

### TEMA 3. LA ECONOMÍA POLÍTICA CLÁSICA

El término “economía política clásica” fue acuñado por Marx y se puede identificar con el paradigma dominante del pensamiento económico desde 1750 hasta 1870, período durante el cual la teoría económica tuvo como núcleo duro la doctrina del fondo de salarios, formulada por Cantillon y los fisiócratas y reelaborada sucesivamente por Smith, Bentham, Say, Malthus, Mill, Ricardo y John Stuart Mill. Sin embargo, tras la muerte de Smith en 1790 el término economía política se empezó a independizar de la filosofía moral y las preocupaciones éticas dieron paso a una agenda política y social en un contexto marcado por el impacto de la Revolución francesa, las guerras entre Francia e Inglaterra y el empobrecimiento de los trabajadores asociado a los acontecimientos bélicos y simultáneo a la primera revolución industrial. El utilitarismo de Bentham y el radicalismo filosófico de inspiración liberal fueron el signo distintivo de la mayoría de los economistas políticos. Todos ellos compartieron una preocupación similar por las causas del crecimiento y el atraso económicos, pero no alcanzaron a ver las posibilidades de crecimiento que albergaba el progreso tecnológico; también la mayoría defendieron la existencia de un equilibrio macroeconómico basado en la ley de mercados de Say y en sus modelos prescindieron del Estado; y finalmente la mayoría compartieron posiciones similares de política económica con respecto al comercio exterior (en donde el librecambio era una de las pocas formas de retrasar la llegada del estado estacionario como consecuencia de la tendencia decreciente a largo plazo de la tasa de ganancias), las finanzas estatales (con una condena de la deuda pública), y rechazaron la intervención del Estado en la fijación de precios y las leyes de pobres.

Sin embargo, hay tres elementos decisivos que rompieron la cohesión interna de este grupo de autores como para considerar la existencia de una escuela clásica de economía política. Frente a Malthus y John Stuart Mill, el método de Ricardo abandonó el planteamiento smithiano deudor de Hume (un relativismo metodológico inspirado en el empirismo filosófico) y se hizo menos inductivo y cada vez más abstracto: se trataba de elaborar un modelo y deducir a partir del mismo leyes universales (absolutismo metodológico) de las que se extraen recomendaciones de política económica sin tener en cuenta el contexto institucional (Schumpeter denominó este procedimiento, que se convertiría en el estándar de la corriente principal de la economía, como “vicio ricardiano”). En los planteamientos teóricos, la economía clásica también tuvo fisuras internas: así, Ricardo abandonó la preocupación de Smith por el crecimiento a partir del acelerador de los rendimientos crecientes, para

considerar que el problema principal de la economía política era la distribución en su conexión con el crecimiento. Y en política económica Malthus mantuvo posiciones heterodoxas respecto al comercio exterior (con su defensa del proteccionismo agrícola), las finanzas estatales (con su defensa del gasto público) y el papel del ahorro (con su defensa del consumo) y rechazó la ley de Say con un enfoque a corto plazo que le separó del resto de los economistas de su generación (O'Brien 1989: 31-34, 83-84, 101, 104, 154, 370, 382; Harris 1987: 445-448; Blaug 1987: 435, 437-439; Pivetti 1987a: 872; Backhouse 2002: 132-133, 136-137).

### – Thomas R. Malthus, “el primer economista de Cambridge”

Malthus ha pasado a la historia del pensamiento económico por su teoría de la población y también, desde que Keynes escribiera en 1933 un artículo con el título de este apartado, por identificar la insuficiencia de la demanda agregada como un obstáculo al crecimiento económico en lo que resultó ser una de las primeras teorías del subconsumo. Por ello, Malthus se separó de Smith al afirmar que no es posible la elevación permanente del nivel de vida de la clase trabajadora por encima de las puras necesidades fisiológicas (más tarde, los socialistas llamarían a esto la ley de hierro de los salarios), y al cuestionar que un mayor ahorro tuviera efectos siempre favorables sobre la tasa de crecimiento. Ambas aportaciones es imposible entenderlas al margen del contexto en el que se produjeron.

*El debate sobre la idea de progreso y las leyes de pobres.* La Revolución francesa y el período de conflictos bélicos que la siguió desataron en Gran Bretaña una intensa polémica intelectual que acabó poniendo en crisis la creencia en la idea de progreso, defendida por algunos reformadores sociales como Condorcet, Paine, Wollstonecraft o Godwin, contra los que precisamente dirigió Malthus su refutación anónima bajo el título *Un ensayo sobre el principio de la población y sus efectos sobre la mejora futura de la sociedad, con comentarios sobre las especulaciones de Mr. Godwin, M. Condorcet y otros escritores* (1798). Todos estos autores a los que dirigió Malthus su ataque defendían una mayor igualdad en la distribución de la riqueza y propusieron diversas reformas radicales que cuestionaban desde la familia patriarcal hasta el sistema de propiedad vigente para acabar, a corto plazo, con el deterioro de las condiciones de vida de la mayoría de la población, y alcanzar, a largo plazo, un estadio superior de progreso moral y material de la humanidad (Granger 1974: 698-699; Schröder 1989: 265-269; Avery 1997: 2-12; Pateman 1988: 53-54; Avery 1997: 2-12, 23-39; Ryan 1987a: 1030; Marshall 1987: 535; Deane 1993: 84-87; Gordon 1995: 184-185, 187, 245;

Landreth y Colander 1998: 99-100; Cobo 1996: 267-272, 276-279; Hardin 1998: 646-647; Backhouse 2002: 133; Vaggi y Groenewegen 2003: 130).

Estas ideas se fraguaron en medio del aumento de la pobreza que se produjo en Gran Bretaña como consecuencia del encarecimiento de los alimentos provocado por la guerra contra la Francia revolucionaria. Para impedir que el malestar social tuviera una traducción política el gobierno británico pretendió aprobar una política social consistente en extender como legislación nacional algunas medidas locales que se habían tomado para hacer frente al aumento del número de pobres, aplicando una escala de salarios de acuerdo con los precios del pan y del número de personas a cargo del trabajador, de manera que los jornaleros que no cubrieran sus necesidades básicas con su sueldo recibirían un subsidio compensatorio financiado con impuestos locales, a lo que se añadió una ayuda a domicilio para los que no tenían ingresos. Este sistema se generalizó en casi todo el sur de Inglaterra y, como se veía claramente años más tarde, provocó un aumento de las tasas de natalidad entre los pobres y una difusión de la pobreza porque los que contrataban trabajo redujeron los salarios socializando el mantenimiento de los jornaleros a costa de los impuestos locales pagados por los propietarios de tierra. Sin embargo, en un momento en el que la guerra demandaba nuevos brazos y una mayor cohesión social interna, el gobierno conservador intentó promover una ley nacional que estableciera este sistema para su aplicación obligatoria en todo el país. Uno de los primeros en oponerse fue Edmund Burke, partidario de una interpretación metafísica de la mano invisible de Smith (las leyes del mercado como mandato divino y el Estado como protector de la propiedad privada, garantía de la docilidad de los trabajadores, que ya encontrarían la igualdad en el otro mundo), con sus *Pensamientos y detalles sobre la escasez* (1795): una legislación nacional de esas características sería perjudicial para los pobres, ya que los impuestos para financiar las ayudas acabarían con el fondo de salarios para la contratación de los jornaleros, y resultaría, además de inútil (al interferir en las leyes naturales del mercado), injusta (un impuesto arbitrario sobre la propiedad privada). Malthus también terció en el debate, pero presentó sus argumentos bajo una retórica científica que fue la que convenció al gobierno (Blaug 1973: 323-324; Macpherson 1981: 8283; Rima 1995: 121; Persky 1997: 180-181; Avery 1997: 74-75, 79; Waterman 1998: 304-305; Landreth y Colander 1998: 135-136).

*La teoría de la población de Malthus.* Las dos ideas básicas del *Ensayo sobre el principio de la población* (1798) son que la población tiende a crecer más rápido que los medios de subsistencia y que la cantidad de alimento regula el tamaño de la población. La primera ya había sido intuida por

Cantillon y Hume a mediados del siglo XVIII y retomada por Smith (aunque ninguno deducía de ello las consecuencias pesimistas de Malthus). La segunda formaba parte de los argumentos abolicionistas de la legislación sobre la pobreza. Frente al optimismo ilustrado de Smith, que concebía al hombre como ser activo con un deseo innato de mejorar, Malthus, inspirado en ciertas preconcepciones teológicas, que le convierten en un propagador de la llamada economía política cristiana, define al hombre como “apático, perezoso y adverso al trabajo mientras las necesidades no le obligan a recurrir a él”. Basándose en algunos datos sobre la evolución demográfica de los Estados Unidos, que había duplicado su población cada 25 años en el último siglo y medio, Malthus planteó su ley de la población de la siguiente manera: si la tierra es un bien libre, la población, por el imperativo natural de la “pasión entre los sexos”, crecerá en progresión geométrica, es decir, exponencialmente (1, 2, 4, 8, 16, etc.), mientras que la producción de alimentos, al depender de un factor limitado como la tierra, se duplicará en los próximos 25 años pero después seguirá una progresión aritmética, es decir, lineal (1, 2, 3, 4, 5, etc.), sin que la acumulación de capital y el cambio técnico puedan compensar la limitación del recurso natural. Esa idea de la progresión desigual de la población y las subsistencias tuvo éxito entre los economistas políticos porque en ella estaban implícitas la noción de rendimientos decrecientes y la de equilibrio de la población en el margen de subsistencia, la llamada ley de hierro de los salarios. La primera noción implica una función de producción con la tierra como factor fijo y el trabajo como factor variable (ver Materiales), donde el tamaño de la población depende de la cantidad de alimentos per cápita (equivalentes al salario real); en tales condiciones, la población crecerá siempre que el salario real esté por encima del salario de subsistencia (en este caso, el que permite mantener el reemplazo generacional) y descenderá cuando el salario real caiga por debajo del salario de subsistencia. La segunda noción (el equilibrio de la población en el margen de subsistencia) es el resultado inevitable de la confrontación de la ley de la población con la existencia de dos tipos de controles o frenos: los positivos y los preventivos. Los “frenos positivos” son los que tienden a aumentar la tasa de mortalidad (y especialmente de mortalidad infantil), tasa que aumenta a medida que disminuye el salario real (la tasa de mortalidad depende del salario real); tales controles sólo operan entre “los estamentos inferiores de la sociedad” y se presentan bajo la forma empíricamente observable (de ahí su denominación de positivos) del hambre, las enfermedades ocasionadas por la malnutrición y la sobreexplotación de los trabajadores, y las guerras por el alimento escaso. El otro tipo de controles son los “frenos preventivos”, que actúan sobre la tasa de natalidad, la cual es una función creciente del

salario real; tales frenos consisten, bien en una abstención del matrimonio (celibato), bien en un retraso en la edad de contraer matrimonio (de hecho ese era el principal medio de control de la fertilidad de las mujeres en la Europa de aquel tiempo) y afectan a todas las clases sociales. En la primera edición de su obra, Malthus se mostró escéptico sobre la operatividad del freno preventivo (la curva de la natalidad debería ser vertical en el modelo), ya que su puesta en práctica conduciría a un aumento del “vicio” y, como resultado, del número de nacimientos ilegítimos, especialmente entre los trabajadores a los que Malthus percibe, al igual que los mercantilistas, como sujetos con preferencia a priori por el ocio.

Las dos proposiciones de la teoría de la población de Malthus, 1) que la población tiende a crecer más rápido que los medios de subsistencia (en su ejemplo, a una tasa máxima del 2'8% acumulativo anual, ya que se duplica cada 25 años), y 2) que la cantidad de alimento regula el tamaño de la población, quedan reflejadas en la curva dinámica PP (ver Materiales). Dicha curva denota la relación entre la tasa de crecimiento de la población  $n$  y la cantidad de alimentos per cápita  $w$  y debe leerse de derecha a izquierda. Cuando la tasa alcanza su máximo, la curva PP se convierte en horizontal. Asumiendo la existencia de rendimientos decrecientes en la agricultura implícita en las dos progresiones malthusianas, si partimos del punto A, que denota una tasa positiva de crecimiento de la población, el aumento consiguiente de la población hará necesaria una expansión de la producción agrícola, que, al crecer a un mayor ritmo que la producción, llevará a un descenso de la cantidad per cápita de alimentos hasta la proyección sobre la abscisa del punto B. Entonces entrarán en funcionamiento los controles positivos y preventivos que al aumentar la mortalidad y disminuir la natalidad harán caer la tasa de crecimiento de la población hasta el punto C de la curva PP. Como en ese punto la tasa de crecimiento de la población sigue siendo positiva, la producción se expandirá pero los rendimientos decrecientes volverán a reducir la producción per cápita hasta la proyección sobre la abscisa del punto D. El proceso continuará hasta llegar al punto S, donde la población permanece estacionaria y se obtiene la producción per cápita al nivel de subsistencia  $w_n$ . Por tanto, las propuestas igualitariastas para alcanzar el progreso humano de los reformadores sociales resultan inviables. Si se suprimiera la propiedad privada de la tierra o ésta se repartiera, o si se pusiera en marcha cualquiera de los sistemas de ayuda a los pobres que proponían estos autores, quedarían rotas las barreras de entrada para la constitución de nuevas familias y la población tendería a crecer más rápido que la producción de alimentos, ocasionando no una mayor felicidad, sino un aumento de la miseria. Nótese que una distribución más igualitaria del ingreso o de la propiedad podría dar lugar a una mayor

cantidad de alimentos per cápita para la misma tasa positiva de crecimiento de la población (por ejemplo, a la derecha del punto A), pero la diferencia de las dos progresiones en el crecimiento de la población y la producción de alimentos llevaría inevitablemente a la sociedad hacia el punto S. Tras la ley de la población de Malthus como ley constante de la naturaleza está la “mano visible” de Dios que por medio de ella empuja al hombre a salir de su natural apatía. Como en el otro economista político cristiano (Burke), en una sociedad dividida entre los propietarios y los trabajadores, la necesidad es una ley divina que se convierte en el estímulo para que los trabajadores vendan la única mercancía que poseen a cambio de que les anticipen el fondo salarial para su mantenimiento: así, la doctrina del fondo de salarios abandona la justificación moral de la ganancia como recompensa por la frugalidad de Smith por una teoría en donde la ganancia es el resultado aleatorio de una ley natural de carácter divino.

