

TEMA 6. CRÍTICOS Y REFORMISTAS DE LA CORRIENTE PRINCIPAL

La escuela histórica alemana con Schmoller y el institucionalismo norteamericano con Veblen fueron las principales corrientes críticas del marginalismo y del paradigma neoclásico respectivamente. Pero en su objetivo principal de sustituir dichos programas de investigación por un programa alternativo fracasaron. En cambio, los reformistas (algunos teóricos sobre los ciclos, el propio Schumpeter y los teóricos de la competencia imperfecta Chamberlin y Robinson), los que sólo alteraron el cinturón protector de la corriente principal, tuvieron éxito en su estrategia inmunizadora destinada a deslegitimar las críticas de la heterodoxia (Barbé 1996: 476).

– La polémica sobre el método y el institucionalismo de Thorstein Veblen

La polémica sobre el método y la escuela histórica. La llamada batalla de los métodos se planteó entre Menger, el fundador de la escuela austríaca, y el líder de la escuela histórica alemana moderna Gustav Schmoller, como una continuación de la crítica de la antigua escuela histórica alemana respecto a la economía política ricardiana. Schmoller rechazó de plano el enfoque abstracto y la metodología deductiva e individualista del marginalismo contenida en la obra de Menger *Investigación sobre el método de las Ciencias Sociales y en particular de la Economía Política* (1883). Su propuesta fue reconstruir la ciencia económica a partir leyes históricas del desarrollo que un vasto programa de investigación empírica interdisciplinar tendría que ir descubriendo por medio de la inducción en el futuro (fruto de esa propuesta fue su *Esbozo de economía política general*, 1900-1904). Igual que sus predecesores, Schmoller y sus discípulos eran relativistas y holistas metodológicos y partidarios del intervencionismo estatal frente al absolutismo y el individualismo metodológicos y al liberalismo doctrinario de Menger y la escuela austríaca. De hecho, Schmoller había fundado en 1872 la Unión para la Política Social, denominado por sus oponentes marxistas socialismo de cátedra (por la adscripción al mismo de profesores universitarios), que tenía como objetivo la reforma social para contrarrestar la crítica marxista del sistema capitalista: así, inspiró las reformas de Bismarck sobre legislación social que introdujeron de manera pionera los seguros de enfermedad, accidentes, jubilación y desempleo para los trabajadores en la década de 1880 y que están en el origen del moderno Estado del bienestar; y, como sus predecesores, Schmoller y su escuela siguieron siendo partidarios del proteccionismo. En gran medida, los historicistas, como les llamaba Menger, dominaron la ciencia económica en Alemania hasta la II Guerra Mundial y ejercieron un

influjo considerable sobre el desarrollo de la disciplina en Estados Unidos. La *American Economic Association*, fundada en 1885, tomó como modelo la Unión para la Política Social (los estatutos fundacionales proclamaban su interés prioritario por “el estudio histórico y estadístico de las condiciones reales de la vida económica” y la resolución de los “problemas sociales”). Y durante años, los estudiantes de economía norteamericanos realizaron su doctorado en Alemania (Surányi-Unger 1974: 750; Hayek 1974: 754; Fustfeld 1987: 454-455; Schinzinger 1987: 517; Argemí 1987: 235-236; Galbraith 1989: 229; Ekelund y Hérbert 1991: 268-269; Nelson 1993: 134-135; Gordon 1995: 226-227; Screpanti y Zamagni 1997: 172, 181-183; Landreth y Colander 1998: 319, 322, 324; Backhouse 2002: 174, 187).

En Gran Bretaña, John Neville Keynes, discípulo de Marshall, defendió el deductivismo y los principales postulados de los austríacos, en una obra (*Ámbito y método de la economía política*, 1891) que se convirtió en el manual de metodología hasta la aparición del trabajo de Robbins *Ensayo sobre la naturaleza y significado de la ciencia económica* (1932). Keynes Sr. estableció la distinción entre economía positiva y normativa, confinando a ésta última al campo de la política mientras reservaba para la primera la categoría de ciencia libre de juicios de valor. Frente a él, John A. Hobson, un temprano crítico de la teoría de la distribución basada en la productividad marginal, afirmó que la dicotomía entre economía positiva y normativa era falsa porque la misma selección de los hechos a estudiar ya implicaba la existencia de juicios de valor. Igual que en Alemania, los historicistas británicos se alinearon con el relativismo y el holismo metodológicos y alentaron la legislación social y el proteccionismo. La diferencia es que en Gran Bretaña, Marshall, como cabeza visible de la ortodoxia, era mucho más conciliador y detentaba la posición dominante, de manera que el debate tuvo consecuencias académicas diferentes a las de Alemania. En concreto, produjo la separación de la historia económica como disciplina autónoma de la teoría económica al no poder absorber a la teoría como ocurrió en Alemania. En ese contexto, la historia económica tomó dos rumbos opuestos. Una línea de la disciplina siguió utilizando los esquemas de la economía clásica junto con las nuevas herramientas marginalistas para analizar la desigualdad en la distribución del ingreso y los problemas de planificación racional en las economías socialistas: sus seguidores se agruparon en torno a la Sociedad Fabiana, que, fundada en 1884 por Beatriz y Sydney Webb, tenía como objetivo alcanzar el socialismo por medio de reformas graduales. El mayor logro institucional de la Sociedad Fabiana fue, aparte de la fundación del Partido Laborista, la creación en 1895 de la *London School of Economics*

and Political Science. La otra línea, más académica, condujo a la historia económica a separarse de la teoría económica para encontrar una nueva identidad como rama de la historia. Como en Alemania, la escuela histórica inglesa dio lugar a un buen número de trabajos empíricos y favoreció el desarrollo de la estadística como ciencia (Maloney 1987: 147-148; Crafts 1987: 133; Galbraith 1989: 231; Ekelund y Hérbert 1991: 479-489; Domínguez 1994: 6-7; Rima 1995: 464-466; Gordon 1995: 227; Screpanti y Zamagni 1997: 262; Landreth y Colander 1998: 347, 360; Backhouse 2002: 177-178, 187).

El institucionalismo norteamericano: Thorstein Veblen. Además de la influencia de la escuela histórica alemana y del movimiento populista alentado por el pensamiento de Henry George, en Estados Unidos, la economía estuvo marcada por el sello heterodoxo de Thorstein Veblen. Veblen fue el inspirador de la escuela institucionalista, con la que la economía recuperó el interés clásico por el crecimiento económico y que fue, junto con el marxismo, la otra gran corriente de pensamiento económico heterodoxo del siglo XX. A pesar de que Veblen se había educado con John Bates Clark, uno de los creadores de la teoría marginalista de la distribución, las influencias más importantes que recibió provinieron de otros campos ajenos a la economía. Dadas sus simpatías por el pensamiento de Marx, Veblen acabó adhiriéndose a la teoría postdarwinista de la evolución, la cual negaba la posibilidad de que se pudieran traspasar genéticamente los caracteres adquiridos: la evolución no estaba determinada hacia un fin (en ese sentido, Veblen criticó también el carácter teleológico del marxismo, la escuela histórica alemana y, como veremos, la corriente principal de la ciencia económica). Esa concepción postdarwinista la tomó a través de los trabajos de los hermanos Morgan (Lloyd el biólogo y Lewis Henry el antropólogo) y del psicólogo William James, un crítico de la filosofía utilitarista y de Spencer, que reivindicaba una concepción activa de la voluntad humana, fundada en los hábitos y los instintos. Precisamente, este planteamiento llevó a Veblen a criticar el holismo de las versiones más simplistas del marxismo y a defender un auténtico dualismo metodológico, al reconocer que el individuo es un ser social, modulado por sus circunstancias, pero también un agente activo capaz de cambiarlas con sus conocimientos adquiridos y en cuyos motivos hay que contemplar tanto los socioeconómicos (las instituciones en su evolución) como los biológicos (los instintos primarios del ser humano).

Con estos ingredientes Veblen (en el artículo, “Por qué la economía no es una ciencia evolutiva?”, 1898) desplegó su crítica de la economía neoclásica y marginalista, asegurando que los supuestos básicos de la misma no eran científicos según el canon postdarwinista. De Smith a Marshall,

la economía había supuesto la condición de equilibrio como resultado de la mano invisible del mercado donde la persecución del interés egoísta producía un óptimo social. El propio J.B. Clark había concluido que el equilibrio competitivo a largo plazo producía una distribución justa de la producción de acuerdo con la productividad marginal de los factores. Este concepto de equilibrio, según Veblen, era normativo, no positivo (en la realidad la economía no se encontraba en equilibrio estático sino en un proceso continuo de evolución), de manera que la teoría ortodoxa era exactamente igual de teleológica que el marxismo, siendo el fin de la misma un equilibrio armónico entre los individuos. Además, ese concepto de equilibrio se basaba en una psicología hedonista en la que los individuos eran meros receptores de placer o dolor, es decir, eran seres inmutables en sus gustos y preferencias, pasivos e independientes del entorno institucional. Por el contrario, para Veblen el comportamiento de los seres humanos estaba gobernado por impulsos instintivos comunes en todas las sociedades y por las instituciones (hábitos o costumbres), que tienen un carácter básicamente evolutivo.

