

“EL MARGINALISMO EN ESPAÑA.”

Tesis doctoral perteneciente al programa de doctorado del Dpto. Teoría Económica y
Economía Política.

TOMO I

Realizado por M^a Teresa Sanz Díaz.
Dirigido por la Dra. Dña. Rocío Sánchez Lissen.
Septiembre 2006.

A la Dra. Rocío Sánchez Lissen, sin la cual esta tesis nunca hubiera visto la luz. A mi padre y mis maestros, por haber despertado en mí el interés por la Economía. A mi familia por su aliento y apoyo.

TOMO I

INTRODUCCIÓN.....	1
-------------------	---

CAPÍTULO I

EL MARGINALISMO: ORIGEN Y DESARROLLO EN EUROPA.....	19
1.- La crítica a la economía clásica.....	21
2.- El marginalismo: ¿una revolución?.....	28
3.- Principales precursores de la corriente marginalista.....	32
3.1.- La Escuela de Salamanca.....	32
a) Las ideas escolásticas sobre la teoría del valor.....	33
b) Otras aportaciones de la escolástica.....	37
3.2.- Antonie-Augustin Cournot (1801-1877).....	41
3.3.- Jules Dupuit (1804-1866).....	48
3.4.- Johann Heinrich von Thünen (1783-1850).....	50
3.5.- Hermann Heinrich Gossen (1810-1858).....	53
4.- William Stanley Jevons.....	56
4.1.- Reseña biográfica.....	56
4.2.- <i>La Teoría de la Economía Política</i>	59
a) Introducción.....	59
b) La utilidad.....	62
c) La teoría del intercambio.....	69
d) La renta de los factores.....	75
d.1.) La teoría sobre la renta del trabajo.....	75
d.2.) La teoría sobre la renta de la tierra.....	80
d.3.) La teoría sobre la renta del capital.....	82
e) Otras aportaciones.....	84

4.3.- Otros aspectos: estadística y cuestión social.....	88
4.4.- La relevancia de su teoría.....	93
5.- Carl Menger.....	95
5.1.- Apuntes de su biografía.....	95
5.2.- <i>Principios de Economía Política</i>	98
a) La determinación del valor de los bienes.....	98
a.1.) El concepto de bien.....	98
a.2.) De las necesidades y su satisfacción.....	101
a.3.) La teoría del valor.....	103
a.3.1.) El valor como algo subjetivo.....	103
a.3.2.) El valor de los bienes de orden superior.....	108
a.3.3.) Diferencia entre valor de cambio y valor de uso.....	114
b) El intercambio de las mercancías.....	116
c) La determinación del precio.....	118
d) El dinero como medio de cambio.....	128
5.3.- La polémica del método.....	133
6.- Marie-Espirit-Léon Walras.....	137
6.1.- Notas de su biografía.....	137
6.2.- La teoría del equilibrio general.....	146
a) El consumo.....	153
b) El intercambio.....	161
c) La producción.....	164
d) El dinero.....	173
e) El progreso económico.....	179
f) La ausencia de la libre competencia.....	185

6.3.- Aportaciones a otras ramas de la Economía.	190
7.- Economistas continuadores del marginalismo.	196
7.1.- Francis Isidro Edgeworth (1845-1926).	196
7.2.- Wilfredo Pareto (1848-1923).	197
7.3.- Eugen von Böhm-Bawerk (1854-1914).	203
a) Críticas a las teorías del interés.	206
a.1.) El interés como remuneración del capital prestado.	210
a.2.) El interés como productividad del capital.	217
a.3.) El capital como remuneración por la abstinencia.	222
a.4.) Otras teorías sobre el interés.	223
b) La teoría del capital.	229
b.1.) El capital: concepto y naturaleza.	230
b.2.) El capital como instrumento para la producción.	235
b.3.) La teoría del valor de los bienes.	240
b.4.) La determinación del precio de los bienes.	247
b.5.) El interés.	253
7.4.- Friederich von Wieser (1851-1926).	258
Bibliografía del Capítulo I.	263

CAPÍTULO II

LA EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO ESPAÑOL DESDE FINALES DEL SIGLO XIX. LA VITAL APORTACIÓN DE STACKELBERG.	269
1.- La situación del pensamiento económico en España a finales del s. XIX.	271
1.1.- La Escuela economista, el ideal liberal.	271
1.2.- El sistema de alternancia política: una cierta intervención.	275
1.3.- Las críticas moderadas a la economía clásica.	277

1.4.- Las críticas radicales a la economía clásica.	286
2.- Los inicios del marginalismo en España.	291
2.1.- Los primeros atisbos marginalistas.	296
2.2.- Los primeros centros de introducción del marginalismo.	298
a) Las Escuelas Técnicas.	299
a.1.) Los apuntes del profesor Orduña en la Escuela Especial de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos.	300
a.2.) Otras Escuelas Técnicas.	310
b) La Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid.	311
3.- La breve pero intensa estancia de Stackelberg en España.	313
4.- Los <i>Principios de Teoría Económica</i> de Stackelberg.	324
4.1.- Principios básicos.	331
4.2.- La teoría de la producción.	336
a) La oferta de la empresa en función de la productividad.	336
b) La producción simple y compuesta.	340
c) La incorporación del tiempo a la teoría de la producción.	347
4.3.- La teoría del consumo.	351
a) La gradación real de las necesidades: las decisiones de consumo.	352
b) La gradación temporal de las necesidades: el ahorro.	358
c) Alteraciones en el precio y en la renta.	361
4.4.- La formación del precio.	367
a) La concurrencia perfecta.	367
b) El monopolio.	371
c) El oligopolio.	375
d) El mercado imperfecto.	379

e) Precios intervenidos.	383
f) Morfología del mercado.....	385
f.1.) Formas de mercado perfecto.....	386
f.2.) Conexiones en el mercado imperfecto.....	391
f.3.) Factores adicionales que influyen en la formación del precio.....	393
4.5.- La teoría de la distribución de la renta.....	395
a) La renta de la tierra.....	396
b) El salario.....	397
c) El interés.....	401
d) La renta del empresario.....	406
4.6.- La concurrencia perfecta como principio de organización de la economía.	408
Bibliografía del Capítulo II.....	413

TOMO II

CAPÍTULO III

JOSÉ MARÍA ZUMALACÁRREGUI, PRIMER MARGINALISTA ESPAÑOL.....	421
1.- Biografía.....	423
2.- Zumalacárregui y la introducción del marginalismo en España.	437
2.1.- “La Ley Estadística en Economía”.....	439
a) La “batalla” del método.....	441
b) Economía y Estadística.	445
c) Leyes económicas.....	453
d) Contestación de Larraz al discurso de recepción de Zumalacárregui.	458
2.2.- “Prólogo” al libro de R. G. D. Allen.....	461
2.3 - La presencia de Stackelberg.....	467
2.4.- “Sobre el aspecto económico de 1848”.....	472

2.5.- Vilfredo Pareto, el maestro.....	478
a) Introducción.....	478
b) Pareto: su obra científica.....	481
c) Pareto: su influencia en la Teoría económica.....	489
2.6.- “Del equilibrio económico a la Econometría”.....	491
3.- La creación de la Facultad de Economía.....	496
3.1.- La necesidad de la Facultad de Económicas.....	497
a) La evolución de los estudios económicos.....	497
3.2.- La nueva Facultad de Ciencias Económicas.....	508
4.- La economía aplicada.....	513
4.1.- El estudio del ferrocarril.....	513
a) El aspecto orgánico del problema ferroviario español.....	516
b) Algunos datos sobre la política ferroviaria de diversas naciones.....	523
b.1.) Primera parte: sistema liberal.....	532
b.2.) Segunda parte: sistema intervencionista.....	538
b.3.) Tercera parte: regímenes mixtos.....	540
b.4.) Apéndices.....	547
4.2.- El análisis del transporte.....	549
4.3.- La política social.....	553
4.4.- Otros estudios sobre economía aplicada.....	556
Anexo I.....	565
Bibliografía del Capítulo III.....	581

CAPÍTULO IV

VALENTÍN ANDRÉS ÁLVAREZ, UN DEFENSOR DEL LIBERALISMO ECONÓMICO.....	587
--	-----

1.- Biografía.....	589
2.- Las aportaciones de Valentín Andrés Álvarez a la Teoría económica.....	606
2.1.- El indicador del mercado en la teoría de la formación de los precios.....	606
a) El indicador del mercado: concepto teórico.	608
b) El indicador del mercado: aplicaciones prácticas.	611
b.1.) Mercado en régimen de clientelas.....	611
b.2.) Mercado monopolizado.....	613
b.3.) Repercusión de un impuesto.	615
b.3.1.) Diferencia entre los términos repercusión e incidencia.	618
2.2.- La nueva teoría del valor.....	628
2.3.- Los estudios sobre el mercado.	638
a) El mercado perfecto.....	640
b) Los distintos tipos de mercado.	642
c) Los distintos tipos de mercado: representación mediante símbolos.....	650
3.- Los aspectos metodológicos.....	659
3.1.- ¿Existen leyes económicas?.....	661
3.2.- La defensa del método abstracto.	667
4.- Liberalismo versus intervención.	674
4.1.- La génesis del capital como base de la sociedad moderna.....	676
4.2.- La defensa del liberalismo.....	685
a) La defensa de la libertad económica.	685
b) La defensa de la libertad de investigación científica.....	695
4.3.- La necesidad de la intervención que libera.	698
a) El avance de la Seguridad Social.....	698
a.1.) Los Seguros Sociales como solución.	701

a.2.) La financiación de los Seguros Sociales.	704
b) Los fallos del liberalismo y la necesidad de intervención.....	710
c) Pasado, presente y futuro del liberalismo.....	715
5.- Otras aportaciones de Valentín Andrés Álvarez.	721
5.1.- Los estudios sobre comercio exterior.....	721
a) “Historia y crítica de los valores de nuestra Balanza de Comercio”.....	722
b) “Las Balanzas. Estadísticas de nuestro comercio exterior”.....	727
5.2.- Las tablas input-output.....	733
Bibliografía del Capítulo IV.....	741

CAPÍTULO V

JOSÉ CASTAÑEDA, PRINCIPAL INTRODUTOR DE LA MICROECONOMÍA	
MODERNA EN ESPAÑA.....	751
1.- Biografía.....	753
2.- Marginalismo y neoclasicismo en la Teoría económica de José Castañeda.....	767
2.1.- La importancia de la microeconomía.....	767
a) Las principales ideas marginalistas.....	768
b) La defensa del marginalismo.....	774
2.2.- <i>Lecciones de Teoría Económica</i>	777
a) “Preliminares”.....	780
a.1.) La ciencia económica.....	780
a.2.) La Teoría económica.....	782
b) “El consumo”.....	791
b.1.) El equilibrio general del consumidor.....	792
b.2.) La función de demanda.....	800
b.3.) Complementos a la teoría de la demanda.....	805

c) “La producción”	809
c.1.) La determinación del equilibrio en la producción.....	812
c.2.) Los aspectos más novedosos de la teoría de la producción.....	821
d) “La formación de los precios”.....	826
d.1.) Los distintos tipos de mercados.	829
d.1.1.) El mercado de libre competencia.....	832
d.1.2.) Los mercados de competencia limitada.....	834
d.2.) La teoría de juegos.	842
d.3.) La intervención del Estado.....	846
d.4.) Las conexiones entre los bienes.	849
e) “La formación de las rentas”	849
e.1.) El precio de los factores bajo distintas estructuras de mercado.	850
e.2.) La retribución del factor tierra.....	852
e.3.) La retribución del factor trabajo.....	854
e.4.) La retribución del factor capital y del empresario.....	859
e.5.) La participación de los factores en la renta nacional.....	864
f) Artículos que amplían las <i>Lecciones</i>	865
3.- La Econometría al servicio del análisis económico.	873
3.1.- <i>El consumo de tabaco en España y sus factores</i>	875
a) Comentario de los capítulos.	877
b) Comentario de los apéndices.....	887
4.- Otras aportaciones.....	892
4.1.- Los estudios monetarios.....	892
4.2.- Otros trabajos. La Economía de la empresa.....	901
Bibliografía del Capítulo V	923

CONCLUSIONES.....	931
Del Capítulo I.....	933
Del Capítulo II.....	934
Del Capítulo III.....	936
Del Capítulo IV.....	938
Del Capítulo V.....	940

INTRODUCCIÓN

Este trabajo, realizado para la obtención del grado de doctor, surge como continuación del que elaboramos durante el período de investigación del doctorado titulado “Introducción del marginalismo en España”. Su principal conclusión era que podemos hablar de una corriente marginalista española en torno a una serie de economistas que defendieron e impartieron como docentes esas ideas en nuestro país. Como destacamos en el citado estudio, fueron principalmente tres los economistas más relevantes en ese ámbito: José María Zumalacárregui, V. Andrés Álvarez y José Castañeda. En el mencionado trabajo sólo analizamos las obras de contenido marginalista de esos autores, pudiendo apreciar además que en V. Andrés Álvarez y en José Castañeda existía una fuerte influencia neoclásica.

Ese trabajo suscitó nuestro interés por un análisis más profundo de estos economistas, a través de la investigación de otras publicaciones suyas que a priori no tenían un marcado carácter marginalista, si bien tras un detenido estudio hemos detectado muchas de las ideas que fueron apareciendo con la nueva microeconomía surgida en la década de 1870.

En esta tesis pretendemos realizar un análisis lo más completo posible de las obras económicas de los tres autores citados, lo que nos obliga a partir de la situación de los estudios de Economía en nuestro país a finales del siglo XIX y principios del XX, así como detenernos en la figura de Stackelberg, cuya influencia en las ideas económicas de Zumalacárregui, Valentín A. Álvarez y Castañeda fue especialmente relevante.

Además de analizar la obra de Stackelberg, *Principios de Teoría Económica*, para determinar si tuvo alguna influencia sobre los trabajos de V. Andrés Álvarez, José María Zumalacárregui y José Castañeda, -especialmente en las *Lecciones de Teoría Económica* de este último,- hemos considerado indispensable estudiar las obras de Jevons, Menger, Walras y Böhm-Bawerk, es decir, las obras que explicaron la llamada “revolución marginal”.

Este trabajo se estructura en cinco capítulos, además de la introducción y las conclusiones. En el Capítulo I analizamos las teorías marginalistas que en la década de 1870 surgieron en la Europa Occidental. Con el objetivo de situar estas teorías dentro de su contexto histórico, incluimos un apartado en el que se exponen las distintas críticas a la economía clásica surgidas por la falta de respuesta de esta Escuela a los problemas económicos y sociales aparecidos en la segunda mitad del siglo XIX, fruto la mayoría de ellos de la revolución industrial. Entre esas críticas podemos encontrarnos desde las ideas marginalistas inglesas hasta la corriente historicista alemana, la defensa del *laissez faire* en Francia, así como las diversas corrientes basadas en los ideales socialistas.

En los siguientes apartados de este capítulo, nos adentramos de lleno en las ideas marginalistas, exponiendo qué se entiende por marginalismo y cuáles fueron sus precursores. Entre ellos hemos destacado las figuras de Dupuit, von Thünen, Gossen y Cournot, de quien realizamos un comentario de su obra *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas* (1838), por ser la primera sobre economía matemática, y porque además en ella se encuentra la teoría del monopolio que después citarán otros economistas. Dentro de este apartado de precursores hay que destacar la presencia de moralistas de la Escuela de Salamanca, que ya a finales del

siglo XV y principios del XVI, exponen algunas de las ideas fundamentales que encontramos en el siglo XIX en la Escuela austríaca, encabezada por Menger.

Una vez realizada esta introducción pasamos al estudio de los tres “descubridores” del principio de la utilidad marginal, Jevons, Menger y Walras. En primer lugar, nos detenemos en la figura del economista inglés, comentando su biografía y su obra *Teoría de la Economía Política* (1871), así como otros aspectos de su obra científica como son sus trabajos estadísticos. En segundo lugar, nos ocupamos del economista austríaco Menger, quien es considerado el fundador de la Escuela austríaca. Al igual que con Jevons, se expone lo más significativo de su biografía y comentamos su principal libro en materia microeconómica, *Principios de Economía Política* (1871). Como se explicará posteriormente, ésta es la única de las tres obras impulsoras del marginalismo que no se puede incluir dentro de la economía matemática, si bien es considerada una de las fundamentales en los inicios de la nueva microeconomía. En tercer lugar, presentamos al economista francés Léon Walras, fundador de la Escuela de Lausana y de quien después de aportar algunos apuntes biográficos, nos detenemos en su obra *Elementos de Economía Política Pura* (1874 y 1877), en la que expone la teoría del equilibrio general que tanta fama le ha proporcionado.

El último apartado de este capítulo lo dedicamos a los seguidores de estas ideas en cada uno de los países donde surgieron. Edgeworth, el primero de los estudiados, fue un economista irlandés continuador en Inglaterra de las teorías de Jevons. A continuación nos detenemos en Pareto, quien sustituyó a Walras en Lausana y continuó con el desarrollo del equilibrio general. Mayor espacio y tiempo le hemos concedido a

Böhm-Bawerk, por ser su obra, *Capital e interés*, de vital importancia para comprender las de los economistas españoles, especialmente la de Castañeda, y por ser todavía en la actualidad objeto de controversia. Por último, nos ocupamos de Wieser, quien junto con Böhm-Bawerk fue seguidor de Menger y, en opinión de muchos economistas, los verdaderos fundadores de la Escuela de Viena o austríaca.

El Capítulo II tiene por objeto presentar la situación del pensamiento económico en España a finales del siglo XIX y principios del XX, así como analizar la influencia del profesor alemán H. F. von Stackelberg en la década de 1940. El primer apartado aborda los distintos planteamientos económicos que circulaban por nuestro país a finales del siglo XIX, exponiendo en primer lugar los de la conocida como Escuela economista, encabezada por Laureano Figuerola. Las ideas de esta escuela estaban marcadas por el liberalismo imperante en los economistas de la Escuela optimista francesa.

En segundo lugar, hacemos referencia a la postura de los gobiernos de la Restauración borbónica que tuvieron un carácter más intervencionista, especialmente el de Cánovas del Castillo. En último lugar, se incluyen las críticas a la economía clásica, distinguiendo, como lo hicimos en el primer capítulo, entre las moderadas y las radicales. Dentro de las primeras destacan las reformas sociales inspiradas en las ideas krausistas y en el georgismo, las propuestas del catolicismo social y las críticas del regeneracionismo al régimen político instaurado con la Restauración monárquica. En cuanto a las críticas radicales, se señalan las procedentes de planteamientos premarxistas y marxistas propiamente dichos, sobresaliendo dentro de ellos los de los socialistas asociativos, los anarquistas y comunistas y los saint-simonianos.

A continuación, en el segundo apartado, se exponen los inicios del marginalismo en nuestro país. La situación de los estudios de Economía en España a finales del siglo XIX era bastante precaria, ya que se desconocían buena parte de las teorías económicas que circulaban por Europa. Gracias al grupo de economistas españoles pertenecientes según el profesor Velarde a la “generación del 98”, se empezaron a conocer las ideas historicistas y marginalistas. Estas últimas se introdujeron gracias principalmente a la labor de Zumalacárregui, si bien existieron otras vías de penetración de esta corriente en nuestro país en las primeras décadas del siglo XX.

Los primeros en tener contacto con estas teorías fueron algunos filósofos y literatos, entre los que cabe destacar a Miguel de Unamuno, José Echegaray, Vicente Vázquez Queipo y José Ortega y Gasset. Además de ellos, y quizás con una mayor relevancia a la hora de evaluar la introducción del marginalismo en España, hemos de destacar varios centros de difusión de estas teorías, que principalmente fueron tres: las Facultades de Derecho (especialmente la de Valencia, en la que impartía Economía política José María Zumalacárregui), algunas Escuelas Técnicas Superiores (donde impartieron clase Carlos Orduña Zarauz, José Vergara Doncel y José Castañeda), y la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid, creada en 1943, en la que ejercieron su magisterio don José María Zumalacárregui, don José Castañeda Chornet y don V. Andrés Álvarez. Estos dos últimos participaron, junto a otros economistas españoles, en un seminario del Instituto de Estudios Políticos, que impartió el economista alemán Stackelberg. Ésta es otra de las vías de introducción de las ideas marginalistas en España, por lo que hemos considerado necesario analizar más a fondo la aportación de este profesor alemán. En un primer apartado exponemos una visión

general de sus contribuciones a la ciencia económica, de las que destacamos su rechazo a los principios de la Escuela histórica y su inclinación hacia los economistas clásicos. Si bien es verdad que era partidario del liberalismo, consideraba necesaria una cierta intervención del Estado en la economía debido a la fuerte inestabilidad del mercado.

