

Los resortes del crecimiento económico*

I

En mi *Teoría de los Salarios*, publicada en 1932, hace cuarenta años, hay un capítulo (el VI) titulado «Distribución y Progreso Económico». En realidad, este capítulo fue el primero de carácter teórico que escribí para este libro. Así, puede considerarse como una de mis primeras contribuciones a la teoría económica. No le doy mucha importancia ahora y creo que he aprendido mucho desde que lo escribí. Sin embargo, ha tenido una considerable descendencia, en muchas revistas, e incluso en obras del mismo tipo continúan apareciendo textos basados en el mío, lo cual quiere decir que continúa vivo. Personalmente me he alejado de aquellas ideas básicas y tal vez será útil que aproveche esta oportunidad para aclarar cómo ha sucedido. No es impropio que lo haga, por cuanto al hacerlo describiré lo que ahora me parece ser una parte importante de la obra que he llevado a cabo desde 1932 hasta el presente.

Era característico de mi enfoque de entonces tratar el «producto social» como constituido por «dos factores de producción», trabajo y capital, cuyos servicios contribuían al «producto» del mismo modo. Un incremento de uno de estos factores aumentaría el producto, manteniéndose invariable los otros elementos. Con determinadas cantidades de factores aplicados se tendría una determinada cantidad de producto; por lo tanto (nuevamente quedando igual los demás factores) existía una función de producción (como más tarde se denominó) representando la cantidad de producto como función de «cantidades de factores aplicados». El rendimiento por unidad de cada factor era igual, o se suponía que era igual, a su «producto marginal», el cual disminuía al tiempo que la cantidad del «factor» aumentaba, permaneciendo constante la cantidad del otro. Se desprende por tanto que un incremento en la cantidad de un factor (permaneciendo inalterado la del otro) aumentaría la participación absoluta en el producto que pasa al otro «factor»; pero por cuanto la participación absoluta del factor creciente podría ser aumen-

* Conferencia pronunciada en Editorial Labor, S. A., de Barcelona, en abril de 1973.

tado o disminuido (según) si la curva de «productividad marginal» era elástica o inelástica) la distribución del «producto» entre los «factores» (participaciones relativas) puede cambiar de un modo u otro. El rumbo seguido dependería de la «forma» de la función de producción, una «forma» que podría representarse, como demostré, por lo que denominé la «elasticidad de sustitución».

No se suponía que la «función de producción» permaneciese inalterada mucho tiempo; se desplazaría a causa del descubrimiento de nuevas técnicas de producción, es decir, por «innovaciones». Éstas, como parecía haber demostrado Wicksell (yo seguía su ejemplo), no se adoptarían a menos que aumentasen el «producto social»; pero los desplazamientos en la función de producción, debidos a la innovación, podrían ser «neutrales» en lo tocante a la distribución entre los factores o podrían decantarse hacia uno u otro lado. Me parecía que los aumentos en salarios (o sea, aumentos en la participación del «producto» destinado a la mano de obra por unidad de la misma) favorecería la adopción de innovaciones que ahorrarían mano de obra y que la perjudicarían. Pero si tales «innovaciones inducidas» podían considerarse como innovaciones que desplazaban la «función de producción», o como movimientos a lo largo de una inalterada «función de producción», quedaba bastante oscuro.

La teoría que he esbozado ha influido decididamente; pero casi todos los elementos de la misma han sido blanco de la crítica. Algunas de las críticas (como la dirigida contra la Teoría de la Productividad Marginal), como tales creo que pueden ser rebatidas al menos hasta cierto punto, pero queda una que ahora creo que es decisiva.

En la función de producción, «producto», «trabajo» y «capital» son cantidades; pero si tienen que ser cuantificadas, es menester que exista algún modo de reducir su obvia heterogeneidad a una forma u otra de uniformidad. Para ninguna de las tres representa esta reducción un simple problema; no puede resolverse ni siquiera en el caso del «trabajo», contando cabezas o contando horas-hombre. Sin embargo, el problema crucial es el del capital. Aquí el capital debe significar bienes capitales físicos; es un agregado de bienes físicos que debemos representar mediante una cantidad simple. Como ahora es bien sabido (pero no lo era tanto en 1932), sólo hay dos casos en que puede hacerse sin error —sin error alguno—, es decir, ya que no se niega que si se aborda uno de los casos, sin realmente alcanzarlo, el error puede ser tolerable. Uno es el caso en que todos los componentes cambian en la misma proporción; el otro —que pretendo haber esclarecido en «Valor y Capital» (1939)— es aquel en que los precios —relación entre las mercancías, o sus tasas marginales de sustitución—, permanecen constantes. En el caso anterior, el complejo es representable por un número de «haces» físicas; en el otro puede existir agregación en términos de valor.