La teoría de la población de Malthus suscitó críticas por sus débiles fundamentos empíricos y por el carácter normativo de sus supuestos, especialmente la conexión automática que planteaba entre reproducción y relaciones sexuales y la confusión entre población y fuerza de trabajo, lo que le permitió dar por buena una distribución cada vez más desigual del ingreso (a medida que la población-trabajadora crece y se aproxima al salario de subsistencia, debería aumentar la renta de los propietarios de la tierra). Malthus atendió parcialmente a las dos primeras críticas, pero rechazó la tercera. En la segunda edición de la obra, publicada de 1803, además de eliminar los capítulos destinados a la justificación teológica de su teoría, consideró que los frenos preventivos y, en concreto, la postergación del matrimonio acompañada de la abstinencia sexual (la “restricción moral”) había operado convenientemente para frenar el aumento de la población (así concilió la teoría con los datos que recopiló entre 1798 y 1803) y que podría inculcarse a los pobres mediante la educación. Lo que desde luego no varió fue la idea de que cualquier intervención estatal para mitigar la miseria o corregir las desigualdades acabaría produciendo más miseria: el sistema de ayuda a los pobres que el gobierno pretendía generalizar desactivaba los frenos preventivos al crecimiento de la población y, por tanto, acabaría produciendo inevitablemente los frenos positivos. Además, estas ayudas tenían otros dos efectos. El primero es un aumento de los precios de los alimentos por tirón de la demanda efectiva, lo que acabaría forzando a un número cada vez mayor de trabajadores agrícolas a aceptar ayudas. Con esta explicación Malthus ocultó convenientemente el efecto que sobre los precios tuvieron las leyes de cereales aprobadas por el gobierno en 1791, una medida que impedía las importaciones de alimentos si los precios internos caían por debajo de un determinado nivel (una especie de precio mínimo que

garantizaba los ingresos de los propietarios de la tierra, que se volvió a fijar al alza en 1803). El otro efecto es desincentivar el comportamiento previsor: en vez de fomentar el ahorro entre los pobres, la seguridad de la asistencia parroquial les lleva a dilapidar sus ingresos “en borracheras y libertinaje”. Por tanto, lo que hay que hacer, según Malthus, es abolir gradualmente todas las ayudas sobre la premisa de la ideología del salario familiar. Una vez que se abolieran las leyes de pobres Malthus abogó por la creación de unos asilos “no muy confortables”, financiados con un impuesto estatal, en los que se diera cobijo a los pobres que voluntariamente quisieran trabajar en ellos a cambio de un salario menor que el salario cobrado por un jornalero en el mercado laboral. Este principio de la “menor elegibilidad” fue el que finalmente se impuso cuando la leyes de pobres quedaron abolidas en 1834 y cuando el Estado creó el mercado de trabajo en Gran Bretaña (Keynes 1933: 99; Polanyi 1944: 189-193, 205-206; O'Brien 1989: 48, 52, 87-91; Blaug 1974: 737; 1985: 104-104; Pullen 1987: 281-282; Weir 1987: 292-293; Rima 1995: 130-131; Harris 1987: 448; Buchholz 1993: 33-36; Ekelund y Hérbert 1991: 143; Deane 1993: 89; Gordon 1995: 203-204, 208; Barbé 1996: 62; Rodríguez Braun 1997a: 98; Cremaschi y Dascal 1996: 476-478, 483; Avery 1997: 62-75; Persky 1997: 184; Waterman 1998: 295-296, 301, 308; Winch 1998: 357, 360-361; Landreth y Colander 1998: 107; Backhouse 2002: 134-135; Vaggi y Groenewegen 2003: 130-131).

La teoría de la población de Malthus ha sido descrita por diversos autores como tautológica, es decir, válida cualquiera que sea el valor de verdad de las proposiciones que la componen: si la población crece más deprisa que las subsistencias entonces la teoría es correcta, pero si no lo hace así (es decir, la premisa de la que se parte es falsa), entonces la teoría sigue siendo correcta porque funcionan los frenos preventivos que prevé la propia teoría. Retrospectivamente, los supuestos más débiles de la teoría malthusiana de la población son la identificación del imperativo sexual con la procreación (lo que implica una proposición normativa acerca de cual es el fin de las relaciones sexuales), la identificación de la población con la fuerza de trabajo (lo que implica una falacia naturalista –lo que es debe ser– acerca de la distribución de la propiedad y el ingreso) y la imposibilidad de que el progreso tecnológico compense los rendimientos decrecientes ocasionados por el crecimiento de la población. A pesar de ello, la teoría de la población fue rápidamente adoptada por Ricardo y pasó a formar parte del paradigma clásico porque confería apariencia de una economía de mercado a lo que en realidad era un capitalismo sin mercado de trabajo (hasta que se abolió la legislación sobre la pobreza en 1834), aportando una explicación endógena de la determinación de los

salarios reales. También es posible que se aceptara sin demasiada discusión porque podía interpretarse fácilmente como una ley de tendencia, es decir, una ley empírica que se cumple en ausencia de causas perturbadoras concretas, y que nadie quiso refutar porque favorecía a los intereses de las clases propietarias al justificar los salarios de subsistencia. Precisamente por ello, la teoría de Malthus fue objeto de las críticas despiadadas de Marx. Pero el destino de la teoría de la población en la historia del pensamiento económico ha sido realmente paradójico. Por un lado, inspiró a Charles Darwin para formular su teoría de la evolución por selección natural, a semejanza de la cual Marx explícitamente quiso reconstruir la economía política (el concepto de Marx del ejército de reserva está tomado de la teoría de Malthus). Por otro lado, los utilitaristas se apoyaron en la teoría de Malthus para recomendar medidas en favor del control demográfico (posición llamada neomalthusianismo) como fórmula para aumentar la felicidad del género humano: así, Bentham propuso despenalizar la homosexualidad y el infanticidio en la medida en que evitaban el aumento de la población; y John Stuart Mill estableció que el control voluntario de la natalidad mediante técnicas anticonceptivas era el único medio para asegurar el pleno empleo y los altos salarios para la población obrera, así como la condición para llegar al estado estacionario. En los últimos años, el neomalthusianismo de los teóricos del crecimiento cero ha resucitado esta última idea de Mill bajo el paradigma de la economía ecológica y el desarrollo sostenible, que implica la consecución de equidad internacional e intergeneracional (Polanyi 1944: 205-206; O'Brien 1989: 21, 92-100; Blaug 1985: 105-107; 1987: 442; Deane 1993: 87, 128, 137; Dinwiddy 1995: 147-148; Ekelund y Hérbert 1991: 143; Dome 1994: 16-21; Rodríguez Braun 1997a: 98-99; Avery 1997: 87, 90-91, 112-116; Waterman 1998: 310; Landreth y Colander 1998: 100-102).

*La teoría del subconsumo y la crítica de la ley de Say.* Durante la guerra con Francia, las dificultades de abastecimiento exterior y las leyes de cereales provocaron un aumento de los precios agrícolas en Inglaterra y una revalorización de las rentas de la tierra. Al terminar la guerra (1812), los suministros exteriores se restablecieron y los precios empezaron a bajar, por lo que los terratenientes reclamaron la entrada en vigor de unas *new corn laws* más estrictas. El parlamento creó varias comisiones para estudiar el asunto y los economistas políticos intentaron terciar en el debate. Ricardo fue el principal oponente a las *new corn laws* porque al elevar los precios de los alimentos y, por tanto, los salarios, recortarían las ganancias de los capitalistas mientras que aumentaban las rentas de los terratenientes, una redistribución del ingreso que, a la vista de la teoría de Adam Smith, frenaba las posibilidades de recuperación de una economía como la británica enfrentada al problema del

desempleo por la licencia de los soldados al acabar la guerra. Malthus, en cambio, defendió esta legislación por la necesidad de que Inglaterra no dependiera de importaciones de alimentos por motivos de seguridad nacional. Para Malthus, el aumento del desempleo posbélico había que buscarlo en la insuficiencia de la demanda agregada, por lo que la libre importación de cereales, al abaratar los precios de los alimentos y facilitar así recortes de salarios, sólo llevaría a profundizar la crisis de subconsumo. Esto ponía en cuestión la formulación extrema de la doctrina del fondo de salarios realizada por el seguidor francés de Adam Smith, Jean Baptiste Say (*Tratado de economía política*, 1803). La denominada ley de Say plantea que, en condiciones de libre competencia, con perfecta movilidad de factores y bajo un sistema de trueque, no puede haber una saturación en términos macroeconómicos: si en un sector en particular hay un exceso de oferta, los propietarios de los factores de producción lo abandonarán al no cubrir costes, trasladándose hacia otro sector en el que se remunere a los factores por encima de la tasa natural, lo que a largo plazo asegura la plena utilización de los recursos. Este esquema funciona igual cuando se introduce el dinero, porque Say reconoce la demanda de dinero únicamente por el motivo de transacción, es decir, el dinero es neutral (como un velo), una mera unidad de cuenta y no un depósito de valor. Enraizada en la noción fisiocrática de flujo circular, la identidad de Say o ley de mercados, como también se la conoce, implica que, asumiendo la teoría aditiva del valor de Smith, en el proceso de producción se genera exactamente el ingreso necesario para adquirir la producción obtenida, la oferta crea su propia demanda. Como la abstinencia del consumo es la fuente del capital y éste constituye el fondo de salarios para los trabajadores, los actos de ahorro e inversión son idénticos, la demanda agregada efectiva es igual a la oferta agregada y el crecimiento puede continuar hasta que se produzca el agotamiento de las oportunidades de inversión (Keynes 1933: 97-98; Sowell 1987: 249-250; Pullen 1987: 283; Rashid 1987: 287; Hilton 1987: 670; O'Brien 1989: 53, 74, 153-154, 160; Galbraith 1989: 89-91; Rostow 1990: 60; Ekelund y Hérbert 1991: 156, 159, 165-166; Dome 1994: 27-28; Rima 1995: 121; Barbé 1996: 64, 240-242, 254; Screpanti y Zamagni 1997: 85; Rodríguez Braun 1997b: 12; Avery 1997: 81-84; Waterman 1998: 313; Vaggi y Groenewegen 2003: 119).

Malthus consideró que la ley de Say no respondía a la realidad. En sus *Principios de economía política*, publicados en 1820 como réplica a los *Principios* de Ricardo, partió de la distinción smithiana entre trabajo productivo e improductivo y de las distintas propensiones de los propietarios de los factores de producción del esquema distributivo de Smith, pero con una notable modificación: mientras

los ingresos de los trabajadores y de los terratenientes crean una demanda inmediata en forma de bienes de consumo de primera necesidad y bienes de lujo respectivamente, los ingresos de los capitalistas dependen, para crear demanda, de las expectativas que tengan de obtener beneficios. Cuando el mercado está saturado y la economía presenta un exceso de oferta de trabajo (como ocurría en Gran Bretaña después de la guerra), los capitalistas no tienen incentivos para invertir (no contratan más trabajadores) y la condición de la ley de Say (que el ahorro se transforma automáticamente en inversión) no se cumple. En tales circunstancias, actuar sobre los costes (por ejemplo liberalizando el comercio de importación de alimentos o sustituyendo trabajo por máquinas) no serviría más que para profundizar la crisis de subconsumo: la primera medida deprimirá los salarios de los trabajadores agrícolas y las rentas de los terratenientes para favorecer el ahorro de los capitalistas en detrimento del consumo, lo que desalentaría aún más la inversión; la segunda generará desempleo tecnológico y una mayor caída de la demanda. Lo que se necesitaba para recuperar el equilibrio entre ahorro e inversión era fomentar el “consumo improductivo” de los que no producen mercancías (terratenientes y trabajadores improductivos). En consecuencia, las *new corn laws*, al posibilitar en cultivo tierras menos fértiles, permitirían elevar la renta de los terratenientes y con ello se absorbería el exceso de producción y de oferta de trabajo en forma respectivamente de “consumo improductivo” y de demanda por parte de los terratenientes de trabajadores improductivos, los cuales con sus salarios también elevarían la demanda efectiva, haciendo que la tasa de ganancias de los capitalistas volviera a crecer. Dado que es muy difícil calcular qué proporción de trabajadores improductivos deberían contratar los terratenientes para conseguir el equilibrio entre consumo y producción (he aquí una anticipación de la noción de propensión óptima al consumo que desarrollará Oskar Lange a partir de Keynes), el gasto público cumple la función de ajuste: así, Malthus llegó a reclamar el endeudamiento estatal (verdadero tabú para los economistas clásicos) con el fin de drenar recursos del ahorro privado para emplear a los parados en las obras públicas o aumentar el número de empleos administrativos. Este enfoque empirista, de corto plazo, centrado en la demanda agregada efectiva y escéptico la ley de Say fue mantenido en solitario por Malthus entre los economistas clásicos. Para Keynes constituyó un precedente de su propia teoría que no tuvo éxito porque apostó por defender los intereses de una clase social en retroceso (los terratenientes), frente al enfoque abstracto, de largo plazo y centrado en la oferta de Ricardo que fue el que acabó imponiéndose gracias a que dio cobertura a los intereses de la clase social en ascenso (los capitalistas) (Montani 1987b: 1008; O'Brien 1989: 297, 318-324, 370;

Argemí 1987: 144-145; Rashid 1987: 288-290; Rima 1995: 138-141; Ekelund y Hérbert 1991: 167-168; Keynes 1933: 105-112; Blaug 1985: 218-219, 226-228; Paglin 1987: 137-138; Rostow 1990: 59, 61, 64; Dome 1994: 21-26; Barbé 1996: 65, 242-243; Rodríguez Braun 1997a: 100; Screpanti y Zamagni 1997: 91; Cabrillo 1997: 5; Pullen 1998: 351; Landreth y Colander 1998: 133-139).

### – El sistema de David Ricardo

*Ricardo: principales aportaciones y supuestos teóricos.* Las dos aportaciones básicas de Ricardo a la historia del pensamiento económico fueron la teoría de la distribución (referida a los cambios en la distribución funcional del ingreso a lo largo del tiempo y su conexión con el crecimiento), que definió como “el principal problema de la economía política”, y la teoría de los costes comparativos del comercio internacional, ambas contenidas en *Principios de economía política y tributación* (1817), estructurada como un análisis crítico de la *Riqueza de las naciones* de Smith y que se publicó en su versión definitiva en 1823. Toda la economía ricardiana es un intento de dar respuesta a la situación de Gran Bretaña durante las guerras napoleónicas, que motivaron un aumento de los precios y de las rentas de la tierra, y al ajuste postbélico posterior, que provocó un aumento del paro. Ricardo intentó demostrar que los intereses de los terratenientes eran, a diferencia de lo que creía Smith, contrarios a los del resto de la sociedad, y que la causa de la caída de la tasa de ganancias había que buscarla en la escasez de tierra cultivable en un contexto de proteccionismo agrícola. Para ello, Ricardo analizó las fuerzas que provocan los cambios en la distribución del ingreso entre las tres clases sociales que había distinguido Smith, lo que previamente le llevó a reformular la teoría del valor de Smith (la teoría del trabajo adquirible y la teoría aditiva del valor) como teoría del trabajo contenido (los cambios en los precios relativos a lo largo del tiempo se explican por los cambios en los costes del trabajo medido en horas) quitándose de encima, con su teoría de la renta diferencial, a la renta como fundamento del valor (del precio de equilibrio a largo plazo, o precio de producción para Ricardo).