En el segundo apartado dedicado a Stackelberg analizamos su obra *Grundzüge der theoretischen Volkswirtschaftslehre* (1943), la cual fue traducida por un grupo de economistas vinculados al Instituto de Estudios Políticos, entre los que figuraban Castañeda y V. A. Álvarez. Esta obra se compone de seis partes, estando dedicada la primera de ellas a los principios básicos de la ciencia económica, tomando como punto de partida la economía de mercado. La segunda versa sobre la teoría de la producción, lo que resulta curioso si tenemos en cuenta que en la mayoría de los manuales de microeconomía se suele empezar por la teoría del consumo. Stackelberg, por el contrario, deja la teoría del consumo para la tercera parte de su libro. La cuarta parte, que tradujo V. A. Álvarez, se ocupa de la formación de los precios en los distintos mercados posibles, tanto perfectos como imperfectos. La quinta parte trata sobre la renta de los factores de producción, incluyendo dentro de éstos al factor empresarial. La sexta y última parte, que fue traducida por José Castañeda, se centra en el estudio del mercado en concurrencia perfecta como base para la organización de una economía nacional.

El Capítulo III está dedicado a don José María Zumalacárregui, quien fue uno de los primeros economistas españoles en conocer y difundir las teorías marginalistas en España. En primer lugar nos detenemos en exponer su biografía, para adentrarnos posteriormente en el análisis de su obra. Los primeros trabajos analizados son aquéllos más relacionados con la defensa de los postulados marginalistas frente a las ideas de los

historicistas, que Zumalacárregui conoció muy de cerca. Entre ellos podemos citar “La ley estadística en economía”, el “Prólogo” al libro de matemáticas de Allen, un artículo sobre el profesor Stackelberg, con cuyas ideas se siente muy identificado, un trabajo sobre el economista italiano Vilfredo Pareto, a quien considera su principal maestro, y por último, un artículo que reúne la evolución de su pensamiento desde sus comienzos al lado del profesor Pareto, titulado “Del equilibrio económico a la econométrica”. En todas estas obras se pone de manifiesto una apasionada defensa por utilizar en el estudio de la ciencia económica tanto el método deductivo como el inductivo, de igual forma que también en todas ellas se vislumbra su denodado interés por la Econometría.

En un tercer apartado nos hemos centrado en la cruzada llevada a cabo por el profesor Zumalacárregui para crear una Facultad dedicada exclusivamente a la enseñanza de la Economía en la Universidad española. Estas ideas suyas se recogen sobre todo en el trabajo “La Facultad de Ciencias Económicas y el sentido de la Universidad” (1933). Además, analizamos el ímpetu con el que el economista español defendía el importante papel que debía jugar la Universidad en la vida económica, aspectos que reflejó en su discurso “Misión de la Universidad en la vida económica contemporánea” (1919). En estos artículos pone de manifiesto el handicap que suponía enseñar Economía en la cátedra de Economía política de las Facultades de Derecho, especialmente si lo que se pretendía era dar a conocer las teorías marginalistas, puesto que los estudiantes de esta carrera no tenían la suficiente formación matemática para entender la microeconomía.

En el cuarto y último apartado hemos recogido los trabajos de Zumalacárregui que se incluyen dentro de la economía aplicada, entre los que destaca el impresionante

estudio sobre los ferrocarriles españoles, realizado a petición del Ministro Francisco Cambó, en el que los comparaba con los de otros países del mundo. El tema del transporte era uno de los que más apasionaba a nuestro economista, por lo que en la recién creada Facultad de Ciencias Políticas y Económicas se encargó de impartir varios cursos sobre ese tema. Además del transporte, también le interesaban la política social y otros asuntos relacionados con la economía aplicada (como los seguros sociales o el presupuesto del Estado) a los que dedicó gran cantidad de informes, ponencias e intervenciones.

En este segundo capítulo hemos querido reflejar la importancia que para la economía española, y muy especialmente para los estudios de Economía, ha tenido el profesor Zumalacárregui, cuya principal vocación fue la Universidad, como señala don Manuel de Torres Martínez en la introducción al “Programa del Curso sobre Transportes” de 1944-1945: “su entusiasmo por la enseñanza universitaria de la teoría económica, la insistencia con la que la ha defendido y hasta el hecho de ser el primero que en el principio se preocupara de estos problemas, forman sólo parte de lo que pudiéramos llamar sus «virtudes universitarias»” (Zumalacárregui, 1944, p. 4).

M. de Torres también resaltaba en la citada introducción que “es, además, el profesor Zumalacárregui el maestro por excelencia entre los economistas españoles. Maestro en la más amplia y noble acepción de la palabra: por su saber, por su experiencia y por sus personales y extraordinarias cualidades para la investigación y la enseñanza” (Zumalacárregui, 1944, p. 4). La influencia del economista cordobés es palpable entre sus discípulos directos, como Castañeda, a quien hemos dedicado el último capítulo de esta tesis. Esta relación maestro–alumno tiene su origen en la que él

mantuvo con uno de sus maestros, Miguel de Unamuno, quien fue decisivo en el acercamiento de Zumalacárregui al estudio de la ciencia económica.

Con la intención de transmitir a sus alumnos de la Facultad las ideas económicas más modernas, estuvo siempre pendiente de las nuevas teorías económicas que circulaban por Europa y Estados Unidos. Esto llevó, en primer lugar, a que fuera pionero en el conocimiento de alguna de estas teorías en nuestro país; y en segundo lugar, a que su pensamiento evolucionara desde el primer encuentro con el Historicismo alemán, del que después renegó, pasando por su gran admiración por Pareto, hasta el estudio del equilibrio dinámico y de la Econometría que marcaron el final de su vida.

En el Capítulo IV se analiza la polifacética figura de Valentín Andrés Álvarez desde el punto de vista de sus estudios económicos, dejando a un lado sus facetas de literato, físico y farmacéutico. Después de esbozar una biografía, en la que destacan los vaivenes con la ciencia económica de los primeros años y la ardua defensa que realizó de la libertad en general y del liberalismo económico en particular, pasamos al estudio de sus obras económicas.

En primer lugar nos detenemos en el análisis de sus trabajos más relacionados con la microeconomía, dentro de los cuáles destacan tres temas principalmente: la teoría de la formación de los precios, la teoría del valor y los estudios sobre los distintos tipos de mercados. En cuanto a la teoría de la formación de los precios destaca el artículo “El indicador del mercado” (1941), en el que expone un mecanismo que interrelacione el comportamiento de compradores y vendedores para la determinación de los precios, y que atienda a una sola variable. Este trabajo pone de manifiesto el carácter marginalista

del economista asturiano, impregnado de ideas neoclásicas que provenían de su maestro Flores de Lemus. A continuación y como complemento de este artículo comentamos “Nuevo análisis de las repercusiones e incidencias de un gravamen” (1942). El segundo tema mencionado, el estudio de la teoría del valor, lo desarrollamos basándonos principalmente en el artículo “Nuevos conceptos de la teoría económica del valor” (1941). En este trabajo se analiza la evolución del concepto de valor de un bien desde las aportaciones del marginalista Walras, hasta las nuevas ideas de Hicks y Allen, representadas por la relación marginal de sustitución. Finalmente, en cuanto a los estudios sobre las distintas formas de mercado, cabe señalar su artículo “Terminología y Morfología del Mercado” (1951), al que hace referencia Stackelberg en sus *Principios de Teoría Económica*. En este trabajo realiza una clasificación exhaustiva de los tipos de mercados, independientemente de que se den o no en la realidad. Este artículo se complementa con el titulado “La Lógica de la Economía y la Economía de la Lógica” (1951), que supone un intento de representar mediante símbolos las distintas formas de mercados, recogidos en el estudio anterior.

Después del análisis de las aportaciones a la Teoría económica nos detenemos en el de otros aspectos relacionados con la corriente marginalista, pero que no tienen un carácter exclusivamente microeconómico, como es el caso de los aspectos metodológicos y la defensa de la libertad. El primero de ellos está marcado, en el caso del economista asturiano, por una ardua defensa de la Teoría económica, frente a las críticas que recibía por el supuesto alejamiento de ésta de la realidad. Don Valentín consideraba que era necesario el estudio de la teoría pura y de la aplicación del método abstracto para su estudio. Relacionado con este tema se incluye en este apartado el debate sobre la existencia o no de leyes económicas, también presente en

Zumalacárregui. V. A. Álvarez concluye que existen leyes económicas ciertas, si bien consideraba que la intervención del Estado puede transformar la realidad económica.

Como ya hemos señalado, uno de los temas a los que don Valentín dedicó mayores esfuerzos fue la defensa de la libertad, lo que le acarreó no pocos problemas. No obstante, aunque fue un fiel defensor de la libertad y del liberalismo económico, don Valentín se caracterizaba por tener una fuerte conciencia social, lo que le llevó a acuñar el término de la “intervención que libera”, que recoge en el artículo “«El camino hacia la servidumbre» del profesor Hayek” (1945).

Por último, dentro del apartado *Otras aportaciones de Valentín Andrés Álvarez*, incluimos los trabajos dedicados al estudio del comercio exterior español y de la relación entre los sectores productivos de la economía española. Estos dos estudios han sido clave en el conocimiento de la realidad económica española en las décadas centrales del siglo XX. El primero de ellos era la tesis doctoral de don Valentín que fue publicada en dos artículos titulados “Historia y crítica de los valores de nuestra Balanza de Comercio” (1943) y “Las Balanzas. Estadísticas de nuestro comercio exterior” (1945), en los que ponía de manifiesto los errores de valoración que sufrían las estadísticas españolas de comercio exterior.

El segundo de los estudios citados no fue realizado directamente por el profesor asturiano, si bien seleccionó y dirigió a un grupo de economistas para que elaborara por primera vez las tablas input-output de la economía española. La primera Tabla, publicada en 1958, estaba referida a los datos de 1954.

Los trabajos analizados muestran la preeminencia que el profesor V. Andrés Álvarez ha dado al análisis de la economía española en el s. XX. El que fuera gobernador del Banco de España, Luis Ángel Rojo Duque (1984, p. 10), en su discurso de recepción en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, resume las aportaciones más relevantes de don Valentín en las siguientes líneas: “nos dejó un conjunto de trabajos económicos, de pensamiento limpio y pulida prosa, a los que habrá de recurrir quien desee estudiar la historia del comercio exterior de España o depurar su utilización de la terminología económica en castellano, y que podrá consultar con fruto y con deleite quien pretenda adentrarse en el pensamiento de Quesnay, Smith, Ricardo, Sismondi o Jovellanos”.

El Capítulo V y último lo dedicamos a estudiar la figura de don José Castañeda Chornet. También comenzamos con una reseña biográfica, en la que destaca su dedicación y compromiso tanto con la Universidad como con otras instituciones públicas. Adentrándonos en el estudio de su obra, ponemos especial hincapié en sus aportaciones a la Teoría económica, dada su relevancia y por la trascendencia que tuvo a posteriori. Nos referimos a la publicación en 1968 de sus famosas *Lecciones de Teoría Económica*.

Antes del comentario de este amplio manual se recogen algunos de sus artículos y publicaciones con un claro contenido marginalista, como la disertación ante la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas titulada “El centenario del Marginalismo” (1972), en la que realiza un repaso de las principales ideas marginalistas, exponiendo las tesis de los principales autores de esta corriente.

A continuación nos adentramos en el estudio de sus conocidas *Lecciones de Teoría Económica*, obra que constituye un compendio de la teoría microeconómica vigente en esos momentos. Prueba de ello son las incorporaciones que fueron sufriendo las distintas ediciones de apuntes hasta convertirse en la obra citada, publicada por la Editorial Aguilar (entre estas ampliaciones destaca la introducción de la teoría de juegos o la programación lineal). Estas *Lecciones* están divididas en cinco partes: preliminares, consumo, producción, formación de los precios y formación de las rentas.

Este libro es el que mejor refleja la amplia formación marginalista de Castañeda, si bien no puede olvidarse que en él también están presentes las ideas neoclásicas de Marshall. Por ello podemos considerarla una obra que concilia la teoría marginal con las correcciones de las ideas neoclásicas, lo que le aporta un alto grado de validez.

Su compañero en la Facultad, el profesor V. A. Álvarez, califica a esta obra de Castañeda como “la primera y más completa sistematización del método matemático aplicado al conjunto de los hechos económicos” (Velarde, 1974, p. 88). Fue traducida a distintos idiomas como el inglés, alemán y francés y ha permanecido en la Universidad española durante mucho tiempo, todavía hoy en algunas de ellas se utiliza como referencia bibliográfica y libro de consulta, especialmente en el tema de los distintos tipos de mercados.

El siguiente apartado lo dedicamos al análisis de su tesis doctoral, “El consumo de tabaco en España y sus factores” (1936), uno de los primeros trabajos destacados de Econometría llevados a cabo en España. En él sobresalen las aportaciones econométricas en el tratamiento del consumo de tabaco en España, tema elegido por

disponer de estadísticas fiables emitidas por la Compañía Arrendataria de Tabacos, que en aquel momento disfrutaba del monopolio de la fabricación y explotación de las labores de ese producto.

La edición que hemos utilizado para este análisis es la que se reeditó en 1988 con motivo del homenaje tributado al autor por Tabacalera, S.A. En la introducción de esta publicación el presidente de dicha empresa en esos momentos, Cándido Velázquez-Gaztelu Ruiz (1988, p. 13) señalaba que Castañeda “ha estado también en la vanguardia de la renovación de las Ciencias Sociales y, muy en especial, en el nacimiento y evolución de la moderna Econometría”.

El último apartado de este capítulo se centra en analizar las aportaciones de Castañeda a otros temas, entre las que destacan sus trabajos sobre economía monetaria y los tipos de cambio, así como el desarrollo económico y la Economía de la empresa.

ÁRBOL GENEALÓGICO DEL MARGINALISMO EN ESPAÑA



CAPÍTULO I

EL MARGINALISMO: ORIGEN Y DESARROLLO EN

EUROPA.

1.- La crítica a la economía clásica.

La situación económica mundial del último tercio del siglo XIX estaba marcada en los países desarrollados por la revolución industrial, que había provocado un ambiente paradójico, puesto que junto a la riqueza que se generaba en las grandes fábricas, se asentaban multitud de obreros que apenas tenían lo suficiente para sobrevivir. Es en este momento cuando estalla la llamada “cuestión social”, cuya preocupación central era el abuso por parte de los patronos hacia los obreros debido, entre otras causas, a la falta de legislación laboral, que daba lugar a jornadas de trabajo excesivas y a la existencia de trabajo infantil, todo ello bajo el marco de unas condiciones laborales realmente penosas, sin asistencia médica ni alimentación adecuada y por supuesto, sin ningún tipo de seguridad social. A lo que habría que añadir unas condiciones de salud pública precarias.

Junto a estas condiciones, comunes a la mayoría de la población, hay que señalar la crisis económica iniciada en 1873, que afectó a la mayoría de los países occidentales, incluido España. Los postulados de la economía clásica no daban soluciones a estas cuestiones, lo que originó el auge de los sindicatos obreros y de los partidos socialistas, y las fuertes críticas a la economía liberal. Estas críticas a los clásicos las resume T. W. Hutchison en tres aspectos fundamentales: en primer lugar, la crítica política, puesto que el pueblo estaba demandando la intervención del Estado en materia de legislación laboral y de redistribución de la riqueza para hacer frente a la pobreza imperante en muchos sectores de la sociedad, ya que ninguno de estos aspectos era contemplado por la teoría del *laissez faire*, que como es sabido proclama la no intervención del Estado en materia económica (Sánchez Hormigo y Malo Guillén, 2001, pp. V-VI).

En segundo lugar, destaca el aspecto metodológico, al criticar que las deducciones de la economía clásica descansaban sobre supuestos muy restrictivos que en algunos casos poco tenían que ver con la realidad; y, en tercer y último lugar, señala el aspecto teórico, es decir, según Hutchison algunos de los postulados a los que llegó la economía clásica eran realmente discutibles, como es el caso de las conclusiones que obtuvo T. R. Malthus (1776-1834) de su análisis de la teoría de la población, la teoría del fondo de los salarios, o la teoría del valor trabajo, sobre la cual recayeron muchas críticas. El descubrimiento independiente del principio de la utilidad marginal por parte de tres economistas: Jevons, Menger y Walras, marcará un punto de inflexión en la ciencia económica. Sus teorías se verán en cierto modo superadas y completadas por la obra de A. Marshall (1842-1924), *Principios de Economía* (1890), que durante muchos años fue un manual básico para el estudio de la Economía.

A pesar de lo expuesto, las críticas a la economía clásica fueron muy dispares dependiendo del país que tomemos de referencia, y por tanto, los efectos que provocaron las corrientes contrarias al liberalismo económico fueron completamente distintos. Ya hemos señalado que la respuesta al clasicismo en Inglaterra fue la aparición de una nueva visión de la ciencia económica, basada en el principio de la utilidad marginal, que como veremos más tarde se aplicó posteriormente a los distintos ámbitos de la Teoría económica, como por ejemplo, la teoría de la producción.

En el caso de Alemania, el papel fundamental en esa crítica lo llevó a cabo la Escuela histórica, cuyos principales exponentes fueron W. Roscher (1817-1894), (quien en 1843 publicó su programa de investigaciones de las ciencias sociales y la Economía),

Hildebrand (1812-1878), G. von Schmoller (1838-1950) y K. Knies (1821-1898), de quien destacamos entre otros aspectos su defensa del carácter de ciencia moral de la Economía o el rechazo al concepto de ley natural aplicado a la ciencia económica. Además, consideraban que el objetivo principal de la Economía era el estudio del desarrollo económico social y nacional, analizando el papel de las distintas instituciones, y defendían la intervención del Estado en la economía en todos aquellos ámbitos en los que se pudiera ver amenazado el bien común. Prueba de esto es la creación por parte del canciller Bismarck de un sistema de Seguridad Social, en el que se contemplaban seguros de enfermedad, accidentes de trabajo, invalidez o vejez. A pesar de diversos intentos, especialmente por parte de Schmoller, las investigaciones de la Escuela histórica no supusieron la creación de una nueva ciencia económica, sino simplemente un impulso a las investigaciones históricas, al carecer sus obras de aportaciones teóricas.

La situación en Francia era completamente opuesta a la de los dos países que acabamos de señalar. Al contrario de lo que sucedió en Inglaterra y en Alemania, en el país galo se siguieron defendiendo las posturas clásicas por la mayor parte de los economistas, encabezados por J. B. Say (1767-1832) y Bastiat (1801-1850), con la ilusión de aumentar el crecimiento industrial y llegar a un nivel de desarrollo similar al de sus vecinos ingleses. Ellos creían necesario la aplicación del liberalismo económico en todos los ámbitos de la economía, desde la apertura al exterior sin ningún tipo de barrera, así como el rechazo a cualquier intervención del Estado que no estuviera dentro del papel limitado que le habían concedido los clásicos ingleses.¹ Estas ideas económicas chocaban con la realidad imperante en Francia, puesto que eran muchas las

¹ La aportación de la Hacienda dentro de la economía liberal estaba limitada a cuatro aspectos fundamentales: gasto público mínimo, neutralidad impositiva, equilibrio presupuestario y deuda pública sólo para aquellas inversiones que fueran autoliquidables.

regulaciones y reminiscencias de tiempos pasados que impedían la aplicación de los postulados de la economía liberal. Sin embargo, el ímpetu que tenían los economistas franceses liberales, provocó que entraran a formar parte de la mayoría de las instituciones académicas y profesionales de carácter económico, desplazando cualquier atisbo de ideas económicas contrarias al *laissez faire*. Dos son los grupos de economistas que surgieron en este país contrarios al liberalismo económico, según Sánchez Hormigo y Malo Guillén (2001). De un lado, el formado por P. Cauwes (1843-1917) y C. Gide (1847-1932). El primero de ellos fue un defensor de la intervención del Estado en la economía, llegando a proponer la creación de empresas públicas; el segundo difundió en Francia las ideas económicas que iban surgiendo en otros países a las que eran ajenos los liberales franceses, a través de la *Revue d'Économie Politique*, en la que colaboró L. Walras. Éste fue el principal impulsor del segundo grupo al que hemos aludido, que estaba formado por varios economistas que crearon nuevos instrumentos de análisis económico, entre los que sobresalen, además de Walras, otros como Cournot y Dupuit, de los que nos ocuparemos más tarde. La crisis de los años setenta del siglo XIX, que se dejó sentir en Francia con bastante intensidad en la década de los ochenta, provocó que se tuvieran que tomar medidas contrarias a las propugnadas por el liberalismo económico, estableciendo regulaciones laborales, un sistema de Seguridad Social y una política arancelaria proteccionista, lo que suponía la derrota de los postulados liberales.

Aparte de las reacciones de los economistas de estos tres países, no debemos olvidarnos de las críticas que realizaron a los clásicos las teorías socialistas. Dentro de ellas podemos diferenciar de un lado, los economistas premarxistas, y, de otro, los postulados del propio K. Marx (1818-1883).