Los instintos primarios del ser humano son cuatro: el de la propia conservación, del que se deriva la disposición a procrear y el altruismo; la curiosidad desinteresada, o búsqueda del conocimiento por sí mismo que está en la base del desarrollo científico; el instinto del trabajo eficaz, que engloba el deseo de aumentar la producción y la eficiencia del trabajo; y el instinto de emulación, “el estímulo de una comparación valorativa que nos empuja a superar a aquellos con los cuales tenemos la costumbre de clasificarnos”, que es “el más fuerte, persistente y alerta de los motivos económicos” y lleva al individuo a perseguir su propio bienestar aunque ello tenga consecuencias deletéreas para el resto de la sociedad. Los tres primeros instintos, unidos a la condición del hombre como ser social, son la base de las instituciones tecnológicas dinámicas, que constituyen la variable independiente de la evolución cultural. Dicha evolución sigue una trayectoria acumulativa a partir de la contradicción entre las instituciones tecnológicas dinámicas y las instituciones ceremoniales, que son la variable dependiente estática y que se sustentan sobre el instinto de emulación, del cual se deriva el de adquisición y la propiedad privada. Existen en este planteamiento analogías evidentes con el materialismo histórico de Marx (ver Materiales), pero hay una diferencia fundamental: mientras que Marx consideraba que la contradicción entre el desarrollo de las fuerzas productivas dinámicas y las relaciones de producción estáticas conduciría necesariamente a una sociedad comunista, Veblen, siguiendo la teoría de Darwin, pensaba que los fines de la evolución (movidada por el choque de las instituciones tecnológicas con las ceremoniales) no se pueden predecir. El corolario de la teoría es sólo

metodológico: la economía debe convertirse en una ciencia evolutiva; e, implícitamente, el individualismo metodológico (de los marginalistas) y el holismo metodológico (de los historicistas y de las versiones más esquemáticas de Marx) abandonarse por el dualismo metodológico, que reconoce una relación causal recíproca entre los individuos y el entorno institucional (Veblen 1898; 1899: 103; Guggenheim 1974: 633; Gruchy 1974: 755; Galbraith 1982: 153, 155; Samuels 1987: 864-865; Aspromourgos 1987: 625; Ekelund y Hérbert 1991: 480-487; Rima 1995: 440-447; Hodgson 1998: 416-426; Galbraith 1989: 183-184; Mayhew 1998: 450-451, 454-455, 458; Rutherford 1998: 463-469; Landreth y Colander 1998: 322, 328).

En su obra más famosa (*Teoría de la clase ociosa. Un estudio económico de las instituciones*, 1899), Veblen establece que en el capitalismo los patrones de consumo no reflejan la regla de la maximización por la cual los consumidores gastan sus ingresos de manera que las utilidades marginales de lo que compran se igualen a sus precios, sino que responden a la emulación de los hábitos de consumo ostentoso o conspicuo de una clase opulenta ociosa: el ocio, se convierte en sí mismo en un signo de ostentación, en la medida en que es la demostración más sencilla y concluyente de la acumulación de riqueza (derivada del instinto de adquisición) y porque también es la condición necesaria para que el consumo de productos de lujo, que requiere una determinada preparación, pueda realizarse. A partir de este planteamiento Veblen despliega una serie de novedosas nociones sobre el consumo, entre las que se encuentran anticipaciones muy notables sobre la rigidez a la baja de los niveles de consumo (y, por tanto, de los salarios), la hipótesis de renta relativa (el nivel de consumo está determinado no por el ingreso sino por la imitación de los niveles de consumo de los demás) o la importancia de la moda y la publicidad como determinantes de la demanda (Veblen 1899: caps. II, IV, V, VII). Para Veblen, las cantidades demandadas de los bienes no dependen sólo de las utilidades marginales proporcionales a los precios monetarios de los mismos (P), dependen, asimismo, del precio que un consumidor cree que otras personas piensan que el pagó por los bienes (precio ostensible esperado P'). El sistema está en equilibrio cuando $P'=P$, pero si $P'>P$, como ocurre con los bienes de consumo de lujo ostentoso, la curva de demanda se desplazará hacia la derecha para cada precio monetario. Uniendo los posibles equilibrios alternativos A, E, F se obtiene una curva de demanda vebleniana con pendiente positiva, en donde las cantidades consumidas están relacionadas directamente con el precio ostensible esperado. Partiendo del punto de equilibrio E, una reducción del precio monetario de P_2 a P_1 provocaría un aumento de la cantidad demandada de Q_0 a Q_2 a lo largo de la curva

de demanda D_2 , si P' fuera igual a P . Pero si $P' > P$, la reducción del precio ostensible esperado de P'_2 a P'_1 provocará en realidad un desplazamiento hacia la izquierda de la curva de demanda hasta D_1 y una reducción de la cantidad demandada de Q_2 a Q_1 , y, por tanto, un efecto neto negativo sobre la cantidad demandada como el segmento Q_0Q_1 . Dicho efecto se denomina efecto Veblen, que es la diferencia neta en las cantidades demandadas debidas a una variación del precio ostensible esperado: así, suponiendo que $P' > P$, un descenso de P tendrá un efecto neto negativo sobre las cantidades demandadas, y un aumento de P lo tendrá positivo (ver Materiales).

Coherentemente con este planteamiento Veblen defendió, al igual que Mill, que el Estado gravara con impuestos los artículos destinados al consumo ostentoso con el fin de compensar a las personas que experimentan una pérdida psicológica a causa de la exhibición de los mismos por la clase ociosa. Pero además de esa pérdida, el consumo ostentoso, que es una reliquia del pasado bárbaro y predatorio, plantea al capitalismo problemas mucho más graves, que la economía ortodoxa no reconocía porque identificaba la producción de bienes con la ganancia de dinero. En tiempos del capitalismo competitivo esa identidad podía tener un cierto contenido empírico y justificar la teoría de la mano invisible, pero en la época en la que Veblen escribe la búsqueda de ganancias por parte de los hombres de negocios no producía resultados socialmente deseables porque se daba una separación tajante entre quienes producían bienes –ingenieros, técnicos, trabajadores– y quienes ganaban dinero –capitalistas financieros–. Los primeros, que dominan las instituciones tecnológicas, están interesados en la consecución de beneficios mediante la producción de bienes al menor coste posible. Los segundos, los grupos sociales que sustentan las instituciones ceremoniales, buscan “hacer dinero” con el fin de satisfacer el instinto de emulación y de adquisición basados en el consumo ostentoso. En vez de “producir bienes” de manera cada vez más eficiente en beneficio de toda la comunidad, las grandes corporaciones sólo pretenden restringir la producción, bien mediante prácticas monopolistas (lo que Veblen llama el abandono consciente de la eficiencia) que bloquean el desarrollo tecnológico y van en contra de los intereses de los consumidores, o bien al aumentar la demanda de bienes superfluos creando necesidades artificiales o por diferenciación del producto con la publicidad. Esta línea de negocio parasitaria constituye un juego de suma cero: supone un beneficio para las grandes corporaciones pero daña los intereses generales. A partir de esta contradicción entre producir bienes y hacer dinero, que Veblen sistematizará en su obra *La teoría de la empresa de negocios* (1904), desarrolló luego una teoría del ciclo económico de corte subconsumista (en donde la causa del ciclo

está en las prácticas monopolistas de los capitalistas financieros) y una predicción de que el capitalismo americano se aproximaba a una coyuntura crítica provocada por su propio éxito: la concentración de los negocios y las ganancias en pocas manos exacerbaría el sentimiento de pobreza relativa de los trabajadores que podrían aliarse para propiciar una sociedad socialista *sui generis* en la que una élite de técnicos e ingenieros acabaría con las ineficiencias del sistema (para algunos el experimento del *New Deal* respondió a tal predicción) (Guggenheim 1974: 634-635; Galbraith 1982: 157, 163, 168; Ekelund y Hérbert 1991: 487-497; Rima 1995: 447-448; Screpanti y Zamagni 1997: 295; Rutherford 1998: 471; Landreth y Colander 1998: 328-335; Backhouse 2002: 196-197).

Los herederos de Veblen. Veblen fue expulsado de la Universidad de Chicago por sus frecuentes violaciones de las reglas académicas y por sus ataques contra los patrocinadores de la Universidad, como Rockefeller, y rechazó la presidencia de la *American Economic Association* de la que se negó a formar parte, acabando en la New School for Social Research de Nueva York. Esta controvertida experiencia vital y la peculiaridad de sus ideas impidieron que la concepción de la economía como ciencia evolutiva de Veblen llegara a desarrollarse (dicho programa no se puso en marcha hasta la década de 1980 con los trabajos de Nelson y Winter sobre economía evolutiva). Por eso, los seguidores de Veblen, los institucionalistas, se acogieron a alguna de las recomendaciones que se derivaban de su crítica a la economía ortodoxa para desarrollar sus propios programas de investigación. Así todo, los institucionalistas compartieron, igual que los historicistas, la crítica de la metodología deductivista, absolutista, individualista y estática de la economía marginalista y la defensa del estudio empírico de las instituciones para poder entender el comportamiento de los agentes económicos, considerados en términos colectivos y dinámicos; y también compartieron la concepción de la economía como ciencia integrada en el conjunto de las ciencias sociales y cuyo propósito era mejorar las condiciones de vida de la población. Así, John R. Commons, Clarence Ayres y (después de 1950) John Kenneth Galbraith se centraron en la defensa de regulaciones estatales dirigidas a propiciar una más equitativa distribución de la renta, con el fin de evitar las crisis cíclicas del capitalismo. En particular, destacan aquí las anticipaciones de Commons de la política monetaria y social del *New Deal* con su Plan Wisconsin que desembocó en la creación del seguro estatal de desempleo. Para Commons, la acción colectiva es necesaria para preservar la libertad individual, una idea que desarrollará más tarde Galbraith. También es importante la teoría subconsumista de Ayres que se adelantó a Keynes en este aspecto. Y, finalmente, las teorías de Galbraith sobre el poder