Además de esas dos teorías sobre el valor, Ricardo se basó en las siguientes hipótesis y herramientas analíticas para explicar sus teorías de la distribución y el crecimiento: enfoque smithiano sobre acumulación de capital y crecimiento; teoría malthusiana de la población y doctrina del fondo de salarios con ley de hierro de los salarios (como la población crece más deprisa que los alimentos, en una economía cerrada de un solo sector y un solo producto, la tasa de salarios será igual al fondo salarial dividido por el tamaño de la fuerza de trabajo y tenderá al equilibrio en el nivel de subsistencia,

de manera que el nivel de salario real a largo plazo se puede conocer *ex ante* y además es una cantidad fija); coeficientes fijos de producción para el trabajo y el capital (sólo hay una combinación posible de ambos para producir una determinada mercancía, por lo que no existe progreso tecnológico); rendimientos constantes en la industria y rendimientos decrecientes en la agricultura (la tierra, que no tiene usos alternativos, es una cantidad fija, por lo que la tasa a la que el producto total de la agricultura aumenta acabará a la larga disminuyendo); y ley de Say, lo que implica pleno empleo de los recursos a largo plazo y competencia perfecta y atomística (entre individuos egoístas que como trabajadores, capitalistas y terratenientes desean más que menos salarios, ganancias y rentas) que conduce a una tasa uniforme para las ganancias (a igualdad de riesgos), para los salarios de trabajadores (a igualdad de cualificaciones) y para las rentas de las tierras de igual fertilidad (Blaug 1974: 361; 1985: 183; Argemí 1987: 145; Vivo 1987a: 184; Pivetti 1987a: 872; O'Brien 1989: 105-106; Buchholz 1993: 57; Deane 1993: 100-101; Rima 1995: 145; Rodríguez Braun 1997a: 55; Cremaschi y Dascal 1996: 483, 489-495, 499, 502; Landreth y Colander 1998: 104-108, 148-149; Backhouse 2002: 137-139).

*Teoría de la renta diferencial.* Para exponer su teoría del valor trabajo, Ricardo procedió primero a eliminar la renta como coste de producción, con su teoría de la renta diferencial. La renta de la tierra para Ricardo no es un coste de producción y, por ende, tampoco un fundamento del valor (un determinante del precio de equilibrio a largo plazo). La renta es un ingreso debido a un monopolio natural que tiene lugar cuando la tierra es una cantidad limitada y escasa. Un incremento de la demanda de tierra, que en el modelo ricardiano no tiene usos alternativos (el coste de oportunidad de la tierra es igual a cero y se produce un único tipo de bien), provocará que aumente su precio (la renta) sin que se experimente un aumento de la cantidad de tierra ofertada. En estas condiciones, el valor del único bien producido (cereal) depende sólo de las ganancias y los salarios, y se fija de acuerdo con el coste marginal de la combinación de trabajo y capital en la tierra que no paga renta. El ejemplo de Ricardo supone, pues, la existencia de tres clases sociales: propietarios de la tierra que cobran rentas, capitalistas que toman en arriendo la tierra y contratan trabajo en busca de ganancias, y jornaleros que cobran salarios. Esta organización de la producción agrícola correspondía a la del sur de Inglaterra pero era bastante excepcional en el contexto europeo. La generalización de la misma en su modelo y los supuestos superrestrictivos del mismo (especialmente el de que la tierra no tiene usos alternativos y de que no hay progreso tecnológico) provocó una de las falacias de mayor duración en la historia del pensamiento económico: la de los rendimientos decrecientes en la agricultura.

L+K	Producto total			Producto marginal			Coste marginal		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C
1	100	90	80	100	90	80	1'00	1'11	1'25
2	190	170		90	80		1'11	1'25	
3	270			80			1'25		

Se supone que hay tres tipos de tierra de la misma superficie pero de desigual fertilidad en las que una unidad compuesta de trabajo y capital produce las cantidades de trigo del lado izquierdo de la tabla. La existencia de rendimientos decrecientes en el margen extensivo se deduce a partir de la constatación de que para la misma cantidad de tierra se producen cantidades de producto cada vez menores a medida que desplazamos recursos de A a C cuando crece la población. Este desplazamiento de los recursos de trabajo y capital hacia tierras cada vez menos fértiles es el resultado de la existencia de rendimientos decrecientes también en el margen intensivo. Si al añadir una dosis adicional de trabajo y capital a la tierra A se obtiene la cantidad de 190 unidades de trigo, es evidente que el producto marginal (la diferencia entre el producto total para 2 dosis de trabajo y capital y el producto total para 1 dosis) será de 90 unidades, lo que permite poner en cultivo la tierra B; si en la tierra A se añadiera una tercera dosis de trabajo y capital o en la B una segunda dosis, el producto marginal descendería a 80, lo que permite poner en cultivo la tierra C. La razón por la que se paga esta renta es la competencia entre los capitalistas por arrendar las tierras más fértiles: si un capitalista aplica una unidad de capital y trabajo a 3 unidades de tierra C el producto total es de 240 unidades de trigo; como 3 unidades de trabajo y capital aplicadas a una unidad de tierra A rinden un producto total de 270 unidades de trigo, el precio que estará dispuesto a pagar por alquilar esta tierra (su renta) será la diferencia (las 30 unidades de trigo), que es lo que equipara su tasa de ganancia para las dos tierras. El mismo razonamiento muestra que la renta para la tierra B es igual a la diferencia entre 170 unidades de trigo que se obtienen con 2 unidades de trabajo y capital en dicha tierra y las 160 unidades de trigo resultantes de aplicar una unidad de trabajo y capital a 2 parcelas homogéneas de la tierra C.

Este principio de los rendimientos decrecientes y de la renta diferencial sirvió a Ricardo para eliminar la renta como fundamento del valor. Con rendimientos marginales decrecientes el modelo agrícola de Ricardo opera a costes marginales crecientes, costes que aumentan conforme se cultiva la tierra de manera más intensiva. Si se supone que una unidad de trabajo y capital cuesta en el mercado 100£, el coste marginal de producir 100 unidades de trigo en la tierra A es de 1£. Conforme se hace

descender el margen intensivo de la tierra A, el coste marginal se incrementa: así el de 190 unidades de trigo es de 1'11 (100/90) y el de 270 es de 1'25 (100/80), que corresponden a los costes marginales de producir 170 unidades de trigo en la tierra B u 80 unidades de trigo en la tierra C. En equilibrio competitivo, los costes marginales deben ser iguales en el margen. Para calcular la renta hay que contabilizar la diferencia entre el ingreso por la venta del cereal y los costes en que se incurrió para la producción del mismo en cada tipo de tierra. Para la tierra A el ingreso por la venta del cereal equivale a 337'5£ (270x1'25£), siendo 1'25 el coste marginal del trabajo en la tierra que no paga renta. Como el coste total de las 3 unidades de trabajo y capital que se requieren para producir las 270 unidades de trigo es de 300£, la renta equivaldrá a 37'5£. La renta de la tierra B será 12'5£ [(170x1'25£)-200] y la de la tierra C es 0 [(80x1'25£)-100]. Así como la competencia de los capitalistas por alquilar la tierra provocará que paguen la renta a los terratenientes en función del grado de fertilidad de las distintas parcelas, la competencia en el mercado del producto les forzará a aproximar el precio del cereal al que se consigue en la tierra menos fértil y que no paga renta. De ahí se deduce que el precio del grano no está determinado por la renta (como creía alguno de los intervinientes en el debate de las *new corn laws*), sino que es la variación en los precios lo que determina la variación en la renta. En consecuencia, las restricciones a la importación de alimentos impuestas por las *new corn laws*, en una situación de escasez de tierra fértil, tendrían el efecto de ampliar los márgenes intensivo y extensivo (de aumentar los costes marginales) provocando una elevación de las rentas. Imagínese que antes de los aranceles se puede cultivar económicamente hasta un coste marginal del cereal como 1'11: la renta de la tierra A sería de 10'9£ [(190x1'11£)-200] y la tierra B no pagaría renta. Si una medida arancelaria como las *new corn laws* se estableciera ampliaría los márgenes intensivo y extensivo hasta C, los costes marginales aumentarían a 1'25£, provocando una elevación de las rentas a las cantidades de nuestro ejemplo (Ekelund y Hérbert 1991: 157-158; O'Brien 1989: 66-67; 2003: 115; Dome 1994: 30-34; Montani 1987a: 254; Quadrio-Curzio 1987: 119; Vivo 1987a: 191-192; Blaug 1985: 112-118; Deane 1993: 102-104; Rima 1995: 149-151, 153-154; Barbé 1996: 70, 186-187, 198; Screpanti y Zamagni 1997: 86; Landreth y Colander 1998: 108-115, 120).

*La teoría del valor trabajo.* Los partidarios de las *new corn laws* consideraban que el aumento de los precios de los cereales no tenía por qué repercutir en una reducción de las ganancias de los capitalistas. Ricardo, en cambio, intentó mostrar que al aumentar la renta de la tierra, estas medidas proteccionistas reducirían la participación de los capitalistas en la distribución del ingreso, y, por

consiguiente, tendrían un efecto negativo sobre la tasa de crecimiento económico. Con ese objetivo desarrollo su teoría del valor después “de quitarse de encima” la renta de la tierra como fundamento del mismo. La teoría del valor de Ricardo se ha calificado a veces como teoría pura del valor trabajo, como consecuencia de las abstracciones que realizó en sus teorías de la renta diferencial y de la ventaja comparativa, pero también debido a las simplificaciones que cometieron los llamados socialistas ricardianos. Como Smith, Ricardo se centró en el valor de cambio, pero se propuso encontrar una medida absoluta del valor que permitiera descubrir las verdaderas causas del cambio en los precios relativos a través del tiempo. Ricardo identificó esa medida con el trabajo contenido o incorporado en términos de horas, negando la teoría del trabajo adquirible de Smith (“el valor de un bien... depende de la cantidad relativa de trabajo que es necesaria para su producción, y no de la mayor o menor compensación con la que se paga ese trabajo”). Ricardo introdujo dos matizaciones muy importantes en la diferencia entre valor de uso y valor de cambio: afirmó, en oposición a Smith, que el valor de uso es necesario para la existencia del valor de cambio, lo que significaba reconocer implícitamente que antes de que un bien adquiriera un precio positivo en el mercado debía existir una demanda del mismo; y admitió que algunos bienes tienen un precio que está determinado por su escasez debido a que no son reproducibles. No obstante, Ricardo desechó esta última consideración al suponer que tales bienes son “una parte muy pequeña de la masa de bienes que se intercambian en el mercado”. Así, el fundamento del valor de la mayor parte de los bienes intercambiados, incluso en una economía tan desarrollada como la inglesa de principios del siglo XIX, es únicamente el coste del trabajo. Esto no quiere decir que el capital no importase, pero para Ricardo el capital es trabajo indirecto o trabajo acumulado, cuyas cantidades, junto con las de trabajo directo, componen el trabajo incorporado a una mercancía como único fundamento de su valor (a este esquema se acogieron los socialistas ricardianos para reclamar todo el producto para los trabajadores). Si se considera una economía cerrada con un sólo sector y que produce un sólo producto (cereal) que se utiliza como capital (semillas) y salario (alimentos), entonces, la fórmula de Ricardo sobre el fundamento del precio de equilibrio a largo plazo de una mercancía, lo que él denomina precio de producción, incluirá también una ganancia por el anticipo, pero esta variable no altera la utilización del trabajo incorporado como medida de los precios relativos, ya que la competencia entre los productores tiende a igualarla (la convierte en constante). En la interpretación de Sraffa (que revitalizó la teoría clásica del valor en la década de 1930):

$$p_i = WL_i (1+r)$$

siendo  $p_i$  el precio de equilibrio a largo plazo o precio de producción,  $r$  la tasa de beneficios establecida (en la agricultura),  $W$  el salario expresado (en términos de cereal) y  $L_i$  el número de trabajadores empleados en la producción de la mercancía  $i$  (cereal).

Ahora bien, Ricardo descubrió que los precios relativos serían proporcionales a las cantidades de trabajo incorporadas sólo en el hipotético caso de que los distintos productores operaran con iguales intensidades de capital y las mismas proporciones entre capital fijo y circulante. En la economía real, la composición del capital (la tasa de rotación del mismo en función de las proporciones de capital fijo y circulante) y su duración (la tasa de depreciación) influye en el valor en el sentido de que las ganancias son más altas en aquellos sectores más intensivos en capital fijo (en la industria frente a la agricultura), porque este tipo de capital se consume más lentamente que el circulante para producir mercancías con valor de cambio, o si se quiere, porque su más lenta depreciación exige una mayor compensación al capitalista por la espera; en consecuencia, en estos sectores más intensivos en capital y con una menor tasa de depreciación, la proporción de la ganancia en el precio final es mayor que en los sectores menos intensivos en capital y que operan con una tasa de depreciación más rápida. Supongamos dos mercancías  $X$  e  $Y$  que contienen la misma cantidad de trabajo incorporado, 400 unidades, pero difieren en cuanto a la intensidad y depreciación del capital, considerando constante la tasa de rotación del capital (eliminamos, por tanto, el capital circulante). La mercancía  $X$  contiene 100 unidades de trabajo directo y 300 de trabajo acumulado (capital fijo) que se aplicaron uniformemente en los cuatro últimos períodos de producción a un ritmo de 75 unidades por período. La mercancía  $Y$ , en cambio, contiene 300 unidades de trabajo directo y 100 de trabajo acumulado (capital fijo) que se aplicaron a un ritmo de 50 durante los dos últimos períodos de producción. La mercancía  $X$  mantiene una relación capital fijo/trabajo directo más alta que la mercancía  $Y$ , al necesitar mayor cantidad de capital fijo y operar con una tasa de depreciación más lenta del capital: típicamente la mercancía  $X$  procede de la industria y la mercancía  $Y$  de la agricultura. Si los precios de producción fuesen proporcionales a la cantidad de trabajo incorporado (trabajo directo+acumulado) es evidente que los precios de las dos mercancías serían iguales en condiciones de competencia perfecta, ya que habría un sólo precio para los salarios en los dos sectores y un sólo precio para los beneficios en los dos sectores. Sin embargo, en la realidad los precios de las dos mercancías no pueden ser iguales. Suponiendo un salario tan bajo como 1 y un tasa de beneficio en cada período de 0'5 para los dos sectores, los precios de  $X$  e  $Y$  teniendo en cuenta las diferencias en la intensidad y la tasa de depreciación del capital, serán

$$X = 75w(1+r)^5 + 75w(1+r)^4 + 75w(1+r)^3 + 75w(1+r)^2 + 100w(1+r) = 1.525$$

$$Y = 50w(1+r)^3 + 50w(1+r)^2 + 300w(1+r) = 731$$

Y los precios relativos  $X = 2'1Y$ .

Si ahora consideramos un salario más tal que 2, y que por ello la tasa de beneficios bajara hasta 0'1, los precios  $X$  e  $Y$  serían de 1.062 y 914 y los precios relativos de  $X = 1'2Y$ . De este ejemplo se pueden extraer cinco conclusiones. Primera: a medida que se reduce la tasa de beneficios, los precios relativos de  $X$  e  $Y$  se van acercando; cuando  $r = 0$  los precios se igualan, dado que sin retribución del capital el único coste proviene de la cantidad de trabajo incorporado (directo+acumulado), que es la misma en ambas mercancías (400). Segunda: al contrario de lo que planteaba Smith con su teoría aditiva del valor, el aumento del salario no tiene por qué elevar siempre el precio de las mercancías; de hecho, esto sólo ocurre para mercancías intensivas en trabajo directo ( $Y$ ), mientras que para mercancías intensivas en capital fijo ( $X$ ) el aumento del salario sólo conduce a una disminución de los precios a través de la reducción de los beneficios. Tercera: a menos que las *corn laws* sean abolidas, la tasa de beneficios acabará cayendo y el crecimiento económico se detendrá. Cuarta: mientras la tasa de beneficio sea positiva, el precio unitario de las mercancías intensivas en capital fijo será mayor que las intensivas en trabajo directo y, por tanto, los beneficios también serán mayores y mayor será su peso sobre el precio ( $1.125 = 1.525-400$  para la mercancía  $X$ , casi un 74%, frente a  $331 = 731-400$  para la mercancía  $Y$ , un 45%, cuando los salarios son iguales a 1). Y quinta: en tal caso, es previsible un desplazamiento de recursos de capital y trabajo desde el sector agrario hacia el sector industrial y la consiguiente especialización de la economía británica en la exportación de productos industriales y la importación de productos agrícolas, así que las *corn laws* deben ser abolidas (Ekelund y Hérbert 1991: 159-162; O'Brien 1989: 125-127, 310-314; Argemí 1987: 152-153; Blaug 1973: 116-125; 1987: 439; Berg 1987a: 199; Rashid 1987: 265-266; Garegnani 1987: 566; Deane 1993: 102; Rima 1995: 147-148, 161; Gordon 1995: 190-195; Barbé 1996: 150, 167-168, 188-190; Landreth y Colander 1998: 115-120; Backhouse 2002: 140).