Dentro de los premarxistas destacan, según Schumpeter,² tres grupos: los socialistas asociativos, los anarquistas y comunistas y los saint-simonianos. Los primeros defendían que fueran los propios trabajadores los que administraran los procesos de producción, mediante cooperativas o falansterios. Podemos citar entre sus principales defensores a R. Owen (1771-1858) y C. Fourier (1772-1837). Owen fue un gran industrial textil de Inglaterra, que llevó a cabo las reformas sociales en sus fábricas. Estableció una serie de colonias cooperativas, en las que se debía sustituir la competencia por los principios de cooperación. Estas ideas fracasaron y sus posturas se radicalizaron intentando llegar a conquistar el poder político mediante la asociación de los sindicatos, de forma pacífica. En cuanto al segundo economista citado, propone una vuelta a la economía agrícola, organizando la comunidad mediante la federación de los falansterios. En base a sus ideas se fundaron bastantes cooperativas en Europa y en Estados Unidos, si bien tuvieron un éxito reducido.

El segundo grupo, formado por anarquistas y comunistas, destaca porque sus propuestas iban encaminadas hacia la disolución de los estados nacionales. Dentro de este grupo cabe señalar las figuras de Bakunin (1814-1876), Proudhon (1809-1865) o Kropotkin (1842-1921), que pertenece a una época posterior y del que Schumpeter (1994, p. 516) afirma que es un caso distinto y que “realizó esfuerzos analíticos nada despreciables”, si bien su aportación está encaminada por el lado de la Sociología así como del pensamiento económico y político, no del análisis. Bakunin consideraba al Estado un instrumento artificial para oprimir unos a otros, de modo similar a la concepción de Marx. Creía que la sociedad ideal era una organización federal de toda la

² En su obra *Historia del Análisis Económico*, dedica, dentro del capítulo tres de la tercera parte, una sección al socialismo pre-marxista, encuadrado en el período que comprende los años que van de 1790 a 1870.

humanidad en comunas locales. La influencia de sus ideas se dejó sentir en la creación del movimiento anarquista, que se extendió por distintos países, especialmente España e Italia. En cuanto a Proudhon, proponía la desaparición del Estado y la parcelación de la propiedad para crear pequeños productores, que se asociarían voluntariamente para administrarse, lo que se ha denominado “mutualismo”; además, abogaba por la desaparición del sistema crediticio y del dinero, de forma que existiera un banco sin capital, que emitiera billetes sin respaldo de aceptación general, con los que se pudieran conceder préstamos gratuitos, al eliminar también el interés. Al final se establecería una república ideal donde no habría divisiones de clases, ni explotación del gobierno opresor.

El tercer y último grupo lo constituyen los llamados saint-simonianos, que como su nombre indica fueron los seguidores de Saint-Simon (1760-1825). Este aristócrata, que se hizo republicano, era defensor del desarrollo industrial, al ser consciente de la revolución técnica y científica. Tenía como objetivo la organización científica del trabajo, que sería dirigido por una élite compuesta por empresarios y banqueros. Ésta fue una de sus principales aportaciones: reconocer el papel fundamental que habría de tener en la sociedad la figura del empresario. Además, defendía la búsqueda de unas leyes generales que explicaran los cambios históricos; la armonía entre las clases, patronos y obreros; y la propiedad privada, no por ser un derecho absoluto, sino por su utilidad social.

Aparte de los socialistas premarxistas, la principal crítica al capitalismo y a la economía liberal la realizó K. Marx, que ha sido considerado el primer socialista científico. Partió para su análisis de la sociedad capitalista de la época, a la que se había

llegado en cierto modo por la instauración de las ideas liberales, y del materialismo dialéctico, es decir, el análisis materialista de la historia. Su principal obra *El capital*, fue publicada en cuatro volúmenes: *Crítica de la Economía Política. El proceso de producción*, (1867), *El proceso de circulación* (1885), *El proceso en su conjunto* (1894) (estos dos últimos publicados por F. Engels (1820-1895)) y *La plusvalía* (1905), publicado por K. Kautsky (1854-1938). Para Marx, las condiciones materiales de la producción condicionaban las relaciones sociales entre las distintas clases. Entendía que sólo había dos clases sociales: los obreros y los patronos, teniendo éstos la propiedad de los medios de producción. Entre ellas se produciría una lucha de clases inevitable, que daría lugar a la dictadura del proletariado, y en un último estadio de la sociedad, se llegaría a una sociedad sin clases, donde el Estado desaparecería al considerarlo Marx un instrumento de opresión en manos de la clase dirigente. Uno de los aspectos más criticados de la Teoría económica que planteó este economista socialista es la teoría del valor-trabajo, de la que deduce que del proceso de producción se obtiene una plusvalía que es el fruto de la diferencia entre el valor del trabajo, que es el valor de la producción del trabajador, y la fuerza del trabajo, que es el coste del trabajador. Esta plusvalía se la queda el capitalista, que se enriquece, aumentando la concentración de capital y haciendo al obrero cada vez más pobre, lo que provocará una revolución.

Por último, nos quedaría el análisis de la crítica a la economía clásica que se realizó en España y del que nos ocuparemos en el siguiente capítulo, en el que reseñaremos la situación del pensamiento económico español a finales del siglo XIX y el efecto que esto pudo tener en el retraso con el que llegaron las ideas de la nueva economía marginalista a nuestro país.

2.- El marginalismo: ¿una revolución?.

Como es sabido, el marginalismo tuvo su origen en el “redescubrimiento” simultáneo de la teoría de la utilidad marginal decreciente por parte de tres autores europeos, aunque de forma independiente: Jevons en Londres (1871), Menger en Viena (1871) y Walras en Lausana (1874), a principios de la década de 1870. El redescubrimiento significa que esas teorías ya habían sido puestas de manifiesto por otros autores anteriores, como analizaremos en el punto siguiente. En este caso no hubo un líder, ni una escuela, como ha ocurrido en otras líneas de pensamiento.

Aunque a esta corriente se le ha conocido como la “revolución marginal”, con el paso de los años la mayoría de los estudiosos de la Historia del pensamiento económico coinciden en que no puede considerarse una revolución propiamente dicha, si bien destacan que ha significado un punto de inflexión dentro de la Teoría económica. Podemos concretar en tres puntos el porqué no se considera una revolución. En primer lugar, no se produjo un descubrimiento múltiple, sino la coincidencia en el tiempo de varios descubrimientos simultáneos. Como segundo motivo mencionaremos que el marginalismo fue un proceso de desarrollo de distintas teorías que ya existían en el pensamiento de los escolásticos españoles y portugueses y que se acentúan desde la década de 1830 en autores como M. Longfield (1802-1884), que diferencia entre utilidad total y utilidad marginal y defiende una teoría subjetiva del valor, e incluso J. S. Mill (1806-1873), quien asignaba la misma importancia a la demanda que a los costes para la determinación del valor de un bien. F. Méndez Ibisate (1993, p. 4) cita a otros precursores como Bernoulli (1654-1705), A. Smith (1723-1790), J. Bentham (1748-1832), o J. B. Say, pero ninguno de ellos llegó a emplear el concepto de marginalidad.

Fueron Dupuit, Gossen, Jennings y Cournot, quienes retomaron el concepto de utilidad marginal y lo aplicaron al comportamiento del consumidor. El tercer y último motivo es que sus teorías no significaron una ruptura con las teorías clásicas en muchos aspectos,³ ni siquiera negaron la importancia de éstas. De lo que sí se percataron es de que las circunstancias económicas y sociales a las que se enfrentaban ya no eran las mismas que a las que hicieron frente los clásicos, por lo que algunas de las teorías que éstos habían enunciado ya no resultaban adecuadas.

A pesar de lo anteriormente expuesto, autores como R. Backhouse (1988, p. 160) defienden que en Gran Bretaña sí tiene sentido hablar de una revolución marginalista provocada por Jevons. Esto es debido a que en la década de 1860, en este país existían síntomas de una “crisis kuhniana”⁴ en la Economía política que provocó la desconfianza en el sistema clásico. Para respaldar esta idea, Backhouse cita a Hutchison, quien también defiende la existencia de un proceso revolucionario en Gran Bretaña de la mano de Jevons, al que se refiere como el autor más destacado en el ataque a los clásicos y en sentar las bases para un nuevo sistema de pensamiento.

Esta hipótesis la rechaza Méndez Ibisate (1993, p. 5) al considerar que si la aparición de la teoría de la utilidad marginal fue debida a la existencia de una “crisis intelectual” en Gran Bretaña o en el continente que buscara un modelo económico alternativo, el relevo lo hubiera tomado la Escuela histórica alemana que también era

³ Podíamos destacar como ejemplos de este seguimiento de los clásicos teorías como la del comercio internacional, en la que siguieron a J. S. Mill y a D. Ricardo (1772-1823), y otras como la monetaria o las de los ciclos económicos.

⁴ El filósofo estadounidense T. S. Kuhn (1922-1996), consideraba que la ciencia evoluciona mediante la alternancia de períodos de “ciencia normal” y períodos de “crisis”. En los primeros se daba por bueno un paradigma concreto al que a medida que va pasando el tiempo le empiezan a salir “anomalías”, es decir, acontecimientos que no encajan en esa teoría. Si surge un nuevo paradigma que responda a estas anomalías, estaremos ante otro período de “ciencia normal”, pero si no ocurre así habrá un período de “crisis”, en el que la teoría imperante no resuelve los problemas del momento.

conocida en Gran Bretaña. Este autor también descarta la tradición filosófica como posible causa de la aparición de la teoría de la utilidad marginal, ya que cada uno de los tres autores procedía de una distinta,⁵ tampoco considera el nivel de desarrollo o el cambio producido en la estructura de la producción, puesto que eran situaciones distintas en cada uno de los tres países. Asimismo no se puede alegar una defensa del capitalismo, dado que las ideas de K. Marx todavía no se habían difundido.⁶

Las posibles causas de la aparición de la corriente marginalista las podemos concretar en dos: de un lado, la necesidad de resolver problemas frente a los cuales los autores clásicos no habían encontrado solución, como eran la teoría del valor y de la distribución; y de otro, el triunfo del método matemático en las ciencias físicas, unido a la creencia existente de la unidad de método aplicable a todas las ciencias (Méndez Ibisate, 1993, p. 5). No obstante éste segundo aspecto sería, a juicio del autor, secundario debido a que no todos los economistas marginalistas usan el método matemático, como es el caso del austríaco Menger.

En último lugar, podemos señalar dos aspectos más del marginalismo, que en cierta medida se deducen de lo expuesto anteriormente. En primer lugar, destaca la mayor atención que se le presta a la microeconomía, dejando un poco de lado la macroeconomía, puesto que el individuo va a ser el centro de atención. En segundo lugar, son partidarios del *laissez faire*, rechazando la intervención del Estado en la vida económica. Ni éste ni cualquier otro agente puede intervenir en la formación de los precios de forma individual. Parten de la base de que en el mercado existe libre

⁵ El utilitarismo empirista en el caso de Jevons, el neo-kantiano en el caso de Menger y la tradición cartesiana en Walras.

⁶ El primer volumen de *El Capital* no aparece hasta 1867.

competencia, por lo que el mismo mercado asigna de forma eficiente y óptima los recursos. Para los marginalistas los factores de producción vienen dados, no se preocupan del aumento de los recursos productivos como ocurría en los clásicos, sino de cómo emplear esos recursos de la forma más eficiente posible entre sus distintos usos alternativos, sobre la base de que son escasos y limitados.

Con el marginalismo se introduce el principio de maximización y de equimarginalidad, basado en que el individuo busca la mayor satisfacción de sus necesidades, por lo que elegirá la combinación de bienes que maximice esta satisfacción. Como explica Torres González (1989, p. 24), una de las características más importantes del marginalismo se muestra en la expresión “la demanda, en su conjunto, es la que manda”, es decir, que la teoría del valor se basa en la escasez de bienes y no en el coste de producción como defendían los clásicos.

La necesidad del empleo de las matemáticas para comprender el análisis marginal ha sido uno de los inconvenientes más importantes a los que se han enfrentado los defensores de estas teorías, puesto que esta dificultad ha retardado su aceptación, si bien a pesar de ello ha supuesto un cambio sustancial en el estudio de la Teoría económica, especialmente en determinados aspectos como la teoría del valor de los bienes y la teoría de la distribución.

3.- Principales precursores de la corriente marginalista.

Algunas de las ideas marginalistas, como hemos citado en el segundo apartado, se pueden encontrar en economistas anteriores a Jevons, Menger y Walras, como Bernoulli, J. B. Say, Longfield, e incluso, T. R. Malthus, quien en 1814 apuntó la posibilidad de usar el cálculo diferencial en la ciencia económica. Los precursores más inmediatos del estudio del principio marginal podemos reducirlos a cuatro: Cournot, Dupuit, Von Thünen y Gossen, que trataremos en este apartado. A éstos habría que añadir la Escuela de Salamanca, pero dos siglos antes, como precursora de la Escuela austríaca, según el estudio de varios autores como Grice-Hutchison o J. Huerta de Soto (2000, p. 10), quien al referirse a las fuentes de la escuela psicológica y a su fundador oficial (Menger) afirma que sus “raíces precursoras se remontan hasta las aportaciones de esos notables teóricos que fueron los miembros de la Escuela de Salamanca de nuestro Siglo de Oro”.

3.1.- *La Escuela de Salamanca.*

Huerta de Soto mantiene que varios de los principios de la Escuela austríaca estaban presentes ya en algunos de los profesores de moral y teología de las Universidades de Salamanca y Coimbra,⁷ a quienes se les ha conocido como los escolásticos del Siglo de Oro español. Este autor también afirma que esta idea ya la expuso el economista austríaco Hayek (1899-1992) quien defendía el origen católico y

⁷ En el artículo “El concepto de la Escuela de Salamanca: sus orígenes y su desarrollo”, Marjorie Grice-Hutchison (1989, p. 25) defiende el empleo del término Escuela de Salamanca para designar a un grupo de iusnaturalistas y moralistas españoles del siglo XVI: “en conclusión, yo quisiera sugerir que se siga empleando el nombre de la «Escuela de Salamanca», consagrado ya por varias generaciones de historiadores, para referirse específicamente a Francisco de Vitoria, sus colegas, sus discípulos y sus principales continuadores, así en el campo económico como en el de otras disciplinas a que dedicaron mayormente sus esfuerzos”.

español del análisis económico austríaco, frente a la creencia generalizada de que procedía de los calvinistas y protestantes escoceses (Huerta de Soto, 2000, p. 52).

Por el mismo camino parece ir Grice-Hutchison (1989, p. 21) al afirmar que las principales aportaciones de los escolásticos españoles en materia económica son “el desarrollo de la teoría del valor y del precio, la integración de la teoría monetaria en la teoría general de los precios, la teoría cuantitativa del dinero, una interesante teoría de los cambios, la doctrina general del interés y el análisis del sistema tributario. Se trata de ideas que surgieron en la consideración de las grandes cuestiones fundamentales del justo precio, de la usura y de los tributos”.

a) Las ideas escolásticas sobre la teoría del valor.

En cuanto a la teoría del valor, en el ensayo “Contribuciones de la Escuela de Salamanca a la teoría monetaria como resultado del descubrimiento del nuevo mundo”,⁸ la profesora Hutchison (1995, p. 46) mantiene sobre el justo precio, que “los doctores medievales aceptaron la doctrina del derecho romano según la cual el precio justo era el precio que normalmente pagaban los compradores, suponiendo que estaban bien informados y excluyendo cualquier restricción y fraude”, a lo que añade, siguiendo las tesis de Aristóteles (384-322 a. C.), expuestas por el filósofo griego en su obra *Ética a Nicómaco*, que la medida de las cosas dependía tanto de la escasez como de la necesidad: “los doctores [se refiere a los escolásticos] llegaron a un acuerdo generalizado de que la escasez relativa de un objeto útil o deseable era lo que determinaba su valor y por tanto su precio a largo plazo. Se pensaba que cuanto más

⁸ Este ensayo es la traducción de una lección pronunciada en el simposio sobre “El descubrimiento del Nuevo Mundo y sus consecuencias para las economías pre-industriales y para la teoría económica”, celebrado en Valencia por la Universidad Menéndez Pelayo (16-19 de septiembre de 1992).

escasa se volviese una cosa mayor sería el incremento en su valor. La abundancia de los bienes tendía a rebajar su precio, y la abundancia de compradores a aumentarlo”, además, según la profesora inglesa, también consideraban como parte del valor de la mercancía el trabajo y los costes, lo que nos recuerda a la teoría del valor de A. Marshall, que funde la de los marginalistas con la de los clásicos, como veremos posteriormente.

El que se ha considerado el primer miembro y fundador de esta escuela, Francisco de Vitoria (1492-1546) defiende una teoría del valor subjetiva, que como resume Hutchison (1995, p. 54), está basada en la utilidad: “sostiene [F. de Vitoria] que cuando el precio de una cosa está fijado por ley, entonces el precio legal es también el precio justo. En las demás cosas se adhiere a la doctrina de que la utilidad es la fuente principal del valor y de que el precio justo es el determinado por la estimación común, esto es, por el juego de la oferta y la demanda. La estimación común del mercado es, para Vitoria, el único factor que nos permite comparar cosas de naturaleza diversa, como el oro y la plata, o los caballos y las perlas”. Además, Vitoria distingue entre el precio de los bienes necesarios y el de los de lujo. En el primer caso será el que se determine de forma corriente en el mercado. Si no está regulado legalmente, y si tampoco existe un precio corriente de mercado, entonces ha de ser establecido por las partes teniendo en cuenta factores como los costes, el trabajo, la escasez o el riesgo. En cambio, para los bienes de lujo o superfluos, no es precisa ninguna limitación por parte del gobierno. A esta forma distinta de establecer los precios de las mercancías según sean más o menos necesarios la ha denominado Iparraguirre, en su escrito *Francisco de Vitoria: una teoría social del valor económico* (1957), “teoría social del valor” (Grice-Hutchison, 1995, p. 54). Sobre este particular también se manifiesta Tomás de Mercado

(1530-1575), que acepta para la determinación del valor la teoría de la oferta y la demanda, pero siempre que existan las condiciones de competencia perfecta (Grice-Hutchison, 1982, p. 137).

Jesús Huerta de Soto, en su obra *La Escuela Austríaca: mercado y creatividad empresarial*, resume las aportaciones de estos moralistas españoles, de entre los que destacan las figuras de Diego de Covarrubias y Leyva (1512-1577), Luis Saravia de la Calle, Luis de Molina (1535-1600), Jerónimo Castillo de Bovadilla (1547-1605), Juan de Lugo (1583-1660), Juan de Salas (1553-1612), Martín de Azpilcueta (1493-1586), Juan de Mariana (1536-1624) y Tomás de Mercado. A estos escolásticos debemos añadir otros citados por Rothbard, que apuntan ya algunas ideas de la Escuela austríaca, como es el caso de Domingo de Soto (1494-1560), Juan de Medina (1490-1546), Francisco García⁹ y Leonard Lessius (1554-1623).

En cuanto al primero citado, Diego de Covarrubias, fue ministro de Felipe II, y en su obra *Omnia opera* (1604), expone la teoría subjetiva del valor, al afirmar que el valor de las cosas depende de la estimación subjetiva de los hombres (tanto de la utilidad como de la escasez) y no de otro factor objetivo, aclarando tal postura con un ejemplo real, que reproduce Huerta de Soto (2000, p. 54): “en las Indias el trigo se valora más que en España porque allí los hombres lo estiman más, y ello a pesar de que la naturaleza objetiva es la misma en ambos lugares”. En lo que respecta a temas monetarios, realizó un amplio estudio sobre la disminución del poder adquisitivo de la

⁹ Este autor no es miembro de la Escuela de Salamanca, sino que perteneció a un grupo de teólogos economistas que surgieron en Valencia en la década de 1570, y cuyos conocimientos procedían de dicha Escuela. Concretamente García considera que el valor de un bien se determina por la escasez y por la utilidad, afirmando que ésta puede variar debido a múltiples circunstancias.

moneda de la época, el maravedí. Su obra *Veterum collatio numismatum*, es una de las que cita Carl Menger en sus *Principios de Economía Política* (1871).¹⁰

Saravia de la Calle continúa la labor de Covarrubias, y rechaza las teorías del valor basadas en el coste de producción, ya que defiende que el precio de un bien depende de la ausencia o abundancia de ese bien, del dinero en circulación y de los empresarios, a los que él denominaba mercaderes, y a los que imprime un papel fundamental en la vida económica, como más tarde hará la Escuela austríaca. Lessius también atacó duramente la teoría del valor basada en el coste de producción, afirmando que el único determinante del precio era la demanda, con independencia de los costes en los que se incurriera para producir el bien.