compensador de los sindicatos y el efecto dependencia (el fenómeno por el cual las empresas crean nuevas necesidades entre los consumidores, lo que supone un ataque mortal a la línea de flotación de la teoría marginalista de la demanda, basada en la soberanía del consumidor). Otro grupo de institucionalistas entre los que cabe incluir a John Maurice Clark y Wesley C. Mitchell (y también el sueco Gunnar Myrdal, a partir de su conversión al institucionalismo a principios de la década de 1930) se centraron en la crítica metodológica de la economía marginalista. Clark, pese a ser hijo de John Bates (uno de los teóricos de la distribución basada en la productividad marginal), cuestionó el enfoque ortodoxo. Sus aportaciones fueron: la teoría del consumo condicionada por la publicidad como generadora de necesidades y por la rutina (es decir, en donde se consideraban por primera vez los costes de información en el proceso de elección), y el énfasis en la diferencia entre los costes privados y los costes sociales que implicaba una economía donde las empresas tienen cada vez más poder de mercado como consecuencia de la lógica del coste fijo. En su libro *Estudios sobre la economía de los costes fijos* (1923), Clark señala que la inversión creciente en capital fijo lleva a las grandes empresas a aumentar la escala de la producción, lo que acaba generando estrategias de segmentación de la demanda con discriminación de precios para cada grupo de clientes, o de eliminación de la competencia mediante una reducción de los precios que lleve a la creación de un monopolio. Éste podrá elevar luego los precios pero su acción se verá restringida por la entrada de nuevas empresas que ofrezcan precios más bajos. Por su parte, Mitchell, que estuvo muy influido por los historicistas alemanes, criticó la metodología abstracta, deductiva y absolutista de los marginalistas y también fue muy escéptico con algunos supuestos muy poco realistas de la economía neoclásica (pensaba que el concepto competencia perfecta no tiene en cuenta que en la realidad muchos precios son rígidos y que el concepto de equilibrio representa más la excepción que la norma de la vida económica). Coherentemente con ello, se propuso cuantificar la teoría económica mediante la recopilación masiva de indicadores con el fin de explicar por medio de la inducción los *Ciclos de negocios y sus causas*, título de su obra monumental publicada en 1913, en la que se niega que haya una sola explicación de los ciclos. Aunque se ha acusado a esta obra de contener medición sin teoría, Mitchell prefiguró en ella varios conceptos keynesianos, como el de multiplicador, eficiencia marginal del capital o preferencia por la liquidez. No obstante, su mayor mérito fue la creación en 1920 del *National Bureau of Economic Research*, organismo pionero en el desarrollo de la contabilidad nacional y donde se formaron dos grandes de la ciencia económica, Simon Kuznets y Wassily

Leontief, unidos por su condición de exiliados rusos, la consecución más tarde del premio Nobel y el impulso que dieron al enfoque macroeconómico al llenarlo de contenido empírico. Kuznets, que fue discípulo de Mitchell, realizó los primeros cálculos del ingreso nacional y desarrolló una vasta labor de investigación cuantitativa sobre la medición del crecimiento económico y los ciclos en la tradición de la escuela histórica de establecer leyes por medio de la inducción. Leontief fue el creador del análisis input-output (una simplificación del modelo de equilibrio general para analizar la economía real), pero también hizo contribuciones sustanciales a la teoría del comercio internacional (la paradoja que lleva su nombre mostró empíricamente que la teoría de Heckscher-Ohlin-Samuelson no se verificaba con las estadísticas comerciales de Estados Unidos en mano) (Gruchy 1974: 756-757; Dorfman 1987: 164-165; Easterlin 1987: 68-71; Galbraith 1989: 187, 234-235; Ekelund y Hérbert 1991: 498-505; Domínguez 1994: 9; Rima 1995: 448-457; Screpanti y Zamagni 1997: 296-298; Landreth y Colander 1998: 326, 337-346, 386-393; Backhouse 2002: 198-208, 227, 241-242).

– El estudio de los ciclos y la teoría del desarrollo económico de Schumpeter

Teorías sobre los ciclos económicos. El libro de Mitchell anunció una cascada de investigaciones sobre los ciclos, en un momento en que la crisis de las economías capitalistas se puso violentamente de manifiesto con el estallido de la I Guerra Mundial. La recurrencia de las crisis en las economías desarrolladas al acabar la contienda, lo que hasta entonces se habían considerado como anomalías en la ley de Say, y que tan solo algunos heterodoxos (como Malthus, Sismondi o Marx) se habían atrevido a desafiar, empezó a convertirse en un problema digno de atención para la corriente principal. El estallido de la Gran Depresión a partir de 1929 fue el golpe final por el cual muchos economistas hasta entonces ortodoxos se lanzaron en busca de planteamientos teóricos alternativos (Myrdal fue el caso más clamoroso con su conversión al institucionalismo). Los que siguieron en la corriente principal abandonaron cualquier pretensión de utilizar la teoría (neoclásica) para comprender la realidad (caso de Pigou), se dedicaron (en su versión marginalista) a la teoría pura (caso de Robbins o Hicks) o negaron directamente la existencia de los ciclos (Fisher). Entre la heterodoxia y la ortodoxia quedaron aquellos economistas que, aun mostrando el debido respeto por la ciencia oficial en la que se habían educado, trataron de forzarla de manera que sirviera a fines para los que no resultaba adecuada (la explicación del mundo real por Keynes, Kaleki o Schumpeter), gracias a lo cual la preocupación por la dinámica macroeconómica volvió al primer plano y, en concreto, el estudio de

los ciclos.

Las teorías sobre los ciclos se pueden clasificar en exógenas y endógenas, reales o monetarias e independientes o consustanciales del desarrollo económico. Las teorías exógenas son aquellas que consideran que los ciclos se originan por causas ajenas al sistema económico (la teoría de Jevons sobre las fluctuaciones agrarias en relación con las manchas solares), frente a las endógenas, que recurren a explicaciones dentro del sistema. En tales explicaciones se pueden resaltar factores reales (como hicieron Malthus, Marx, Marshall y luego Hobson, Tugan-Baranovski, Veblen, Schumpeter o Keynes) o monetarios (Wicksell, Hawtrey, Mises, Hayek o Myrdal) y se puede considerar que los ciclos son consustanciales al funcionamiento de cualquier economía (Wicksell y sus seguidores y la línea que va de Marshall a Keynes) o consustanciales sólo en el caso de que esa economía esté en desarrollo (Schumpeter y Alvin Hansen).

El tema de los ciclos había surgido en los “submundos” del pensamiento económico, como les denominaba Keynes, y, en concreto, en los esquemas de reproducción de Marx. Después de Marx, Marshall en un libro escrito junto con su mujer Mary Paley (*La economía de la industria*, 1879) puso las bases para la línea de pensamiento sobre el ciclo de Keynes, basada en el concepto de confianza y en la idea de que los precios fluctúan más que los costes (especialmente que los salarios y los costes fijos). Cuando crece la demanda, los precios crecen más rápido que los costes, y las empresas aumentan la producción por la confianza de los empresarios en obtener beneficios. En situaciones de recesión los precios caen más rápidamente que los costes y las empresas reducen la producción por la pérdida de confianza en la obtención de beneficios. Tras Marshall, Hobson, un economista británico hostil al marginalismo a quien Keynes atribuyó alguna de sus principales ideas, acuñó el término de subconsumo para describir la depresión de la década de 1880 en un trabajo publicado al final de la misma, en donde planteaba los problemas provocados por el desfase entre ahorro y gasto y algunas soluciones basadas en la redistribución del ingreso. Hobson considera que la teoría de la distribución basada en la productividad marginal es errónea porque resulta imposible imputar productos marginales a los factores de producción por separado, porque no se agota el producto, y porque presupone la existencia de igual poder de negociación entre los propietarios de los distintos factores de producción, cosa que no ocurre en la realidad. Según Hobson, el capitalismo produce un “excedente improductivo”, un rendimiento que excede al necesario para mantener los distintos factores de producción, y es el proceso de negociación de la fijación de precios de esos factores en el mercado el

que determina cuál de ellos recibe el excedente improductivo. En ese sentido, la tierra recibe parte del excedente improductivo debido a su escasez natural, y el capital el resto debido a su superior poder de negociación respecto al trabajo y a la escasez artificial derivada de situaciones de monopolio. A partir de esta crítica Hobson defendió una teoría real de ciclo ocasionada por el exceso de ahorro como consecuencia de una distribución muy desigual del ingreso, en la que anticipa la paradoja del ahorro de Keynes. En la fase expansiva del ciclo aumentan los precios y disminuyen los salarios reales (debido al retraso con que siguen a los aumentos de precios los aumentos de salarios nominales), lo que provoca una mayor participación de los beneficios sobre el ingreso nacional y un aumento del ahorro y la inversión, que lleva a un desfase entre la capacidad productiva y la demanda agregada. Así aparecen reservas no vendidas y los precios empiezan a caer, lo que hará que se reduzcan los beneficios hasta que la economía entre en una fase de recesión, de la que se sale cuando se elimine el exceso de ahorro. Hobson llamó la atención sobre esta paradoja de la frugalidad o del ahorro: un nivel elevado de ahorro (la elevada propensión al ahorro en términos keynesianos), aunque útil para el enriquecimiento de los individuos, puede resultar perjudicial para la economía en su conjunto en tanto en cuanto hace caer la demanda de bienes de consumo y genera desempleo, un término también acuñado por este autor. Cabe señalar que la paradoja del ahorro se convirtió en un eslogan en los ambientes sindicales y en los círculos políticos progresistas ingleses y estadounidenses en la década de 1920 por la obvia conclusión de Hobson de que lo que había que hacer para atenuar el ciclo es redistribuir el ingreso mediante un sistema fiscal que favoreciese la transferencia de renta desde los perceptores de beneficios e intereses a los perceptores de salarios, de manera que aumentase el consumo y, con ello, el empleo.