*Teoría de la distribución.* La teoría de la distribución de Ricardo se basa en el principio de los rendimientos decrecientes para una economía cerrada de un solo sector y un solo producto. En esas condiciones si se añaden unidades homogéneas de trabajo y capital a una cantidad fija de tierra disponible que produce un sólo bien (cereal), que a la vez se utiliza como capital (semillas) y bien salarial (alimentos), sin que exista posibilidad de cambio técnico ni usos alternativos del suelo, la

distribución del producto entre las tres clases sociales estará sujeta al principio de los rendimientos decrecientes, que es el que lleva a la tasa decreciente de ganancias, si se supone un salario de subsistencia determinado *ex ante*.

	Tierras	L	w	Ptotal	wL	Pmarginal	renta	beneficios	r(%)
Período I	A	20	10	300	200	100	-	100	50
Período II	A	20	10	300	200	100	14	86	43
	B	21	10	300	210	90	-	90	43
Período III	A	20	10	300	200	100	28	72	36
	B	21	10	300	210	90	14	76	36
	C	22	10	300	220	80	-	80	36

Dicho salario  $w$  se fija en 10 hls. de trigo al año. En el período I solamente se cultivan las tierras más fértiles, las de calidad A: en ellas la aplicación de 20 unidades de trabajo L, produce 300 hls. y el capital empleado en salarios es de 200 hls., por lo que queda un excedente (producto marginal) de 100. Dado que inicialmente esta tierra cultivada es más que suficiente para satisfacer la demanda doméstica, todo el excedente va a parar a los beneficios (la tasa de beneficio sobre la inversión es del 50%) y la renta es nula. La razón es que si un terrateniente cobrase por el uso de tierra de calidad A el capitalista empresario abandonaría esa finca para conseguir otra de similar fertilidad: así la competencia entre terratenientes en una situación de tierra abundante llevaría la renta a 0. Con el crecimiento de la población por la ley de Malthus, la tierra de calidad A en el período II es insuficiente para cubrir la demanda doméstica (la tierra se vuelve escasa) y, al haber restricciones a la importación (leyes de cereales), se ponen en cultivo tierras de menor fertilidad B: para producir la misma cantidad de producto (300 hls.) hay que emplear ahora 21 unidades de trabajo. Como la tierra de calidad B todavía no es escasa el excedente obtenido en ellas (90 hls.) va a parar enteramente a los empresarios, pero los que quieran explotar tierras de calidad A (donde la tasa de beneficios que se obtenía era mayor) tendrán que pagar una renta a los propietarios, de manera que la competencia entre los capitalistas provoca el descenso de  $r$  al 43%, que es la tasa de beneficio obtenida en el margen extensivo. A medida que va aumentando la población, la puesta en cultivo de tierras cada vez menos fértiles, tal que las de calidad C, provoca el descenso de la productividad del trabajo y la tasa de beneficio, que se fija en las tierras de inferior calidad, las que no pagan renta. En la medida en que los salarios están dados *ex ante* como salarios de subsistencia, la renta y los beneficios varían en la dirección opuesta y no pueden aumentar a la vez, sino unos a costa de los otros.

En la versión de Kaldor (un economista de la corriente neorricardiana de la segunda mitad del siglo XX), la recta de pendiente negativa ABHQM (ver Materiales) representa los productos físicos marginales que se obtienen de añadir unidades homogéneas sucesivas de trabajo y capital a una determinada cantidad de tierra disponible dividida en parcelas de igual superficie pero desigual fertilidad. Si se utilizan unidades de trabajo y capital representadas por la distancia OC, el producto marginal de la última unidad corresponde a la distancia BC y el producto agrícola total es igual al área OABC, ya que es la suma de todos los productos marginales. Como en el margen la tierra cultivada no paga renta, ésta corresponderá al área por encima de la recta BD (DAB). Dado que los salarios tienden al nivel de subsistencia EFJQN como consecuencia de la teoría malthusiana de la población, la tasa de salario corresponde a FC y los salarios totales son el área OEFC. Restando la tasa salarial del producto marginal en el margen (BC-FC), la ganancia para la última unidad de trabajo y capital es BF y la ganancia total es EDBF. Por tanto, el nivel de ganancias depende del producto marginal de la última unidad de trabajo y capital, así como del nivel de subsistencia del salario real. A partir de esta simple constatación, Piero Sraffa interpretó en su *corn model* que la tasa de ganancias  $r$  depende de la relación entre el tamaño del fondo de salarios y el tamaño de la población (que es la variable cuyo crecimiento impulsa a cultivar tierras cada vez menos fértiles). Ricardo denominó esta relación “teorema fundamental” de la distribución y Sraffa teoría *corn ratio* de los beneficios, que podría expresarse como

$$r = (K - W_n)/W_n$$

siendo  $K$  el fondo de salarios (correspondiente a la recta BC),  $W_n$  la suma de los bienes salariales de subsistencia (correspondiente a la recta FC) y  $K - W_n$  las ganancias ( $P$ , correspondiente a la recta BF). De aquí se deduce de que existe una relación inversa entre salarios y ganancias, por lo que la tasa media de beneficios (la que se deriva de la competencia de los arrendatarios por la tierra) se puede expresar también como un cociente entre la participación de las ganancias  $P = (K - W_n)$  en el producto ( $Q$ ) y la participación de los salarios ( $W_n$ ) en el producto ( $Q$ )

$$r = (K - W_n) / Q : W_n / Q = (K - W_n)/W_n$$

El conflicto entre los terratenientes y el resto de la sociedad (que es lo que Ricardo quería resaltar) queda solapado, así, por el conflicto entre trabajadores y capitalistas, como rápidamente dedujo Marx en su teoría de la distribución.

Al intentar identificar las causas de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, Ricardo

rechazó las tres explicaciones que sobre ese fenómeno había dado Smith: que la ganancia tendería a disminuir como resultado de la competencia en los mercados de trabajo, inversión y productos. La competencia en el mercado de trabajo conduce a corto plazo a un incremento de los salarios, pero a largo plazo la teoría malthusiana de la población (recuérdese que en ella la tasa de natalidad es función creciente del salario y la tasa de mortalidad en función decreciente del salario) ocasiona un aumento del tamaño de la fuerza de trabajo y los salarios tienden al nivel de subsistencia. La competencia en el mercado de inversión y bienes tampoco explica la caída de la tasa de ganancia, ya que la ley de Say asegura que no se puede producir una saturación en términos macroeconómicos. La disminución de la tasa de ganancias se debe, en definitiva, al aumento de la renta de la tierra a medida que se amplían los márgenes intensivo y extensivo en la agricultura. Si el aumento de la población en una economía cerrada hace preciso añadir nuevas unidades de trabajo y capital a una cantidad fija de tierra y el margen baja de manera que OI represente la última unidad de trabajo y capital, el producto marginal de la última unidad corresponde a la distancia HI y el producto agrícola total es igual al área OAHI, ya que es la suma de todos los productos marginales. Como en el margen la tierra cultivada no paga renta, ésta corresponderá al área por encima de la recta HG (GAH) y los salarios totales corresponden a EOIJ. Restando la tasa salarial del producto marginal en el margen (HI-JI), la ganancia para la última unidad de trabajo y capital es HJ y la ganancia total se ha reducido a EGHJ. Si el crecimiento de la población continúa en esa economía cerrada, la adición de cantidades sucesivas de trabajo y capital, por ejemplo en la cantidad OP, se ampliarán aún más los márgenes intensivo y extensivo, hasta el punto en que la renta (EAQ) aplasta a las ganancias que se igualan a 0, para los salarios OEQP, y la economía entra en un estado estacionario. Las *new corn laws* tendrían el efecto de acelerar este proceso (Blaug 1974: 362; 1985: 117-118, 125-127; Rima 1987: 838; 1995: 154-156; Blyth 1987: 836; Bharadwaj 1987a: 619; 1987b: 8454-845; Vaggi 1987: 620; Vianello 1987: 108; Garegnani 1987: 566-567; Vivo 1987a: 189-191; 1987b: 671; Gilibert 1987: 991 Harris 1987: 446-447; Argemí 1987: 146-148; O'Brien 1989: 65-70; Kanth 1992: 150; Dome 1994: 34-35; Barbé 1996: 74; Landreth y Colander 1998: 122-126; Vaggi y Groenewegen 2003: 140-142).

*Teoría del crecimiento y efectos del progreso tecnológico.* A partir de esta teoría de la distribución, el modelo de crecimiento ricardiano se puede resumir en un diagrama circular (ver Materiales), en el que la parte izquierda es idéntica al modelo de Smith: el incremento del capital lleva a la expansión de la producción, a un aumento de las ganancias y a un mayor ahorro que los capitalistas

invierten para acumular sucesivamente más capital. En cambio, en la parte derecha de diagrama, están los elementos distintivos de la teoría del crecimiento de Ricardo basado en el *corn model*: el incremento del capital lleva a una expansión de la producción agrícola que, al poner tierras en cultivo de inferior calidad, hace declinar la productividad de trabajo en el sector y a través del desacelerador de los rendimientos decrecientes lleva a una caída de las ganancias. En la medida en que este efecto resultante de los rendimientos decrecientes excede el contrario generado por la acumulación de capital, las ganancias y la tasa de ganancias descienden hasta 0 y conducen al estado estacionario. El modelo de crecimiento de Ricardo se puede representar mediante unas simples relaciones funcionales, que parten de tres supuestos: el principio malthusiano de la población, el principio de los rendimientos decrecientes en la agricultura, y la doctrina del fondo de salarios. En una economía con tierra abundante, los elevados salarios (que se pueden identificar con la disponibilidad de alimentos) inducen el crecimiento de la población. Este incremento de la población requiere mayores cantidades de productos agrícolas, de manera que los márgenes intensivo y extensivo se amplían. Mientras la progresión más rápida de la población que de la producción de alimentos lleva a los salarios al nivel de subsistencia, el aumento de las rentas resultante de la ampliación de los márgenes intensivo y extensivo hace disminuir las ganancias, hasta que la anulación de éstas conduce al estado estacionario. En la figura superior (ver Materiales) se relacionan a lo largo del tiempo el salario total y el producto total (una vez descontada la renta total, por tanto, se trata del fondo de salarios) con el tamaño de la población trabajadora. La pendiente de la línea OS es igual a la proporción entre los salarios totales al nivel de subsistencia y el tamaño de la población trabajadora, proporción que se considera constante, ya que  $S_1P_1/OP_1 = S_2P_2/OP_2$ . Cuando la tierra es abundante en relación con la población (supongamos que en  $OP_1$ ), el producto total después de pagar la renta sería  $Y_1P_1$ , correspondiendo a los salarios totales el tramo  $S_1P_1$  y a las ganancias el  $Y_1S_1$ . En este punto la participación de los salarios y la renta sobre el producto nacional (como se puede ver en la figura inferior para el nivel de población  $N_1$  y el nivel de producción  $Y_1$ ) es relativamente baja y la de las ganancias relativamente alta. Según la doctrina del fondo de salarios, la presencia de ganancias acumuladas lleva a aumentar la demanda de trabajo, lo que eleva los salarios hasta  $Y_1P_1$ , en cuyo punto se detiene la acumulación porque desaparece el beneficio. Pero como los salarios están por encima del nivel de subsistencia, la población empieza a aumentar (hasta  $OP_2$ ), y los salarios vuelven con el tiempo al nivel de subsistencia en  $S_2P_2$ . El equilibrio de la población en  $OP_2$  es, sin embargo, temporal, puesto que el aumento de la

misma hasta ese nivel viene acompañado por un aumento del producto descontada renta, de  $Y_1$  a  $Y_2$ , haciendo posible un volumen de ganancias como  $Y_2S_2$ . Esta nueva acumulación provoca que los salarios y la población aumenten de nuevo siguiendo un proceso en el que al final los salarios totales y la renta total absorben todo el producto y se alcanza el estado estacionario al desaparecer los beneficios: lo que ocurre para el tamaño de la población  $P^*$  y la producción  $Y^*$ , en la figura superior, punto en el que la renta de la tierra ha alcanzado su máximo nivel de participación en el producto nacional (como corresponde a  $Y_s$  de la figura inferior) (Blaug 1985: 127-129; Ekelund y Hérbert 1991: 175-177; Dome 1994: 35-36; Rima 1995: 197-199; Landreth y Colander 1998: 125).

La introducción del sector industrial en el modelo no altera para nada estas conclusiones. Con mercados perfectamente competitivos, la caída de la tasa de ganancias en el sector agrícola hará que el capital se traslade al sector industrial y, como en el equilibrio a largo plazo esa tasa debe ser la misma y la más baja posible en todos los sectores de la economía, también caerá en este último. La explicación es sencilla: al aumentar los precios de los alimentos en el sector agrícola, a medida que bajan los márgenes intensivo y extensivo, se elevan los costes en el sector industrial y cae la demanda de sus productos (los trabajadores gastan una proporción cada vez mayor de sus salarios en alimentos en detrimento de bienes industriales), lo que recorta la tasa de ganancias. Ricardo había comprobado que un aumento de los salarios en el sector agrícola elevaría el precio de los bienes intensivos en mano de obra o trabajo directo (los que produce la agricultura, mercancías  $Y$  de nuestro ejemplo) en relación con el precio de los bienes intensivos en capital fijo o trabajo acumulado (se supone los de la industria o mercancías  $X$ , cuyos precios en realidad bajaban al comprimir los beneficios la subida de los salarios debida al encarecimiento de los alimentos). Dado que el factor trabajo consume preferentemente los bienes intensivos en trabajo directo (bienes agrícolas), ese cambio en los precios relativos favorece la sustitución en términos agregados de trabajo (directo) por capital (fijo) para eludir la caída de las ganancias. De esta manera Ricardo descubrió involuntariamente el efecto compensatorio de las invenciones ahorradoras de factores (el economista austríaco Hayek que estudió este efecto lo denominó por ello efecto Ricardo) pero no hizo nada por desarrollarlo, ya que esto hubiera invalidado su sencillo modelo del cereal destinado a mostrar las consecuencias perjudiciales de las *new corn laws*. Por eso volvió a la teoría pura del valor trabajo y a los supuestos sumamente restrictivos del modelo de un solo sector. En tales condiciones, la única posibilidad de aplazar el estado estacionario es mediante la libertad de comercio, que funciona exactamente igual que el progreso tecnológico, como

indica la curva OY' de la figura superior (Eltis 1987: 277; O'Brien 1989: 176-177; Blaug 1973: 125; 1985: 135; Zamagni 1987: 198).