De igual forma Juan de Medina considera que son varios los factores determinantes del valor, como la necesidad y utilidad de los compradores, la escasez o abundancia del bien, el riesgo y habilidad de los proveedores, a los que añade los costes de la producción, al contrario que los dos escolásticos citados anteriormente.

Según Schumpeter (1994, p. 136), los escolásticos desarrollaron una teoría del valor subjetiva o utilitarista, que provenía de la diferencia entre valor de uso y valor de cambio de Aristóteles, si bien aquéllos la desarrollaron y profundizaron en ella de forma que se convertía en una teoría independiente. Grice-Hutchison (1995, p. 87) la ha interpretado y resumido en los tres puntos siguientes:

¹⁰ En la edición de la que disponemos de los *Principios de Economía Política* del economista austríaco, la cita del autor español, al que se refiere como “Covarouvia”, se encuadra dentro de los escritores de la Edad Media y del siglo XVI, que trataban sobre los problemas prácticos monetarios como la alteración del valor de las monedas y los abusos de las autoridades en este sentido y también planteaban el origen del dinero, partiendo de los estudios de Aristóteles (Menger, 1997, pp. 324-325).

1. “Los escolásticos tardíos, particularmente Molina, dejan completamente en claro que el coste, aunque es un factor de la determinación del valor de cambio (o precio), no es la fuente lógica o «causa» de éste.
2. Esos escolásticos descubrieron con inequívoca claridad la teoría de esa utilidad que ellos consideraban fuente o causa del valor. Molina y Lugo fueron tan precisos como lo sería la teoría de C. Menger al puntualizar que esa utilidad no es una propiedad de los bienes mismos sino que es el reflejo de los usos que los individuos observados se proponen hacer de dichos bienes.
3. Los escolásticos tardíos enumeraron todos los factores determinantes del precio, aunque no los integraron en una plena teoría de la demanda y de la oferta. Pero los elementos de una teoría así estaban ya presentes, y todo lo que realmente había que añadir era el aparato técnico de conceptos marginales que se desarrolló durante el siglo XIX”.

b) Otras aportaciones de la escolástica.

Otra de las grandes aportaciones de los escolásticos es la realizada por Luis de Molina, quien introdujo el concepto dinámico de competencia, entendida ésta como el proceso de rivalidad empresarial que dinamiza el mercado e impulsa el desarrollo de la sociedad. Este concepto lo completó y perfeccionó Castillo de Bovadilla, que según Huerta de Soto (2000, p. 55), es “el que mejor expone esta concepción dinámica de la libre competencia entre empresarios en su libro *Política para corregidores*, publicado en Salamanca en 1585, y en el que indica que la más positiva esencia de la competencia consiste en tratar de «emular» al competidor”. A ello habría que añadir que enunció una

ley económica que luego será la base de la defensa del mercado por parte de los austríacos, según la cual los precios de los productos están en relación con el número de competidores y la cantidad disponible de ellos, de forma que a mayor competencia y abundancia de productos menor precio.

En cuanto a la idea de la intervención por parte del Estado basándose en el establecimiento del precio de equilibrio, los escolásticos Juan de Lugo y Juan de Salas afirmaban que sólo Dios podía ser conocedor de estos precios, puesto que dependían de demasiados factores como para poder ser determinados por el hombre, lo que en cierto modo limitaba el hecho de la intervención estatal. Por el contrario, autores como Domingo de Soto creían conveniente y necesaria la regulación de los precios por parte del Estado, como señala Rothbard (1999, p. 134), “más que ningún otro pensador escolástico, de Soto abogó por el estatismo frente a la determinación de los precios por el mercado”. A pesar de ello este escolástico mantenía la idea de una teoría subjetiva del valor al considerar que éste estaba determinado por las necesidades humanas.

Esta idea fue también defendida por otro miembro destacado de la Escuela de Salamanca, el padre Juan de Mariana, quien advertía que el gobierno estaba incapacitado para ordenar la sociedad civil mediante mandatos coactivos, debido principalmente a la falta de información, afirmando que la intervención estatal sólo creaba desorden y caos. En su obra *Tratado y discurso sobre la moneda de vellón que al presente se labra en Castilla y de algunos desórdenes y abusos* (1605), analizó los efectos de una política monetaria expansiva, es decir, un aumento de la oferta monetaria provocado por la rebaja de la ley de la moneda de vellón de forma deliberada por el gobierno de la época. Las conclusiones a las que llegó fueron que este aumento del

dinero en circulación provocaba un aumento de los precios y un desorden generalizado en la economía real, criticando la solución de establecer precios máximos, que se utilizó en la época para frenar esta subida de precios, lo que según el padre Mariana, daba lugar a efectos negativos sobre la producción. Según Huerta de Soto, este análisis supera el realizado por Copérnico y Azpilcueta, del que hablaremos a continuación, al establecer la teoría cuantitativa del dinero.

En cuanto al citado Martín de Azpilcueta, conocido sobre todo por haber enunciado la teoría cuantitativa del dinero, habría que destacar otras aportaciones si cabe más relevantes, como el principio de preferencia por el tiempo,¹¹ al que la Escuela austríaca, y especialmente Böhm-Bawerk, concederán gran relevancia. Según el autor español, los bienes presentes son más valorados que los futuros, por lo que desde el punto de vista de la justicia los segundos han de tener un valor menor. Otro aspecto a destacar del doctor navarro es su defensa, junto con Tomás de Mercado¹² y el citado Saravia de la Calle, de un coeficiente de caja para los bancos de depósito del cien por cien. A este respecto también se manifestaron autores como Luis de Molina y Juan de Lugo, a los que ya hemos mencionado, si bien con un concepto más abierto de la banca fraccionaria. El primero de ellos fue además el primer teórico en señalar que el dinero bancario, bien en forma de cheques o de anotaciones de depósitos, formaba parte de la oferta monetaria.

¹¹ Rothbard (1999, p. 138) señala que probablemente esta idea de la preferencia temporal la tomó del escolástico San Bernardino de Siena.

¹² En cuanto a su teoría del valor también apuesta por la importancia en la determinación de éste de la escasez y la utilidad. Además, hay que añadir que valora la importancia que suponen distintas formas de mercado como la libre competencia, el monopolio o la competencia imperfecta.

Además de estos temas, según Grice-Hutchison (1995, p. 83), destaca el estudio del interés y de la usura, basándose en la obra *Interés y usura* (1943) de Dempsey, en la que se analizan las teorías del interés de economistas como Wicksell (1851-1926), J. M. Keynes (1883-1946), Schumpeter (1883-1950), Fisher (1867-1947), o Mises (1881-1973), quienes están de acuerdo en tres aspectos fundamentales que surgen en el pensamiento escolástico: “1. Rechazar la confusión en el siglo XIX del dinero y los bienes reales; 2. Tratar el interés como el precio del dinero (no el rendimiento del capital productivo); 3. Creer que el tiempo como tal no añade nuevo valor a la economía”. Estas ideas son similares a las que Dempsey recoge sobre el interés de los doctores escolásticos y que resume en lo siguiente: “1. El interés es esencialmente un fenómeno monetario. 2. El interés es un elemento del precio del dinero. El considerarlo un precio por el uso del dinero no explica nada; es una frase vacía. [...] 3. El factor fundamental que eleva el interés por encima de cero es la existencia generalizada de beneficios empresariales. Esta proposición constituye la principal aportación positiva del análisis escolástico del interés” (Grice-Hutchison, 1995, p. 84).¹³

Como ya hemos mencionado, estos autores también hacen referencia a la importancia de la figura del empresario. Además de la aportación citada de Saravia de la Calle, destacan las de Lessius y Juan de Lugo. El primero de ellos resalta que los mayores ingresos de un empresario se deben a su mejor pericia y capacidad para organizar la producción. En cuanto a de Lugo, hace referencia al coste de oportunidad que más tarde expondrá con total claridad Wieser; el escolástico señala que el empresario producirá si cubre los costes y además supera la tasa de beneficio que obtendría en otra actividad cualquiera.

¹³ En este aspecto del interés y de la usura, el “sevillano” fray Tomás de Mercado es algo más restrictivo y severo que el resto de los escolásticos.

Jesús Huerta de Soto (2000, pp. 59-60) concluye de forma un poco apasionada señalando que “existen, por tanto, fundadas razones para concluir que la concepción subjetivista y dinámica del mercado, aunque fue retomada y definitivamente impulsada por Menger en 1871, se inició en nuestra patria. La tradición del pensamiento económico de la Escuela austríaca tiene, pues, sus orígenes intelectuales en España y más concretamente en una escuela, la de Salamanca, que, al igual que la moderna Escuela austríaca, y en hondo contraste con el paradigma neoclásico, se caracteriza sobre todo por el gran realismo y rigor de sus supuestos analíticos”.

3.2.- *Antonie-Augustin Cournot (1801-1877).*

Este economista francés nació en Gray, ciudad ubicada en el Alto Garona, y estudió Matemáticas en la École Normale de París, donde posteriormente realizó el doctorado en ciencias matemáticas en 1829. También obtuvo la licenciatura de Derecho en 1827. La publicación de diversos artículos de contenido matemático en el período que va de 1823 a 1833 atrajo la atención de Poisson (1781-1840),¹⁴ quien le ayudó a conseguir la cátedra de Matemáticas en Lyon (1834). Desde este momento ocupó distintos cargos relacionados, la mayoría de ellos, con el mundo académico, como fueron: Rector de la Academia de Grenoble (1835), donde desempeñó también el puesto de Inspector General de Estudios, y Rector de la Academia de Dijon (1854), ciudad en la que permaneció hasta 1862, año en que se jubiló.

¹⁴ Importante estadístico y físico francés.

A los artículos mencionados anteriormente hay que añadir la publicación de otros trabajos sobre Matemáticas, como *Exposition de la théorie des chances et des probabilités* (1843), con el que obtuvo gran éxito en vida; sobre Filosofía, como *Essai sur les fondements de nos connaissances* (1851), *Traité de l'enchaînement des idées fondamentales dans les sciences et dans l'histoire* (1861) y *Considérations sur le marche des idées et des événements dans les temps modernes* (1872); y sobre Economía, siendo de esta última disciplina la obra *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas* (1838), la que mayor repercusión tuvo a posteriori. Sin embargo, ésta no tuvo mucho éxito en vida del autor, puesto que al versar sobre economía matemática no fue entendida por los economistas de la época, por lo que Cournot cambió de rumbo y eliminó las matemáticas de sus siguientes trabajos, que han caído en el olvido con el paso del tiempo. El interés de Cournot por el uso de las matemáticas puede deberse en parte, a la tradición filosófica del racionalismo francés, que confía en la razón y no en la experiencia y concibe al mundo como un todo ordenado, según señala Spiegel (1991, p. 593).

De la citada obra *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*, rescatada por Walras años más tarde,¹⁵ podemos destacar como aspectos más importantes los siguientes: la ley de la demanda, la teoría del monopolio y la teoría del duopolio.

¹⁵ En Inglaterra es Jevons el que la da a conocer y valora su importancia, tal y como refleja en su obra *Teoría de la Economía Política* (1871): “se asemeja a la memoria de Dupuit en que ha sido hasta hace pocos años prácticamente desconocido para los economistas ingleses. En otros aspectos, el método de Cournot difiere del de Dupuit. Cournot no elaboró ninguna teoría definitiva del ámbito y naturaleza de la utilidad y el valor, sino que partiendo de los hechos palpables conocidos referentes a las relaciones de precio, producción y consumo de mercancías, investigó estas relaciones analítica y diagramáticamente con una fuerza y un acierto que nada dejan que desear. Esta obra debe ocupar un lugar notable en la historia de la disciplina. Es curioso que me tocara a mí entre todos los ingleses ser el descubridor de su valor” (Jevons, 1998, pp. 50-51).

La obra está dividida en doce capítulos, a los que precede un prefacio en el que Cournot defiende la aplicación de las matemáticas a la ciencia económica, “ya he dicho que los especialistas en estas materias [Economía política] parecen haberse formado una falsa idea acerca de la naturaleza de las aplicaciones del análisis matemático a la teoría de la riqueza. Han creído que el único fin posible del empleo de símbolos y fórmulas era conducir a cálculos numéricos, y como se comprendía que esta disciplina rechaza la determinación numérica de valores cuando se basa exclusivamente en la teoría, se concluyó que el aparato de fórmulas era, si no susceptible de inducir a error, por lo menos inútil y pedante. Pero las personas versadas en el análisis matemático saben que la obtención de números no es su único objeto, que también se emplea para encontrar relaciones entre magnitudes que no pueden evaluarse numéricamente, entre funciones cuya ley no puede expresarse mediante símbolos algebraicos” (Cournot, 1969, p. 17). En este mismo Prefacio, Cournot (1969, p. 20) explica el objetivo de la obra señalando que “no he pretendido hacer un tratado dogmático y completo de Economía Política; he prescindido de las cuestiones en las que el análisis matemático no tiene ninguna aplicación, así como de aquellas que me parecen suficientemente claras”.

Los tres primeros capítulos son meramente introductorios. El primero, “Del valor del cambio, o de la riqueza en general”, trata del concepto de riqueza definiéndola sobre la base del valor de cambio fruto del comercio: “las cosas a las que el estado de las relaciones comerciales y las instituciones civiles permiten atribuir un valor de cambio son aquellas que, en el lenguaje actual, se designan comúnmente con el nombre de *riquezas*” (Cournot, 1969, p. 23).

En el segundo capítulo, “De las variaciones del valor, absolutas y relativas”, advierte el economista francés que sólo pueden existir valores relativos, ya que el valor de cambio es la relación entre el valor de dos mercancías; si bien, sí que pueden existir variaciones absolutas que influyan en los valores relativos. En este capítulo Schumpeter (1994, p. 1045) advierte la presencia de las teorías de D. Ricardo.

“El cambio” es el título del tercer capítulo en el que determina las ecuaciones de cambio entre dos¹⁶ o más países que adoptan la misma unidad monetaria. Según Schumpeter (1994, p. 1045), “presenta el álgebra de los intercambios internacionales, cuya importancia (que no vio Jevons, pero percibió y aprovechó Walras) consiste en el hecho de que implica el álgebra del mecanismo de los precios en general: esta razón, no la esperanza de que en sí misma vaya a beneficiar mucho, es la que recomienda la lectura del capítulo”.

En el cuarto capítulo, “De la ley de la demanda” expone que “la venta o la demanda crece en general cuando el precio desciende. Añadimos como salvedad las palabras *en general*; efectivamente hay objetos de fantasía y de lujo, que sólo son deseados en razón de su escasez y de lo elevado de su precio” (Cournot, 1969, p. 68). Walras afirma que fue el primero en formular esta teoría del decrecimiento de la demanda con el aumento del precio del producto. Cournot denomina ley de la demanda a una función del precio que es distinta para cada mercancía, dependiendo de la utilidad del propio bien, de los servicios que puede proporcionar el bien en cuestión y de las costumbres y la riqueza del país. Esta función que expresa la ley de la demanda es difícil de concretar de forma algebraica, si bien sí se pueden conocer algunas de sus

¹⁶ Primero plantea el ejemplo de dos “plazas” o países y después amplía a varias plazas, determinando un sistema con el mismo número de ecuaciones que de plazas.

peculiaridades, como por ejemplo el que sea continua, lo que implica que “las variaciones de la demanda serán sensiblemente proporcionales a las variaciones del precio, mientras éstas sean una pequeña fracción del precio original” (Cournot, 1969, p. 74). Termina este capítulo planteando la cuestión de si esta función será creciente o decreciente,¹⁷ para valores crecientes del precio. Para ello plantea primero estudiar el caso más sencillo, el de monopolio “absoluto”, en el que sólo existe un comprador y un vendedor. Walras (1987, p. 706) realizó el estudio de forma inversa, “he preferido partir de la competencia sin restricciones, que es el caso general, para llegar al monopolio, que es un caso particular”.

Los dos siguientes capítulos, quinto y sexto, los dedica al estudio “Del monopolio”¹⁸ y “De la influencia del impuesto sobre los bienes cuya producción está monopolizada”. Cournot concluye que el monopolista impondrá el precio con el que maximice su beneficio y que además, dependiendo de la función de demanda, si se produce un aumento de los gastos de producción esto encarecerá la mercancía, pero no en igual proporción que el aumento de los gastos; de igual manera si disminuyen los gastos, no será igual la disminución del precio de la mercancía. Estas conclusiones las aplica al caso concreto de que se establezca un impuesto sobre el bien, puesto que realmente es un gasto artificial. Se podría concluir, que el descubrimiento de la ley de la demanda supone asumir que la cantidad demandada de un bien depende de su precio, suponiendo las demás variables mencionadas como constantes, aplicando así la cláusula *ceteris paribus*.

¹⁷ La función de demanda, que dedujo de unos estudios empíricos, era continua y de pendiente negativa, rechazando la utilidad como base de ella.

¹⁸ Walras (1987, p. 700) se hace eco de esta exposición en sus *Elementos de Economía Política Pura*, al reseñar que “la teoría económica del *monopolio* ha sido formulada en forma matemática, que es la forma más clara y precisa, por Cournot en el capítulo V de sus *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, publicada en 1838”.

En los capítulos siete y ocho, “De la concurrencia de productores” y “De la concurrencia ilimitada”, estudia la situación en la que existe más de un productor. Primero expone un ejemplo en el que sólo hay dos productores, y posteriormente amplía el número de ellos a n . Las conclusiones que obtiene son que el precio es superior en el caso de monopolio que en el de concurrencia y que los costes para una misma cantidad producida, serán mayores para los productores que actúen en concurrencia, que para la situación de monopolio.

El capítulo nueve, “Del concurso de productores”, está dedicado al estudio de que una mercancía que llega al consumidor final ha pasado, en la mayoría de los casos, por las manos de varios productores.

Los tres últimos capítulos han tenido menos relevancia para los economistas posteriores. El noveno, “De la comunicación de los mercados”, estudia la influencia que la mejora de las comunicaciones tiene en la apertura de mercados que antes permanecían aislados. Argumenta Cournot, que las mercancías han de transportarse desde aquellos mercados en los que tienen menor valor a otros en los que su valor es superior, hasta que se iguale el precio en todos ellos. Analiza en este capítulo la repercusión que tendría un aumento en los gastos de transportes¹⁹ y el establecimiento de un impuesto a la exportación y a la importación.

¹⁹ Cournot (1969, pp. 166-167) realiza la salvedad de que no sólo se deben considerar como gastos de transportes “el precio de los suministros y el salario de los agentes que mecánicamente lo realizan, sino también las primas de seguro y los beneficios del comerciante, quien debe obtener en su negocio el interés del capital invertido y una retribución adecuada por su actividad”.

Los dos últimos capítulos, según Schumpeter (1994, p. 1046), “han sido rechazados –y con razón, hasta cierto punto- por la gran mayoría de los críticos. Pero por lo menos el primero de ellos tiene interés histórico, porque su argumentación se anticipa a la idea post-marshalliana (keynesiana) de completar el análisis parcial mediante un análisis de la renta. Cournot se dio cuenta, desde luego, de que «para llegar a una solución completa y rigurosa de los problemas relativos a algunas partes del sistema económico» es «indispensable tener en cuenta el sistema entero», lo cual, precisamente es lo que haría Walras. Pero, exactamente igual que el grupo keynesiano de los post-marshallianos, Cournot creyó que eso «rebasaría la capacidad del análisis matemático y de nuestros métodos prácticos de cálculo»²⁰ y, por lo tanto, consideró, en vez de ello, la posibilidad de tratar esos problemas sobre la base de un reducido conjunto de agregados presididos por la renta social y sus variaciones”.

Después de su muerte es cuando Cournot ha sido valorado, llegando a afirmarse que es el padre de la Teoría económica matemática, como se refleja en la nota a la versión española de J. C. Zapatero (Cournot, 1969, p. 9). Según Schumpeter (1994, p. 1046), “para estimar en todo su valor el logro de Cournot en esos capítulos que he llamado «los célebres», y particularmente en el capítulo 4 (De la ley de la demanda) y el 5 (Del monopolio), es necesario recordar que en aquella época los «economistas literatos» experimentaban la mayor dificultad en formular la simple relación que luego fue tan corriente bajo el nombre de «curva de la demanda de Marshall»: y que, si pasamos por alto la olvidada aportación de Verri, Cournot creó la teoría de esa noción; y que su tratamiento del monopolio es una hazaña aún más llamativa de ese mismo tipo,

²⁰ Todas estas citas han sido tomadas del libro de Schumpeter, si bien debido a que la numeración de páginas que éste cita no se corresponde con la edición que manejamos, ponemos a continuación las de la edición de la obra de Cournot de 1969: pp. 179-180.

pues nadie tuvo nada útil que decir sobre el precio del monopolio, hasta que Marshall publicó su magistral versión de la teoría de Cournot”.

3.3.- Jules Dupuit (1804-1866).