El segundo autor que se preocupó de los ciclos provenía del campo del marxismo, y también influyó en los planteamientos de Keynes: el ruso Tugan-Baranovski. Éste había criticado en los años noventa las teorías subconsumistas de Marx y de sus seguidores, señalando que las carencias de demanda efectiva causadas por el bajo consumo se pueden compensar con unos elevados gastos en inversión. Por ello, la verdadera causa del ciclo habría que buscarla en las decisiones de inversión en ausencia de mecanismos automáticos de traslación del ahorro (que Tugan considera como una variable estable) a la fluctuante inversión. En las fases de expansión, las inversiones aumentan, generando demanda efectiva para toda la economía a través de un mecanismo similar al multiplicador keynesiano, pero llevan a un crecimiento más rápido de la capacidad productiva que el aumento de la demanda de bienes de consumo (lo que hace caer los precios) y, lo que es más importante, a un agotamiento del

capital prestable con la consiguiente elevación de los tipos de interés, que desincentiva la inversión (lo que hace caer la producción) conduciendo a la recesión, de la que no se sale hasta que mejoren las expectativas de inversión.

Frente a los teorías reales del ciclo, de las que se podían derivar consecuencias de política económica activa por parte del gobierno (como enseguida vería Keynes), los economistas de la corriente principal produjeron una gran cantidad de trabajos sobre la teoría monetaria del ciclo, buscando un corolario de política económica de signo opuesto. Sin embargo, el gran pionero de la teoría monetaria del ciclo, Knut Wicksell, daría origen a una escuela, la de Estocolmo, que propuso soluciones de política económica muy parecidas a las de Keynes. No es casual que Wicksell se preocupara por el ciclo, ya que se educó en la tradición austríaca, la única que no había aceptado la noción de equilibrio. Wicksell influyó en un amplio grupo de autores, todos los cuales comparten la creencia común de que las fuerzas monetarias, conforme operaban dentro del marco de los sistemas bancarios modernos, son los factores esenciales para el desequilibrio. Su teoría (*Interés y precios*, 1898) considera que las causas de las fluctuaciones en el nivel de precios se basan en la persistente divergencia entre el tipo de interés bancario (o de mercado) y el tipo de interés real o natural (el que coincide con la productividad marginal del capital). Como la capacidad de los bancos para crear crédito es independiente del nivel de ahorro, el tipo de interés de mercado puede ser distinto del natural: si es inferior aumentará la demanda de crédito y la oferta se ajustará ya que es bastante elástica; la expansión monetaria hará aumentar la demanda de bienes y, con ella, los precios, lo que a su vez genera un exceso de inversión que dispara la producción y conduce a la acumulación de stocks no vendidos; en tal situación cesan los atractivos a la inversión posterior, lo que acaba desacelerando al sector real. Aunque Wicksell mantuvo posiciones cada vez más inconformistas que le acercaron a lo que después significaría el *New Deal*, los que se consideraron wicksellianos (desde Irving Fisher a la tercera generación de los austríacos) reclamaron medidas monetarias dentro de la ortodoxia del patrón oro (la “visión del Tesoro”, como la denominó Keynes), frente al modelo mucho más complejo de algunos de los discípulos directos de Wicksell, que constituyeron la llamada escuela de Estocolmo, como Erik Lindahl, Erik Lundberg, Myrdal o Bertil Ohlin.

La visión del Tesoro, según la teorización del economista ortodoxo británico Hawtrey (*Circulación y crédito*, 1927) postula que se debe dejar actuar a los mecanismos de ajuste automático del patrón oro para resolver el acuciante problema del paro que estalló en Gran Bretaña tras la I Guerra

Mundial. Intentar acabar con el desempleo por medio del gasto público se consideraba tabú (la justificación es que se restarían recursos al sector privado haciendo descender el empleo en ese sector para aumentarlo como máximo en la misma proporción en el público) y la posibilidad de financiar el posible déficit con la expansión monetaria, se pensaba que acentuaría las fluctuaciones económicas responsables del desempleo, fenómeno por definición transitorio. La razón de ese efecto perverso la explica Hawtrey en su teoría monetaria del ciclo: la expansión del crédito bancario favorece la fase alcista (aumenta el consumo, los precios, las expectativas de beneficio y la inversión) hasta que la demanda de crédito supera a la oferta, momento en que aumentan los tipos de interés y se reduce la oferta de dinero, con lo cual las expectativas de beneficio y la inversión caen, pero no los precios, que son rígidos a la baja, como también lo son los salarios, de tal manera que la deflación lleva a una reducción del nivel de actividad. En la década de los veinte las opiniones de Hawtrey encontraron abundante apoyo en la tercera generación de la escuela austríaca con Mises y Hayek. Ambos identificaron las políticas monetarias expansivas destinadas a aumentar la actividad económica como causantes del ciclo. Incluso durante la Gran Depresión consideraron que reducir los tipos de interés y expandir la oferta monetaria impediría el reajuste de la producción a la menor demanda. En contraste con esta defensa de la neutralidad de la política monetaria, los miembros de la escuela de Estocolmo, y Keynes (*Tratado sobre el dinero*, 1930) abogaron por una política monetaria activa. Destaca en este aspecto la obra de Myrdal, *Equilibrio monetario* (publicada en sueco en 1931, pero que no se traduciría al inglés hasta 1939) en la que anticipa algunas ideas keynesianas. En ella se plantea que el equilibrio monetario se alcanza sólo cuando las inversiones *ex ante* (las decisiones de inversión, que dependen de las expectativas de los empresarios respecto a las tasas de rendimiento de una futura inversión) coinciden con los ahorros *ex ante*, esto es, con la parte de la renta que los individuos deciden no consumir. Si embargo, dicho equilibrio puede ser compatible con una situación de desempleo: una política monetaria restrictiva, combinada con la rigidez a la baja de los salarios monetarios, puede dar lugar a un equilibrio entre ahorro e inversión con un nivel de empleo inferior estructuralmente al de pleno empleo. En tal caso, es recomendable no solo expandir la política monetaria sino también el gasto del gobierno para reducir el desempleo (Robinson 1971: 135-137; Bottomore 1984: 505, 738; Schneider 1987: 742-744; Kowalik 1987a: 16; 1987b: 254; Nove 1987: 705; Freeman 1987: 241; Laski 1987: 8; Argemí 1987: 245-254; Ekelund y Hérbert 1991: 593; Rima 1995: 411-412, 429-430; Barbé 1996: 572-574; Screpanti y Zamagni 1997: 208, 212, 223-232, 238-240; Cabrillo 1997: 6-8;

Landreth y Colander 1998: 348-349; Backhouse 2002: 212-226).

La teoría del desarrollo económico de Schumpeter. Es una teoría real del ciclo basada en las innovaciones, un planteamiento radicalmente original que llevó a Schumpeter a considerar el ciclo consustancial con el desarrollo económico. Nacido en Austria, Schumpeter se educó con Wieser y Böhm-Bawerk. Tras la I Guerra Mundial llegó a ministro de Hacienda y presidente de un gran banco y luego continuó su vida académica en Alemania, Estados Unidos y Japón, para instalarse finalmente en Harvard (el gran centro de acogida de economistas exiliados europeos), en donde tuvo como discípulos destacados a Paul A. Samuelson, Paul Sweezy o Lange. Schumpeter resucitó la vieja preocupación por el desarrollo económico, anticipándose a otros economistas que en los años veinte empezaron a volver a la economía política clásica, como Sraffa en Cambridge (reivindicando la teoría del valor de Ricardo) o Allyn Young en Harvard (reivindicando la noción de rendimientos crecientes de Smith). Ello unido a su admiración por Marx y Walras, le llevó a mantener posiciones metodológicas muy diferentes a las de sus maestros y, en algunos aspectos, más cercanas a la del epígono de los historicistas alemanes Max Weber. Schumpeter mantenía que el objeto de la economía es estudiar “un proceso único desplegado en el tiempo”, el cambio económico, lo que supone rechazar el enfoque del equilibrio de la teoría ortodoxa, y reintroducir el análisis histórico en la medida en que dicho cambio no puede aislarse de su contexto institucional. Schumpeter, como Marx y como Weber, toma en cuenta las clases sociales en el análisis económico y cree que éstas se articulan en torno a intereses económicos divergentes. Como Marx, considera el cambio económico en términos endógenos (aunque también incluyó factores exógenos como guerras y catástrofes naturales), y, como Weber, pone mucho énfasis en invertir la determinación marxiana entre infraestructura y superestructura y considera el equilibrio (el estado estacionario) tan sólo como un mero punto de partida histórico, no un conjunto de contenidos normativos a la manera marginalista, y lo hace en términos globales para el sistema económico siguiendo a Walras.

Las principales ideas de Schumpeter sobre la esencia fundamentalmente tecnológica del cambio económico están contenidas en tres trabajos entre los que hay una gran continuidad: *Teoría del desarrollo económico* (1911; 1934), *Ciclos de negocios* (1939) y *Capitalismo, socialismo y democracia* (1942). En ellos Schumpeter convierte la figura del empresario en el agente activo que provoca el desequilibrio en una economía competitiva, en otras palabras, la causa del progreso económico, en una línea muy similar a los estudios históricos de Werner Sombart, otro de los epígonos

del historicismo alemán y Max Weber. En efecto, el empresario de Schumpeter es el equivalente al dirigente carismático de Weber: Weber había distinguido tres tipos de autoridad (tradicional, legal y carismática), siendo el dirigente carismático aquel que no se halla limitado ni por la tradición ni por las leyes, un innovador en gran escala; la autoridad carismática (que proviene de carisma o “don de gracia” en griego) es intrínsecamente inestable y tiende a degenerar en autoridad legal o racional, a través de la “rutinización del carisma” (la consolidación de un Estado de derecho regido por la burocracia). El empresario schumpeteriano es también un innovador que pierde esa condición porque tiende a rutinizarse. Pese al enfrentamiento con la tradición de la que Schumpeter provenía (la escuela austríaca), hay una cierta lógica intelectual en la importancia que él concedió a la figura del empresario: la escuela austríaca definía la economía como una ciencia de la elección y se mantenía aferrada al individualismo metodológico, por lo que la noción de empresario, un agente individual que debe tomar continuamente decisiones, encaja perfectamente en ese modelo. Es sintomático que Knight, el fundador de la escuela de Chicago (máximo exponente de la economía como ciencia de la elección y del individualismo metodológico en Estados Unidos), fuera junto a Schumpeter, el encargado de situar la figura del empresario en el primer plano de las preocupaciones de la teoría económica, frente a la práctica ausencia de la misma durante el período de la economía clásica (donde el capitalista y el empresario se confundían) y que sólo Marshall había empezado a tomar en consideración.