En el caso de stock de capital resulta claramente imposible pretender que la primera de estas condiciones, en aplicación práctica, pueda satisfa-

cerse ni siquiera aproximadamente; el aumento de stock de un año al otro contendrá elementos positivos y negativos, mientras que todos los renglones del stock en sí, tomados en una fecha determinada, deben ser positivos. Solamente en una estructura teórica —una condición estable— permanecerán las proposiciones inalteradas a lo largo del tiempo; apenas podemos utilizar esta propiedad, ni siquiera para comparar condiciones estables, por cuanto las proporciones en una condición estable no serán habitualmente las mismas que en otra. Existen pocas posibilidades de una solución en este sentido.

La otra, a primera vista, aparece más atractiva. Hay empero una objeción más sutil, asociada en especial a la obra de Joan Robinson.

Si el capital aumenta en relación al trabajo, a igualdad de condiciones (así parece decirnos la teoría de la función de producción) el producto marginal debe bajar, así pues ha de bajar en cierto modo la tasa de la renta del capital.

Si valoramos los bienes de capital a precios constantes en términos reales de producto —que es el modo normal de mantener la regularidad de precios relativos— la tasa de beneficio, en capital evaluado de esta forma, debe bajar. Pero a una tasa de beneficio menor, llevando aparejado una tasa de interés real menor, los valores de capital de diferentes bienes de capital, bienes por ejemplo de duración diferente, deben cambiar desproporcionalmente. De tal modo que la condición de precio constante no puede mantenerse. Se desacredita por sí misma; conduce a una contradicción.

Ello no significa que sea erróneo para los encargados de las estadísticas evaluar bienes de capital a precios constantes —sus precios o costes de producción según una fecha base—. Pensé que cualesquiera estimación práctica del capital nacional, o social, debe tener este carácter. Pero una relación tecnológica entre capital y producto, con el capital así arbitrariamente evaluado, no resulta convincente. No hay razón de que deba existir.

II

Todo lo dicho hasta ahora es a modo de preámbulo. De un modo general desde 1932 he dejado a otros que vivan en el mundo de funciones de producción y elasticidad de sustitución, entre factores definidos globalmente. De lo que primordialmente deseo hablar es de una vertiente de mi trabajo que gradualmente se ha ido desarrollando a lo largo de los años y que ahora estimo más prometedora.

También se remonta a la misma *Teoría de los Salarios*. Hasta ahora me he referido al capítulo VI; hay otros capítulos (IX-X) en los cuales se encontrarán los comienzos de una teoría completamente diferente. Son capítulos curiosos: cuando apareció el libro, se concedió a estos capítulos una recepción menos favorable que la recibida por el capítulo VI. Esto se debió, en parte, a que la tradición en que me basaba para los capítulos IX y X —la tradición

de Böhm-Bawerk y Wicksell— era mucho menos familiar a los lectores británicos que la de Pigou, de la que me servía en el capítulo VI; pero de un modo principal a causa de una colisión frontal entre lo que yo decía y la *Nueva Economía*, que incluso entonces, tres años antes de la aparición de la *Teoría General*, ya empezaba a ser la economía de Keynes.

Cuando escribí la *Teoría de los Salarios* desconocía completamente estas ideas. Casi no tenía noción de lo que sucedía en Cambridge ni tampoco en Suecia. Sin embargo apenas terminado mi libro, yo mismo empecé a moverme en esa dirección. Tropecé en algo que, si no es lo mismo que la *Preferencia de Liquidez* de Keynes, tiene estrecha relación con la misma. Incluso antes de que apareciese la *Teoría General* en 1936, yo había empezado a ver alguna de las consecuencias.

Buena parte de mi trabajo procede de lo que acabo de decir, pero no tengo espacio para discutirlo ahora. Es preciso que recalque con firmeza mi versión acerca de estos capítulos en el libro de *Salarios* y lo que de ellos se desprende.

El primer resultado de la nueva postura a que llegué en 1933-35 me hizo avergonzarme profundamente de lo que allí había escrito. Demasiado tarde comprendí lo inadecuado que era. No tenía nada que ver con la situación del mundo cuando yo lo había escrito. Diagnosticaba una enfermedad, pero no era la enfermedad correcta. El paro forzoso de 1932 revestía un carácter completamente distinto del que yo había supuesto.