Aunque la verdadera vocación de este ingeniero italiano, nacido en Fassano (Piamonte), fue la de economista, los primeros estudios que cursó fueron los de Ingeniería Civil, en Francia. Dupuit escribió una serie de artículos entre 1844 y 1853, en los que analizaba los problemas de la medición de los beneficios sociales derivados de la provisión de bienes y servicios públicos.²¹ En ellos refleja la diferencia entre utilidad marginal y total, destacando entre todos “De la mesure de l’utilité des travaux publics” (1844) y “De l’influence des peajes sur l’utilité des voies de communication” (1849), que fueron ambos publicados en *Annales des Ponts et Chaussées*. En ellos según Walras (1987, p. 700), también se ocupa del estudio del monopolio de forma matemática, al igual que Cournot.

Jevons (1988, p. 50) considera a Dupuit uno de los primeros economistas en establecer la teoría de la utilidad: “es probablemente el ingeniero francés Dupuit quien debe ser acreditado como el primero que consiguió la comprensión perfecta de la teoría de la utilidad. Al intentar construir una medida precisa de la utilidad de las obras públicas, observó que la utilidad de una mercancía no sólo varía inmensamente de un individuo a otro, sino que también varía grandemente para la misma persona de acuerdo con las circunstancias”.

²¹ Estos trabajos se debieron principalmente a que en la Escuela de Ingeniería Civil Francesa, en la que estudió, se promocionaban los estudios de evaluación de las obras públicas.

Sobre la base de unos estudios empíricos, el economista italiano explicó la relación de carácter inverso que existe entre el precio y la cantidad demandada, al igual que había hecho Cournot, no considerando por tanto necesario su demostración teórica. La función de demanda, o “ley del consumo”, la interpretó como una función que depende de las utilidades marginales y, por ello, con pendiente negativa, puesto que al aumentar la cantidad consumida del bien la utilidad aumenta, si bien estos incrementos son cada vez menores. Según Walras (1987, p. 709-710), “Dupuit no ha hecho más que reproducir, bajo el nombre de *ley de consumo* las proposiciones y corolarios ya demostrados por Cournot bajo el nombre de *ley de ventas*. Lo que, por ejemplo, es original en Dupuit son las observaciones relativas a la multiplicidad de los precios de venta de un mismo producto”.

Dupuit supuso que la utilidad era una magnitud mensurable, ya que consideraba que la utilidad se puede medir por el sacrificio máximo que el consumidor está dispuesto a hacer, y asoció la curva de demanda a la curva de utilidad marginal, pudiendo así hacer comparaciones interpersonales de utilidad, lo que se refleja en su obra *De l'utilité et de sa mesure* (1933). Según Walras, Dupuit cometió el error de tener en cuenta para medir ese sacrificio máximo sólo la utilidad del bien en cuestión, y según el economista de la Escuela de Lausana, también influyen la utilidad de los demás bienes y la restricción presupuestaria, o como éste lo expone: “depende, también en parte, de la cantidad de riqueza evaluada en términos del numerario que posea el consumidor; porque según esta cantidad sea mayor o menor, el sacrificio que estará dispuesto a hacer para disponer del vino [se refiere a un bien, pero cita el vino porque es el ejemplo que estaba exponiendo] será, a su vez, más o menos considerable” (Walras, 1987, p. 712).

Dupuit fue el que por primera vez introdujo la idea de excedente o renta del consumidor, aunque el término concreto se debe a Marshall, quien en sus *Principios de Economía* (1890) reconoce que “el método gráfico ha sido aplicado de manera semejante a la adoptada en el presente capítulo por Dupuit en 1844” (Marshall, 1957, p. 392).

De sus estudios de los beneficios sociales en la provisión de bienes públicos dedujo que los beneficios pueden ser mayores, dado que muchos de los individuos estarían dispuestos a pagar un precio mayor por el mismo servicio. Sobre la base de estas investigaciones realizó un estudio del excedente del consumidor, al que denominaba “utilidad relativa”, midiéndolo gráficamente como el área que quedaba por debajo de la curva de demanda, a la que había que quitar los gastos realizados. Esta utilidad relativa podía variar con una política de discriminación de precios. Dupuit concluía que la utilidad de un servicio público sería máxima cuando su precio fuera cero, lo que no implicaba que el precio fijado tuviera que ser muy bajo o cero, puesto que habría que considerar el capital que se había invertido y los gastos de conservación que llevaba parejos el servicio prestado.

3.4.- *Johann Heinrich von Thünen (1783-1850).*

Johann Heinrich von Thünen nació en la localidad alemana de Jever, en el seno de una familia adinerada y propietaria de varias explotaciones agrarias. Thünen utilizó los datos procedentes de sus explotaciones para las investigaciones de Teoría económica

que llevó a cabo. Publicó la obra *El Estado aislado*,²² en dos volúmenes, en 1826 y 1850. En ella, basándose en conceptos como la renta económica y los rendimientos decrecientes, elaboró distintas teorías como la de la producción, la localización y los salarios, e incluso llegó a indicar lo que más tarde se daría a conocer como el principio equimarginal.

Sus aportaciones las resume Schumpeter (1994, p. 525-526) de la siguiente manera: “(I). Fue el primero en utilizar el cálculo infinitesimal como forma de razonamiento económico. (II). Infirió sus generalizaciones (o algunas de ellas) partiendo de datos numéricos, tras dedicar diez laboriosos años (1810-1820) a realizar con todo detalle un amplio esquema de contabilidad para su propiedad, con objeto de que los hechos mismos le sugirieran las respuestas a sus preguntas. Este trabajo único, emprendido con el espíritu de un teórico, hace de Thünen uno de los santos patronos de la econometría. Nadie ha entendido tan profundamente, ni antes ni después de él, la verdadera relación entre la «teoría» y los «hechos». (III). Pero este hombre de mentalidad tan empírica sabía al mismo tiempo construir esquemas hipotéticos ingeniosos y fecundos”[...] “(IV). De acuerdo con la misma tendencia, fue el segundo (el primero fue Cournot, al menos si nos atenemos a las fechas de publicación) en ver la interdependencia general de todas las cantidades económicas y la necesidad de representar ese cosmos mediante un sistema de ecuaciones. (V). Introdujo explícitamente un instrumento analítico –materialmente usado, desde luego, por Ricardo- que se podría llamar el «estado sostenido» del proceso económico. Es el estado normal a largo plazo de Marshall, y tiene más que ver con la estática que con el estado estacionario de la teoría «clásica». (VI). Thünen desarrolló una teoría de la

²² En ella pretendía comprobar mediante la investigación teórica, determinadas ideas a las que había llegado de forma intuitiva, sirviéndose para ello de la recopilación de gran cantidad de datos agrícolas.

distribución basada en la productividad marginal. Y lo hizo tan completamente como Longfield y algo más correctamente, al menos por lo que hace a la relación entre el capital y el trabajo, el interés y los salarios”.

Uno de los aspectos más destacables del economista alemán es la teoría de los salarios. Thünen calculó el salario natural como $\sqrt{a \cdot p}$, donde a es la parte constante del salario que gastan los trabajadores al año, y p la producción media nacional.²³ Este salario natural es el que maximiza la renta que los trabajadores reciben por haber invertido la parte no gastada de su salario. Entre las críticas realizadas a esta teoría destaca la idea de que el salario de subsistencia es algo más psicológico que biológico, lo que ya habían adelantado algunos economistas clásicos como T. R. Malthus, D. Ricardo, y A. Smith. Otra crítica que se le ha hecho es que en esta teoría del salario de subsistencia no tuvo en cuenta el capital fijo como componente del capital. Schumpeter (1994, p. 527) argumenta que no es un salario natural porque no es producido libremente por los mecanismos del mercado.

En cuanto a su teoría de la localización de la industria, ésta surgió al percatarse de que los costes de producción de los productos agrícolas variaban en función de la calidad de la tierra y de su localización. Así estableció unos supuestos de partida (economía cerrada de forma circular; igual fertilidad de la tierra; una única ciudad que demanda productos agrícolas situada en el centro; y, que los precios de los productos, los costes de transportes y la tecnología estaban dados), y en base a ellos Thünen llegó a la conclusión de que en las zonas más cercanas al centro de la demanda, debían producirse los productos perecederos, de mayor volumen y peso, y de difícil y caro

²³ Esta fórmula la hizo grabar en su epitafio.

transporte con relación a su precio. En cambio en las zonas más alejadas de dicho centro, y dispuestos en círculos concéntricos, se irían produciendo bienes más duraderos y de fácil transporte.

Von Thünen supone un paso importante en la teoría de la localización y en la economía matemática. Hemos de destacar que Marshall lo reconoce como su principal maestro y que Schumpeter (1994, p. 524) lo compara directamente con Ricardo: “significó, sin duda, para su época, mucho menos que Ricardo. Pero eso se debe al brillante modo como Ricardo sostuvo determinadas políticas económicas. Si juzgamos a ambos autores exclusivamente por la *capacidad de orden puramente teórico* absorbida por sus obras respectivas, creo que habrá que situar a Thünen por delante de Ricardo, y tal vez incluso por delante de cualquier economista de ese período, con posible excepción de Cournot”.

3.5.- *Hermann Heinrich Gossen (1810-1858).*

Gossen es el último precursor que incluimos en este apartado. Nació en Alemania cerca de Colonia, cuando ésta formaba parte del imperio de Napoleón. Estudió en las Universidades de Bonn y Berlín las disciplinas de Derecho y Administración Pública. Desempeñó el cargo de recaudador de impuestos al servicio del Estado, que abandonó en 1847 para dedicarse por completo al estudio de las ciencias abstractas.

Su principal obra, *Desarrollo de las leyes de las relaciones humanas y de las reglas que de las mismas deben deducirse para la actuación humana* (1854), tiene

algunas similitudes con las de Jevons, Dupuit, Walras o Menger, y al igual que ocurrió con los trabajos de algunos de estos autores, tuvo una pobre acogida en el momento de su publicación. Este hecho provocó que Gossen intentara hacer desaparecer todos los ejemplares que de ella existían, pero Jevons, en 1878 recuperó uno de ellos de la mano del profesor Adamson, tarea que también llevó a cabo Walras.²⁴ Jevons reconoció en el prefacio a la segunda edición de su libro *Teoría de la Economía Política*, que Gossen se había anticipado a sus teorías, pero que hasta 1878 no tuvo conocimiento de la obra de este autor. El propio economista inglés reconoce en su obra que: “a partir de esta exposición [se refiere a un breve resumen del trabajo de Gossen], resulta evidente que Gossen se me ha anticipado completamente por lo que respecta a los principios generales y al método de la Teoría económica. Hasta donde yo puedo entender, su tratamiento de la teoría fundamental es incluso más general y completo de lo que yo fui capaz de proyectar” (Jevons, 1998, p. 54).

El acercamiento de Gossen a la Economía se debió al interés por intentar matematizar el cálculo hedonístico de Bentham. Intentó calcular el máximo placer que un individuo podía alcanzar con el mínimo esfuerzo empleado. Anticipó la teoría de la utilidad marginal y admitió que la utilidad no se podía medir, aún así la representó en el eje de ordenadas.

Hasta nuestros días han llegado las denominadas “primera y segunda leyes de Gossen”. La primera de ellas enuncia el principio de la utilidad marginal decreciente, según el cual la utilidad marginal de un bien perfectamente divisible disminuye

²⁴ Walras le rindió un homenaje con la publicación de un artículo en el *Journal des Économistes*, intitulado “Un économiste inconnu: Hermann-Henri Gossen”, en el que, según el propio Walras (1987, p. 122), relata en el prólogo a la cuarta edición de su obra “describí su vida y su obra y traté de determinar qué quedaba como aportación original mía tras el trabajo de mis dos predecesores”.

conforme aumenta la cantidad consumida de dicho bien, llegando a diferenciar la curva de utilidad marginal con pendiente negativa y la curva de demanda. La segunda ley establece que la utilidad total de una cantidad determinada de un bien, susceptible de usos alternativos, es máxima cuando la utilidad marginal es la misma para todos los usos.

Una de las principales críticas que Jevons (1998, p. 54) realiza de la obra de Gossen, se refiere al supuesto que establece el economista alemán sobre las funciones de utilidad: “yo deduciría que Gossen no ha sido afortunado en el desarrollo de su teoría. En lugar de trabajar, como Cournot y yo mismo hicimos, con funciones indeterminadas, Gossen supuso, en aras de la sencillez, que las funciones económicas siguen una ley lineal, de forma que sus curvas de utilidad se toman en general como líneas rectas”, lo que facilita al economista alemán la obtención de determinados resultados que realmente no son aplicables a la realidad.

Por último, podemos decir que Gossen fue un utilitarista, como recoge Schumpeter (1994, p. 1147), “algunos de los partidarios más destacados de la teoría de la utilidad eran de hecho utilitaristas convencidos, por ejemplo, Gossen, Jevons y Edgeworth”, y además, un liberal clásico, que estaba en contra de la intervención del Estado en la economía.

4.- William Stanley Jevons.

4.1.- Reseña biográfica.

El economista inglés William Stanley Jevons (1835-1882) nació en Liverpool, en una familia acomodada. Su primera formación fue de tipo técnico, que no llegó a concluir por la bancarrota en que se vio sumido su padre, Thomas Jevons, durante la crisis del año 1848. Así, en 1854, sin haber terminado sus estudios de Química y Matemáticas en la University College de Londres, Jevons aceptó un puesto en la Casa de la Moneda de Sydney como ensayista. En Australia fue donde despertó su interés por la Economía y por las cuestiones sociales, especialmente al contemplar las duras condiciones de vida de los trabajadores de las ciudades.

En 1859, abandonó Sydney para completar sus estudios de Economía en Inglaterra, que concluyó en 1862 en la University College. Este mismo año defendió un trabajo en la Sociedad Británica para el Progreso de la Ciencia titulado "Noticia sobre una teoría matemática general de la economía política", en el que exponía una teoría del valor basada en la utilidad que no recibió buenas críticas.

Fue nombrado profesor de Economía política en la University College. Sus estudios se basaban tanto en la razón como en la experiencia, y de estos análisis estadísticos y empíricos surgen obras como *On the Study of Periodic Commercial Fluctuations, with Five Diagrams*, publicada en 1862. A partir de esta obra, los trabajos de Jevons oscilarían entre la Lógica pura y la Economía. Dentro de los estudios económicos sus esfuerzos se centraron en los análisis estadísticos de los precios y de las

fluctuaciones del precio y cantidad del oro, en la teoría pura, y en las teorías de las fluctuaciones comerciales.

En 1863, publicó su trabajo *Lógica Pura*, y en 1865 *La cuestión del carbón*. En 1871 salió a la luz su principal obra, *Teoría de la Economía Política*, basada en la comunicación que expuso ante la Sociedad Británica para el Progreso de la Ciencia en 1862. Esta vuelta a la Economía pura tan repentina se debió a la aparición de dos artículos de F. Jenkin (1833-1885), en 1870, en los que aparecían curvas de oferta y demanda. Jevons escribió su libro sobre Teoría económica pura apresuradamente para dejar constancia de su prioridad en los descubrimientos. La razón por la que estas teorías no habían sido publicadas antes es el escaso éxito que tuvo su citado trabajo defendido ante la Sociedad Británica para el Progreso de la Ciencia, en el que como hemos señalado se explicaba la teoría del valor en base a la utilidad.

De la dedicación al estudio del método científico surgió su trabajo *Principios de la Ciencia*, publicado en 1874. Llegó a ser catedrático del Owen College de Manchester, puesto que dejaría diez años más tarde, en 1876, para ocupar la cátedra de Economía política de la University College de Londres hasta 1880. En este año se retiró por problemas de salud y para dedicarse íntegramente a terminar su gran obra *Principios de Economía Política*, que quedó inconclusa al morir ahogado en el mar en 1882.

En cuanto al método empleado para el estudio de la Economía, Jevons consideraba que tanto el inductivo como el deductivo eran necesarios, y en absoluto se oponían. Estimaba que tenían la misma importancia tanto la ciencia deductiva abstracta, que analizaba las leyes universales generales, como la ciencia inductiva empírica, que

contrastaba estas leyes examinando sus aplicaciones concretas. Por ello, con el objetivo de reducir la incertidumbre a que podían dar lugar las investigaciones teóricas, creía necesario recabar datos estadísticos con los que se pudieran contrastar y cuantificar las leyes económicas. Esta inclinación por la Estadística acerca a Jevons más a la Economía moderna que a los clásicos.

En el primer capítulo de su *Teoría de la Economía Política*, Jevons hace referencia a la cuestión del método. En este aspecto coincide con J. S. Mill, al reconocer que ha de ser un método deductivo que parta de unas leyes muy generales y obvias, y llegue a conclusiones de qué fenómenos se van a producir por el efecto de esas leyes. Este método lo denomina el autor marginalista inglés, *método completo*, ya que incluye tanto la observación, como la deducción y la inducción, si bien mantiene que esta última es simplemente la operación inversa de la deducción. Una vez elaborada la teoría, Jevons sostiene que tiene que verse corroborada por la estadística, de manera que se compruebe si ocurre en el mundo real.

Jevons defendía que el método fundamental a emplear en Economía debía ser el matemático junto con el estadístico, al ser mensurables muchas de las variables objeto de estudio. Esta defensa del método matemático provoca que su obra, *Teoría de la Economía Política*, no tuviera gran aceptación en Inglaterra hasta diez años después de su publicación. Sólo algunos autores estaban a favor de sus teorías, como G. Darwin (hijo del naturalista) (1845-1912), y el norteamericano S. Newcomb (1823-1875).

Otros economistas le dieron la espalda, como J. E. Cairnes (1823-1875), quien reconoció la importancia de la Estadística para verificar leyes, pero ello no implicaba

que la Economía se pudiera tratar matemáticamente. También se manifestaron en contra autores de la Escuela histórica, así como J. K. Ingram (1823-1907). En su Inglaterra natal, no es hasta principios de la década de 1880 cuando se empiezan a tener en cuenta sus trabajos. El también inglés A. Marshall, que según Schumpeter (1994, p. 904) subestimó la «revolución jevonsiana», se mostró bastante reticente al principio, criticando muchos aspectos de las teorías de Jevons y de los austríacos, aunque posteriormente se interesaría por sus trabajos.

4.2.- *La Teoría de la Economía Política.*

a) Introducción.

La obra *Teoría de la Economía Política*, que apareció en 1871, ha sido considerada junto a las de Menger y Walras clave para entender el inicio de la “revolución” marginal. En ella y sobre la base de la filosofía hedonista, Jevons trata la economía como un cálculo del placer y el dolor. Su intención es prescindir de toda opinión anterior y expresar la forma que la ciencia económica debe adoptar en un futuro. Así señala que la Economía al ocuparse “de cantidades de principio a fin, debe ser una ciencia matemática en cuanto al contenido, si no en cuanto al lenguaje” (Jevons, 1998, p. 36).

La edición con la que contamos es la segunda que se publicó en 1879, ocho años después de la primera aparición. En el prólogo a esta segunda edición, indica algunas de las modificaciones más importantes que ha introducido en su obra, entre las que destacamos el cambio de Economía política por el de Economía, que cree más

adecuado, y que ya había sido adoptado por distintos economistas como H. D. MacLeod (1821-1902) y A. Marshall, citados por Jevons.

Jevons cree necesario la división de la Economía en varias ramas, como la estadística comercial, la teoría matemática de la economía, la economía sistemática y descriptiva, la sociología económica y la ciencia fiscal. Si bien todas ellas deben basarse en una serie de principios generales a los que él va a dedicar esta obra, ve imprescindible la formulación de esta teoría general para un posterior establecimiento de la superestructura de la ciencia económica.

En este prólogo, Jevons también cita algunas de las obras de economistas que le han impulsado a llevar a cabo esa labor de división, entre los que destaca a Lardner (1793-1859), quien en su obra *Railway Economy*, introduce las leyes de la oferta y la demanda tratadas matemáticamente e ilustradas gráficamente. Sí que pudo existir una conexión con Cournot a través de esta obra de Lardner, aunque la relación entre Cournot y Lardner no está probada.

Como conclusión a este prólogo, reflejamos la idea que Jevons (1998, p. 65) tenía de la ciencia económica y del daño que los clásicos le habían causado, “será una tarea laboriosa recoger los fragmentos de una ciencia hecha añicos y recomenzar; pero es una tarea de la que no deben desertar aquellos que desean contemplar el avance de la ciencia económica”. A este mismo aspecto hará referencia en el capítulo primero, al ocuparse del método en la Economía, y reconocer que la única salvación posible de esta ciencia es la división en distintas ramas, y que una de ellas sea la economía social o sociología con base histórica.

Pasamos a continuación a realizar un análisis de los distintos capítulos de la obra. En total consta de ocho capítulos, más un Apéndice, y salvo el primero de ellos de carácter introductorio, los demás versan sobre cada una de las teorías generales que Jevons consideraba que formaban parte de la Economía: la teoría del placer y del dolor; la utilidad; el intercambio; el trabajo; la renta; y, el capital. El último capítulo lo dedica a una serie de observaciones sobre la teoría de la población, la influencia de la autoridad de algunos economistas consolidados y la relación de los salarios y los beneficios.