Schumpeter parte del estado estacionario, al que describe como “la corriente circular de la vida económica”, donde la función empresarial y los beneficios son iguales a 0 y lo que existen son “agentes económicos tradicionales” que siguen comportamientos adaptativos y rutinarios. Sin embargo, a partir de un determinado momento histórico, un conjunto nuevo de instituciones (reglas de juego basadas en la propiedad privada y el mercado) alienta la aparición de un agente económico nuevo que rompe con esa rutina: el empresario innovador. Éste introduce en el proceso productivo nuevas combinaciones de factores de producción y se diferencia del gerente en que mientras éste se limita a organizar los factores sobre la base de una tecnología dada, el empresario innova. Así, el ingreso del gerente, como el de los trabajadores, puede ser positivo en equilibrio estacionario, mientras que el ingreso del empresario (el beneficio) nace de la ruptura del equilibrio estacionario a partir de innovaciones. El concepto de innovación incluye la introducción de nuevos bienes o de bienes de mejor calidad, la introducción de nuevos métodos de producción que reduzcan costes, la apertura de nuevos mercados y su explotación antes de que llegue la competencia, la conquista de nuevas fuentes

de aprovisionamiento de materias primas y las implantación de nuevos métodos de organización industrial. Cualquiera de esos elementos constituye progreso tecnológico que da origen a una renta empresarial en forma de beneficios, que, en realidad es una renta de monopolio de naturaleza transitoria (en este punto hay una defensa implícita del monopolio). La innovación depende del liderazgo no de la inteligencia, de manera que distingue claramente entre el empresario y el inventor: el empresario es el innovador por excelencia, el “promotor” o “capitán de industria”, que realiza nuevas combinaciones. Pero en cuanto el empresario se dedica a administrar rutinariamente los factores de producción pierde su condición de innovador y se convierte en un mero administrador o gerente. Aquí resulta instructiva la diferencia entre Knight y Schumpeter. Para Knight el empresario se identifica con la noción de riesgo (una noción mensurable en términos de probabilidades, que Knight distingue de la de incertidumbre, que está conectada con la obtención de beneficios). Para Schumpeter, en cambio, el riesgo es el atributo típico de los dueños del capital o banqueros, no del empresario. Mientras que la motivación de los primeros es la acumulación, la del empresario no tiene que ver ni siquiera con el cálculo hedonista, sino con tres elementos que emparentan su teoría con la de Marx y Veblen: la búsqueda de poder e independencia, la voluntad de manifestarse como superior a los demás y el gozo creador (Schumpeter 1934: 72-103; 1941: 151; Stolper 1974: 505-506; 1983: 121; Bendix 1974: 720-721; Kuczynski 1974: 137; Ruttan 1979: 67-68; Casson 1987: 151; Heertje 1987a: 263-264; 1987b: 714; Beetham 1987: 887; Schefold 1987: 422; Galbraith 1989: 198-199; Ekelund y Hérbert 1991: 593, 595, 604-607; Domínguez 1994: 9-10, 22; Rima 1995: 423-424; Gordon 1995: 513, 518-523; Barbé 1996: 490-497; Screpanti y Zamagni 1995: 253-254; Landreth y Colander 1998: 369, 385; Backhouse 2002: 183, 203).

A partir de estos planteamientos, Schumpeter sitúa las causas de los ciclos en el lado de la oferta de la economía real. Gracias a sus vastos conocimientos de la historia y del pensamiento económicos, distinguió tres tipos de ciclos, a los que bautizó con el nombre de sus descubridores: el ciclo Kitchin, que se identifica con la acumulación y desacumulación de existencias y dura alrededor de 3-5 años; el ciclo Juglar, que se debe a la introducción de innovaciones concretas y dura 7-11 años (el período medio de amortización de las innovaciones por parte de las empresas); y el ciclo Kondratiev de 50-60 años, que está marcado por la aparición de enjambres o racimos de innovaciones asociadas a grandes inventos como la máquina de vapor, el ferrocarril o el motor eléctrico. El ciclo Kondratiev de Schumpeter parte de una posición de equilibrio en la que las empresas rutinarias tienen un beneficio

igual a 0 (ese es el punto que marca la trayectoria de las distintas posiciones de equilibrio a lo largo del tiempo). En tal contexto, un empresario que ejecute una innovación específica de manera pionera podrá conseguir beneficios extraordinarios, porque se supone que con la innovación se reducen costes (un esquema similar al de los ingenieros y técnicos de Veblen) mientras que el peso de la empresa innovadora en su sector no es lo bastante grande como para reducir los precios del mercado. Como por definición la puesta en marcha de una innovación precisa crédito, el éxito de la empresa innovadora suele ir acompañada de una expansión del crédito bancario para satisfacer la demanda de los imitadores, lo que provocará a través de la competencia, la reducción de precios y la eliminación del beneficio diferencial del empresario. Pero, en la medida que los imitadores suelen ser menos capaces que los líderes pioneros, que para entonces ya han caído en la rutina, la competencia da lugar otra vez a rendimientos decrecientes del capital que llevan a la economía a una recesión, durante la cual desaparecen las empresas marginales hasta que se llega a una nueva posición de equilibrio en la que el beneficio vuelve a igualarse a 0 (ver Materiales). Ahora bien, la recesión no solo destruye empresas, sino que produce los estímulos para una investigación más activa de los métodos que llevan a una reducción de costes, métodos que posteriormente otro grupo de empresarios pondrá en marcha mediante un nuevo ciclo de innovaciones, se trata, pues, de una “destrucción creadora”, una visión de la competencia radicalmente distinta de la de la corriente principal. Las empresas que operan en los mercados schumpeterianos no son entes abstractos y atomísticos que aspiran a maximizar los beneficios a corto plazo tomando los precios como parámetros y la tecnología como dada, sino más realistamente, grandes empresas que buscan obtener beneficios decidiendo una estrategia innovadora a largo plazo.

Schumpeter refinó esta teoría real del ciclo en dos fases contenida en su libro de 1911 con algunos elementos monetarios (la especulación) que incluyó en su estudio sobre los ciclos de 1939 y que estaba destinado a explicar la Gran Depresión. En la fase expansiva del ciclo de innovaciones (ver Materiales) se producen movimientos especulativos que refuerzan la oleada primaria con una oleada secundaria, pero que cuando la primera empieza a caer agravan la recesión hasta situar a la economía por debajo de una situación de equilibrio: esta es la fase depresiva que termina en el punto mínimo a partir del cual se empezará a ascender durante la fase de recuperación hasta la nueva posición de equilibrio. El principal problema teórico de este modelo es por qué las innovaciones aparecen en enjambres y no se distribuyen de manera uniforme a lo largo del tiempo. La respuesta de Schumpeter

es que la introducción de innovaciones supone la ruptura de fuertes resistencias sociales y psicológicas provenientes del comportamiento de los agentes económicos tradicionales, que no se basan en el cálculo utilitarista sino se mueven por el deber o la rutina. Debido a estas resistencias, los inventos no se transforman inmediatamente en innovaciones, sino que permanecen inertes, acumulándose así un potencial innovador no utilizado que, cuando se superan las resistencias, descarga de golpe todo el potencial sobre la economía.

En su último trabajo, Schumpeter observó que, en el proceso de “destrucción creadora” provocada por el surgimiento y agotamiento de las innovaciones, se estaba produciendo un aumento formidable de la producción y la productividad y una tendencia hacia la concentración del capital. La fase competitiva del capitalismo –caracterizada por la existencia de un gran número de pequeñas empresas, en donde la función empresarial es asumida por el propietario del capital y el proceso de innovación tiene lugar mediante la creación de nuevas empresas y la competencia actúa a través de la quiebra de las empresas ineficientes y obsoletas– había dado paso al capitalismo de los *trusts*, caracterizado por la existencia de empresas de grandes dimensiones, donde el progreso técnico se programa y se activa en el seno de tales empresas y la competencia da lugar al crecimiento de las dimensiones de algunas de ellas. En este tipo de empresas la función empresarial está separada de la propiedad del capital, lo que lleva a una degeneración de los capitalistas (convertidos en meros accionistas rentistas aversos al riesgo) y al ocaso de la función empresarial, que tiende a burocratizarse (véase el paralelismo con la rutinización del carisma de Weber y con el esquema de Veblen sobre el abandono consciente de la eficiencia). En esta fase, al desaparecer los valores éticos y políticos del empresario-capitalista que arriesga su propia riqueza, se acaba legitimando la intervención del Estado en el ámbito de la actividad productiva y de la distribución de la renta, a medida que los intereses de las grandes empresas y los del Estado tienden a identificarse, lo que explica las críticas de los intelectuales marxistas al sistema. El final del proceso sería un estado estacionario que habría de conducir a la desaparición del capitalismo (perdida ya su legitimidad) y a su sustitución por un sistema socialista basado en la planificación centralizada, sistema que Schumpeter considera, al igual que la línea Pareto-Barone y lo socialistas de mercado, capaz de asignar eficientemente recursos para maximizar el bienestar social. En definitiva, y a diferencia del esquema de Marx, el capitalismo para Schumpeter, como para Veblen y Weber, es víctima de su propio éxito. Schumpeter contemplaba este proceso con preocupación, de ahí su oposición a las medidas para regular la economía de mercado propuestas por

Keynes que trataron de ponerse en práctica durante el *New Deal* (Stolper 1974: 505, 507; 1983: 124; Heertje 1987a: 264-265; 1987b: 714; Freeman 1987: 241; Beetham 1987: 888; Cornwall 1987: 235; Argemí 1987: 242-243; Galbraith 1989: 208, 213; Rima 1995: 424-425; Gordon 1995: 523; Barbé 1996: 579-584; Screpanti y Zamagni 1997: 255-256, 304; Landreth y Colander 1998: 369-372; Backhouse 2002: 209, 226).