Sin embargo, nunca es superfluo identificar una enfermedad, incluso si no es la que en el momento es la importante. Puede llegar el momento en que la tarea de uno sea más atinada. En mi caso, creo que así ha sido.

En los años treinta, los capítulos IX-X se atacaban principalmente en razón de mi hipótesis básica —que los sindicatos, o el gobierno, al fijar salarios— pueden aumentar los salarios *reales*. Keynes y sus seguidores lo negaban firmemente. Según ellos, los sindicatos se interesaban por salarios monetarios, no por salarios reales; aunque un aumento en los salarios monetarios de un determinado grupo incrementará en realidad sus salarios reales en relación con los de los demás, un aumento general en salarios dinero, en un sistema cerrado, simplemente resultaría en un aumento de precios en la misma proporción, con lo que los salarios reales quedarían donde estaban. Naturalmente esto implicaba una oferta elástica de dinero. Si no aumentaba proporcionalmente la oferta de dinero, se elevaría el tipo de interés y, a consecuencia de ello, se produciría una baja en la demanda de mano de obra. La causa del paro forzoso se identificaba, como puede verse, con la inelasticidad de la oferta de dinero.

Parece bastante evidente, en la actualidad, que este argumento keynesiano no es tan fuerte como parecía entonces. Dirigido, como al principio iba intencionalmente dirigido, contra el uso de reducciones en salarios como medio de estimular el empleo durante la época de la depresión, conserva aún su fuerza. Pero es mucho menos potente por otro lado.

Si bien los sindicatos actúan sobre la base de salarios monetarios, es naturalmente en los salarios reales en los que en realidad están interesados. En consecuencia, si un aumento de salarios monetarios resulta precisamente en un aumento de precios, se consideran engañados y vuelven a solicitar una nueva tanda de aumentos en salarios monetarios. Así llegamos a la *inflación de costes*, con el cual durante los últimos 20 años y especialmente en los últimos 10 años, nos hemos habituado tanto. No podría suceder sin una oferta elástica de dinero; entonces ¿por qué no imponer cortapisas a la oferta de dinero, obstruyendo o frenando la inflación? Sin duda habrá monetaristas que argüirán de este modo; y los gobiernos, en momentos desesperantes, han de prestarles atención. ¿Se debe el consiguiente paro forzoso a la restricción monetaria o al aumento en los salarios que la restricción ha impuesto? El problema puede considerarse desde ambos ángulos, aunque puede argumentarse que el último es más fundamental.

Así pues, mi análisis de 1932 ha llegado a tener, finalmente, importancia contemporánea; pero hay otra clase de importancia de la cual no tenía sospecha cuando escribía, si bien se hallaba allí siempre presente. No se trataba de diagnosticar una enfermedad, se trataba del crecimiento normal —un sano crecimiento—, de la economía. En un crecimiento sano, los salarios reales deberían aumentar. ¿Cuáles son las consecuencias de este aumento en los salarios reales? Mi análisis de 1932 se refería a aumentos de salarios fuera de lo normal; pero los aumentos de salarios normales deberían surtir el mismo efecto sobre otros aspectos del sistema, aunque no sobre el desempleo. Deberían poderse usar métodos más o menos similares para seguirles la pista a fin de profundizar nuestra comprensión del proceso de crecimiento en general.

Éste es el aspecto que más me ha interesado en los últimos años. Intentaré esbozar algunos de los resultados obtenidos. Éste será el tema del resto de esta exposición.

III

Hasta ahora he estado hablando acerca de los capítulos IX-X de mi primer libro sin especificar su contenido. Gran parte de lo que ellos contienen son detalles, ahora intrascendentes. Una sola cosa tiene vigencia.

Un aumento en salarios reales, cualesquiera que sean las causas, tiende por sí mismo a disminuir la tasa real de beneficios. Surgen dos efectos que, de cierto modo, actúan en direcciones opuestas. Uno es favorecer la sustitución de más métodos de capital intensivo; el otro, a causa de la transferencia de la renta resultante, de beneficios a salarios, es disminuir el ahorro.

Ahora son mucho más conocidos ambos efectos de lo que yo sabía en 1932, pero se mantiene la distinción. Intentaré enunciarlo de nuevo de forma moderna.