En el primero de los capítulos, como ya hemos indicado, Jevons reconoce el carácter científico de la Economía y la necesidad de usar las matemáticas en su estudio, ya que es la única forma de expresar las complejas relaciones entre las distintas variables. Señala que teniendo en cuenta que las variables que utiliza están sujetas a una variación continua y no discreta, el procedimiento más idóneo es el empleo del cálculo diferencial. Jevons parte de la base de que todas las variables que va a utilizar en su tratado son medibles, o sea, la riqueza, el dinero, el capital, la utilidad y el valor, si bien reconoce también que “todavía no sabemos cómo emplearlos” (Jevons, 1998, p. 73), en parte por la extensión en sí y la complejidad de la información que contienen, y en parte por el carácter incompleto y la falta de método para tratarlos.

Jevons mantiene que en su teoría no se intenta medir el placer y el dolor con cantidades exactas, sino hacer comparaciones entre las distintas alternativas que son de similares magnitudes. Además, Jevons (1998, p. 75) se ve incapaz de hacer comparaciones interpersonales de la utilidad o el placer, y por otro lado, tampoco las considera necesarias como se deriva de este pasaje: “el lector hallará, de nuevo, que no

se hace en ningún momento el intento de comparar la cantidad de sentimiento de un espíritu con la de otro. No veo el modo en que se puedan realizar tales comparaciones. La sensibilidad de un espíritu puede ser, por lo que sabemos, un millar de veces mayor que la de otro. Pero, supuesto que la sensibilidad difiriera en una proporción parecida en todas direcciones, nunca seríamos capaces de descubrir la diferencia. Cada mente es de este modo inescrutable para cualquier otro, y no es posible ningún denominador común de sentimientos. Pero incluso aunque pudiéramos comparar los sentimientos de diferentes espíritus, no necesitaríamos hacerlo, porque un espíritu sólo afecta a otro indirectamente”.

Por último, Jevons afirma que la teoría que va a desarrollar a continuación está basada en el cálculo del placer y el dolor, si bien para evitar malentendidos con las distintas connotaciones que estos dos vocablos tienen en el campo de la ética, los define de la siguiente forma: “llamaremos placer a toda motivación que nos atrae a cierto curso de conducta, y llamaremos dolor a toda motivación que nos disuade de esa conducta, y pasa a ser imposible negar que todas las acciones están gobernadas por el placer y el dolor” (Jevons, 1998, p. 83).

b) La utilidad.

En el capítulo segundo, “Teoría del placer y del dolor”, sigue las ideas expuestas por Bentham sobre este particular en *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (1823), en el que hace depender el placer y el dolor de cuatro circunstancias:

su intensidad, su duración,²⁵ su certeza o incertidumbre²⁶ y su cercanía o lejanía.²⁷ Añade a continuación otros aspectos que influyen en el resultado de todo acto de sentimiento: “5. *Fecundidad*, o la posibilidad de un sentimiento de ser seguido por sentimientos de la misma naturaleza; es decir, placeres, si es un placer; dolores si es un dolor. 6. *Pureza*, o la posibilidad que tiene de no ser seguido por sentimientos de naturaleza opuesta. 7. *Extensión*, o número de personas a las que se extiende, y que son afectadas por él” (Jevons, 1998, p. 86). El objetivo que se plantea todo individuo es obtener el mayor placer posible y el menor dolor. Como estas dos variables son contrarias, Jevons supone que la primera será de signo positivo y la segunda negativo, de manera que el objetivo será que la suma de ambas sea máxima.

En el tercer capítulo desarrolla la “Teoría de la utilidad” basada en lo expuesto en el capítulo anterior. El problema de toda economía es la maximización del placer, y a eso va a dedicar su estudio Jevons, si bien primero prefiere definir determinados conceptos que cree indispensables para entender el desarrollo de la exposición: *mercancía, (commodity)*²⁸ es “cualquier objeto, sustancia, acción o servicio que pueda suministrar placer o evitar dolor”, es, por tanto, una mercancía aquello que nos reporta utilidad. Por *utilidad* se entiende “la cualidad abstracta en virtud de la cual un objeto sirve a nuestros propósitos y se hace merecedor de catalogarse como mercancía”

²⁵ Estas dos primeras son las que considera Jevons las “dimensiones” del placer y del dolor, y las representa en función del tiempo en unos ejes de coordenadas.

²⁶ Liga este concepto al de probabilidad, de manera que a los intereses futuros habría que descontarles la probabilidad de que realmente se lleven a cabo.

²⁷ En relación a este aspecto define Jevons el sentimiento anticipado, como el placer o el dolor que se experimenta por un acontecimiento futuro. Cuanto más cerca esté la fecha del acontecimiento mayor será este sentimiento futuro.

²⁸ Es el término inglés que utilizó Jevons, y que ha sido traducido por mercancía.

(Jevons, 1998, pp. 93-94). Jevons entiende que el único criterio válido para dilucidar lo que es o no útil, es la voluntad o inclinación de la persona directamente implicada.

Para el estudio de la Economía el autor inglés afirma que lo primero que hay que conocer son las leyes que marcan las necesidades humanas, de manera que se conozcan cuáles van a ser los productos demandados por los individuos, aspectos que, a su juicio, ya pusieron de manifiesto economistas anteriores como Lord Lauderdale (1759-1839), Senior (1790-1864), Bastiat o Courcelle-Seneuil (1813-1892), todos ellos citados por él en la obra. Destaca especialmente al profesor norteamericano T. E. Banfield, que “pone de manifiesto, con profundidad, que la base científica de la economía está en una teoría del consumo” (Jevons, 1998, p. 96).

Como características principales de la utilidad Jevons señala, en primer lugar, que no es una cualidad inherente a las cosas, sino que depende tanto de la valoración que de ellas haga el individuo como de las circunstancias y de las relaciones con otros bienes. Una segunda característica se refiere a que todas las porciones de una misma mercancía no tienen la misma utilidad, lo que indica que ésta no es proporcional al consumo de la mercancía. Cuando el bien es indispensable, la utilidad es máxima en la primera porción de bien, pero a medida que seguimos consumiendo ese bien la utilidad disminuirá, pudiendo llegar a ser cero e incluso negativa si el bien se vuelve dañino para el hombre.

Jevons diferencia entre utilidad total, que es la que se deriva del consumo de cualquier mercancía y la que proviene de una porción de una determinada mercancía. Basándose en esto enuncia la ley de variación de la utilidad, según la cual no tienen la

misma importancia para el individuo las distintas porciones de mercancía que consume, de manera que las últimas tendrán una utilidad menor que las primeras. Lo expresa mediante la siguiente gráfica, suponiendo que se producen consumos infinitamente pequeños de un determinado bien. Aunque reconoce que en el caso de un individuo esta suposición es muy restrictiva, si tenemos en cuenta el consumo agregado de toda la población de una nación, sí tendría sentido.²⁹

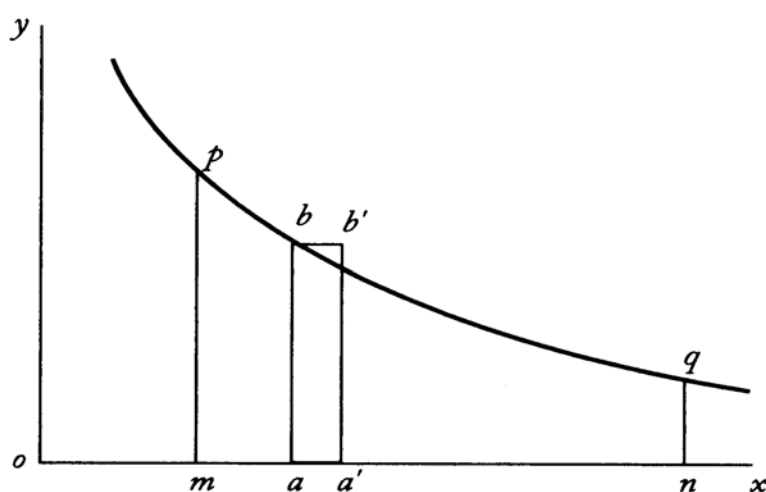


Figura 1 (Jevons, 1998, p. 100)

En el eje de abscisas de la figura 1 se representa la cantidad de mercancía consumida, y en el de ordenadas el grado de utilidad cuando se ha consumido una porción de esa mercancía. La función representada la denominamos *curva de variación*. La utilidad total es el área que queda por debajo de la curva *pbq*, y la define de forma matemática como “denotemos por *u* la *utilidad total* procedente del consumo de *x*; *u* será entonces, como dicen los matemáticos, *una función de x*; es decir, variará de un

²⁹ No obstante el economista inglés no olvida que el agregado depende de los individuos que lo forman, como se deduce de las siguientes palabras: “pero las leyes del agregado dependen naturalmente de las leyes aplicables a los casos individuales” (Jevons, 1998, p. 101).

modo continuo y regular, pero probablemente desconocido cuando se haga variar x ” (Jevons, 1998, p. 101).

Jevons explica que la función de utilidad se establece sobre la base de la relación entre las mercancías que consume un individuo y la valoración que éste hace de ellas. En esta función de utilidad se considera que varía sólo el bien objeto de estudio y todos los demás se suponen constantes. Resulta, por tanto, una función con la forma: $U = f(x)$, y suponiendo que esta función es continua, la utilidad total de un determinado bien aumentará a medida que se vayan añadiendo cantidades del bien hasta llegar a un máximo, a partir del cual empezará a disminuir.

El grado de utilidad es la variación que se origina en la utilidad cuando se produce un aumento en la cantidad consumida de la mercancía correspondiente. En forma matemática lo representa como $\Delta u/\Delta x$, o lo que es lo mismo si se tienen en cuenta cantidades muy pequeñas de estas variaciones, sería el límite de este cociente, que vendrá representado por el diferencial du/dx . Esta función es de carácter decreciente, puesto que disminuye a medida que aumenta el consumo del bien, debido según Jevons a que todas las necesidades humanas son saciables.³⁰ Asimismo, Jevons mantiene que lo que realmente se emplea es la variación de las últimas unidades consumidas o de las que se van a consumir, por lo que el concepto que nos interesa es el de *grado final de utilidad*, conocido actualmente como utilidad marginal, y definido por el economista inglés como “el grado de utilidad de la última adición, o de la posible adición próxima

³⁰ Si bien es cierto que todas las necesidades tienen un límite de satisfacción, Jevons reconoce que cuanto más innecesarias son desde el punto de vista de la conservación de la vida y cuanto más refinadas, más difícil es su satisfacción y más lejos se encontrará su límite.

de una cantidad muy pequeña, o infinitamente pequeña, al stock existente” (Jevons, 1998, p. 102).³¹

Jevons tiene claro que la utilidad es una cualidad subjetiva y no mensurable, y aún así la considera el centro de la teoría microeconómica al confiar en que los efectos de la utilidad pueden ser determinados de alguna manera. De igual forma, señala que se pueden hacer estimaciones ordinales de la utilidad, si bien, como ya hemos señalado, son imposibles las comparaciones interpersonales de utilidad entre los distintos individuos.

En la parte opuesta a la utilidad está la desutilidad, a la que Jevons considera que se le ha prestado poca atención en el estudio de la Economía. La desutilidad es lo contrario de la utilidad, y no es similar a la inutilidad, sino que es el fenómeno abstracto que viene determinado por las acciones o sustancias que son lo contrario de una mercancía, a las que Jevons denomina *estorbos* (*discommodity*). Sería la producción de dolor, o una alteración negativa del saldo entre el placer y el dolor.

Jevons enuncia el principio equimarginal basándose en el siguiente ejemplo. Parte de un stock, S , de la mercancía X , que tiene dos usos alternativos x e y . El individuo dividirá su stock entre los dos posibles usos: $S = x + y$, y la forma en que el individuo realiza este reparto será tal que el aumento de la utilidad resultante de destinar una unidad adicional del bien al primer uso x , sea igual al aumento de la utilidad que se produzca por aumentar una unidad de X al uso y , es decir, $\Delta u_1 = \Delta u_2$, donde estos

³¹ Jevons reconoce que no ha sido el primero en descubrir esta ley de la utilidad marginal decreciente, sino que ya otros economistas anteriores a él se dieron cuenta de su existencia. Entre otros destaca las aportaciones en este punto de Senior, Banfield y especialmente la de R. Jennings, en su obra *Natural Elements of Political Economy* (1855).

incrementos son los aumentos que se producen en la utilidad como consecuencia del incremento del consumo de cada una de las mercancías. Si tomamos el límite de estos incrementos al considerar aumentos infinitamente pequeños, la condición será la siguiente: $\frac{du_1}{dx} = \frac{du_2}{dy}$; es decir, los grados finales de utilidad en los dos usos han de ser iguales. Jevons (1998, p. 108) no explica aritméticamente la generalización de este principio a la totalidad de las mercancías, si bien sí lo deja indicado al señalar que “el mismo razonamiento que se aplica a los usos de la misma mercancía se aplicará evidentemente a dos usos cualesquiera, y de aquí a todos los usos simultáneamente, de forma que obtenemos una serie de ecuaciones en número igual al número de maneras de usar la mercancía menos uno”. Este principio equimarginal también lo aplica Jevons a los recursos escasos como la renta, que ha de ser distribuida entre los distintos bienes del presupuesto del consumidor.

En este tercer capítulo, el economista inglés también alude a las dimensiones de las variables que vamos a utilizar, planteando la introducción del tiempo en la variable utilidad, si bien llega a la conclusión de que el tiempo se autoelimina al entrar tanto en el denominador, al calcular la cantidad de mercancía consumida por unidad de tiempo, como en el numerador, al considerar la utilidad que esta mercancía provoca por unidad de tiempo.

Por último, distingue tres tipos de utilidad: *potencial*, *prospectiva* y *actual*. La primera de ellas no la incluye en su concepto de utilidad, puesto que es la utilidad que nos reportaría una determinada mercancía si se encontrara a nuestro alcance. En cuanto a la segunda, es aquélla que existe en las mercancías que tienen una cierta probabilidad de que en algún momento se van a utilizar; y la actual es aquélla que tienen los objetos

en el momento presente. Además de esta clasificación, alude a la diferencia entre utilidad *directa* e *indirecta* (a la que Jevons denomina *utilidad adquirida*), que es la diferencia entre la utilidad que tiene un bien para satisfacer nuestras necesidades en este momento y la que adquiere a través del intercambio. Jevons afirma que esta última diferenciación es la que suelen realizar los economistas franceses,³² citando a G. Garnier (1766-1819).

c) La teoría del intercambio.

Jevons pasa a continuación al estudio de la “Teoría del intercambio”, a la que dedica el capítulo cuarto (el de mayor extensión de la obra). Comienza esta parte con la intención de aclarar el concepto de valor, pues considera que sobre este particular existe una gran confusión. Para Jevons (1998, p. 120), “la palabra valor, en tanto pueda usarse correctamente, expresa simplemente *la circunstancia de su intercambio en una cierta relación por alguna otra sustancia*”. En el concepto de valor que *vulgarmente* se maneja, considera el economista inglés que se juntan tres aspectos distintos: el valor de uso, la estima o urgencia del deseo con que se quiera el bien y la relación de intercambio, y los identifica con tres conceptos totalmente distintos, de manera que:

1. “Valor de uso = utilidad total.
2. Estima = grado final de utilidad.
3. Poder adquisitivo = relación de intercambio³³” (Jevons, 1998, p. 123).

³² Como veremos en el apartado siguiente, cuando nos ocupemos del análisis de la teoría del equilibrio general (ver página 158, del presente trabajo), Walras también diferencia entre estos dos tipos de utilidades.

³³ Por ello afirma el autor que cuando tenga que hacer referencia al término que otros economistas identifican como valor de cambio, él acudirá al vocablo, relación de intercambio, especificando los artículos intercambiados.

Antes de analizar el intercambio, y una vez que ha fijado el concepto de valor, Jevons se detiene en definir dos conceptos más que cree importantes para poder estudiar las condiciones del intercambio. El primero de ellos es el de mercado, que toma en parte de Cournot, y que explica de la siguiente forma, “por mercado entenderé dos o más personas que negocian sobre dos o más mercancías, cuyas existencias e intenciones de intercambiarlas son conocidas por todos. Es esencial también que la relación de intercambio entre dos personas cualesquiera sea conocida por todos los demás” (Jevons, 1998, p. 126). Basándose en esta definición enuncia las condiciones de mercado perfecto, que es aquél en el que los participantes tienen un conocimiento perfecto de la oferta, la demanda y la relación de intercambio, de la que afirma sólo puede haber una en un momento determinado. La existencia de un solo precio o relación de intercambio, la basa en lo que ha denominado *ley de indiferencia*,³⁴ que implica que en un mismo instante y en un mismo mercado abierto, no puedan darse dos relaciones de intercambio distintas para dos bienes que sean exactamente iguales o que satisfagan la misma necesidad de forma indiferente, puesto que si se diera esta circunstancia el comprador elegiría el de menor precio.

El otro término a esclarecer es el de *cuero comerciante*, que entiende por cualquier grupo de vendedores y compradores, integrado tanto por una persona, como por un colectivo (como un país), dependiendo del ámbito que se elija. Si bien las leyes que obtenga en el estudio de la Economía son para los grandes agregados, también servirán para los distintos sujetos considerados de forma individual, lo que no implica que estas leyes promedios predigan exactamente las conductas de algún individuo, pues lo que indican es el comportamiento de un ser humano imaginario medio. A pesar de

³⁴ Esta ley de indiferencia es a la que se refiere Stackelberg cuando habla del principio de indiferencia, en sus *Principios de Teoría Económica* (1946).

todo esto, afirma Jevons (1998, p. 129) que “las leyes promedio no serían menos útiles si pudiéramos obtenerlas, porque los cambios en la industria y el comercio dependen de los promedios y los agregados, no de los antojos de los individuos”.

Jevons argumenta que el intercambio se llevará a cabo sólo si produce un aumento de la utilidad. Explicándolo en términos de utilidad, éste tendrá lugar hasta que los grados finales de utilidad obtenidos gracias a las cantidades intercambiadas se igualen, lo que indica por tanto, la proporcionalidad entre las utilidades marginales y los precios. La conclusión a la que llega Jevons es que la relación de intercambio entre dos mercancías cualesquiera, será igual al recíproco de los grados de utilidad de las cantidades de esas mercancías después del intercambio. El final de este intercambio se producirá cuando se llegue a un punto de equilibrio, que será aquél en el que una cantidad infinitamente pequeña de mercancía intercambiada a la misma tasa, no aportará nada de utilidad,³⁵ o lo que es lo mismo, una vez llegado al equilibrio el intercambio cesará, al no ganar ningún individuo con un nuevo intercambio. Así, supuestos dos productos a y b , dos cuerpos comerciales A y B , y siendo MU_a^A , el grado final de utilidad del cuerpo comercial A para la mercancía a , y MU_a^B , el grado final de utilidad de B para la mercancía a , el equilibrio se alcanzará cuando se dé la condición siguiente:

$$\frac{MU_a^A}{MU_b^A} = \frac{MU_b^B}{MU_a^B} = \frac{b}{a}$$

³⁵ Una vez que analiza el caso del intercambio de dos mercancías entre dos cuerpos comerciales, pasa al análisis de tres mercancías con tres cuerpos comerciales, y asegura que las conclusiones tanto para este caso, como para el del intercambio de más mercancías y más individuos, serán las mismas que para el primero de ellos, puesto que “los intercambios en el caso más complicado siempre pueden así descomponerse en intercambios simples, y todo intercambio dará origen a dos ecuaciones suficientes para determinar las cantidades implicadas” (Jevons, 1998, p. 148).

El equilibrio del intercambio se puede resumir en la siguiente proposición: la razón de intercambio de dos productos cualesquiera será inversa a las razones de las utilidades marginales de las cantidades de bienes disponibles para el consumo después de realizarse el intercambio. Estos argumentos, tal y como los planteó Jevons, suponían un impulso para la teoría del laissez-faire. El intercambio tiene, según el economista inglés, una serie de trabas que hacen que en determinados casos no sea ni siquiera aconsejable, tal es el caso del transporte, los representantes, los agentes comerciales, los impuestos y derechos aduaneros, las tasas, los fletes, etc., que provocan un aumento en los costes del intercambio.

El resultado final del intercambio es aquél en el que todas las mercancías se sitúan al mismo nivel de utilidad con respecto a las últimas porciones consumidas, o lo que es lo mismo, “el resultado general de la facilidad del intercambio prevalente en un país civilizado es que *una persona se procura tales cantidades de mercancías que los grados finales de utilidad de cualquier par de mercancías sean inversamente como las relaciones de intercambio de las mercancías*” (Jevons, 1998, p. 164).