— El capitalismo monopolista y los teóricos de la competencia imperfecta

El capitalismo monopolista. A partir de 1870, el capitalismo empezó a entrar en una nueva fase monopolista, en la que las grandes inversiones iniciales requeridas por las tecnologías de la segunda revolución industrial dieron un enorme protagonismo a los bancos en la financiación de la gran industria. Este escenario, contrario a las hipótesis y la normativa de la competencia perfecta de los modelos marginalistas y neoclásicos, fue analizado pioneramente por los economistas marxistas. El primero fue Rudolf Hilferding (*El capital financiero*, 1910), que estudió el proceso de concentración y centralización del capital. Más adelante, Hilferding acuñó el término de capitalismo organizado para describir la creciente interrelación de los intereses de los monopolios y el gobierno conducente a una mayor regulación de la economía, la cual podría desembocar en un Estado corporativo (el experimento fascista italiano y la Alemania nazi le darían la razón poco después). En ese contexto, según Hilferding, se avecinaba una nueva etapa de conflictos entre los propios estados capitalistas por la conquista de los mercados, que otros marxistas se ocuparon de estudiar en sus debates sobre lo que Lenin denominó capitalismo monopolista en la década de 1910. En tales debates, además de la referencia del trabajo de Hilferding, también fue muy influyente el libro de Hobson, *Imperialismo, un estudio* (1904), donde se mantiene que el imperialismo permite a la oligarquía financiera dar salida a los excedentes de ahorro y evitar la aparición del subconsumo, a la vez que se elude la redistribución de la renta (Bottomore 1984: 56, 79, 98-102, 119, 367, 445, 470; Argemí 1987: 247-250; Grey 1987: 656-657; Desai 1987: 163; Rima 1995: 445; Screpanti y Zamagni 1997: 304).

Piero Sraffa, que hizo de puente entre el marxismo y los que, en principio al menos, trataron de apuntalar el núcleo duro de la corriente principal incorporando la noción de competencia imperfecta. Sraffa era un activo estudiante izquierdista italiano doctorado con una tesis sobre la estructura y la política financiera italianas, que tuvo que exiliarse a Inglaterra por las críticas vertidas a la política económica de los fascistas y su actividad como co-fundador del Partido Comunista de Italia. En 1926

publicó, gracias al apoyo de Keynes, una versión de un artículo aparecido el año anterior en italiano con el título de “Las leyes de los rendimientos bajo condiciones competitivas”, en donde señala que las industrias tanto de costes crecientes como decrecientes son incompatibles con el equilibrio parcial marshalliano a largo plazo. En un sector con costes crecientes (decrecientes) el aumento de la producción provoca un aumento (disminución) de los precios de los factores productivos, que modificará los precios de las mercancías producidas en otros sectores, por lo que el método del equilibrio parcial sólo se puede utilizar en un caso muy particular: el de aquellas mercancías en cuya producción se emplea la totalidad de un factor de producción. Además, el equilibrio parcial competitivo resulta incompatible con las economías (deseconomías) internas de escala porque la existencia de las mismas impulsa a la empresa a expandir (contraer) su actividad, lo que hará que se convierta en monopolista en su industria (o desaparezca del mercado).

En definitiva, para Sraffa la teoría de Marshall resulta contradictoria en unos casos e irrelevante en otros y sólo tiene aplicación en el supuesto de costes constantes, donde el propio Marshall reconoce, siguiendo a los clásicos, que los precios se determinan únicamente por los costes de producción. En consecuencia, hay que abandonar la noción de competencia perfecta, construir una teoría de la competencia imperfecta y volver a escribir la teoría del valor partiendo del concepto de la empresa monopolista, ya que en muchos sectores industriales los rendimientos crecientes eran una realidad permanente e incluso acumulativa y, en otros, las empresas desarrollaban estrategias de diferenciación del producto con el fin de eludir la competencia. Implícitamente, Sraffa tenía claro entonces que era necesario retornar a la teoría objetiva del valor de los clásicos, pero la irrupción de las ideas de Keynes, la dilatada labor que emprendió con la edición de las obras completas de Ricardo y las agitadas circunstancias de su vida en el exilio retrasaron la publicación de su propuesta hasta 1960, fecha en que apareció *Producción de mercancías por medio de mercancías. Preludio a una crítica de la teoría económica*. Las críticas de Sraffa a los modelos de competencia perfecta coincidieron con el *revival* de las antiguas preocupaciones clásicas por el crecimiento por parte de Schumpeter y Young (en 1928 este publicó “Rendimientos crecientes y progreso económico”, en donde sostenía que en presencia de rendimientos crecientes, la propia noción de equilibrio a largo plazo no tiene sentido) y dieron inicio al programa de investigación de la competencia imperfecta.

Los teóricos de la competencia imperfecta. Dentro de ese programa cabe destacar dos trabajos, publicados ambos en 1933: la *Teoría de la competencia monopolista. Una reconstrucción de la*

teoría del valor del norteamericano Edward H. Chamberlin, discípulo de Young, y la *Economía de la competencia imperfecta* de Joan Robinson, discípula de Pigou. La obra de Chamberlin se elaboró en un contexto caracterizado por el debate sobre la creciente concentración del poder de mercado de las empresas que los institucionalistas investigaron a fondo y se centró en uno de los elementos señalados por Sraffa y que Chamberlin denominó diferenciación del producto, aunque sólo reconoció la influencia de Young (su director de tesis doctoral en Harvard) y de Veblen. La obra de Robinson respondía explícitamente al reto de Sraffa pero se formuló, al igual que la de Chamberlin, sin replantearse completamente la teoría marginalista del valor, de manera que tanto la teoría de Chamberlin como la de Robinson fueron absorbidas por la corriente principal, a pesar del énfasis que ambos pusieron en criticar los modelos de competencia perfecta (Eatwell y Panico 1987: 445-451; Pasinetti 1987: 212-214; Ekelund y Hérbert 1991: 514-515; Dome 1994: 1701-171; Rima 1995: 388-390, 408-409; Screpanti y Zamagni 1997: 262-265, 293; Landreth y Colander 1998: 337, 380, 422).

Según Chamberlin, aunque pueda haber un número grande de empresas en un mercado en una competencia de precios, cada una de ellas procura diferenciar su producto en las preferencias de los consumidores, lo que le otorga un cierto control sobre el precio: la empresa deja de ser precio-aceptante y puede influir en las decisiones de demanda de sus productos, mediante estrategias de diferenciación del producto (tales como las marcas registradas, el empaquetado, las diferencias cualitativas, la localización de los puntos de venta), las actividades de promoción y la publicidad. A este contexto, donde las empresas pueden influir sobre las decisiones de demanda de sus productos, Chamberlin lo denominó competencia monopolista: el elemento de competencia viene dado por la existencia de diversas empresas, mientras que el elemento de monopolio lo está por la diferenciación del producto. Si el producto diferenciado es fácilmente sustituible, la empresa tendrá poco control sobre el precio; pero si la sustitución es más difícil, es decir, cuanto más diferenciado esté el producto, la empresa podrá cargar un precio monopolístico mayor sobre el mismo, que se convertirá en un auténtico precio de oferta. A diferencia del monopolista puro, que no se enfrenta a ningún competidor ni sustitutivo y, por tanto, no necesita hacer publicidad (reduciría sus beneficios si lo hiciera), en la competencia monopolista los gastos en publicidad aumentan los beneficios, ya que influyen en la demanda manipulando las necesidades (como habían demostrado algunos institucionalistas), debiendo incorporarse a los costes de venta del producto. En tal sentido, la empresa en situación de competencia monopolista se enfrenta a dos curvas de demanda, pero se comporta como si sólo una fuera relevante

(ver Materiales). La curva dd muestra cuánto piensa vender la empresa representativa a todos los precios posibles, suponiendo que las demás empresas mantengan sus precio fijos, en lugar de responder a los cambios en el precio que podría iniciar la empresa en cuestión. Si todas las empresas tienen costes idénticos y desarrollan estrategias de diferenciación del producto, se puede dibujar otra curva DD (menos elástica que dd), que representa la curva de demanda si las empresas rivales siguen acciones respecto del movimiento en los precios de cualquier otra empresa, alcanzándose el equilibrio en el punto C. Si la empresa representativa aumenta sus gastos en publicidad, suponiendo que las demás empresas no lo hagan, las funciones de demanda con las que se enfrenta ahora la empresa se desplazarán hacia la derecha (hasta $d'd'$) y los beneficios podrían aumentar, hasta que las empresas rivales hagan lo mismo ($D'D'$), lo que significará que el nuevo equilibrio se alcanza a un mayor precio (en el punto F).