Antes de analizar esta caja negra conviene detenerse en una de las preocupaciones finales de Ricardo acerca de los efectos del progreso tecnológico (en su vertiente de la mecanización) sobre el equilibrio macroeconómico. Originariamente, Ricardo defendió la idea de que la introducción de maquinaria ahorradora de trabajo no produce desempleo tecnológico y favorece los intereses de todas las clases sociales. Sin embargo, en la tercera edición de los *Principios* (1821), incluyó un nuevo capítulo sobre la maquinaria, en el que sostiene que la sustitución de trabajo por máquinas es “frecuentemente muy perjudicial a los intereses de los trabajadores”. Su razonamiento consiste en afirmar que las máquinas ahorradoras de trabajo pueden reducir el producto bruto de la sociedad (la suma de los salarios, beneficios y rentas), sin que varíe el producto neto (beneficios y rentas) y, por tanto, provoca paro. La razón es que si las innovaciones son repentinas se tienen que financiar con parte del fondo de salarios destinado al mantenimiento de los trabajadores, lo que impedirá absorber a todos los que la maquinaria haya desplazado, generándose paro tecnológico a “corto plazo” (aunque este término en Ricardo significa un período inferior al de funcionamiento del principio de la población de Malthus, por lo que podría durar hasta 16 o 17 años). Sin embargo, a continuación niega que eso sucediera en la realidad porque las innovaciones se incorporaban gradualmente y acaba defendiendo la introducción de maquinaria por tres razones: como forma de contrarrestar los rendimientos decrecientes en la agricultura; para aumentar la competitividad exterior de los productos manufacturados vía reducción de costes absolutos y comparativos; y para evitar que la disminución del fondo de salarios aumentase el desempleo (si se prohibiera la introducción de maquinaria el capital sería exportado a otros países en busca de mayores ganancias, provocando un aumento del paro mucho mayor que el que se podría derivar inicialmente de la sustitución de trabajo por máquinas) (Ekelund y Hérbert 1991: 159-160; O'Brien 1989: 125-127, 310-314; Argemí 1987: 152-153; Blaug 1973: 116-125; 1987: 439; Berg 1987a: 199; Rashid 1987: 265-266; Vianello 1987: 109; Garegnani 1987: 566; Rostow 1990: 59; Rima 1995: 147-148, 161; Screpanti y Zamagni 1997: 90; Rodríguez Braun 1997a: 56; Cremaschi y Dascal 1996: 493-494; Landreth y Colander 1998: 126-127).

*Teoría del comercio internacional.* Esta teoría, igual que la de la renta diferencial y la de la distribución, estaba destinada a reforzar la argumentación de Ricardo contra el proteccionismo agrícola mediante el sencillo argumento de que las *new corn laws* anticipan la llegada del estado estacionario.

Al contrario, la libertad de comercio retrasa la llegada de dicho estado (actuando en la misma dirección que el progreso tecnológico), porque la importación de alimentos más baratos recorta los márgenes intensivo y extensivo, permite abaratar los salarios industriales vía reducción de precios agrícolas y dar continuidad a la generación ganancias a largo plazo. Y además la libertad de comercio es beneficiosa para todos los países, aunque las ventajas absolutas estuviesen sólo del lado de uno de ellos. Si se considera que las cantidades de trabajo necesarias para producir 1 yarda de paño y 1 galón de vino en Inglaterra y Portugal son:

	yarda de paño	galón de vino
Inglaterra	60	120
Portugal	90	80

es evidente que la productividad del trabajo en el paño es mayor en Inglaterra que en Portugal, y que sucede lo contrario con respecto al vino. Por tanto, Inglaterra tiene la ventaja absoluta en la producción de paño y Portugal la tiene en la producción de vino. Si suponemos una tasa de intercambio entre el paño y el vino en el mercado internacional igual a 1, cada uno de los dos países obtendrá beneficios si se especializa en la producción de aquella mercancía en la que tiene la ventaja absoluta y compra la otra mercancía por medio del intercambio. Inglaterra podrá obtener  $1/60$  unidades de vino en vez de  $1/120$ , mediante la transferencia de trabajo de la producción de vino a la producción de paño, produciendo  $1/60$  unidades de paño y exportándolas a Portugal. Por su parte, Portugal podrá obtener  $1/80$  unidades de paño en vez de  $1/90$  transfiriendo una unidad de trabajo de la producción de paño a la producción de vino, produciendo  $1/80$  unidades de vino y exportándolas a Inglaterra.

Pero Ricardo fue más allá y afirmó que los beneficios del comercio internacional se podían extender asimismo al caso en que uno de los dos países implicados tuviera las ventajas absolutas en los dos sectores. En su teoría de la ventaja comparativa mostró que podían conseguirse ganancias del comercio internacional (denominadas ganancias estáticas) si dos países se especializan en la producción de aquellos bienes en los que presentan menores costes comparativos, obteniendo el resto por medio del intercambio. Los supuestos de su ejemplo son, no obstante, muy restrictivos: perfecta movilidad de factores de producción dentro de los países, ausencia de barreras al comercio y de costes de transporte, idénticas tasas de beneficio entre los sectores y precio de los bienes deducido de la teoría pura del valor trabajo. Si se considera que las cantidades de trabajo necesarias para producir 1 yarda de paño en Inglaterra se han modificado al aumentar de 60 a 100

	yarda de paño	galón de vino
Inglaterra	100	120
Portugal	90	80

Portugal tendrá ahora las ventajas absolutas en los dos productos. Suponiendo que la tasa de intercambio entre el paño y el vino en el mercado internacional sigue siendo igual a 1, Inglaterra puede importar 1/100 unidades de vino de Portugal, mediante la transferencia de trabajo de la producción de vino a la producción de paño. Como la productividad del trabajo en el sector del vino en Inglaterra es de 1/120, Inglaterra se beneficiará de este comercio. Portugal también, ya que puede importar 1/80 unidades de paño en vez de producir 1/90, mediante la transferencia de trabajo de la producción de paño a la de vino. Otra forma de ver el asunto es a través de los precios relativos de las dos mercancías dentro de cada país, que equivalen a los costes comparativos de las mismas ya que se utiliza la teoría pura del valor trabajo:

	pañó/vino	vino/pañó
Inglaterra	0'83	1'20
Portugal	1'12	0'88

Cualquier precio internacional del paño expresado en vino entre 0'83 y 1'12 permitirá a Inglaterra obtener ganancias (es decir, aumentar su ingreso agregado) si exporta paño e importa vino; y al contrario, cualquier precio internacional del vino expresado en paño entre 0'88 y 1'20 permitirá a Portugal obtener ganancias si exporta vino e importa paño. La razón de esta ganancia se puede contemplar desde dos puntos de vista. En primer lugar, ambos países pueden obtener mayores cantidades de cada una de las mercancías con el mismo volumen de trabajo, es decir, a igual precio. Inglaterra obtendrá 1 galón de vino en vez de 0'83 si se especializa en la producción de paño; mientras que Portugal obtendrá 1 yarda de paño en vez de 0'88 si se especializa en la producción de vino. Y, en segundo, lugar, ambos países podrán consumir las mismas cantidades con menor gasto de trabajo: Inglaterra obtendrá un 1 galón de vino invirtiendo sólo 100 unidades de trabajo en vez de 120 y Portugal obtendrá su yarda de paño invirtiendo sólo 80 unidades de trabajo en vez de 90. Es por ello que la libertad de comercio exterior actúa sobre la curva de posibilidades de producción en la misma forma que el progreso tecnológico. Cabe señalar, por último, que Ricardo dejó sin resolver la determinación efectiva de los términos de intercambio (en qué proporciones se distribuirían las ventajas del comercio), postulando el supuesto arbitrario de una división igualitaria entre los dos países. En

efecto, por cada yarda de paño que produce Portugal dejará de fabricar 1'12 galones de vino. Si decide producir galones de vino siguiendo su ventaja comparativa, con los 1'12 galones de vino podría comprar a Inglaterra 1'12x1'20 yardas de paño, o sea, 1'344 galones, un 34'4% más. Por su parte, si Inglaterra deja de fabricar vino, que le supone 1'20 yardas de paño, y se decide a fabricar paño, podría comprar a Portugal 1'20x1'12 galones de vino (un 34'4% más) (Johnson 1974: 462; Blaug 1974: 362-363; Harris 1987: 445; Hilton 1987: 670; Corry 1987: 660; Findlay 1987: 514-515; Vivo 1987a: 194-195; O'Brien 1989: 241-244; Argemí 1987: 153; Dome 1994: 41-44; Rima 1995: 167-168; Barbé 1996: 232-233).

*Influencia posterior de Ricardo.* El ascendiente de Ricardo sobre la política económica de su tiempo, pese a que ese era el principal objetivo de su teoría económica, fue muy débil debido a lo abstracto de sus razonamientos. Pero precisamente por ello tuvo un éxito teórico a largo plazo, especialmente su teoría de la ventaja comparativa, que siguió una línea ininterrumpida de desarrollo y refinamiento con John Stuart Mill, Marshall y el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson. También el método de Ricardo prendió con fuerza entre los economistas políticos clásicos. Senior, que fue el primero en ocuparse explícitamente de metodología, estableció a partir de los supuestos principales de Ricardo (racionalidad de los agentes económicos, doctrina malthusiana de la población y principio de los rendimientos decrecientes en la agricultura) que la economía debe ser una ciencia positiva ocupada de las leyes universales de la producción, dejando las leyes contingentes de la distribución al campo de la política económica. La paradoja final de la obra de Ricardo tiene que ver con su influencia plural en las escuelas que se enfrentaron a lo largo de los siglos XIX y XX a la corriente principal, la cual trató siempre de apropiárselo. Así, en el siglo XIX, los llamados socialistas ricardianos y Marx llevaron a sus últimas consecuencias la teoría del valor y la distribución de Ricardo; la teoría ricardiana de la renta, considerada por Marshall como precursora de la teoría neoclásica de la productividad marginal, fue utilizada por el padre del institucionalismo norteamericano, Henry George, en favor de la implantación del impuesto único sobre la renta de la tierra y por los socialistas fabianos británicos para defender la imposición progresiva. Y ya en el siglo XX, Sraffa puso las bases de la economía política radical de los años setenta con su relectura de Ricardo. Dada esta multiplicidad de influencias es lógico que en la actualidad convivan dos interpretaciones opuestas de Ricardo. La interpretación de Hollander, que considera la obra de Ricardo como el nexo de continuidad entre la economía clásica y el marginalismo (como ya había tratado de establecer Marshall), y la interpretación de Sraffa (editor de las obras

completas de Ricardo), que considera la conexión de Ricardo con Marx y de ambos con su propia reivindicación de la economía clásica como una estructura completamente diferente del marginalismo. En la interpretación de Hollander hay dos puntos débiles: la determinación de los salarios por el nivel de subsistencia y la teoría del valor como coste de producción de Ricardo son claramente incompatibles con el marginalismo. En la de Sraffa la principal carencia es que, a costa de capturar la esencia del pensamiento de Ricardo, lo reduce en exceso, perdiéndose por el camino aportaciones fundamentales como la teoría de la ventaja comparativa (O'Brien 1989: 73-75; Blaug 1974: 363-364; 1987: 442; Pivetti 1987b: 657; Grampp 1987a: 462; 1987b: 279; 1987c: 297-298; Marchi 1987a: 304; Buchholz 1993: 55; Vivo 1987a: 196-198; Hollander 1987: 472; Galbraith 1989: 119-120; Dome 1994: 46-48; Gordon 1995: 201-202; Landreth y Colander 1998: 113, 147-152, 168).

#### **– Utilitarismo y política económica: de Bentham a John Stuart Mill**

*Jeremy Bentham y el principio de utilidad.* La revolución industrial en Gran Bretaña provocó profundas bolsas de miseria y una fuerte movilización social de los trabajadores en favor de derechos políticos (sufragio universal y posibilidad de ser elegible sin restricciones de ingreso) y sindicales (libertad de asociación y derecho de huelga cómo fórmulas para conseguir mejoras salariales y reducción de jornada). Ambos fenómenos concienciaron a los economistas políticos de que la mano invisible de Adam Smith no era por sí sola suficiente para mantener la armonía social, de manera que apoyaron un buen número de intervenciones del Estado, afines a las ideas de regulación del utilitarismo o radicalismo filosófico. El fundador de esta doctrina fue Jeremy Bentham, que empezó a publicar en la década 1770 y (pese a morir en 1832) nunca dejó de ser un hombre del siglo XVIII y que se anticipa a los socialistas utópicos por sus ideas de ingeniería social (el intento de reformar la sociedad de acuerdo con un plan preconcebido) por no hablar de su creatividad inventiva (previó inventos como el frigorífico o el teléfono). A diferencia de Hume y Smith, Bentham consideraba que los individuos egoístas, en la medida en que buscan maximizar su propio placer, entran en conflicto con otros individuos. Por tanto, el legislador, a través del derecho positivo (es decir, de un código legal o *Pannomion*), debe producir una identidad artificial de intereses con el objetivo de conseguir “la mayor felicidad para el mayor número” o principio de utilidad, que Bentham identifica con la utilidad general (es decir con la utilidad total). Como el ser humano es un sujeto que busca interesadamente el placer y huye del dolor, es decir, desea alcanzar un estado de bienestar, el interés general de la sociedad

será la suma de los intereses individuales, a los que Bentham otorga inicialmente el mismo peso (de ahí el carácter democrático e igualitario del radicalismo filosófico) y la justicia de cada acción legislativa es susceptible de medirse. Aunque Bentham estableció una larga lista de tipos de placer, que comprendía muchos de orden no material, al final se encontró con un problema todavía hoy irresuelto que es el de las comparaciones interpersonales de utilidad (cada individuo valora subjetivamente los distintos tipos de placer), así que decidió establecer la siguiente secuencia reduccionista, asumida por la moderna economía del bienestar

felicidad = bienestar (estado placentero de ausencia de dolor) = utilidad

midiéndose la utilidad en dinero mediante el principio de la aditividad (lo que importa es la suma total de dinero que “es la medida más exacta de la cantidad de dolor o de placer que cualquier hombre pueda recibir”). En efecto, Bentham estaba convencido de que la posesión de bienes materiales (que clasifica anticipándose a Menger en instrumentos de primer orden o de consumo, y de segundo orden o de producción) era tan básica para el logro de todas las demás satisfacciones que al final identificó el medio (el ingreso monetario) con el fin (el bienestar). Y a partir de esta “aritmética moral”, recomendó la intervención del gobierno siempre que produjera un aumento neto del bienestar, para lo cual las leyes debían “facilitar la subsistencia, producir la abundancia, favorecer la igualdad [y] mantener la seguridad”. En esta secuencia, Bentham cultivó una ambigüedad paralela a la que se derivaba de su principio de utilidad (donde hay dos elementos a maximizar: la mayor felicidad y el mayor número de personas felices), pero el significado político de su mensaje es inequívocamente individualista posesivo, sin renunciar a buenas dosis de intervencionismo estatal.