Al aplicar la teoría del intercambio a una persona que intercambia una determinada renta por los bienes que considere necesario, Jevons admite que se puede determinar la utilidad del dinero, de forma que su grado final de utilidad o utilidad marginal se mide por el grado de utilidad final de cualquiera otra mercancía que consuma el individuo en cuestión.

Siguiendo las aportaciones de Chalmers (1780-1847), Jevons mantiene que las alteraciones que se producen en los precios y en las cantidades, dependen de varios

factores: en primer lugar, de si el bien en cuestión es o no de primera necesidad, porque en el caso de que lo sea, un aumento excesivo en la cantidad puesta a la venta provocaría una disminución del precio considerable, mayor que en la de los bienes que se utilizan para cubrir necesidades más superfluas, puesto que las necesidades de alimento son limitadas, y las otras no. En segundo lugar, depende de si el bien en cuestión tiene sustitutivos cercanos, en cuyo caso una alteración del precio o de la cantidad tienen un menor efecto sobre la variable que no se ha modificado. En tercer lugar, también se ve afectado por el tamaño del consumo, puesto que si su consumo es relativamente pequeño, una alteración del precio no va a variar mucho la cantidad demandada.

Para terminar este capítulo y antes de pasar al estudio del factor trabajo, Jevons dedica un apartado al origen del valor. Parte de la crítica a la teoría clásica del valor-trabajo,³⁶ y mantiene que en esta teoría D. Ricardo suponía que el trabajo era homogéneo y tenía un valor determinado, si bien admitía que en determinados casos existían salarios distintos, hecho provocado por determinadas circunstancias perturbadoras que había que permitir. Con los cambios que introduce la revolución industrial en lo que respecta a la forma de producir, ya no se puede defender la hipótesis clásica del "trabajo" homogéneo, por lo que Jevons realiza un esfuerzo por reemplazar la antigua teoría, ideando una nueva basada en la utilidad y la escasez. Esta nueva teoría es subjetiva, frente a la antigua clásica que es objetiva. Para el marginalista inglés, el

³⁶ El pensamiento clásico basa el valor en el trabajo incorporado en cada mercancía, dando lugar a la conocida teoría del valor-trabajo, si bien basta con mirar los precios del mercado para darse cuenta de que no están en función del trabajo que los bienes llevan incorporado.

valor de los bienes depende de determinados factores que tienen que ver con la demanda, más que con la oferta.³⁷

Por tanto, en contra de esta afirmación, Jevons sostiene que el valor del trabajo es variable y, por tanto, debe determinarse sobre la base del valor del producto que ayuda a producir, y no al contrario, puesto que no es el valor del trabajo el que determina el del producto.³⁸ A pesar de esto, acepta que el valor de un producto puede verse afectado por el trabajo que conlleva producirlo. Enuncia así su ley del valor o también llamada cadena de causalidad, que reproducimos entera por ser la forma más clara de expresarlo: “*el valor depende únicamente del grado final de utilidad. ¿Cómo podemos variar este grado de utilidad? Teniendo más o menos mercancía para consumir. ¿Y cómo conseguimos más o menos de ella? Gastando más o menos trabajo en obtener un suministro.* De acuerdo con este enfoque, por tanto, hay dos pasos entre el trabajo y el valor. El trabajo afecta a la oferta, y la oferta afecta al grado de utilidad, que gobierna al valor, o relación de intercambio. Para que no haya error posible sobre esta crucial serie de relaciones, la reformularé de forma tabular, como sigue:

El coste de producción determina la oferta;

la oferta determina el grado final de utilidad;

el grado final de utilidad determina el valor” (Jevons, 1998, p. 181).

Esta cadena es criticada por Marshall y Edgeworth, así como por la Escuela de Lausana. Según Ekelund (1996, p. 385), “lo que Jevons no supo reconocer en su análisis

³⁷ Los clásicos defendían que el valor de los bienes tenía que ver con factores que dependían de la oferta.

³⁸ La idea de que son los bienes de consumo los que aportan el valor a los bienes de producción y no al revés la veremos con mayor detenimiento cuando nos ocupemos de Menger (ver página 108 y siguientes del presente trabajo).

económico fue que la oferta y la demanda determinan *mutuamente* los precios”. La teoría de Jevons ha sido superada por Marshall, puesto que éste reconoce que la determinación de los precios de los productos se realiza por la acción simultánea de la oferta y la demanda.³⁹

d) La renta de los factores.

d.1.) La teoría sobre la renta del trabajo.

Los tres capítulos siguientes los dedica Jevons al estudio de las teorías de las remuneraciones de los tres factores de producción: trabajo, tierra y capital. En el quinto analiza la “Teoría del trabajo”, entendiendo por tal cualquier esfuerzo doloroso de la mente o el cuerpo soportado en parte o completamente con vistas a la obtención de un bien futuro. Si bien reconoce que en cierta medida el trabajo puede ser agradable para el ser humano, afirma que en este caso no se tendrá en cuenta, es decir, sólo se tomará para el estudio de la teoría la parte del esfuerzo que resulta fastidiosa para el individuo.

Esta teoría de la oferta de trabajo de Jevons no tuvo mucha aceptación, si bien consideramos que no deja de ser interesante. Sobre este aspecto, Jevons recibiría influencia de R. Jennings, quien desarrolla la teoría del consumo y de la producción desde el punto de vista de la fisiología y la psicología de las personas. Jevons toma como principio la idea de Jennings según la cual si el trabajo supone algo positivo por su remuneración en dinero, y evidentemente un aspecto negativo por el cansancio que conlleva, se llevará a cabo mientras el individuo estime que le produce un beneficio, es

³⁹ Esto ya lo sugirió F. Jenkin en 1870 (Ekelund, 1996, p. 385)

decir, que la satisfacción de desarrollarlo es mayor que el sacrificio de hacerlo (Robertson, 1985, p. 44).

Partiendo de la siguiente gráfica, Jevons determina cuál será la cantidad de trabajo que el individuo estará dispuesto a realizar, representada por el punto m , debido a que en este punto concreto el placer que se obtiene del salario y el dolor que genera el trabajo, se igualan.

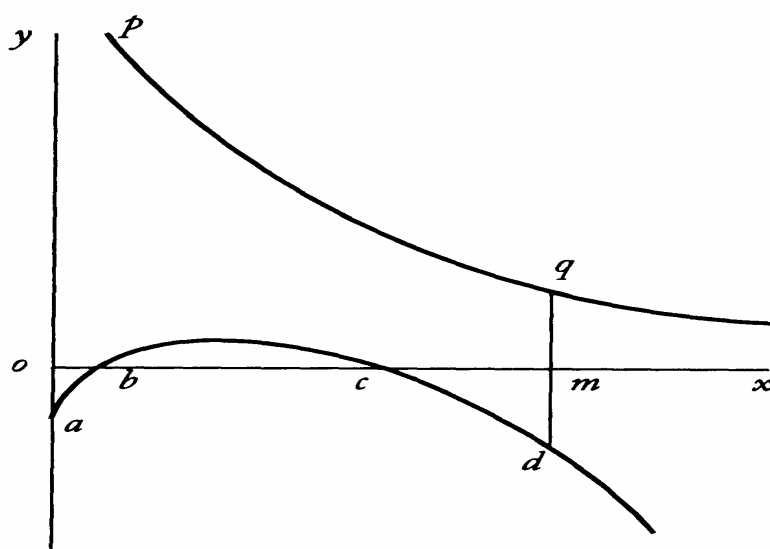


Figura 2 (Jevons, 1998, p. 187).

Jevons representa la penalidad que supone el esfuerzo del trabajo por la curva $abcd$, de manera que el eje de ordenadas representa el placer que produce el trabajo, que como se puede observar en la figura no se origina con el comienzo de la actividad, sino según Jevons, una vez que estamos inmersos en la tarea. Al principio existe una cierta penosidad que volverá a aparecer a partir del punto c , cuando el sufrimiento empieza a aumentar. Asimismo representa la curva pq , que indica el grado de utilidad del producto, representado en el eje de abscisas. En el punto m , la distancia de esta curva sobre el eje de abscisas es igual a la de la curva $abcd$, de manera que el trabajo soportado

es igual al placer que reporta, más a la derecha de este punto el individuo no trabajará porque el sufrimiento de este trabajo es mayor que el placer que le provoca.

De forma analítica expresa el grado de penalidad del trabajo como: dl/dt , es decir, la variación infinitesimal entre el volumen de trabajo y la duración de este trabajo. Este cociente es igual al producto del cociente de la mercancía producida con relación al tiempo, multiplicado por el cociente entre la utilidad que le reporta esa mercancía y el volumen de producto: $\frac{dl}{dt} = \frac{dx}{dt} \cdot \frac{du}{dx}$. A esta fórmula es a la que Jevons denomina *equivalencia final del trabajo y la utilidad*, según lo cual el individuo sale ganando en conjunto un exceso de utilidad, aunque en el momento en el que este exceso sea cero dejará de trabajar. Este límite se dará, según el economista inglés, cuando: $\frac{du}{dx} = \frac{dl}{dx}$, es decir, cuando el aumento de utilidad de poseer más producto sea igual a la disminución de esa utilidad,⁴⁰ o al aumento del sufrimiento que provoca el trabajo necesario para conseguir esa mayor cantidad de producto.

En este aspecto influye el hecho de la valoración que los trabajadores hagan del ocio. Jevons mantiene, que aunque no tiene conocimiento ni de la forma de las curvas de utilidad ni del trabajo, un aumento de la cantidad de producto obtenido con la misma cantidad de trabajo provocará, en el caso de trabajadores que tengan una posición media y sus necesidades básicas cubiertas, una inclinación por el descanso y el ocio, en vez de un aumento del trabajo para conseguir más producto, puesto que ve al trabajo como algo fatigoso, especialmente en las últimas horas dedicadas a él. De hecho mantiene que lo más conveniente sería unas jornadas de trabajo más o menos constantes en lugar de

⁴⁰ Jevons trata al trabajo como una utilidad negativa o desutilidad.

jornadas más intensas y fatigosas, “en un empleo constante y regular se conseguirán siempre mayores resultados con un ritmo tal que permita cada día, o cada semana, como mucho, al trabajador reponerse de toda fatiga y recomenzar con un acopio no disminuido de energía” (Jevons, 1998, p. 213).

En cuanto a cuál será la distribución del trabajo, Jevons aplica el mismo razonamiento que en los casos anteriores, es decir, que un individuo se dedicará a distintos trabajos en la medida que los últimos incrementos de productos en cada trabajo sean iguales.

La poca influencia de esta teoría en el pensamiento moderno se debe principalmente al supuesto de la elección por parte del trabajador de las horas que desea trabajar. Se le ha criticado que el trabajador no puede pactar la duración de su jornada laboral en la mayoría de los casos. Esta situación sería válida, como detalla Rodríguez Braun (1997, p. 216) para determinadas profesiones o, por ejemplo, para los funcionarios, que aunque teóricamente tienen una jornada de trabajo fija, en la práctica puede llegar a ser bastante flexible.

Una vez que ha establecido su teoría del trabajo, Jevons expresa su interés por rechazar la teoría del valor-trabajo tal y como la enunciaron los clásicos, relacionando su propia teoría del trabajo con la del intercambio enunciada anteriormente. Para ello, parte de la relación de productividad, concluyendo que los artículos que se intercambian lo hacen en proporción inversa a los costes de producción, tomados como tasas de producción de las porciones más costosas, es decir, las últimas que se han producido.

Con todo ello, quiere manifestar que no sólo es el consumo el que se ajusta a la relación de intercambio, sino que ésta también está presente en el ajuste de la producción.

Jevons (1998, p. 201) presta especial atención a la relación que existe entre estos costes de producción, la relación de intercambio, los precios y las cantidades de la mercancía intercambiada, según expresa en el siguiente párrafo: *“las cantidades de mercancía entregadas o recibidas en intercambio son directamente proporcionales a los grados de productividad del trabajo aplicado a la producción, e inversamente proporcionales a los valores y precios de estas mercancías y a sus costes de producción por unidad, así como a sus grados finales de utilidad”*.

En el caso de que exista una sobreproducción en una industria concreta, Jevons considera que esta relación ya no se cumpliría, puesto que al haber un producto en exceso bajaría su grado de utilidad, al ser menos valorado que anteriormente, de manera que se intercambiaría más cantidad de este artículo que antes del aumento de la producción, por la misma cantidad de otro que no haya sido incrementado. De esta forma el economista inglés alerta sobre el aumento de producción, que ha de ser parejo al aumento del consumo, o ser proporcional en todas las industrias.

La defensa de las ventajas del intercambio que realiza Jevons le hace afirmar que sólo en casos muy concretos, el comercio entre dos países no es ventajoso. Se trata del caso en el que los dos países tienen tanto la misma estructura de consumo como de producción, y no sólo la misma estructura productiva, como consideraban antiguas teorías clásicas.

d.2.) La teoría sobre la renta de la tierra.

El capítulo seis, como señalamos anteriormente, está dedicado a la “Teoría de la renta” del factor tierra. En este apartado Jevons pretende desterrar la teoría de la renta de los clásicos, estableciendo que la remuneración de la tierra no determina el precio del producto de ésta, sino que ocurre al revés, es decir, el precio del producto es el que determina la renta de la tierra donde se ha producido. Esta posición es la misma que ha mantenido el economista inglés respecto del valor de los productos y la utilidad, en lo que se refiere a la teoría del consumo y respecto al factor trabajo. La misma idea es sostenida también por Walras y por Menger, como analizaremos más adelante.

Reconoce Jevons que esta teoría ya está presente en la obra de J. Anderson (1739-1808),⁴¹ *An Inquiry into the Nature of the Corn Laws, with a view to the Corn Law proposed for Scotland* (1777), que basa este principio en la ley de indiferencia, a la que ya hemos hecho referencia, según la cual sólo existe un precio para cada mercancía en el mercado en un momento determinado. Así, Jevons (1998, p. 216) resume la idea de Anderson en el siguiente párrafo: “si diferentes calidades de tierra producen diferentes volúmenes de producto con el mismo trabajo, habrá un exceso de beneficio de algunas sobre otras. Habrá alguna tierra que no rendirá los salarios ordinarios del trabajo y que, en consecuencia, no será tomada en cultivo, o si, por error se cultiva, será abandonada. Alguna tierra pagará los salarios ordinarios. La tierra mejor producirá en exceso, de tal forma que la posesión de tal tierra se convertirá en materia de competencia, y el propietario podrá extraer como renta de los cultivadores el exceso total de lo que es suficiente para pagar los salarios ordinarios del trabajo”.

⁴¹ Además reconoce que otros economistas como McCulloch o James Mill (1773-1836), también supieron exponer esta teoría tal y como la defiende él mismo.

Un segundo origen de la renta de la tierra lo atribuye Jevons al hecho de que la producción de la tierra no puede verse incrementada de forma indefinida, puesto que a medida que se aumente la aplicación de los factores trabajo y capital, el aumento de la producción es menos que proporcional al de dichos factores.

La originalidad por tanto de la aportación de Jevons, es la aplicación del cálculo diferencial a la teoría de la renta de estos autores citados, introduciendo de forma implícita el concepto de productividad marginal, que denomina “tasa final de producción”, concepto equivalente al de grado final de utilidad en la teoría del consumo, y que según Jevons, es decreciente hasta hacerse cero a partir de una determinada cantidad de producto.⁴² Para dejar si cabe más claro la teoría de la renta de la tierra, Jevons recurre a un gráfico, que reproducimos a continuación, donde se representan dos parcelas distintas de tierra en las que se les paga el mismo salario a los trabajadores que las cultivan.

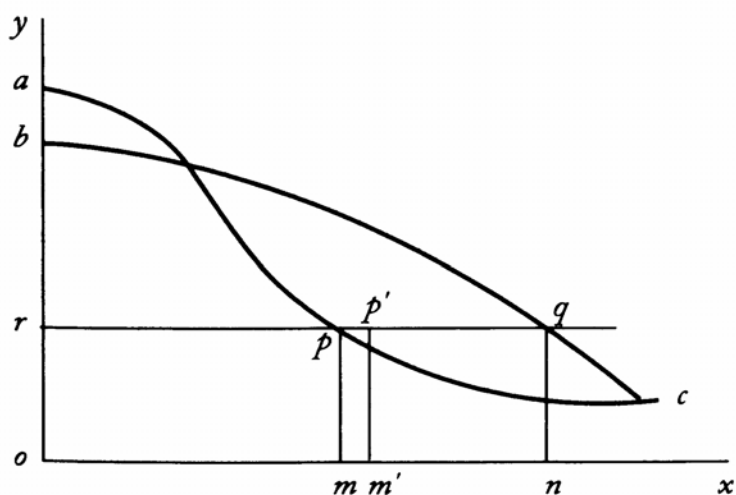


Figura 3 (Jevons, 1998, p. 221).

⁴² Esta productividad marginal decreciente es a la que se refiere Stackelberg cuando habla de la “ley de productividad”, como veremos en el segundo capítulo de este trabajo.

En el eje de abscisas se representan las cantidades de trabajo aplicadas a la tierra, la curva *apc* es la variación de la tasa de producción o productividad marginal, y por tanto, el área representada por debajo de ella es el producto obtenido. En el eje de ordenadas se representa la tasa de producción, y si suponemos que el salario del trabajador es la altura *or*, el área por debajo de esta línea representa la retribución de todo su trabajo, que será el área *orpm*. Si produce *om*, el exceso por encima de esta línea hasta llegar a la curva indica la renta de la tierra. Para la otra curva representada, podríamos realizar el mismo análisis, suponiendo un trabajo de *on*, el área por encima de la línea de salario sería en este caso la renta de la tierra. Aunque en la gráfica no se representa, Jevons considera que las curvas deberían comenzar desde el origen de coordenadas o cercano a él, para indicar que es necesario una determinada cantidad de trabajo para poner en funcionamiento una explotación, por lo que pequeñas cantidades de trabajo tienen un valor muy escaso.

d.3.) La teoría sobre la renta del capital.

La renta del último factor de producción, el capital, la estudia en el capítulo séptimo, en el que afirma que seguirá las ideas de D. Ricardo sobre la teoría del capital. Lo primero que considera de vital importancia es qué se entiende por capital, que Jevons (1998, p. 224) define como “*el conjunto de mercancías que se requieren para el mantenimiento de los trabajadores de cualquier clase o especie comprometidos en el trabajo*”. Asimismo, mantiene que el uso del capital es cualquier mejora que alargue el tiempo entre la ejecución del trabajo y su resultado definitivo, es decir, que alargue el proceso de producción. Un aumento del capital es equivalente a una prolongación del período de inversión.

Jevons distingue varios conceptos relacionados con el capital. En primer lugar, establece la diferencia que existe entre *volumen de capital invertido*, que supone una sola dimensión, la cantidad de capital, y el *volumen de inversión de capital*, que implica dos dimensiones, la cantidad de capital y el tiempo durante el cual ese capital permanece invertido. En segundo lugar, recoge la distinción entre *capital fijo* y *circulante*, que ya realizaran economistas anteriores como A. Smith o D. Ricardo, si bien no considera válida la definición del primero de ellos, según la cual el capital circulante es el que pasa de mano en mano y produce un ingreso al ser entregado. Sí está de acuerdo con la del segundo de los economistas clásicos, que basa la diferencia en la duración del capital. Aún así, Jevons no ve muy clara la diferencia entre los dos conceptos, puesto que la gama de duración del capital puede ir desde días hasta años, por lo que simplemente considera capital circulante al menos duradero, y fijo al más duradero, sin trazar un límite claro entre ellos.

Dentro del concepto de capital, Jevons incluye los artículos en manos de los consumidores,⁴³ pues considera absurdo que si el producto lo tiene un comerciante se considere capital y en cambio, si estuviese en posesión de un particular, ya no sería considerado capital, por lo que todos los bienes que estuvieran en manos de consumidores serían tenidos en cuenta como capital, hasta que no sean consumidos.

Por último, introduce una distinción que considera novedosa en la Economía, la que existe entre *capital libre e invertido*, entendiendo por el primero los salarios del trabajo, es decir, el sustento ordinario necesario para mantener a los trabajadores. Si en una sociedad existe abundancia de este capital, entonces existen las subsistencias

⁴³ Böhm-Bawerk (1998, p. 153), en su obra *Teoría positiva del capital*, incluye estos artículos dentro de lo que considera capital privado, si bien sólo en el caso de que el individuo los utilice para procurarse otros bienes. (Ver página 234 del presente trabajo).

suficientes que necesitan los trabajadores y, por tanto, éstos podrán ocuparse en la producción de obras de las que no sienten necesidad en el momento, pero supongan una utilidad futura. Por el contrario, entiende que el capital invertido es aquél que permanece en la empresa hasta que ha rentabilizado lo invertido inicialmente, más el interés.

