuestiones supuestamente resolubles a partir de la utilización de la renta nacional y/o el gasto público, la inversión y el ahorro, de acuerdo a determinadas políticas, fórmulas y modelos econométricos que hacen abstracción de las relaciones sociales de producción y las contradicciones inherentes al capitalismo.

El investigador soviético Z. V. Sokolinsky hace en el presente trabajo una crítica marxista a esas concepciones.



EDITORIAL NUESTRO TIEMPO

BIBLIOTECA "MTRQ. JESUS SILVA HERZOG"

HD85 S63

