

LA CRISIS DE LAS CIENCIAS SOCIALES

LA CRISIS DE LA ECONOMÍA ORTODOXA*

Por Joan ROBINSON

Cuando llegué a Cambridge, en 1922, y empecé a estudiar economía, los *Principios* de Marshall eran la biblia, y nuestro conocimiento de otras fuentes era insignificante; Jevons, Cournot, incluso Ricardo no eran más que figuras decorativas en las notas al pie de página. Solíamos oír hablar de la ley de Pareto, pero nada del sistema de equilibrio general de Walras. Suecia estaba representada por Casel, los Estados Unidos por Irving Fisher, Austria y Alemania casi no se conocían. En una palabra, Marshall era LA Economía.

En los *Principios* existe un conflicto profundamente arraigado que perturbaba al propio Marshall (especialmente en relación con los "rendimientos crecientes"), entre el análisis, que es puramente estático, y las conclusiones extraídas del mismo que se aplican a una economía desarrollándose en el tiempo con una acumulación en expansión. El problema seguía pendiente, pero de cualquier modo nos tragamos la píldora.

Cuando volví a Cambridge en 1929 y empecé a enseñar, las cátedras de Piero Sraffa estaban rompiendo nuestro aislamiento. Se dedicaba él con toda calma a lo que entonces era un sacrilegio: señalar las incongruencias de Marshall, revelando al mismo tiempo la existencia de otras escuelas (aunque no fueran mejores). Los economistas más antiguos defendían a Marshall lo mejor que podían, pero no

* Prefacio de la edición mexicana del libro LA SEGUNDA CRISIS DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO, que publicará la Editorial Actual, a la que agradecemos la autorización para reproducirlo. Traducción del inglés de Arturo Bonilla.

convencieron a la nueva generación: la profunda incongruencia entre la base estática y la superestructura dinámica se había tornado demasiado evidente.

Desde mucho antes, el profesor Pigou había convertido el elemento estático de la teoría de Marshall en un esquema lógico impecable. Implantó el concepto de la magnitud de equilibrio de la empresa para rescatar a Marshall del dilema entre los rendimientos crecientes y la competencia perfecta. Esto se enseñaba como la interpretación marshalliana ortodoxa, aunque muchos aspectos de la misma seguían en discusión.

Elaboré la teoría de la competencia imperfecta, inspirada por el artículo de Sraffa sobre "Las leyes de los rendimientos bajo condiciones competitivas" (publicado en inglés en el *Economic Journal* de diciembre de 1926), en contra de las bases del análisis estático de Pigou. Mi propósito fue atacar la lógica interna de la teoría del equilibrio estático y refutar la doctrina según la cual, los salarios están determinados por la productividad marginal de la fuerza de trabajo.

Mientras tanto, Keynes lanzaba un ataque mucho más poderoso en contra de la teoría del equilibrio. En la vida real era obvio que un mercado libre no garantizaba el equilibrio, puesto que la economía mundial había caído en la Gran Depresión; pero tomó mucho tiempo idear un nuevo enfoque y descubrir en qué parte de la teoría se encontraba el error. Michal Kalecki, escribiendo en polaco —un desconocido para nosotros— encontró fundamentalmente la misma solución que Keynes. Su versión de la Teoría General de la Ocupación era menos rica que la de Keynes, pero en algunos aspectos más coherente al ajustar el análisis de la competencia imperfecta con el de la demanda efectiva, a la vez que establecía las bases para la teoría moderna de la distribución.

En 1936 publiqué un artículo crítico del libro *The nature of capitalist crisis (La naturaleza de las crisis)** de John Strachey, quien se había convertido en divulgador de Marx. Lo acusé de presentar la teoría del valor trabajo en términos de la Ley de Say, ignorando a Keynes y tratando a Hayek como el representante de la economía ortodoxa. Él replicó que era absurdo que hablara de Marx alguien que nunca lo había leído y ambos sentimos que el otro tenía en parte razón. Él empezó a estudiar a Keynes y yo a Marx.

* Publicado en México con este título, en 1939, por el Fondo de Cultura Económica [N. de Ed.].

Había algunas cuestiones con respecto de las cuales descubrí que los marxistas parecían estar confundiendo lo que, según yo, Marx había querido decir. La primera malinterpretación era que mucho de la teoría de la demanda efectiva se encontraba en *El capital*. ¿Por qué Strachey y otros sedicentes marxistas habían analizado la Gran Depresión con base en argumentos derivados de los conceptos de las "finanzas sanas", en lugar de hacer ellos mismos la "revolución keynesiana"?

La segunda cuestión era que, no obstante que Marx comienza diciendo que los precios de las mercancías están en relación directa al tiempo de trabajo incorporado en ellas, esto no constituye realmente su teoría de los precios relativos. De acuerdo con Marx y en condiciones de competencia libre, los precios de las mercancías son los "precios de producción" determinados por el valor de la fuerza de trabajo y la cuota media de ganancia. En cualquier forma, los precios relativos no tienen mucha importancia. El elemento clave en la teoría es la tasa general de explotación; pero al dejar que la discusión se trasladara al problema de los precios relativos, los marxistas cayeron en el juego de los economistas neoclásicos quienes en este asunto pudieron anotarse algunos puntos superficiales en su favor, escurriendo así el bulto a la teoría de la explotación.

El tercer problema sujeto a discusión, y que subsiste hoy día, es la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

Marx representa el monto total de los medios de producción consumidos, los salarios pagados y la ganancia alcanzada durante un año, como $c+v+p$; la relación p/v es la tasa de explotación, en

cambio, $\frac{p}{c+v}$ no representa la tasa de ganancia ya que el capi-

talista la estima con base en el conjunto de su acervo de capital, incluyendo esa parte del capital de trabajo requerida como fondo de salarios, digamos $C+V$.