Hay que insistir, en primer lugar, que es completamente innecesario, ya que usamos términos tales como «intensivamente capitalizado o capitalista» y «tasa de beneficio», que nos preocupemos sobre la evolución del stock de capital en conjunto (como parecía que debía hacerse en el método de función producción). Lo que importa no es la tasa media de beneficio sobre todo el stock de capital (el cual no puede establecerse sin tal evaluación); lo que sí importa es la tasa de beneficio sobre *nueva inversión*.

Al procederse a la nueva inversión, este beneficio no es más que un beneficio esperado y lo que se realiza no puede ser el mismo que se esperaba. Sin embargo, parece razonable, si nos preocupa un sano crecimiento, suponer que existe una amplia conformidad entre lo esperado y lo realizado. La mayoría de las iniciativas acaban más o menos bien. Más que esto no se exige.

La fabricación de máquinas no es rentable si su utilización no es asimismo rentable; para determinar la rentabilidad de la inversión, debemos fijar nuestra atención en el volumen de producción final. En cualquier plan de producción así considerado, el trabajo es input y la producción final es output; de modo que una elevación de los salarios, en términos de producto final, hará disminuir la tasa de beneficios, en términos de producto final. Para esta regla, creo que no hay excepción. Se cumple para cada plan en que sean viables las tasas de salarios en cuestión. Así, para cualquier plan cuyos inputs y outputs vengan dados en términos cuantitativos, existe una relación específica entre las tasas de salarios y de beneficios, que se puede representar por una curva descendente, que llamo «curva de eficiencia del plan».

A continuación —aunque sólo provisionalmente— hagamos la suposición convencional de que hay «tecnología»: de que sólo hay un número limitado de planes de producción que sean técnicamente posibles en el sentido mencionado. Cada uno de ellos tendrá una curva de eficiencia. Consideren el supuesto «capitalista» (no me concierne ahora el problema de su justificación) de que el plan escogido para una nueva inversión es el que reporta mayores ganancias, dada la tasa de salarios admitida. Podría ocurrir que el mismo plan (o planes) fuera escogido para cualquier tasa de salarios; pero pudiera ocurrir asimismo que, a medida que varían los salarios, distintos planes aparezcan como los más provechosos. Habrá entonces un proceso de mutilación, paralelamente a un «espectro de técnicas», según se eleven los salarios.

Es erróneo suponer, como se hacía, que no exista ningún índice *físico* singular según el cual podamos distinguir los planes situados en el extremo inferior del espectro de aquellos que lo están en el extremo superior. No existe un índice que se pueda emplear sin excepciones. Como ya hice ver (en 1939), el «período de producción», utilizado a este propósito por Böhm-Bawerk y Hayek, no es válido en general. Pero lo que de hecho es el mismo argumento se puede usar contra cualquier índice físico, tal como la razón capital-trabajo, en que el «capital», por algún medio, está físicamente definido. Sin embargo, no debemos permitir que tales refinamientos oscurezcan

el hecho de que las técnicas que están por debajo del espectro (es decir, que sólo se adoptarán para bajas tasas de beneficio o interés), *generalmente* supondrán más altos costes preparatorios, tales como los costes de construcción, como medios para economizar en los costes variables de producción. *Generalmente* no andamos equivocados si pensamos de tales técnicas que son en este sentido de más intensiva capitalización.

Volveré a insistir en este efecto de sustitución; de momento, vuelvo al otro, que es más inquietante. En la *Teoría de los salarios* (como era natural en la fecha en que se escribió), adopté la visión tradicional de que más ahorro implicaba más acumulación de capital, y de que la acumulación de capital favorecía el alza salarial. Pero en el sistema keynesiano de pensamiento, con el que tan pronto me enfrentarían, el efecto del ahorro parecía operar en un sentido completamente opuesto.

La dificultad no estribaba (como muy bien podía suponerse) en que la teoría de Keynes fuera monetaria, mientras que mi teoría «clásica» era no monetaria. Se puede construir un sistema de «trueque», en el que el dinero no juegue un papel esencial, pero que aún pueda comportarse del modo que Keynes identificó. (Por cierto que no se trata de una construcción tan irrealista; en 1970-71, se produjo en el mundo lo que casi fue un ejemplo de una depresión keynesiana que podía ser completamente descrita en términos *reales*.) Esto ha tardado cierto tiempo en esclarecerse, puesto que el mismo Keynes oscureció con desafortunadas definiciones que siempre igualaban la inversión al ahorro, una parte de lo que decía. Si hacemos la distinción, que en 1936 era ya familiar en Suecia, entre ahorro e inversión esperados y efectivos, la consecuencia se hace mucho más clara. En el sentido esperado, puede haber un exceso de ahorro sobre la inversión, incluso en una acumulación inesperada, una acumulación de stocks sobrantes. Si hay un exceso de inversión sobre ahorro, en el sentido *esperado*, los stocks caerán por debajo de lo normal, por debajo de lo esperado; o se acumularán las demandas sobrantes, demandas que pueden ser satisfechas sin una demora anormal. Tal exceso, de una u otra forma debe de ser tomado como una señal de desequilibrio —un desequilibrio que es perfectamente posible, incluso en una economía de trueque.