La subsistencia y la abundancia remiten respectivamente a la seguridad de los frutos del propio trabajo y el libre juego del mercado, pero contienen algunas ideas protokeynesianas acerca de la inflación benéfica para absorber el paro que distancian a Bentham de la ortodoxia monetaria de los economistas políticos clásicos, o el principio novedoso de la administración por contrato frente a la administración directa de empresas públicas. Respecto a la igualdad Bentham reconoce, en lo que es una anticipación del principio de utilidad marginal decreciente del dinero y del ingreso, que el total de felicidad será mayor cuanto más se aproxime la distribución de la riqueza a la línea de equidistribución, alcanzándose el máximo de felicidad cuando todos los individuos tengan igual riqueza. Esto supone que los individuos tienen capacidades iguales de placer, pero al final, después de conceder que entre los sexos hay desigualdad en la capacidad de placer (en favor de las mujeres), Bentham acabó

justificando diferencias de capacidad también por cuestión de ingreso (en favor de los ricos), con lo que el objetivo de la igualdad se reduce a un deseo de que el aumento de la abundancia reduzca la desigualdad y queda subordinado al “principio supremo” de la seguridad. La seguridad es sinónimo de propiedad privada y la principal función del gobierno es defenderla (lo que sirve para justificar el sistema de propiedad vigente y la existencia de una clase no propietaria) a través del derecho positivo (para Bentham los derechos no son anteriores a la sociedad civil, como creía Locke, sino que son creados por ésta a través de la ley positiva). Finalmente, señalar que el concepto de seguridad en Bentham incluye funciones gubernamentales novedosas para la época como la conservación de la salud pública.

El Estado que podría impulsar estos fines subordinados no era desde luego el que había en Gran Bretaña a finales del siglo XVIII. Pero, después de la radicalización de la Revolución francesa, Bentham fue moderando sus planteamientos juveniles en favor del sufragio universal, para apoyar finalmente una ampliación gradual del derecho al voto de los varones, sacrificando el de los trabajadores y las mujeres para no poner en peligro los objetivos a medio plazo de la reforma. Esta se centró básicamente en acabar con el poder de los terratenientes a los que beneficiaba un sistema electoral que sobrerrepresentaba a los distritos rurales. Después de la aprobación de la *Ley de Reforma* de 1832, por la que se amplió el sufragio a uno de cada cinco varones mayores de edad y se dio una mayor representatividad a las ciudades, los seguidores de Bentham se fueron haciendo más conservadores y se ocuparon de cuestiones más limitadas, como la reforma de la legislación social de las décadas de 1830 y 1840. Así, todos ellos defendieron la reglamentación estatal inicial del trabajo infantil, porque los niños no podían ejercer correctamente su libertad de contratación, pero censuraron la limitación de la jornada de trabajo a 10 horas en la industria textil para los hombres (aprobada en 1847, a consecuencia de la implantación efectiva de la primera medida) si no iba acompañada de la correspondiente reducción del salario monetario (sólo John Stuart Mill discrepó de esta conclusión). Y respecto a las leyes de pobres coincidieron en lo fundamental: su abolición y sustitución por un mecanismo de asistencia que implicara que los pobres tendrían voluntariamente que trabajar por un salario inferior al de mercado (el principio malthusiano, que luego adoptaron Chadwick y Senior, de la menor elegibilidad). Toda la legislación inglesa sobre la pobreza aprobada en los siglos XVII y XVIII establecía el trabajo obligatorio de los pobres en cualquier actividad financiada con cargo a impuestos locales, que también sufragaban algunas instituciones para el socorro de los incapacitados. Estas

ayudas incluían, pues, dos modalidades: la beneficencia de puertas afuera (*outdoor relief*), destinada básicamente a los primeros en forma de alimentos subsidiados, transferencias directas, salarios compensatorios y empleos públicos; y la beneficencia de puertas adentro (*indoor relief*) en las casas de pobres de las parroquias, auténticas cárceles para vagos e incapacitados. Para evitar que los pobres se concentraran en las parroquias mejor administradas se restringió su movilidad de manera que para cobrar un subsidio parroquial se tenía que haber nacido en la parroquia y no encontrar trabajo dentro de la misma cualquiera que fuese la cuantía del salario que se estuviera dispuesto a aceptar. Adam Smith fue muy crítico con esta legislación por impedir la libertad de movimientos de la mano de obra y poco después de la publicación de la *Riqueza de las naciones* se produjo una primera reforma en la línea de flexibilizar el mercado de trabajo: la ley Gilbert de 1782. Esta ley no contentó a los que pedían la completa libertad de movimientos de la mano de obra y la supresión de todo el sistema de ayudas a los pobres, como Malthus. En 1834, el año en que murió éste, se aprobaron las *New Poor Laws*, un sistema de ayuda nacional, basado en el principio de la menor elegibilidad, es decir, la ayuda a los pobres debe consistir siempre en una cuantía menor que el salario más bajo en el mercado y se hace efectiva de puertas adentro para los que voluntariamente ingresen en instituciones de caridad donde quedarán obligados a trabajar para cubrir parte de los costes de su mantenimiento, como en su día propuso Bentham. Con ello se pretendía crear los incentivos para que los pobres, suprimida la generosa beneficencia de puertas afuera, buscaran empleo y se convirtieran en trabajadores independientes, mientras que la supresión de impuestos parroquiales permitiría aumentar el fondo de salarios de los empleadores para demandar más trabajo, lo que elevaría los salarios, la productividad, la moralidad y la frugalidad de la población no propietaria. La razón es que sin la red de la beneficencia de puertas afuera se reduciría la natalidad y se fomentaría la previsión entre los padres de familia proletarios, reforzando la estructura patriarcal de la familia que los subsidios a las mujeres y las madres solteras en función del número de hijos estaban destruyendo. Esta defensa de la familia patriarcal, en la que las mujeres se conciben como sujetos económicamente dependientes, era coherente con la ideología del salario familiar que compartieron los economistas políticos clásicos. Pese a que dicha ideología entraba en contradicción con el principio liberal que enfatiza el derecho de los individuos a determinar su propio destino, estaba tan internalizada en el discurso económico predominante que John Stuart Mill, liberal reformista y defensor de la emancipación de las mujeres, apoyó sin matices esta nueva legislación sobre la pobreza (Macpherson 1981: 36-47; Giner 1982: 418;

Polanyi 1944: 172, 189-181; Harrison 1987: 226; Welch 1987: 770-771, 773-774; Picchio 1987c: 913; Atiyah 1987: 398; Stromberg 1991: 101-103, 109, 194, 198-199; Ekelund y Hérbert 1991: 136-140; 218-220, 229-239; O'Brien 1989: 375-377; Blaug 1985: 282-282; Atiyah 1987: 398; Soubbotnik 1992: 124-127; Deane 1993: 89, 111-112, 139; Gordon 1995: 210-212, 244, 264, 274-275; Dinwiddy 1995: 21, 24, 36 y ss., 70-74, 122 y ss., 147, 159-160; Screpanti y Zamagni 1997: 84; Persky 1997: 179-180, 187; Kelly 1998: 157-161; Broome 1998: 652-653, 655; Backhouse 2002: 136, 148-149).

*John Stuart Mill: formación e influencias.* Pese a la educación utilitarista que recibió de su padre, discípulo y amigo de Jeremy Bentham, y de la influencia de éste que le llevó a militar en las filas del radicalismo filosófico, Mill fue profundamente impactado por los socialistas románticos, críticos de la economía política y el utilitarismo. Los críticos de la economía política eran individualistas pero de una manera muy distinta a los utilitaristas. Como románticos enfatizaban el carácter único de la personalidad individual, la diversidad, la generosidad y la capacidad del ser humano para ser dueño de su propio destino, frente al supuesto utilitarista de que todos los seres humanos se comportan de manera similar en su esencial egoísmo y, por tanto, se precisa la creación artificial de una identidad de intereses para reducir conflictos. Estos mismos autores familiarizaron a Mill con las nociones del socialismo utópico sobre la contingencia de las instituciones, la importancia de la cooperación y la necesidad de generalizar la propiedad y otorgar los mismos derechos que los hombres a las mujeres. A través de Saint-Simon, Mill conectó con el positivismo de Comte (que había sido su secretario personal) quien tenía una visión subordinada de la economía a lo que para él era la ciencia reina (la sociología). A los 25 años, en 1830, conoció a Harriet Taylor, la mujer de un industrial con la que, después de veinte años de amor platónico, se casó. Ella le convirtió al “socialismo cualificado” (término con el que Mill defiende la importancia de mantener la estructura de incentivos frente a su supresión por el comunismo) y le convenció de que las mujeres debían gozar del derecho al voto. Mill escribió importantes obras de metodología, teoría política y fue uno de los pioneros de la defensa del voto de las mujeres. Como economista, empezó a los 19 años a producir sus primeros escritos, por ejemplo su famosa teoría de la demanda recíproca, pero no fue hasta 1848 cuando publicó su obra fundamental, *Principios de economía política con alguna de sus aplicaciones a la filosofía social*, que escribió prácticamente en colaboración con Harriet Taylor y que fue un intento de adaptar la obra de Adam Smith a los nuevos tiempos. La economía política volvió con este texto a ser una rama de las ciencias sociales y de la historia y el libro de Mill, en sus sucesivas ediciones, fue el manual de

economía de las universidades inglesas y norteamericanas hasta la aparición del de Marshall en 1890 (Macpherson 1981: 50-55; Winch 1987: 466-467; Ekelund 1987: 562; Kamm 1987: 612; Goldman 1987: 228-229; Milgate 1987: 371; Rees 1974: 125; Bladen 1974: 129; Blaug 1985: 235; Davis 1985: 346-347; Stromberg 1991: 89, 105, 153; O'Brien 1989: 77; Galbraith 1989: 134; Deane 1993: 113-118; Ekelund y Hérbert 1991: 184-186, 227; Buchholz 1993: 66-68; Rima 1995: 175-176, 180-181; Gordon 1995: 191, 292-295; Rodríguez Braun 1987a: 135-138; Rostow 1990: 92; Ottow 1993: 481-482; Backhouse 2002: 153-155; Vaggi y Groenewegen 2003: 192).

Mill fue contemporáneo de Marx. Pese a las diferencias fundamentales que hay entre ambos, es posible trazar numerosas semejanzas que indican hasta qué punto ambos resultaron hijos de su tiempo. Los dos compartieron un cuerpo de conocimientos en el que Ricardo fue el referente fundamental. Pero en su metodología los dos fueron impactados por el positivismo de Comte (una versión extrema de relativismo), lo que les llevó a concebir la economía como una rama de las ciencias sociales y la historia, cuya evolución por etapas conduciría a un estado estacionario final. Tanto Mill como Marx escribieron a la sombra de la teoría de la población de Malthus, pero acabaron sacando conclusiones completamente opuestas a él: Mill con su postura neomalthusiana en favor del control de la natalidad como paso previo a la consecución de un estado estacionario ideal, Marx con su noción del ejército de reserva de parados como fenómeno acelerador de las contradicciones internas del capitalismo. Como Malthus, ambos cuestionaron la identidad de Say: Mill la convirtió en una simple igualdad al reconocer el motivo precautorio de demanda de dinero, mientras Marx se mantuvo en una línea de argumentación muy similar a la de Malthus en torno a las crisis de subconsumo. También ambos consideraron que el origen histórico de la propiedad estaba enraizado en la conquista y la violencia, destacando el poder político como un elemento clave en sus sistemas. Finalmente, ambos compartieron la concepción romántica del individualismo que exaltaba el carácter único de la personalidad individual y, en coherencia con ello, fueron individualistas progresivos frente al individualismo posesivo de los utilitaristas: mientras éstos defendían la propiedad privada individual como principio supremo, Mill y Marx, en cambio, ponían en entredicho el sistema vigente de propiedad como paso previo para llegar a una etapa final en la que los individuos pudieran desarrollar plenamente todas sus facultades intelectuales (el estado estacionario de Mill, que implica haber alterado el derecho de propiedad privada cuando entra en conflicto con el interés público, y el comunismo de Marx, en el que el derecho de propiedad privada ha quedado abolido) (David 1985: 350, 352, 355; Rostow 1990:

87-93, 102; Macpherson 1987: 791-792; Landreth y Colander 1998: 157).

La multiplicidad de influencias contradictorias que Mill recibió intentó resolverla inicialmente en su obra *Sistema de Lógica* (1844) con la famosa distinción entre economía positiva y economía normativa, de la que nació la moderna separación entre teoría y política económicas. Luego, en los *Principios*, y por sugerencia de Harriet Taylor, distinguió entre las leyes económicas de la producción y las leyes sociales de la distribución. Las primeras son leyes invariables semejantes a las leyes naturales (leyes de tendencia, sujetas a la restricción *ceteris paribus*) y en ellas se incluiría el corpus malthusiano-ricardiano. En cambio, las leyes de la distribución constituyen el núcleo de la economía política, porque, al estar sujetas a la voluntad humana, pueden y, en su caso, *deben ser* modificadas para superar las limitaciones técnicas de la producción. Y es que si bien Mill adoptó los planteamientos de Ricardo, acabó modificándolos en la línea de los críticos de la economía ricardiana y de la vuelta a Adam Smith: así ocurrió con su método hipotético-deductivo por las continuas referencias a la verificación histórica de los hechos, con la teoría del valor al dar un nuevo protagonismo a la demanda, con los rendimientos decrecientes por el énfasis en el progreso tecnológico, con la ley de la población de Malthus por la defensa del control artificial de la natalidad, con el estado estacionario por la concepción del mismo como destino deseable, y con la doctrina del fondo de salarios por su idea de que parte del mismo es consumido por los capitalistas (O'Brien 1989: 75-76, 111-112; 2003: 113; Ryan 1987b: 471; Buchholz 1993: 69; Barbé 1996: 80; Landreth y Colander 1998: 153-155; Backhouse 2002: 154).

*Principales aportaciones en el campo de la teoría.* Fueron dos: la ley de los valores internacionales, derivada de la reinterpretación general de las teorías del valor y del comercio internacional de Ricardo, y la revisión de la teoría del fondo de salarios. La ley de los valores internacionales se concibió como una extensión de su teoría del valor. En este ámbito, Mill siguió a Senior: el fundamento del valor es la desutilidad del trabajo y la abstinencia del consumo como verdadero coste de oportunidad del ahorro. Al volver a la interpretación sofisticada de los fundamentos del valor de Ricardo, Mill reconoció que una subida de los salarios hace que los artículos hechos con máquinas se abaraten a costa de las ganancias, mientras se encarecen los precios de los artículos intensivos en trabajo. Por tanto, en teoría, la producción a gran escala, la que emplea mucho capital fijo ahorrador de trabajo, tiene la capacidad de vender más barato que la producción a pequeña escala (Mill reconoció la existencia de rendimientos crecientes de escala). Sin embargo, Mill supo ver que dicha

producción en el mundo real está asociada a la concentración del capital en pocas manos, lo que hace que los precios sean más altos en vez de más bajos, porque “cuando los competidores son tan pocos siempre terminan acordando no competir”, y, en ese caso, el valor del bien no corresponde a su precio natural (determinado por los costes de producción) sino a un valor de escasez o precio de monopolio. Si el capital y el trabajo son fundamentos del valor, Mill afirmó que la renta sólo puede descartarse como fundamento del valor si la tierra no tiene usos alternativos; en caso de que su coste de oportunidad sea mayor que cero hay que incluirla en el coste de producción.