A partir de estos planteamientos Chamberlin estableció su famosa solución de tangencia al modelo de competencia monopolista. Suponiendo una empresa representativa que opera a costes decrecientes y que diferencia su producto en un mercado compuesto por muchas otras empresas que hacen lo mismo, se puede describir una situación de equilibrio en el punto C (ver Materiales), donde cada empresa produce la misma cantidad Q_1 cargando el mismo precio P_1 , que permite conseguir un volumen de beneficios como $ABCP_1$, dada la curva de coste medio a largo plazo $LRAC$ (la envolvente de las curvas de coste medio a corto plazo). En tal situación, una empresa puede creer erróneamente que su curva de demanda relevante es dd , en el sentido de que sus rivales no reducirán precios cuando la empresa en cuestión lo haga. Sin embargo, hay que suponer que sus rivales reaccionarán reduciendo precios, de manera que en lugar de desplazarse por la curva dd (curva de demanda *ex ante*), las empresas en competencia monopolista se desplazarán por la curva DD hasta el punto en que la demanda, convertida ahora en $d'd'$ (curva de demanda *ex post*) es tangente a la curva de costes medios a largo plazo y han desaparecido los beneficios económicos. Si la función $d'd'$ cayera por debajo del punto E se producirían pérdidas y la empresa tendría que aumentar los precios para cubrir sus costes. Por tanto, el equilibrio de tangencia es estable.

Finalmente hay que señalar que la obra de Chamberlin fue muy bien acogida porque ofreció argumentos para legitimar la competencia monopolista: para Chamberlin, una comparación de los beneficios sociales en competencia pura y en competencia monopolista debería tener en cuenta no sólo la ineficiencia que introduce el monopolio sino la ganancia para el consumidor que supone en términos

de posibilidades de elección la diferenciación del producto en situaciones de competencia monopolista (ver Materiales). La ineficiencia que introduce el monopolio se mide en términos de subutilización de recursos (en figura inferior del Anexo 6c, el tramo correspondiente a $Q_m Q_m^1$, dada la curva de coste medio a corto plazo $SRAC_1$ y su tangencia en el punto E con la curva envolvente LRAC) y de exceso de capacidad social ($Q_m Q_c$, dado que el punto C representa un volumen de producción óptima y una escala óptima desde del punto de vista de la sociedad si la demanda fuera infinitamente elástica, lo que ocurriría en una situación de competencia perfecta en la línea $P_c d_c$). Sin embargo, Chamberlin considera que el aumento del bienestar social debido a la variedad que representa la competencia monopolista (es decir, la utilidad social que proporciona la diferenciación del producto) puede ser mayor que la pérdida en términos de exceso de capacidad social, por lo que la competencia monopolista puede ser preferible a la competencia perfecta. Con estos planteamientos Chamberlin pretendió elaborar una teoría del valor más general que la de Marshall. Pero desde el punto de vista metodológico su modelo presenta dos flancos muy débiles: la noción de competencia supone que las empresas que diferencian sus productos conocen siempre las acciones y los comportamientos de las empresas rivales, lo que resulta a todas luces muy ingenuo; y la propia estrategia de diferenciación del producto tiende a vaciar el significado la noción de sector industrial y no permite hablar de empresa representativa en el sentido marshalliano (Kuenne 1987: 399; Ekelund y Hérbert 1991: 517-522; Rima 1995: 399-400; Screpanti y Zamagni 1997: 265-265, 271; Backhouse 2002: 207).

Pese a estas debilidades, el trabajo de Chamberlin planteó una solución ingeniosa al dilema de los costes decrecientes e incorporó algunos elementos realistas (publicidad y diferenciación del producto). Y, además, fue la base para el descubrimiento de la curva de demanda quebrada, debido a Paul M. Sweezy (“La demanda en condiciones de oligopolio”, 1939), un discípulo de Schumpeter en Harvard, que se distinguiría, después de trabajar en varias agencias del *New Deal*, como el líder de la escuela marxista de teoría económica hasta la década de 1970. Según Sweezy, un vendedor en situaciones de oligopolio no se enfrenta con la curva DD sino con una curva de demanda quebrada como dCD (ver Materiales). Si un oligopolista puede aumentar el precio por encima de OP_m sin que sus rivales lo sigan, encuentra que la curva de ventas con que se enfrenta a precios por encima de este nivel es relativamente elástica (como dC), por lo que un aumento de precio no puede proporcionarle una participación de mercado más amplia; dicho de otra manera, no es posible vender a precios más altos dentro de los segmentos en los cuales la demanda es relativamente elástica. Por otro lado, si el

oligopolista reduce el precio por debajo de OP_m y los rivales hacen lo mismo, encuentra que la curva de ventas con que se enfrenta a precios por debajo de ese nivel es relativamente inelástica como CD, por lo que un recorte de precios no aumentará sustancialmente la participación de los oligopolistas en el mercado, es decir, no será rentable reducir el precio dentro de ese segmento de la curva de demanda que es inelástica. En consecuencia, en condiciones de oligopolio existe un escaso incentivo para aumentar o disminuir el precio porque, una vez que el oligopolista ha fijado su precio de acuerdo con los costes, dicho precio tenderá a permanecer rígido al igual que el de sus rivales, en vez de variar tal y como había previsto la teoría convencional (Rima 1995: 401-402, 409; Foster 1987: 580; Screpanti y Zamagni 1997: 388-389).

El libro sobre la competencia imperfecta de Robinson se propuso dar solución a las incoherencias que Sraffa había visto en la teoría marshalliana. Suponiendo un mercado compuesto de muchos submercados cada uno de los cuales es monopolizado por una sola empresa, Robinson acuñó el concepto de curva de demanda individual, que no es la curva de demanda de un comprador, sino la curva de demanda del producto de una de estas empresas que monopolizan su submercado (ver Materiales). Se trata de la curva d , cuya forma se explica porque la empresa puede aumentar sus ventas si reduce el precio. La pendiente de la curva muestra el ingreso medio de la empresa para un determinado nivel de demanda de su producto y la curva MR representa el ingreso marginal derivado de la curva d . La forma y posición de la curva MR se explica porque el ingreso medio decrece cuando la demanda aumenta y el ingreso marginal es más bajo que el ingreso medio para cualquier nivel de demanda. Las curvas AC y MC son las curvas de coste medio y coste marginal a largo plazo de la empresa, que maximizará beneficios cuando el ingreso marginal sea igual al coste marginal (el punto E para x y p). Pero si el ingreso marginal es mayor (menor) que el coste marginal, la empresa podrá incrementar sus beneficios si aumenta (disminuye) su producción. Así, si la curva de demanda individual está dada, la empresa puede determinar tanto el precio como la cantidad de producto que maximizará sus beneficios. En este caso, el beneficio será el área $pABC$. La existencia de beneficios inducirá la entrada de nuevas empresas en el mercado, de manera que se reducirá el área de beneficios del monopolista y la curva de demanda individual de su producto se desplazará a d' . La entrada de nuevas firmas acabará haciendo desaparecer los beneficios, consiguiéndose el equilibrio a largo plazo en el punto D , que es la tangente entre la curva de coste medio a largo plazo AC y la curva de demanda individual d' . En dicho punto, el precio p' es igual al coste medio. Como el punto de equilibrio a largo

plazo D se sitúa en la porción decreciente de la curva AC, queda asegurada la condición de que a largo plazo la empresa produce a rendimientos crecientes (costes decrecientes). De esta manera, la teoría de la competencia imperfecta puede demostrar el equilibrio a largo plazo de una industria compuesta de empresas que disfrutaran de economías internas, pero no explica la tendencia a largo plazo a la disminución de costes de una industria (la curva de oferta a largo plazo de la industria en el modelo es horizontal desde p').

Partiendo de la competencia imperfecta Robinson planteó la solución de equilibrio cuando es posible la discriminación del precio de monopolio (la práctica de cobrar diferentes precios unitarios a diferentes compradores de un producto o servicio con el objetivo de maximizar beneficios). Esto es posible si el monopolista puro es capaz de distinguir las diferentes elasticidades de demanda de su producto, cobrando precios unitarios más altos a los clientes cuyas demandas son relativamente inelásticas y precios unitarios más bajos a los clientes cuyas demandas son más elásticas. En este contexto, Robinson demostró que los beneficios del monopolio se maximizarán cuando el ingreso marginal en cada segmento del mercado sea igual al coste marginal del producto total (ver Materiales). Se supone que MR_a es la curva de ingreso marginal correspondiente al segmento del mercado que tiene una demanda más elástica D_a , y MR_b es la curva de ingreso marginal correspondiente al segmento del mercado que tiene una demanda menos elástica D_b . La demanda agregada y el ingreso marginal con que se enfrenta el monopolista se obtienen sumando las funciones de demanda e ingreso marginal en los dos segmentos del mercado y se representan mediante las curvas discontinuas AD y AMR, respectivamente. Estas son las únicas curvas relevantes para un monopolista que carga un sólo precio y que con este sistema produciría la cantidad X_m al precio P_m , vendiendo al mercado B la cantidad x_{mb} y al mercado A la cantidad x_{ma} , con lo que obtiene unos beneficios netos equivalentes al área determinada por la proyección de mP_m hasta las curvas de demanda agregada e ingreso marginal con la ordenada de x_m . Sin embargo, si el monopolista consigue discriminar precios puede aumentar sus beneficios cargando el precio P_a por x_a en el mercado A, donde la demanda es más elástica, y P_b por x_b en el mercado B, donde la demanda es menos elástica: obviamente el precio P_b en términos unitarios P_b/x_b es mayor que el precio P_a en los mismos términos P_a/x_a , y x_b y x_a corresponden a las cantidades de los dos mercados en donde el monopolista maximiza beneficios, es decir, a las cantidades para las que el ingreso marginal es igual al coste marginal ($MC = AMR$) (Ekelund y Hérbert 1991: 525, 528-532, 538; Dome 1994: 171-173; Rima 1995: 396-398).