El equilibrio ahorro-inversión así definido, no implica el pleno empleo de la mano de obra, ya que para que se alcance son necesarias más condiciones. Una de las condiciones es que los precios relativos deben ser correctos. No hace falta aquí discutir la problemática cuestión de si será siempre posible, en un sistema de trueque con los precios suficientemente flexibles, mantener a la vez el pleno empleo y el equilibrio ahorro-inversión. (Yo estoy personalmente convencido de que no es necesariamente posible, pero esto lo digo como de paso.) Lo que importa para mi actual propósito, es que el equilibrio ahorro-inversión y el pleno empleo son cosas distintas. Podemos suponer un equilibrio ahorro-inversión, mantenido continuamente; y, sin embargo, puede haber desempleo, si la relación entre precios y salarios es

inadecuada. Esto es lo que debía haber dicho en la *Teoría de los Salarios*. Interpretadas así, las visiones «clásicas» y keynesianas se ajustan.

Ha tenido que pasar mucho tiempo para que se esclareciera este punto. En la parte central de mi *Contribución a la Teoría del Ciclo Comercial* (1950), empleé lo que más tarde he llamado un modelo de *precios fijos*. Introduce una línea de equilibrio —una línea de equilibrio ahorro-inversión— y una línea de pleno empleo, por encima de aquélla. Sólo estaba interesado en partir del equilibrio; luego la única función que atribuía a la línea de pleno empleo era la de actuar como un límite, que contuviera el desequilibrio que pudiera surgir. No me pregunté por qué la línea de equilibrio debía permanecer por debajo del límite tope. Lo que dije de ambos fue en realidad demasiado poco. Simplemente los representé por dos líneas rectas, lo cual es una sencilla manera de no decir nada al respecto.

La forma natural de averiguar más sobre ellos es considerar la posibilidad de mantener *a la vez* el equilibrio ahorro-inversión y el pleno empleo. Supongamos que ambas condiciones tienen que ser satisfechas: ¿cuáles serán las consecuencias? Por ahora está claro que los salarios reales deberán ser flexibles; pero, ¿podrán seguir subiendo siempre? Si es posible, ocurrirá que la satisfacción simultánea de ambas condiciones puede mantenerse sin fricciones (lo cual no significa que tenga que alcanzarse); si no es posible, si debe haber fluctuaciones en los salarios reales cuando ambas condiciones se satisfagan, evidentemente tropezaremos con mayores dificultades. Saber más acerca de la línea de *doble equilibrio* (como podemos llamarla), parece ser por lo tanto requisito inmediato a alcanzar.

Se ha apreciado ampliamente que esto es lo que se requiere a renglón seguido. Muchos (pero de ninguna manera todos), los «modelos de crecimiento» desarrollados en los últimos veinte años, pueden ser considerados como respuestas, o intento de respuestas, a las cuestiones que acabamos de plantear. Algunas, especialmente las llamadas «neo-clásicas», utilizan el esquema de la función de producción que he discutido al principio. No me siento tentado por este procedimiento, principalmente por las razones dadas. Ello no obstante, puede admitirse que el problema es un problema «clásico», puesto que dejamos al desequilibrio detrás nuestro, lo que hemos aprendido de Keynes es por el momento irrelevante. Es a los clásicos a quienes debemos pedir ayuda. La hallaremos, en mi opinión, no en los «neo-clásicos», sino en los economistas clásicos británicos, especialmente en John Stuart Mill.