A fin de explicar los precios relativos a largo y a corto plazo, Mill clasificó los bienes en tres grupos. El primero lo forman aquellos bienes que tienen una oferta absolutamente limitada (oferta completamente inelástica), cuyos precios a largo plazo dependen básicamente de la demanda, y que son bienes escasos, como obras de arte, libros raros y potencialmente toda la tierra y los demás bienes que pueden estar sujetos a un monopolio. El segundo está formado por los bienes que tienen una oferta completamente elástica, que puede aumentarse sin aumento del coste unitario (es decir, sujetos a costes constantes), cuyos precios a largo plazo dependen exclusivamente de los costes de producción: aquí Mill incluye la mayor parte de los bienes industriales. Y el tercero lo integran los bienes que tienen una oferta que puede aumentarse con un aumento del coste (sujetos a costes crecientes o rendimientos decrecientes), cuyos precios a largo plazo dependen de los costes de producción prevalecientes en las circunstancias más desfavorables. Para éstos bienes sujetos a rendimientos decrecientes, Mill concibió por primera vez la relación oferta demanda como una ecuación donde precios y cantidades se equilibran, distinguiendo implícitamente entre un desplazamiento a lo largo de las curvas (corto plazo) y un desplazamiento de las curvas (largo plazo), que anticipa a Marshall. Asimismo, Mill también reconoció la noción de elasticidad de la demanda en relación con el abaratamiento del precio de las mercancías, distinguiendo las tres situaciones de las que luego habló Marshall (demanda elástica, de elasticidad unitaria e inelástica, respectivamente si la demanda se incrementa más, igual o menos de lo que se reduce el precio).

A continuación investigó de qué depende el valor de las mercancías producidas en lugares lejanos y, por tanto, cómo se determina el precio de esas mercancías de importación. Su solución es que el valor de dichas mercancías no depende de su coste de producción, sino del coste de producción de lo que se exporta para pagarlas, de ahí el nombre de principio de demanda recíproca que Mill consideró como una extensión de su ley general del valor (por eso la llamó también ecuación de la

demanda internacional). Esta aportación fundamental a la teoría del comercio internacional tiene el mérito añadido de haber sido elaborada a los 19 años (aunque no se publicó hasta 1844). Ricardo había dejado sin resolver la determinación efectiva de los términos de intercambio, postulando el supuesto arbitrario de un reparto igual de las ventajas del comercio. Mill partió de la pregunta de cómo se determinan efectivamente los términos de intercambio. La idea es que los productos de un país se cambiarán por los de otro a los valores que se precisan para que el total de las exportaciones de dicho país pueda exactamente pagar el total de sus importaciones. Mill utiliza un ejemplo en el que se considera la eficiencia comparada de los inputs de trabajo, no sus costes comparativos como hizo Ricardo. En dos países, con una unidad de trabajo se podrían obtener

	yardas de paño	yardas de lino
Inglaterra	10	15
Alemania	10	20

Los dos países producen 10 yardas de paño con la misma cantidad de trabajo, pero sus eficiencias comparativas en la producción de lino son diferentes, teniendo Alemania la ventaja comparativa en este bien. Detrás de ello está la noción implícita de coste de oportunidad que ya había intuido Ricardo: para producir 10 yardas de paño, Inglaterra debe renunciar a producir 15 de lino, pero Alemania 20, luego Inglaterra se especializará en la producción de paño y Alemania en la de lino. Sin comercio, ambos países producirán lino y paño, siendo sus precios relativos de

$$10P = 15L \text{ en Inglaterra}$$

$$10P = 20L \text{ en Alemania}$$

A partir de lo cual se puede deducir que el comercio será ventajoso para Inglaterra si puede importar más de 15L por la exportación de 10P, mientras que Alemania ganará si puede importar 10P por la exportación de menos de 20L. En consecuencia, los términos de intercambio internacionales serán no menos de 10P por 15L y no más de 10P por 20L. En este sentido, puede ser posible que las ganancias del comercio internacional vayan a parar completamente a uno de los dos países: por ejemplo, si la relación de intercambio internacional es de 10P por 15L, Inglaterra seguirá igual que antes si se especializa en producir paño y toda la ganancia irá a parar a Alemania; si es de 10P por 20L, Alemania seguirá igual que antes si se especializa en la producción de lino, y toda la ganancia irá a parar a Inglaterra. El modelo se puede hacer más complejo añadiendo los costes de transporte, un mayor número de mercancías y de países, pero las conclusiones seguirán siendo las mismas. La ventaja

será mayor para aquel país cuyas exportaciones tienen una mayor demanda en otros países y cuando esta demanda es más susceptible de aumentarse mediante el abaratamiento de tales exportaciones, esto es, cuando dicha demanda es más elástica (O'Brien 1989: 254-256; Rima 1995: 190-197; Barbé 1996: 233; Landreth y Colander 1998: 162-164; Vaggi y Groenewegen 2003: 192, 194).

Mill mostró su talante disidente cuando en 1869 se retractó de la doctrina del fondo de salarios, tras las críticas de algunos economistas cercanos a los sindicatos. Según ellos, tal doctrina estaba siendo utilizada por ciertos seguidores de Ricardo para oponerse a las demandas del emergente movimiento sindical, ya que, en la medida en que el fondo era una cantidad fija a corto plazo, los trabajadores no podrían reclamar más que la cantidad que agotaría el fondo en su totalidad, lo que a medio plazo supondría su propia ruina dada la doctrina malthusiana de la población. Puesto que el salario real  $w_r$  se puede calcular como una relación entre el fondo de salarios  $W$  (que constituye la demanda de trabajo) y el volumen de la población activa  $L$  (la oferta de trabajo)

$$w_r = W/L$$

el salario y el empleo están en una relación inversa. Si los sindicatos piden una mayor parte del fondo (alzas salariales), el aumento consiguiente de la población hará caer los salarios reales por debajo del nivel de subsistencia. De ahí la apuesta inicial de Mill por difundir a los obreros las técnicas de control artificial de la natalidad o favorecer su emigración a países nuevos. Su razonamiento neomalthusiano se representa en la intersección entre la curva de oferta de trabajo  $L$  (horizontal, al asumir el principio de población de Malthus, y vertical a partir del punto en que se logra el pleno empleo  $L^*$ ) y la de demanda de trabajo  $W$  (con pendiente negativa, ya que a corto plazo cuanto mayor sea el salario real menor será la demanda de trabajo y al contrario) (ver Materiales). Mill estaba dispuesto a admitir un salario natural  $w_e$  de pleno empleo ( $L^*$ ) por encima del nivel de subsistencia  $w_r$ . Por tanto, a corto plazo, una acción sindical para aumentar el salario hasta  $w_d$  comportaría una disminución del empleo desde  $L^*$  a  $L_d$ , al ser menor la demanda que la oferta de trabajo, lo cual induciría una reducción del salario a  $w_e$  y se volviera a conseguir el equilibrio en el mercado de trabajo. Como a largo plazo tanto  $W$  (la demanda de trabajo, por el crecimiento del fondo de salarios) como  $L$  (la oferta de trabajo, por el crecimiento de la población) se desplazan hacia la derecha, los trabajadores sólo mejorarán su posición si logran que el crecimiento de su número (del que depende  $L$ ) se produzca a una tasa menor que la de acumulación de capital (de la que depende  $W$ ).

Pero tras las críticas, Mill adoptó el punto de vista de los economistas sindicales. Los dueños del

fondo o capitalistas no sólo ahorran sino que también consumen, de manera que el fondo de salarios puede aumentar a corto plazo si los capitalistas reducen sus niveles de consumo: entonces, el incremento del salario de los trabajadores no produce paro sino una redistribución del ingreso. Los historiadores del pensamiento se han encargado de señalar la inconsistencia teórica del argumento a largo plazo. En efecto, considérese un fondo de salarios durante el período  $t_0$  a  $t_1$ , en el que las decisiones de consumo e inversión, como sostiene la doctrina del fondo de salarios, se toman al principio (en  $t_0$ ) y todo el stock se agota al final del período (en  $t_1$ ) (ver Materiales). El stock inicial  $OY_0$  se reparte en forma de capital fijo  $OM_0$ , bienes salariales  $M_0W_0$  para los trabajadores y bienes de consumo para los capitalistas  $W_0Y_0$ , como proponía Mill. Si los capitalistas reducen su propio nivel de consumo  $W_0Y_0$ , a fin de aumentar la masa de bienes salariales, se producirá una redistribución del ingreso que afectará tanto al mercado de bienes donde compran los trabajadores, como al mercado de bienes para los capitalistas. Como bajo las rígidas condiciones de oferta del modelo del fondo de salarios, el producto de cada período es fijo y viene determinado por el ahorro del período anterior, las curvas de oferta para ambos mercados son verticales. Una reducción voluntaria del consumo por parte de los capitalistas desplazará su demanda de bienes de consumo hacia la izquierda, disminuyendo el precio de los bienes de  $P_c$  a  $P'_c$ . Mientras que el aumento del consumo de los trabajadores desplazará su demanda de bienes de consumo hacia la derecha, elevando el precio de los bienes de  $P_w$  a  $P'_w$ . Dicho de otra manera, las variaciones a corto plazo del ingreso en términos monetarios de unas y otras clases se verán compensadas en términos reales por las variaciones de los precios. Y a largo plazo ocurrirá que, en el mercado de bienes de los trabajadores, el aumento de precios será un incentivo para la entrada de nuevas empresas, que desplazarán la curva de oferta de  $S_{t1}$  a  $S_{t2}$ , con lo que el precio volverá a  $P_w$  para la demanda  $D_{t1}$ ; mientras que en el mercado de bienes de los capitalistas, el descenso de los precios obligará a algunas empresas a salir del mismo, la oferta se desplazará en sentido contrario de  $S_{t1}$  a  $S_{t2}$ , y el precio volverá a  $P_c$  para la demanda  $D_{t1}$  (Blaug 1985: 255-256; Hollander 1987: 474; O'Brien 1989: 78, 140, 302-305; Rima 1995: 178-179, 184-187; Ekelund y Hérbert 1991: 173-174, 189-191, 204-208; Marchi 1987b: 8; Picchio 1987a: 236; 1987b: 636; Hennings 1987a: 39-40; 1987b: 847; Berg 1987b: 166; Kamm 1987: 612; Rostow 1990: 104; Screpanti y Zamagni 1997: 109-111; Landreth y Colander 1998: 168; Vaggi y Groenewegen 2003: 196-197).

*Principales aportaciones de política económica.* Las ideas de política económica de Mill se basaron en una profunda modificación del principio de utilidad. Según Mill, la aritmética moral de

Bentham es incapaz de englobar elementos como la dignidad humana, la autorrealización personal o la belleza, resulta ciega a la diferencia fundamental entre la cantidad y la calidad de los placeres y además no contempla las motivaciones altruistas que gobiernan buena parte del comportamiento humano. En su libro *El utilitarismo* (1863) Mill siguió creyendo que la felicidad era el único fin de la existencia humana, pero ese estado de bienestar no se puede medir en dinero, sino en goces mentales: siguiendo a Platón, Mill considera la belleza (equivalente a la verdad) como el bien último y la justicia, que exige que los bienes sean compartidos, como el principal medio para llegar a ese fin. En coherencia defendió toda una serie de causas que consideró justas, aunque fueran impopulares entre la opinión pública o entre las filas de su partido, con el que fue elegido diputado en los decisivos años sesenta: la absoluta equiparación de derechos entre hombres y mujeres (su libro *La servidumbre de la mujer* de 1869 se convirtió en el manifiesto del feminismo liberal) y la supresión de la esclavitud, rechazó la pena de muerte y el colonialismo, logró preservar el derecho de reunión y expresión pública que el gobierno quería suprimir en su pugna con los sindicatos, propuso una reforma del sufragio para impedir el gobierno de la “mediocridad colectiva” y planteó una serie de medidas de política económica que le alejaban tanto del socialismo marxista como del utilitarismo benthamita.

Para Mill, la sociedad no debe ser una masa de consumidores y apropiadores competitivos, conflictivos y egoístas, sino una comunidad cooperativa lo más variada posible en la que las personas ejerciten sus capacidades libremente. Las objeciones de Mill a las otras formas de organización económica no se centran en la eficiencia (el comunismo podría superar la supresión de incentivos con espíritu de servicio público), sino en la falta de garantías a la libertad individual. Dado que la distribución existente de la riqueza y el poder económico impiden a la mayor parte de los miembros de la clase obrera desarrollar sus capacidades, la intervención del gobierno se hace necesaria. Para Mill, existen inicialmente dos clases de intervención gubernamental: la autoritaria y la no autoritaria. La primera tiene que ver con la fijación de las reglas de juego, que debe estar limitada por la preservación a toda costa de la libertad individual, y en la que se contienen muchas de las intervenciones “necesarias” que ya había distinguido Smith (justicia, defensa, seguridad). La intervención no autoritaria consiste básicamente en la cooperación del gobierno con la iniciativa privada mediante el suministro de información estadística, infraestructuras urbanas y de transporte y comunicaciones e inversiones en investigación. Por tanto, aunque inicialmente el *laissez-faire* debe ser la regla, existen numerosas excepciones. Además, de las comentadas, Mill acepta el argumento de las industrias

nacientes y, lo que es más novedoso de su planteamiento, recomienda las intervenciones “facultativas”, aquellas cuyo propósito principal debe ser el establecimiento de la igualdad de oportunidades y la generalización de la propiedad.

Para conseguir la igualdad de oportunidades, Mill propuso dos tipos de actuaciones *ex ante*: las intervenciones autorizadas que prohíben o limitan las fuerzas del mercado (la legislación sobre limitación de horas y la ayuda estatal a la educación); y las intervenciones de apoyo que aumentan las fuerzas del mercado (la defensa del papel de los sindicatos obreros). Respecto a la limitación de la jornada, Mill observó que la productividad de los trabajadores no es constante (la condena de la legislación de las 10 horas que realizaron el resto de los economistas clásicos y especialmente Senior partía del supuesto de productividad constante) y predijo que aumentaría a largo plazo al reducir la jornada (autofinanciando la subida del salario por hora trabajada), por lo que reclamó la intervención estatal para imponerla simultáneamente con el fin de evitar la competencia desleal entre los empresarios (una versión seminal del problema del *free rider*). Respecto a la educación, Mill lo consideró como un caso de fallo de mercado, porque el comprador de este bien es a menudo incompetente para juzgar su calidad (lo que contradice el supuesto de Bentham de que los individuos son los únicos jueces de sus propios intereses), y defendió la ayuda estatal a las familias pobres no sólo para la educación primaria (que debería ser obligatoria) sino también para la superior, aunque mantuvo la idea de Smith de que el monopolio público de la misma es indeseable porque otorga demasiado poder al Estado. En relación con los sindicatos, los economistas clásicos se habían mostrado a favor de derogar la legislación que impedía la existencia de organizaciones obreras, pero Mill fue más lejos al mostrar su simpatía por las consecuencias de esas acciones colectivas (que para el resto de sus colegas eran contraproducentes según la teoría del fondo de salarios), ya que concibe los sindicatos como auténtico poder compensatorio del poder monopsónico de los capitalistas y un elemento que estimula la productividad del trabajo al incentivar con el aumento de los salarios la sustitución de trabajo por máquinas.