La tasa de ganancia debe representarse como $\frac{p}{C+V}$ y la com-

posición orgánica del capital como $\frac{C+V}{v}$, es decir, la relación del

trabajo incorporado en el acervo de capital y la fuerza de trabajo empleada.

Éste es únicamente el aspecto formal del problema. Lo sustancial es el comportamiento de los salarios reales en el tiempo. En el tomo I de *El capital*, Marx considera que los salarios en términos de mercancías son casi constantes, mientras que el progreso técnico y la acumulación de capital elevan el producto físico *per capita*, de manera que la tasa de explotación tendrá —a largo plazo— una tendencia creciente hasta que la tensión que se cree entre las clases sociales estalle en una revolución.

La teoría de una tasa de ganancia decreciente debida a una composición orgánica creciente, implica una tasa de explotación más o menos constante y, por consiguiente, tasas de salarios crecientes en términos de mercancías. He sostenido muchas discusiones sobre esta cuestión con marxistas conocedores, sin llegar a ningún resultado satisfactorio.

Por supuesto, éstas son cuestiones secundarias, y ahora que los problemas de la acumulación y la distribución llegaban al primer plano, Marx era el único economista que tenía algo que decir acerca de ellos.

Después de la guerra, los economistas aceptaron a Keynes y los gobiernos la responsabilidad de mantener un nivel de empleo alto y estable en sus propias economías nacionales. El centro de las preocupaciones se trasladó entonces al problema del crecimiento a largo plazo.

Con el fin de responder al desafío de la obra de Sir Harrod, *Towards a dynamic economics* (Hacia una economía dinámica), me propuse hacer una generalización de la Teoría General. Una teoría a largo plazo debe tratar la tasa de ganancia del capital. Keynes se había interesado únicamente en las condiciones de las expectativas de ganancias —la “eficacia marginal del capital”—: Kalecki se ocupó de la participación de la ganancia bruta en el valor del producto; Harrod pareció confundir la tasa de ganancia con la tasa de interés sobre la riqueza del rentista.

Marx tenía dos teorías incompatibles entre sí. La introducción de Sraffa a los *Principios* de Ricardo proporcionó sugerencias inapreciables, pero el tratamiento del tema en su *Production of commodities by means of commodities* (Producción de mercancías por medio de mercancías) aún no se había publicado. ¿Dónde podía encontrarse una teoría de la tasa de ganancia del capital?

Una *tasa* de ganancia es un rendimiento *a prorrata* de una cantidad de capital. Formulé la pregunta: ¿significa una cantidad de

capital una lista específica de máquinas, inventarios de materias primas y medios de subsistencia, o significa una suma de dinero cuyo poder de compra en recursos invertibles depende de las tasas de salarios y de los precios?

Para mi sorpresa esta pregunta levantó una oleada de indignación: “Todo mundo, con excepción de Joan Robinson, sabe perfectamente lo que es capital”. Dentro de la profesión se convirtió en un chiste común: “Como la señora Robinson no está en el salón, supongo que puedo hablar de cantidad de capital”. Pero la única respuesta que alguien dio a mi pregunta fue en el sentido de que si los bienes de capital fueran “maleables” la pregunta no tendría razón de ser.

Por más bromas fastidiosas que se hicieran no era posible debilitar esta posición. La descripción de bienes de capital como masilla, jalea, montones de heno o ectoplasma —incluso “acero”— se aceptó y utilizó jubilosamente para dar a conocer nuevos modelos de crecimiento; y a pesar de que después del “debate de reorientación” de 1966 el profesor Samuelson tuvo que admitir que había perdido su fe en la jalea, todavía hoy se siguen exponiendo.

El argumento realmente no tenía nada que ver con el problema de la evaluación del capital. Más bien se relacionaba con la reconstrucción de un equilibrio prekeynesiano en el cual la acumulación de medios de producción estaría regida por el deseo de ahorrar de la sociedad en su conjunto y en donde la ocupación plena quedaría garantizada por los salarios reales que se ajustan al nivel en el cual el acervo de jalea existente se ampliará o comprimirá para emplear la fuerza de trabajo disponible.

En la actualidad el estado que guarda la enseñanza de la teoría económica es insatisfactorio, por no decir vergonzoso. En el curso de la controversia traté de rastrear las confusiones y sofismas de las doctrinas neoclásicas ordinarias hasta sus orígenes en la teoría del equilibrio estático de los neoclásicos, al mismo tiempo que traté de encontrar una alternativa más prometedora en la tradición clásica, revivida por Sraffa, que fluye de Ricardo a través de Marx, diluida por Marshall y enriquecida por el análisis de la demanda efectiva de Keynes y Kalecki.

Los presentes ensayos constituyen una selección de mis trabajos de los últimos veinte años. La parte I proporciona un repaso general de la teoría básica; la II se ocupa de la controversia con los neoclásicos; en la III se tratan cuestiones que en los libros de texto caen

bajo el título de microeconomía; en la iv se introducen problemas relacionados con el comercio exterior, materia en la cual la enseñanza ortodoxa es, por lo menos, insulsa. En la parte v se inicia el más importante de todos los problemas: el desarrollo del Tercer Mundo. Este tema es también la razón fundamental de los artículos polémicos. Para los economistas de los llamados países en desarrollo es particularmente importante entender la naturaleza de la economía ortodoxa moderna. Espero que los presentes escritos contribuyan a ayudarles a evitar decepciones.