Cuando Mill «abandonó el fondo de salarios», debió haber olvidado lo que había dicho sobre él. (No es sorprendente, en vista de todas las otras cosas que había estado haciendo, que hacia 1868 la recopilación de sus trabajos anteriores estuviera algo oxidada.) Pues en términos de la doble línea de equilibrio, lo que se dice en los *Principios* es sustancialmente correcto. La cuenta de salarios (la cuenta de salarios *real*) es justamente la diferencia entre el producto final total y lo que se deduce de este producto para otros propósitos. Dicha deducción incluirá naturalmente no sólo el «consumo de los

beneficios», sino también el consumo público, el consumo de los cuerpos públicos (como Mill y ciertamente Adam Smith advirtieron). Mientras el incremento de esta separación no exceda el incremento de la producción final, la cuenta de salario real deberá aumentar cuando la producción final se incremente. Ello deberá verificarse paralelamente con la doble línea de equilibrio.

IV

Por fin podemos empezar a ver cómo encajan el efecto de sustitución y el efecto de ahorro. Es esencial que nos atengamos al comportamiento del output *final*. He aquí la cadena causal: de la inversión al output final, del output final a los salarios, de los salarios a la tasa de beneficio sobre nueva inversión, y de ahí revertir a la inversión misma. Hay mucho que decir sobre cada uno de estos pasos. No puedo entrar en detalles, pero sí debo imponerme una impresión muy general.

Comencemos por la puesta en marcha de una innovación de importancia: la introducción de una nueva técnica de producción, que en el momento de su introducción, es mucho más rentable que cualquier otra utilizada anteriormente. Necesita ser incorporada a nuevos bienes de equipo, de modo que se pueda utilizar: por tanto, sin nueva inversión no se puede aplicar. Pero, incluso de no aparecer el invento, se habían dado algunas nuevas inversiones; así pues, el resultado inmediato del invento es que la técnica incorporada a la nueva inversión ha cambiado. El resto de la economía, actúa durante cierto tiempo, igual que antes, empleando las viejas técnicas; éstas son ahora obsoletas, pero se pueden cambiar de la noche a la mañana.

Los *nuevos* procesos no darán un producto final inmediatamente. Debe darse un aplazamiento antes de que el nuevo equipo entre en producción. Durante ese período, toda la producción final proviene de procesos antiguos; de modo que (en el doble equilibrio), los antiguos procesos deben continuar en plena producción, si no se quiere que decaiga el producto final. Exceptuando la caída del producto final, ningún recurso adicional puede transferirse a la nueva inversión, aunque decline la rentabilidad. Son precisamente los recursos que se habrían empleado en nuevas inversiones, de no haberse realizado la innovación, los que pueden transferirse para fabricar las nuevas «máquinas».

Nada asegura que se incremente el producto final, aun cuando el nuevo equipo entre en producción. Pues puede ocurrir que la incrementada rentabilidad de las nuevas máquinas suponga simplemente una reducción de costes variables. No tienen una capacidad de rendimiento mayor que las máquinas que reemplazan; simplemente cuesta menos hacerlas funcionar. Entonces no hay incremento en el resultado final cuando entran en producción. Lo que sí ocurre es que algunos recursos quedan listos; pero, si se ha de mantener el doble equilibrio, deben seguir empleándose. Pueden emplearse

al comprimir el output adicional a partir de los viejos procesos; o también pueden emplearse para fabricar más máquinas nuevas. En cualquier caso, habrá un incremento del output final, que será en algunas ocasiones anterior y en otras posterior, según la naturaleza del invento. A menos de que el aumento en el rendimiento general sea absorbido por un incremento en la extracción, o haya de extenderse en un incremento demasiado amplio para proporcionar trabajo, el rendimiento creciente final significará salarios crecientes reales. (Es aquí donde se introduce la sustitución.) La inversión sigue el mismo modelo que se estableció después del primer cambio. Gradualmente, mientras se reemplazan las antiguas máquinas, disminuirá la porción obsoleta del equipo, y crecerá la del *nuevo* tipo. El producto final aumentará, y los salarios aumentarán. Al subir los salarios, la tasa de beneficio declinará desde el extraordinario nivel alcanzado después del invento, hacia un tipo más «normal». De hecho declinará hacia el nivel adecuado para una situación estable bajo la nueva técnica, puesto que el nivel de salarios establecido en este estado seguro, es el más alto que puede alcanzarse (con la excepción de que disminuya lo deducido), mientras no haya sustitución ni un invento nuevo.

No necesitamos confiar, para sacar esta conclusión, en la «visión clásica» de que una tasa de beneficio descendente disminuirá el *incentivo* para ahorrar. Cualquiera que sea la naturaleza de las propensiones al ahorro, es probable una aproximación a la situación estable, *si no hay posteriores cambios técnicos*. Será una situación estable distinta, con distinta distribución de ingresos, según las propensiones al ahorro tomen una forma u otra. Pero habrá siempre una situación estable, con salarios más altos y beneficios más bajos que los de transición a este estado.