Si la teoría de la competencia imperfecta de Robinson fue un intento de apuntalar la teoría marginalista del valor, su teoría de la explotación del monopsonio en relación con el mercado de trabajo tuvo el mismo efecto en relación con la teoría de la distribución basada en la productividad marginal. Aunque Marshall había desconfiado de las aplicaciones de dicha teoría, su discípulo Pigou desarrolló el postulado de que, en condiciones de competencia perfecta en los mercados de factores y productos, el salario de los trabajadores para asegurar el pleno empleo debe ser equivalente al producto marginal de su trabajo. Esto significaba asumir el supuesto de que la curva de oferta de trabajo a largo plazo es perfectamente elástica $W = AC_1 = MC_1$ (ver Materiales) y de que a corto plazo el trabajo es el factor variable (y, por tanto, está sujeto a rendimientos decrecientes): en tal escenario, la empresa representativa maximizará su beneficio al emplear unidades adicionales de factor trabajo hasta el punto es que el valor del producto marginal del trabajo (considerado por la empresa como ingreso marginal MVP) iguale al producto medio del trabajo ARP (considerado por la empresa como coste medio de su contratación), que es precisamente el punto de tangencia W' donde el salario equivale al producto marginal del trabajador correspondiente al nivel de empleo ON_1 . Si la empresa siguiera contratando más trabajadores incurriría en pérdidas económicas, que le obligarían a reducir la producción y a despedir trabajadores. Si contratara menos trabajadores que N_1 obtendría beneficios económicos que le inducirían a aumentar la producción y a contratar trabajadores adicionales. Por lo tanto, el sistema tiene tendencia al equilibrio. El análisis de Robinson consistió en eliminar el supuesto de competencia perfecta en el mercado de trabajo, estableciendo a cambio la condición de monopsonio (monopolio del comprador). En esa situación (ver Materiales) una empresa se enfrentará con curvas de coste marginal MC_2 y medio AC_2 con pendiente positiva, por lo que el monopsonista empleará una cantidad más pequeña del factor, tal que ON_2 , de lo que emplearía bajo la competencia pura (ON_1) y el precio que pagará por su contratación NP (precisamente donde la curva del nuevo coste medio AC_2 es tangente a la del producto medio ARP) será menor que el valor de su ingreso marginal NM , que corresponde a la intersección de la curva de coste marginal MC_2 y la curva de ingreso marginal MVP (o de productividad marginal del trabajo MRP). Por lo tanto, habrá explotación monopsónica en la cantidad MP y un descenso del empleo en NN_1 . Para evitar esa situación Robinson recomienda introducir un salario mínimo tal que OC , para el que “la oferta de trabajo vuelve a ser completamente elástica, con lo que quedaría restaurado el nivel de empleo y la remuneración del factor de acuerdo con su productividad marginal” (Rima 1995: 405-408; Ekelund y Hérbert 1991: 538).

PALABRAS CLAVE: batalla de los métodos, socialismo de cátedra, Estado del bienestar, economía positiva y economía normativa, curiosidad desinteresada, instinto del trabajo eficaz, emulación, instituciones tecnológicas, instituciones ceremoniales, clase opulenta ociosa, consumo ostentoso o conspicuo, precio ostensible esperado, efecto Veblen, abandono consciente de la eficiencia, economía evolutiva, acción colectiva, poder compensador, efecto dependencia, segmentación de la demanda, confianza, excedente improductivo, paradoja de la frugalidad o del ahorro, visión del Tesoro, empresario, nuevas combinaciones, innovaciones, autoridad carismática, rutinización del carisma, equilibrio estacionario, liderazgo, riesgo, incertidumbre, ciclos Kitchin, Juglar y Kondratiev, destrucción creadora, capitalismo financiero, capitalismo organizado, capitalismo monopolista, diferenciación del producto, competencia monopolista, solución de tangencia, curva de demanda *ex ante*, curva de demanda quebrada, curva de demanda individual, discriminación del precio de monopolio, teoría de la explotación del monopsonio

BIBLIOGRAFÍA

- Argemí, L. (1987): *Las raíces de la ciencia económica. Una introducción histórica*. Barcelona.
- Aspromourgos, T. (1987): “Neoclassical”, *NPDE*, III, 625.
- 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.
- Beetham, D. (1987): “Weber, Max”, *NPDE*, IV, 886-888.
- Bendix, R. (1974): “Weber, Max”, *EICS*, X, 720-727.
- Bottomore, T. (1984): *Diccionario del pensamiento marxista*. Madrid.
- Cabrillo, F. (1997): “El ahorro en la historia del pensamiento económico: un debate inacabado”, *Papeles de Economía Española*, 70, 2-11.
- Casson, M. (1987): “Entrepreneur”, *NPDE*, II, 151-153.
- Cornwall, J. (1987): “Long cycles”, *NPDE*, III, 235-236.
- Crafts, N.F.R. (1987): “Empty boxes”, *NPDE*, II, 133-134.
- Desai, M. (1987): “Lenin, Vladimir Ilyich [Ulyanov]”, *NPDE*, III, 162-164.
- Dome, T. (1994): *History of Economic Theory. A Critical Introduction*. Aldershot.
- Domínguez, R. (1994): *La Historia Económica en la encrucijada de las Ciencias Sociales: un enfoque geo-institucional*. Documento de Trabajo 94.02, Dpto de Economía, U. de Cantabria.
- Dorfman, R. (1987): “Leontief, Wassily”, *NPDE*, III, 164-166.
- Easterlin, R. (1987): “Kuznets, Simon”, *NPDE*, III, 69-71.
- Eatwell, J. y Panico, C. (1987): “Sraffa, Piero”, *NPDE*, IV, 445-452.
- Ekelund, B. y Herbert, R.F. (1991): *Historia de la teoría económica y de su método*. Madrid.
- Foster, J.B. (1987): “Sweezy, Paul Malor”, *NPDE*, IV, 580-582.

- Freeman, C. (1987): "Long swings in economic growth", *NPDE*, III, 241-242.
- Fusfeld, D.R. (1987): "Methodenstreit", *NPDE*, III, 454-455.
- Galbraith, J.K. (1982): "¿Quién era Thorstein Veblen?", en *Anales de un liberal impenitente*. Barcelona, I, 147-171.
- (1989): *Historia de la economía*. Barcelona.
- Gordon, S. (1995): *Historia y filosofía de las ciencias sociales*. Barcelona.
- Green, R. (1987): "Hilferding, Rudolf", *NPDE*, II, 656-658.
- Gruchy, A. (1974): "Pensamiento económico. La escuela institucionalista", *EICS*, VII, 755-759.
- Guggenheim, T. (1974): "Veblen, Thorstein", *EICS*, X, 632-636.
- Hayek, F.A. von (1974): "Pensamiento económico. La escuela austríaca", *EICS*, VII, 752-755.
- Heertje, A. (1987): "Schumpeter, Joseph Alois", *NPDE*, IV, 263-267.
- (1987b): "Creative destruction", *NPDE*, I, 714-715.
- Hodgson, G.M. (1998): "On the evolution of Thorstein Veblen's evolutionary economics", *Cambridge Journal of Economics*, 22 (4), 415-431.
- Kuenne, R.E. (1987): "Chamberlin, Edward Hastings", *NPDE*, I, 398-401.
- Kowalik, T. (1987a): "Kautsky, Karl", *NPDE*, III, 16-17.
- (1987b): "Luxemburg, Rosa", *NPDE*, III, 253-256.
- Kuczynski, J. (1974): "Sombart, Werner", *EICS*, X, 135-137.
- Landreth, H. y Colander, D.C. (1998): *Historia del pensamiento económico*. México.
- Laski, M. (1987): "Kalecki, Michal", *NPDE*, III, 8-14.
- Maloney, J. (1987): "English historical school" *NPDE*, II, 146-149.
- Mayhew, A. (1998): "On the difficulty of evolutionary analysis", *Cambridge Journal of Economics*, 22 (4); 449-461.
- Nelson, J. (1993): "Value-Free or Valuess? Notes on the Pursuit of Detachment in Economics", *History of Political Economy*, 25 (1), 121-145.
- Nove, A. (1987): "Tugan-Baranovsky, Mikhail Ivanovich", *NPDE*, IV, 705-706.
- Pasinetti, L. (1987): "Robinson, Joan Violet", *NPDE*, IV, 212-217.
- Rima, I.H. (1995): *Desarrollo del análisis económico*. Madrid.
- Robinson, J. (1971): "La segunda crisis de la teoría económica", en J. Robinson (1976), *Relevancia de la teoría económica*. Barcelona. 129-145.
- Rutherford, M. (1998): "Veblen's evolutionary programme: a promise unfulfilled", *Cambridge Journal of Economics*, 22 (4): 463-477.
- Ruttan, V. (1979): "Usher y Schumpeter en la invención, la innovación y el cambio tecnológico", en N. Rosenberg ed., *Economía del cambio tecnológico*. México, 66-77.
- Samuels, W.J. (1987): "Institutional economics", *NPDE*, II, 864-866.
- Screpanti, E. y Zamagni, S. (1993): *Panorama de historia del pensamiento económico*. Barcelona.
- Schefold, B. (1987): "Sombart, Werner", *NPDE*, IV, 422-423.
- Schneider, M. (1987): "Underconsumption", *NPDE*, IV, 741-744.
- Schinzinger, F. (1987): "German historical school", *NPDE*, II, 516-518.
- Schumpeter, J.A. ([1934] 1963): *Teoría del desenvolvimiento económico*. México.
- (1941): "The Creative Response in Economic History", *Journal of Economic History*, 7 (2), 149-159.
- Stolper, W.F. (1974): "Schumpeter, Joseph A.", *EICS*, IX, 504-508.
- (1983): "Joseph Alois Schumpeter, una visión personal", *Papeles de Economía Española*, 17, 120-132.
- Surányi-Unger, T. (1974): "Pensamiento económico. La escuela histórica", *EICS*, VII, 749-751.
- Veblen, T. ([1899] 1987): *Teoría de la clase ociosa. Un estudio económico de las instituciones*. Barcelona.