Para la generalización de la propiedad, Mill defendió intervenciones *ex post* como la imposición y la protección social. Así, pidió la supresión de los impuestos indirectos por su carácter regresivo y su sustitución por tres tributos: el impuesto proporcional sobre la renta, no progresivo (ya que la progresividad del impuesto desincentivaría el trabajo) y con un mínimo exento; el impuesto sobre la herencia, también proporcional y con mínimo exento; y el impuesto sobre los bienes de lujo. Finalmente, aunque defendió el principio de la menor elegibilidad, respaldó un programa de préstamos

públicos para que los pobres pudieran salir de su condición mediante la formación de cooperativas (conforme los trabajadores recibieran no sólo salarios, sino también ganancias e intereses, tendrían más incentivos para trabajar e incrementar su productividad) (Berlin 1981: 15-34; Macpherson 1981: 62-77; Guisán 1984: 10, 13-25; David 1985: 354; Buchholz 1993: 65; Rees 1974: 127; Giner 1982: 424-425; Welch 1987: 772; Ryan 1987b: 469; Griffin y Parfit 1987: 634; Marchi 1987a: 305; Stromberg 1991: 158-159; Rostow 1990: 118; Ekelund y Hérbert 1991: 223-227; O'Brien 1989: 390, 392-394; Blaug 1989: 244-245, 279-280, 282-283; Dinwiddy 1995: 126; Screpanti y Zamagni 1997: 107-108; Rodríguez Braun 1997a: 138-139; Landreth y Colander 1998: 153).

La defensa de Mill del papel de los sindicatos y su retractación de la teoría del fondo de salarios tiene un nexo común: los trabajadores pueden conseguir un aumento de salarios no a costa del empleo sino de las ganancias de los capitalistas. Esto desacelera el crecimiento y anticipa la llegada del estado estacionario, que es precisamente lo que Mill quería para Inglaterra. La teoría del crecimiento de Mill reconoce que la libertad de comercio exterior y las ventajas del progreso tecnológico, incluso en la agricultura, pueden retrasar la caída de la tasa de ganancias, pero siguió aferrado a la idea de la inevitabilidad del estado estacionario. Ahora bien, a diferencia de Ricardo y de Smith, Mill contempló el estado estacionario como un mundo deseable, en el que se cumpliría su ideal de felicidad. Las condiciones para llegar a ese estado son tres: que previamente se haya producido un crecimiento económico considerable, que el aumento de la población esté bajo control (lo que Mill pensaba sería el resultado probable de la educación de la clase obrera y de la emancipación de las mujeres), y que la propiedad sea redistribuida. Cuando el interés se iguale a cero nadie ganará más que el producto de su propio trabajo y se podrá establecer una forma de socialismo cooperativo descentralizado (similar al propuesto por Owen) que preserve el sistema de incentivos y la libertad individual. Por estas ideas, Mill ha sido considerado el padre de la economía ecológica actual, mientras su énfasis en la igualdad de oportunidades y en los incentivos le vincula a los socialistas fabianos y el liberalismo reformista de Keynes, que conectan con el nuevo laborismo (Eltis 1987: 279; O'Brien 1989: 306-308, 383-384; Rostow 1990: 117; David 1985: 352-353; Ekelund y Hérbert 1991: 187-188; Rima 1995: 186; Ryan 1987b: 470; Hollander 1987: 474; Dahrendorf 1987: 173-174; Macpherson 1987: 791-792; Screpanti y Zamagni 1997: 113-114; Ottow 1993: 479; Landreth y Colander 1998: 162; Backhouse 2002: 156; Vaggi y Groenewegen 2003: 200).

**PALABRAS CLAVE:** vicio ricardiano, ley de hierro de los salarios, ley de la población, pasión entre los sexos, progresión geométrica y aritmética, controles o frenos positivos y preventivos, principio de la menor elegibilidad, neomalthusianismo, identidad de Say o ley de mercados, teoría de la renta diferencial, precio de producción, trabajo contenido o incorporado (trabajo directo + trabajo indirecto o acumulado), *corn model*, teorema fundamental de la distribución, efecto Ricardo, teoría de los costes comparativos, ingeniería social, *Pannomion*, principio de la aditividad, aritmética moral, principio de utilidad, instrumentos de primer y de segundo orden, administración por contrato, beneficencia de puertas afuera y de puertas adentro, socialismo romántico, socialismo cualificado, positivismo, individualismo progresivo, leyes económicas de la producción, leyes sociales de la distribución, elasticidad de la demanda, ley de los valores internacionales (principio de demanda recíproca), intervención autoritaria y no autoritaria, intervención necesaria, intervención facultativa, igualdad de oportunidades, poder compensatorio.

## BIBLIOGRAFÍA

- Argemí, L. (1987): *Las raíces de la ciencia económica. Una introducción histórica*. Barcelona.
- Atiyah, P.S. (1987): “Chadwick, Edwin”, *NPDE*, I, 398.
- Avery, J. (1997): *Progresas, poverty and population. Re-reading Condorcet, Godwin and Malthus*. Londres.
- Backhouse, R.E. (2002). *The Penguin History of Economics*. Londres.
- Barbé, L. (1996): *El curso de la economía. Grandes escuelas, autores y temas del discurso económico*. Barcelona.
- Berg, M. (1987a): “Barton, John”, *NPDE*, I, 199.
- (1987b): “Babbage, Charles”, *NPDE*, I, 166-167.
- Berlin, I. (1981): “John Stuart Mill y los fines de la vida”, en J.S. Mill, *Sobre la libertad*. Madrid, 7-49.
- Bharadwaj, K. (1987a): “Natural wage”, *NPDE*, III, 617-619.
- (1987b): “Wages in classical economics”, *NPDE*, IV, 843-846
- Bladen, V.W. (1974): “Mill, John Stuart. Aportaciones económicas”, *EICS*, VII, 128-131.
- Blaug, M. (1973): *Teoría económica de Ricardo. Un estudio histórico*. Madrid.
- (1974): “Ricardo, David”, *EICS*, IX, 361-365.
- (1985): *Teoría económica en retrospectiva*. México.
- (1987): “Classical economics”, *NPDE*, I, 434-445.
- Blyth, C.A. (1987): “Wage fund doctrine”, *NPDE*, IV,
- Broome, J. (1998): “Modern utilitarianism”, *NPDE*, II, 651-656.
- Buchholz, T.G. (1993): *Nuevas ideas de economistas de ayer*. Buenos Aires.
- Cabrillo, F. (1997): “El ahorro en la historia del pensamiento económico: un debate inacabado”, *Papeles de Economía Española*, 70, 2-11.
- Cobo, R. (1996): “Sociedad, democracia y patriarcado en Jean Jacques Rousseau”, *Papers*, 50, 265-280.
- Corry, B.A. (1987): “Torrens, Robert”, *NPDE*, 659-660.
- Cremaschi, S. y Dascal, M. (1996): “Malthus and Ricardo on Economic Methodology”, *History of Political Economy*, 28 (3), 475-511.
- Dahrendorf, R. (1987): “Liberalism”, *NPDE*, III, 173-175.
- Davis, E.G. (1985): “Mill, Socialism and the English Romantics: An Interpretation”, *Economica*, 53, 345-358.
- Deane, P. (1993): *El Estado y el sistema económico. Introducción a la historia de la economía política*. Barcelona.
- Delon, M. (1992): “Felicidad”, en P. Ory ed. (1992: 52-57).
- Dinwiddy, J. (1995): *Bentham*. Madrid.

- Dome, T. (1994): *History of Economic Theory. A Critical Introduction*. Aldershot.
- Ekelund, R.B. (1987): “Comte, Isodore Auguste Marie François Xavier”, *NPDE*, I, 562-563.
- y Hérbert, R.F. (1991): *Historia de la teoría económica y de su método*. Madrid.
- Eltis, W. (1987): “Falling rate of profit”, *NPDE*, II, 276-280.
- Findlay, R. (1987): “Comparative advantage”, *NPDE*, I, 514-517.
- Galbraith, J.K. (1989): *Historia de la economía*. Barcelona.
- Garegnani, P. (1987): “Surplus approach to value and distribution”, *NPDE*, IV, 560-574.
- Gilibert, G. (1987): “Production: classical theories”, *NPDE*, III, 990-992.
- Giner, S. (1982): *Historia del pensamiento social*. Barcelona.
- Goldman, L. (1987): “Ruskin, John”, *NPDE*, IV, 228-229.
- Gordon, S. (1995): *Historia y filosofía de las ciencias sociales*. Barcelona.
- Grampp, W.D. (1987a): “Cobden, Richard”, *NPDE*, I, 462-463.
- (1987b): “Bright, John”, *NPDE*, I, 279.
- (1987c): “Manchester School”, *NPDE*, III, 296-297.
- Granger, G.-G. (1974): “Condorcet”, *EICS*, II, 698-700.
- Griffin, J. y Parfit, D. (1987): “Hedonism”, *NPDE*, II, 634-635.
- Guisán, E. (1984): “Introducción”, en J.S. Mill, *El utilitarismo*. Madrid, 7-34.
- Hardin, R. (1998): “Modern contractarianism”, *NPDE*, II, 645-651.
- Harris, D.J. (1987): “Classical growth models”, *NPDE*, I, 445-449.
- Harrison, R. (1987): “Bentham, Jeremy”, *NPDE*, I, 226-229.
- Hennings, K.H. (1987a): “Rae, John”, *NPDE*, IV, 39-40.
- (1987b): “Waiting”, *NPDE*, IV, 846-848.
- Hilton, B. (1987): “Corn Laws”, *NPDE*, I, 670-671.
- Hollander, S. (1987): “Mill, John Stuart, as economic theorist”, *NPDE*, III, 471-476.
- Johnson, H.G. (1974): “Comercio internacional. Teoría”, *EICS*, II, 461-471.
- Kamm, J. (1987): “Taylor, Harriet”, *NPDE*, IV, 612.
- Kanth, R. (1992): “Ricardo and *laissez-faire*: the hidden connection”, *History of European Ideas*, 15 (1/3), 149-154.
- Kelly, P. (1998): “Bentham, Jeremy”, *NPDE*, I, 156-162.
- Keynes, J.M. (1933): “Thomas Robert Malthus. El primero de los economistas de Cambridge”, en J.M. Keynes (1992: 79-113)
- (1992): *Ensayos biográficos. Políticos y economistas*. Barcelona.
- Landreth, H. y Colander, D.C. (1998): *Historia del pensamiento económico*. México.
- Macpherson, C.B. (1981): *La democracia liberal y su época*. Madrid.
- (1984): *Burke*. Madrid.
- (1987): “Individualism”, *NPDE*, II, 790-793.
- Marchi, N. de (1987a): “Senior, Nassau William”, *NPDE*, IV, 303-305.
- (1987b): “Abstinence”, *NPDE*, I, 8-9.
- Marshall, P. (1987): “Godwin, William”, *NPDE*, II, 534-535.
- Milgate, M. (1987): “Carlyle, Thomas”, *NPDE*, I, 371.
- Montani, G. (1987a): “Extensive and intensive rent”, *NPDE*, III, 254-256.
- (1987b): “Productive and unproductive labour”, *NPDE*, III, 1008-1010.
- O'Brien, P.K. (1989): *Los economistas clásicos*. Madrid.
- (2003): “Classical Economics”, en W.J. Samuels, J.E. Biddle y J.B. Davis eds., *A Companion to the History of Economic Thought*. Oxford (Blackwell), 112-129.
- Ory, P. ed. (1992): *Nueva historia de las ideas políticas*. Madrid.
- Ottow, R. (1993): “Why John Stuart Mill called himself a socialist”, *History of European Ideas*, 17 (4), 479-483.
- Paglin, M. (1987): “Lauderdale, Eight Earl of [James Maitland]”, *NPDE*, III, 137-139.
- Pateman, C. (1988): *The Sexual Contract*. Cambridge.
- Picchio, A. (1987a): “Longe, Francis David”, *NPDE*, III, 236-237.
- (1987b): “Thorton, William Thomas”, *NPDE*, IV, 636.
- (1987c): “Poor laws”, *NPDE*, III, 912-914.
- Pivetti, M. (1987a): “Distribution theories: classical”, *NPDE*, I, 872-876.
- (1987b): “Tooke, Thomas”, *NPDE*, IV, 657-659.
- Persky, J. (1997): “Classical Family Values: Ending the Poor Laws as They Knew Them”, *Journal of Economic Perspectives*, 11 (1), 179-189.
- Polanyi, K. ([1944] 1989): *La gran transformación*. Madrid.

- Pullen, J.M. (1987): "Malthus, Thomas Robert", *NPDE*, III, 280-285.
- (1998): "The Last Sixty-Five Years of Malthus Scholarship", *History of Political Economy*, 30 (2), 343-352.
- Quadrio-Curzio, A. (1987): "Land rent", *NPDE*, III, 118-121.
- Rashid, S. (1987): "Malthus and classical economics", *NPDE*, III, 285-290.
- Rees, J.C. (1974): "Mill, John Stuart. Aportaciones políticas", *EICS*, VII, 125-128.
- Rima, I.H. (1987): "Wage goods", *NPDE*, IV, 837-838.
- (1995): *Desarrollo del análisis económico*. Madrid.
- Rodríguez Braun, C. (1997a): *Grandes economistas*. Madrid.
- (1997b): "Estudio preliminar", en J.S. Mill, *Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en economía política*. Madrid, 7-19.
- Rostow, W.W. (1990): *Theorists of Economic Growth from David Hume to the Present With a Perspective of the Next Century*. Mew York.
- Ryan, A. (1987a): "Property", *NPDE*, III, 1029-1031.
- (1987b): "Mill, John Stuart", *NPDE*, III, 466-471.
- Screpanti, E. y Zamagni, S. (1997): *Panorama de historia del pensamiento económico*. Barcelona.
- Soubbotnik, M.A. (1992): "El Reino Unido, conservatorio del liberalismo", en P. Ory ed. (1992: 124-130).
- Sowell, T. (1987): "Say, Jean-Baptiste", "Say's Law", *NPDE*, IV, 249-251.
- Schöder, H. (1989): "The Declaration of Human and Civil Rights for Women (Paris, 1791) by Olympe de Gouges", *History of European Ideas*, 11, 263-271.
- Stromberg, R.N. (1991): *Historia intelectual europea desde 1789*. Madrid.
- Tomaselli, S. (1985): "The Enlightenment Debate on Women", *History Workshop Journal*, 20, 101-124.
- Vaggi, G. (1987): "Necessaries", *NPDE*, III, 619-620.
- y Groenewegen, P. (2003): *A concise history of economic thought. From Mercantilism to Monetarism*. Houndmills (Palgrave MacMillan).
- Vianello, F. (1987): "Labour theory of value", *NPDE*, III, 107-113.
- Vivo, G. de (1987a): "Ricardo, David", *NPDE*, IV, 183-198.
- (1987b): "Corn model", *NPDE*, I, 671.
- Waterman, A.M.C. (1998): "Reappraisal of *Malthus the Economist*, 1933-97", *History of Political Economy*, 30 (2), 293-334.
- Weir, D.R. (1987): "Malthus's theory of population", *NPDE*, III, 290-293.
- Welch, C. (1987): "Utilitarianism", *NPDE*, IV, 770-776.
- Winch, D. (1987): "Mill, James", *NPDE*, III, 465-466.
- (1998): "The Reappraisal of Malthus: A Comment", *History of Political Economy*, 30 (2), 353-363.
- Wollstonecraft, M. (1792): *Vindicación de los derechos de la mujer*. Madrid (Debate).
- Zamagni, S. (1987): "Ricardo-Hayek effect", *NPDE*, IV, 198-199.