Ahora podemos tratar de la sustitución. Si hay sustitución a lo largo del espectro de técnicas (nuevas técnicas que anteriormente no fueran rentables, y lo sean *como resultado* del alza de salarios), podrá amortiguarse la caída de los beneficios. El efecto de la sustitución al menos en la mayoría de los casos, se orientará a la adopción de técnicas más intensivamente capitalistas. Al adoptarlas, probablemente retardarán la tasa de crecimiento del producto final. Y esto significa que posiblemente retardarán el aumento de salarios (reales) —si están dirigidas a economizar mano de obra, no es de extrañar que frenen el alza de salarios—. Pero, y esto es vital, el resultado de la sustitución será montar el sistema que tienda a una situación estable, con un producto final superior por unidad de mano de obra, y por consiguiente (con una razonable acción de separación), un nivel de salarios más alto. Hay varias formas de establecer esta proposición esencial; quizá la más sencilla sea observar que en la situación estable, cuando el sistema está totalmente ajustado a las nuevas técnicas, cada trabajador tendrá más «capital» en su ayuda cuando el método de producción sea más intensivamente capitalista.

V

Lo que he venido exponiendo no es más que un ejercicio; no hace más que distinguir una secuencia causal, que se cruza con muchas otras en cualquier experiencia de hecho. Sin embargo, esta secuencia aparece como posiblemente fundamental. Sugiere que la invención es el principal impulso del progreso económico, pues influye en la tasa de beneficio. Cada invento imprime un impulso; pero el impulso de cualquier innovación no es inagotable; la disminución del beneficio señala un agotamiento, pero su causa no es sino el choque con las escaseces naturales.

Puede apreciarse que no me aparto mucho de Mill, dado que él atribuye la «tasa de beneficio decreciente» a la escasez natural; su opinión de que la escasez de la tierra es la principal, es un postulado empírico, que pudo parecer correcto en el tiempo en que se escribió, pero, con el tiempo transcurrido desde entonces no parece correcto. La escasez final será de mano de obra o de tierra, o (formalmente y con más precisión), escasez de un factor de producción no aumentable. Por supuesto, hay otras escaseces que surgirán durante el desarrollo del impulso; pero las escaseces que se puedan vencer mediante inversión, en general no reducirán la tasa de beneficio sobre nueva inversión. Desplazarán el punto del proceso productivo donde deba efectuarse la inversión, y esto será todo. Únicamente las escaseces no eliminables constreñirán finalmente la tasa de beneficio.

Una vez admitido que la sustitución interviene como un medio para vencer las escaseces que surgen del impulso, muchas cosas encajan en su lugar. Si no hay sustitución —si la innovación original no es seguida por otro cambio técnico, distinto del directamente implicado en la innovación—, el impulso dado quedará pronto sin efecto. Todo el provecho será para los factores escasos, a partir del invento original, pero nada más. Si hay sustitución encaminada a economizar dichos factores escasos, el provecho final que obtendrán será mayor, quizá con mucho. Todavía puede plantearse la cuestión de cómo la ganancia se distribuirá entre ellos. Sin embargo, tomados juntamente, han de salir ganando finalmente del agotamiento, aplazado del impulso al detenerse éste.

Desde este punto de vista es de importancia mínima suponer que las sustituciones se realicen a lo largo de una «frontera tecnológica» inamovible, o que participen de la misma naturaleza de la innovación. Las «innovaciones inducidas» —en el sentido de cambios técnicos, cuyas posibilidades son nuevamente reconocidas, pero que no habría sido provechoso introducirlas hasta que se desarrollaran las escaseces que las indujeron—, encajan en su lugar en la elaboración del impulso. Aparecen como innovaciones secundarias, «hijas» de la invención original, sus «hijas» económicas, dado que podemos ciertamente reconocerle otros «hijos» —los técnicos, los «aprendizajes» en su sentido más amplio—. Las economías de escala, sobre las

que una escuela de economistas ha volcado tantos esfuerzos, pueden muy bien incluirse en el mismo lugar. Las grandes innovaciones darán grandes y duraderos impulsos, de todos estos tipos, pues son muy prolíficas.

Referente a la experiencia contemporánea, nos va a ser muy difícil trazar una línea firme entre la innovación primera y sus «hijos», debido a lo mucho que abarca la definición de estos últimos. Dónde trazar tal distinción, tiene que ser cuestión de juicio, o de gusto. Para épocas anteriores, en que son menos numerosos los que reclaman al «status» primero, la distinción se hace más fácil. En el siglo diecinueve, podemos detectar con certeza un gran invento que produce un impulso reconocible y separable —el ferrocarril—. La era del ferrocarril fue un impulso, cuya resolución es bien patente, puesto que en dos décadas, por lo menos, no parece haber otro que se le pueda comparar. Muchos economistas (en ocasiones, incluso Keynes), creyeron que la depresión de los años treinta era una pausa de carácter similar. Puede admitirse, pero no tiene porqué ser la única explicación, dado que el desequilibrio de los años treinta puede obedecer a otras causas. Es imposible explicarlo sin acentuar grandemente el aspecto monetario, que por cierto he estado desatendiendo; la relación de todo el asunto en estos términos puede muy bien ser correcta. Sin embargo, puede que haya algo más. Podría sernos de gran utilidad conocer mejor si hubo algo más, pues nos ayudaría a entender el funcionamiento del proceso de innovación en este siglo; y por consiguiente, saber mejor hasta qué punto podemos contar con la estabilidad en la corriente de innovaciones. El estudio de impulsos anteriores, junto con una mejor clasificación, puede arrojar mucha luz sobre este problema de vital importancia.

Volviendo, en conclusión, al problema de la *Teoría de los Salarios* —la consecuencia de mantener un nivel de salarios más elevado que el adecuado al doble equilibrio—; después de lo dicho, no podemos concebir este problema estáticamente. Puede permitirse la elevación del equilibrio del nivel de salarios, pero el actual nivel de salarios se mantiene siempre, de algún modo, por encima de aquél. Éste es un problema realista que hoy en día no se puede negar, puesto que los medios para imponer tal nivel de salarios son mucho más amplios que en el pasado. ¿Qué ocurre al concederse esta política de salarios?

Parece que se dan dos casos principales. Es posible, en primer lugar, que un alza de salarios vaya aparejada con una deducción más baja. Una deducción menor incrementaría el nivel de salarios (real) que era consistente con el doble equilibrio; por consiguiente, una deducción menor permitiría alcanzar salarios más altos sin desempleo. Hasta ahora, muy bien; no obstante, debemos tener en cuenta que, si se establece arbitrariamente el nivel de salarios, probablemente habrá necesarias fluctuaciones destinadas a mantener dicho nivel arbitrario, consistente con el doble equilibrio. El problema no puede plantearse así, de una vez por todas.

Segundo: supongamos que el alza de salarios no se corresponde con una

deducción menor. Creo que no puede ponerse en duda que también se trata de un problema práctico; puesto que si recordamos que parte del producto consumible de las modernas economías se «deduce» para fines sociales, y que su demanda tiene principalmente el mismo origen que la demanda de salarios más elevados, tendremos que admitir que la mitigación debida a una menor deducción será probablemente limitada. Digamos, pues, que en este sentido se ha hecho todo lo que se podía hacer. Digamos también que el equilibrio ahorro-inversión debe ser mantenido. (No es fácil de mantener, pero casi todo lo que hay que decir al respecto es bien sabido, y no necesito extenderme más en esta línea.) ¿Qué curso seguirá la economía en estas condiciones?

Los salarios más altos afectarán, como hemos visto, a las técnicas elegidas para nueva inversión; podemos considerar que éstas, en conjunto, tendrán una capitalización más intensiva de la que habrían tenido de otro modo, en las fechas correspondientes. Al cabo, tales técnicas incrementarán el producto final, por unidad de mano de obra empleada, más de lo que se habría incrementado con una inversión de capitalización menos intensiva. Pero, en definitiva, el volumen de inversión será menor del que habría sido de otro modo. Por consiguiente, aunque la economía «apunte» una situación estable en que el producto final consumible, por unidad de mano de obra empleada, sea mayor, el empleo a lo largo de la zona que conduce a esta situación (y, en principio, incluso en la situación final), será más bajo de lo que habría sido. Pienso ahora que esto es lo que trataba de decir en la *Teoría de los Salarios*; como se verá, está sujeto a muchas calificaciones de las cuales no tenía idea cuando lo escribí. Pero, sustancialmente, lo principal sigue vigente.

Actualmente, es común la posibilidad, para un país en vías de desarrollo, de que el aumento del empleo —mediante una capitalización demasiado intensiva— en el sector «moderno», sea menor de lo que podría haber sido. Lo que digo no es más que una aplicación del mismo principio.