La conclusión fundamental que obtiene Jevons de la diferencia entre estos dos últimos tipos de capital, es que el libre puede ser empleado en cualquier rama de la industria, por lo que su rentabilidad, el tipo de interés, será único en todas las industrias. Volvemos aquí a la ley de indiferencia que se enunció anteriormente, según la cuál sólo podía existir un precio para cada mercancía, en un momento y lugar determinados. Por tasa de interés entiende “*la tasa de incremento del producto dividida por el producto total*” (Jevons, 1998, p. 239), tasa que se supone tenderá a hacerse cero, salvo que se dé un progreso e innovaciones constantes, aspecto que está de acuerdo, según él mismo reconoce, con las teorías de A. Smith.

e) Otras aportaciones.

En el último capítulo de su obra, Jevons trata algunas teorías y aspectos que considera importantes, pero que no han sido abordadas a lo largo de su *Teoría*. Entre ellas está la influencia que en su sistema económico produciría una alteración del factor trabajo, es decir, un aumento o disminución de la población que daría lugar a una nueva reformulación del problema, si bien mantiene que se obtendrían los mismos resultados que los que él ha presentado con el supuesto de que el factor trabajo sea fijo.

En segundo lugar, se ocupa de la relación salarios-beneficios, y considera que los salarios de los trabajadores son iguales a aquello que producen descontando la renta, los impuestos y el interés del capital. Según Jevons, el salario va a depender de la habilidad del trabajador, de la cantidad de ellos que existan para una rama concreta y de la demanda de ellos que realicen los capitalistas.⁴⁴ Éstos, según Jevons (1998, p. 256), “son [...] quienes proyectan y gestionan una rama de la producción, y forman estimaciones del producto esperado. Es el volumen de este producto lo que les incita a invertir capital y comprar trabajo. Pagan las tasas inferiores vigentes sobre el trabajo requerido, y si el producto supera el promedio, los primeros en ese campo son quienes hacen grandes beneficios. Esto pronto induce la competencia por parte de otros capitalistas que, al tratar de obtener buenos trabajadores, elevarán la tasa de los salarios. La competencia continuará hasta que se llega al punto en que se obtiene sólo la tasa de interés de mercado por el capital invertido. Al mismo tiempo los salarios se habrán elevado tanto que los trabajadores cosecharán todo el exceso de producto, a menos ciertamente de que el precio del producto haya caído, y sea el público, en tanto consumidores, quien obtenga el provecho. Que este último resultado llegue o no a tener lugar depende del número de trabajadores que están capacitados para la labor”, es decir, que si son necesarias altas cualidades y educación, no habrá competencia y los salarios serán altos en cambio, si el trabajo es relativamente corriente, los salarios serán más bajos.

Por último, realiza Jevons un alegato a favor de la libertad en el estudio e investigación de las ciencias, acusando a la Economía de ser una ciencia estancada, en

⁴⁴ A diferencia de Walras, Jevons no distingue entre capitalistas, que para el economista francés son los dueños del factor capital, y empresarios, que serían los que gestionan, según Walras, los tres factores de producción. Jevons (1998, p. 256) los equipara al decir “los capitalistas o empresarios participan con un interés definido”.

la que las ideas de unos pocos economistas, como A. Smith o J. S. Mill, están instauradas y no se pueden contradecir. Como ya hemos podido comprobar a lo largo del comentario de la obra de Jevons, uno de sus principales objetivos ha sido acabar con la autoridad de estos economistas en aquellos temas en los que consideraba que estaban equivocados. Aún así, mantiene que aunque sus ideas sean erróneas, al menos se contenta con que susciten un debate y se planteen nuevas alternativas.

En lo que se refiere al Apéndice de la obra, Jevons indica⁴⁵ (1998, p. 45) que estaban incluidos los economistas que habían escrito obras de carácter matemático, entendiendo por esto que la obra “contenga *un reconocimiento expreso del carácter matemático de la economía o de la ventaja que se consigue mediante el tratamiento simbólico de la misma*”. Dentro de esta lista son cuatro las categorías de economistas que Jevons considera que existen:

1. Los economistas que no se han planteado el tratamiento matemático de la Economía, de manera expresa ni sistemática, si bien han reconocido de manera superflua su valor introduciendo desarrollos simbólicos y gráficos. Destacan según Jevons autores como K. H. Rau (1792-1870), K. H. Hagen (1785-1856) o J. S. Mill.
2. Los autores que han utilizado abundantemente el aparato matemático, pero que han malentendido su uso, entre los que sobresalen N. Canard (1750-1833) o Whewell (1794-1866).
3. Los economistas que según Jevons (1998, p. 48), “sin despliegue alguno de lenguaje o métodos matemáticos, se han aplicado, no obstante, al intento de conseguir precisión en el tratamiento de ideas cuantitativas, lo que les ha

⁴⁵ Esta indicación la realiza el economista inglés en el prólogo a la segunda edición, de 1879, que se incluye en la publicación con la que contamos.

llevado de esta forma a una comprensión más o menos completa de la verdadera teoría de la utilidad y la riqueza”. Destacan autores como F. Hutcheson (1694-1752), quien anticipa las ideas de Bentham, de las que a su vez partirá Jevons para la elaboración de su teoría sobre el valor. Otros autores destacados de este tercer grupo son: Destutt de Tracy (1754-1836), Malthus o MacLeod, de quien afirma que la mayoría de sus escritos presentan un importante tratamiento matemático.

4. En este último grupo, que considera el más importante, incluye a los economistas que han intentado elaborar una teoría matemática de la Economía. Entre éstos destaca a Dupuit, Cournot, Gossen y Walras. Dupuit es considerado por Jevons, como el primero que consiguió la comprensión perfecta de la teoría de la utilidad y que estableció una teoría de la gradación de ésta, que según Jevons (1998, p. 50), “esta teoría indudablemente coincide en esencia con la contenida en este libro [se refiere a la *Teoría de la Economía Política*]”. En cuanto al segundo, Cournot, afirma que en su obra ya citada *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas* (1838),⁴⁶ no expone ninguna teoría de la naturaleza de la utilidad y el valor.⁴⁷ De Gossen reconoce que se anticipó respecto de los principios generales de su obra y al método de la Teoría económica. Es más, Jevons afirma que “hasta donde yo puedo entender, su tratamiento de la teoría fundamental es incluso más general y completo de lo que yo fui capaz de proyectar”, si bien señala dos diferencias fundamentales entre las dos

⁴⁶ Jevons no se hizo con un ejemplar de la obra hasta 1872, por lo que en la primera edición de su *Teoría*, no pudo recibir ninguna influencia de las ideas de Cournot.

⁴⁷ Aunque como ya referimos en el apartado dedicado al economista francés, expone un buen análisis de las leyes de la oferta y la demanda, así como de las relaciones de los precios, la producción, el consumo, los gastos y los beneficios, si bien admite que su investigación tiene poca relación con el contenido de su *Teoría*, puesto que no elabora una teoría de la utilidad.

obras: primero, que el economista alemán utilizó funciones lineales en vez de indeterminadas; y, segundo, el que no expone una teoría del capital y el interés. Jevons quiere dejar claro que aunque los dos parten de una base común, las formas de análisis son distintas, a lo que hay que añadir que el economista inglés afirma tener un conocimiento básico de la lengua alemana, por lo que le fue imposible leer la obra de Gossen, y además, no es hasta 1878, cuando tiene conocimiento de dicha obra a través del profesor Adamson. Por último, cita la obra de Walras, a la que califica de “escritos matemático-económicos” (Jevons, 1998, p. 56). La coincidencia de que los cuatro autores hayan expuesto la teoría subjetiva del valor de distinta forma pero con un fondo parecido, aporta a la teoría cierto grado de autenticidad.⁴⁸

4.3.- *Otros aspectos: estadística y cuestión social.*

Otro aspecto destacable en Jevons como economista son sus estudios estadísticos, que pasamos a tratar a continuación. Aunque en lo referente a estos temas Jevons no tiene precursores importantes, porque nadie antes que él interpreta las estadísticas económicas tan exhaustivamente, sí hay algunos economistas que han incentivado su interés por los estudios empíricos.

En primer lugar se encuentra Lubbock, con su publicación en 1840 del folleto “On currency”, en el que mediante el desarrollo de ecuaciones y fórmulas, intenta determinar si es o no rentable la importación de oro. Lubbock no establece un índice general debido a que los datos estadísticos de los que dispone no son del todo fiables.

⁴⁸ Además de los cuatro autores citados en este cuarto grupo, nombra Jevons a una serie de economistas que son incluidos en el Apéndice como von Thünen, A. Marshall, MacLeod, Newcomb, o el italiano G. Ceva (1647-1734), autor de escritos matemático-económicos en el s. XVIII.

En segundo lugar, también ha influido sobre Jevons, W. Newmarch (1820-1882), del que adopta parcialmente su método. Para Newmarch, la base fundamental de la ciencia económica debía ser la experiencia. Utilizó algunos números índices, e incluso llegó a compararlos con un año base, sin embargo no logró elaborar un número índice general, aspecto en el que Jevons le superó.

Los trabajos de Jevons sobre Economía teórica no le reportaron mucho éxito en vida, en cambio sus estudios empíricos sí le dieron bastante fama entre sus contemporáneos, especialmente el titulado “La cuestión del carbón”, encargado por una comisión real con objeto de analizar las reservas de carbón en Inglaterra. Se puede decir, por tanto, que fue uno de los primeros economistas en abordar los problemas de los recursos no renovables.

El objetivo de este estudio era comprobar si Gran Bretaña podía seguir creciendo al ritmo que lo estaba haciendo, teniendo en cuenta que el carbón británico estaba agotándose, y resultaba cada vez más difícil su extracción. A ello se unía la competencia, cada vez mayor, de Estados Unidos y del resto de Europa. La situación se agravaba si se tenía en cuenta que, si bien los recursos de carbón eran limitados, el crecimiento de la población no se detenía, lo que provocaba una mayor demanda de energía. Este aumento de la población estaba inducido por la mayor cantidad de alimentos disponibles, gracias a la derogación de las leyes de los cereales, que aumentó su importación.

Esta población, según Jevons, aumentaba en progresión geométrica, al igual que la demanda de carbón, básica para el desarrollo de la economía inglesa. Esto nos

recuerda una ley similar a la de la población de Malthus, desempeñando el carbón en el progreso industrial de Inglaterra, el papel que tenía el cereal en la teoría de la población malthusiana. El crecimiento de la demanda de carbón provocaría el agotamiento de este recurso y, por tanto, el final del progreso económico de Inglaterra. La conclusión a la que llega Jevons es que mientras la riqueza y el progreso de Inglaterra dependan de las reservas de carbón, el progreso económico de Inglaterra se frenaría, e incluso plantearía un posible retroceso. En su estudio llegaba a calcular las reservas de carbón y su duración.

La posible solución basada en el aumento del carbón a través del comercio para evitar el problema de la falta de materia prima no la contemplaba Jevons porque, según él, el comercio dependía de los costes comparativos y si al carbón le añadíamos los costes de transportes desaparecería la ventaja comparativa (Backhouse, 1988, p. 98).

Su otra aportación estadística importante es un artículo sobre el valor del oro titulado "Sobre una importante caída en el valor del oro", publicado en 1863. En él estudia si los descubrimientos de oro en California y Australia disminuyeron el valor del metal. En este artículo aplica la proposición de que la abundancia de una mercancía hace bajar su valor. Para ello, Jevons elabora números índices sobre distintas mercancías a partir de tablas estadísticas que aparecieron en diversas publicaciones, como por ejemplo, un índice de precios anual medio en base a 39 mercancías para el período de tiempo comprendido entre 1845 y 1862. De sus estudios se deduce que se había producido una subida de precios provocada por la depreciación del oro, que estimaba en un 10%; aunque este dato no es del todo exacto al existir incertidumbre sobre qué índice había de usarse.

Asimismo, estudia la depreciación de la plata y la tasa de disminución total del valor del oro, relacionando la disminución del valor del oro con la cantidad utilizada. Analiza la influencia que tiene este fenómeno sobre distintos colectivos, como por ejemplo, los acreedores, a quienes les perjudicaba la disminución del precio del oro, si bien reconocía que el aumento del oro era bueno para Inglaterra, porque entre otros efectos se reactivaba el comercio con el descubrimiento de nuevas minas.

En 1865 se publicó otro trabajo de Jevons sobre los precios titulado “The Variation of Prices and the Value of the Currency Since 1782”. En este estudio utiliza la media geométrica porque considera que corrige mejor los resultados.

Por lo expuesto anteriormente se considera a Jevons uno de los economistas más importantes en la construcción de números índices, muy por encima de sus contemporáneos, destacando por su elevada técnica estadística. La parte econométrica de su obra se encuentra recogida en *Investigaciones sobre la moneda y las finanzas* (1884), en la que se incluyen una serie de trabajos reunidos después de su muerte. A esta recopilación hay que añadir la obra ya citada, “La cuestión del carbón”.

Además del análisis de los números índices, otro aspecto importante de los estudios empíricos de Jevons es la investigación de las fluctuaciones de la actividad económica, tanto las debidas a los ciclos económicos como las estacionales. En su primer trabajo *On the Study of Periodic Commercial Fluctuations* de 1862, analiza la incidencia de distintas variables sobre el ciclo económico, intentando aislar de su estudio la influencia de variaciones estacionales, que para Jevons eran consideradas

menos importantes que aquéllas que se producían extraordinariamente y que eran precisamente las que quería estudiar. Pretende contrastar la hipótesis de que a través de las cosechas, las variaciones meteorológicas influían en los cambios del ciclo económico. Esta idea de que las alteraciones de los ciclos económicos tienen causas físicas la debe Jevons especialmente a dos autores, de una parte R. C. Carrington, con su trabajo “Observations of the spots on the sun”, y de otra H. Clarke.

Concluye que los ciclos económicos están influenciados por las manchas solares, después de estudiar una serie de datos sobre la agricultura y los precios en Inglaterra que ponen de manifiesto que existen coincidencias entre los períodos solares, las cosechas y las hambrunas de algunos países como la India. Supone que las variaciones producidas en la radiación solar afectan a las cosechas en las zonas más tropicales, y por tanto, a la demanda de bienes de Inglaterra. Según Jevons, la influencia de las manchas solares sobre las crisis comerciales de Inglaterra se produce de la siguiente manera: las malas cosechas de las Indias alteran los precios de las materias primas que llegan a Inglaterra y por tanto, su balanza comercial. El problema que observa es, que si realmente es cierta esta influencia, sería de esperar un retardo entre las malas cosechas y las crisis comerciales de Inglaterra, retardo que no se da en la realidad y que no supo explicar.

Como ya hemos mencionado, su estancia en Australia despierta sus inquietudes sociales. Aunque sus primeros escritos ponen de manifiesto un firme individualismo, la actitud de Jevons cambia a medida que descubre más argumentos a favor de la intervención del Estado. Para juzgar las propuestas de reforma social aplica el

utilitarismo de Bentham. Después de su muerte, en 1883, se editó la obra *Métodos para la reforma social*, en la que también se reflejan sus inquietudes sociales.

En este sentido, ha escrito obras como *El Estado con relación al trabajo* (1882), en la que muestra su filosofía utilitarista y afirma que “el estado está justificado cuando aprueba cualquier ley e incluso cuando toma cualquier medida que, al margen de las consecuencias que pueda tener, aumenta la suma total de la felicidad humana” (Backhouse, 1988, p. 99). Se aleja así del *laissez-faire*, y se muestra bastante escéptico respecto de las teorías del liberalismo económico. Para Jevons la causa de la intervención del Estado no es el monopolio, sino una elección individual inadecuada (bien por ignorancia, por la existencia de bienes públicos o de externalidades).

Otros aspectos de los que se ocupa y de los que es partidario son los sindicatos, las cooperativas y otras formas de cooperación industrial. Respecto a los primeros, le preocupa el monopolio que tienen, pero aún así no quiere que desaparezcan.

4.4.- *La relevancia de su teoría.*

La importancia de las aportaciones de Jevons a la ciencia económica ha sido valorada de muy diversas formas dependiendo del autor que consultemos. En primer lugar, debemos señalar que su figura ha estado eclipsada por la de Marshall, especialmente en Inglaterra, según refleja Schumpeter (1994, p. 904). Como hemos reflejado anteriormente, Marshall al principio no acepta su teoría y, a juicio del economista austríaco, nunca le dio la importancia que se merecía. Jevons no llegó a crear una escuela, ni dejó discípulos como hicieran Menger e incluso Walras.

A este respecto C. Rodríguez Braun (1997, p. 217) destaca que, si bien en Inglaterra no tuvo seguidores en un principio,⁴⁹ sí logró captar la atención de autores de la talla de L. Walras, S. Newcomb (en Estados Unidos), y otros que aparecerían más tarde en Gran Bretaña, especialmente P. H. Wicksteed (1844-1927).

El mismo Schumpeter le critica la falta de desarrollo de sus ideas sobre los modos matemáticos, la teoría del valor y la teoría del capital y el interés. No obstante, según R. D. Collison Black, la Teoría económica que plantea no está incompleta, puesto que no pretendió elaborar un tratado sistemático sobre Economía (Rodríguez Braun, 1997, p. 217).

Por último, su biógrafo, J. M. Keynes considera que, si bien sus investigaciones no tuvieron la relevancia que merecían, sus estudios inductivos “son el principio de una nueva etapa de la ciencia económica” (Spiegel, 1991, p. 611). Este aspecto también lo recuerda R. M. Robertson (1985, p. 52), al destacar que aunque a Jevons no se le puede tratar como matemático, sí se le puede considerar el fundador del método econométrico, y el que ha llamado la atención de otros economistas hacia el método matemático.

⁴⁹ Lo que se explica en parte porque sus contemporáneos se habían formado con los *Principios* de Mill y por tanto, su teoría, basada en gran parte en un desarrollo matemático bastante elaborado, resultaba inaccesible.

5.- Carl Menger.

5.1.- *Apuntes de su biografía.*

En el seno de una familia de funcionarios civiles y de oficiales del ejército austríaco nació Carl Menger (1840-1921), en la ciudad de Galitzia, que pertenecía al imperio austro-húngaro. En las Universidades de Viena (en la que fue profesor de Economía desde 1873) y de Praga estudió Derecho, y en la de Cracovia obtuvo el doctorado en Derecho y en Ciencias Políticas en 1867. Empezó su carrera profesional como periodista, y pronto pasó al gabinete de prensa del Consejo de Ministros de Austria. En 1871, había publicado su principal obra, *Principios de Economía Política*, con la que alcanzó la fama.⁵⁰

Unos años después de su nombramiento como profesor de Economía en la Facultad de Derecho de Viena, fue propuesto como tutor del príncipe heredero de la corona de Austria, Rodolfo, a quien intentó guiar por la senda de la economía liberal apoyándose en Adam Smith (labor que realizó de 1876 a 1878).⁵¹ Debido a la confianza que se ganó con el emperador, en 1879 volvió a la Universidad de Viena, esta vez para ser nombrado catedrático de Economía política por el propio emperador, permaneciendo en esta Universidad hasta que en 1903 se retiró.

A partir de este año, Menger comienza a escribir un tratado sobre Economía y otro sobre los métodos de las ciencias sociales, si bien ninguno de los dos los llegó a finalizar. Es considerado el descubridor austríaco del principio de la utilidad marginal y

⁵⁰ Este mismo año, Jevons publicó la *Teoría de la Economía Política*.

⁵¹ Según indican los cuadernos de notas del príncipe, encontrados en 1986 en el archivo estatal de Austria por la Dra. Brigitte Hamann.

de la teoría subjetiva del valor. Aunque Jevons lo hizo en Inglaterra, no tuvieron noticias el uno del otro. La relevancia de la figura de Menger la ponen de manifiesto economistas de la talla del austríaco Schumpeter (1997, pp. 146 y 149) al señalar que “su nombre quedará siempre vinculado a un nuevo principio interpretativo que ha revolucionado el campo entero de la teoría económica [...] Menger, [...] pertenece al género de aquellos [investigadores] que han sido capaces de demoler la estructura preexistente de una ciencia para asentarla sobre fundamentos totalmente nuevos”.

Como fuentes de las ideas del economista austríaco podemos citar, de un lado, la tradición teórica alemana, representada principalmente por F. B. W. von Hermann (1795-1868) y von Thünen; y, de otro, ciertas influencias que recibió de A. Smith, D. Ricardo y J. S. Mill. No obstante, como señala Schumpeter (1997, p. 155), “tuvo un precursor, un único precursor en el que aparece ya con toda su significación el concepto básico que le hemos atribuido. Me refiero a Gossen”.

Desarrolló la teoría de la utilidad y la teoría subjetiva del valor, apoyándose en la teoría filosófica idealista kantiana, que imperaba en los países de habla germana. Este idealismo interpretaba los fenómenos del mundo exterior como creaciones de la mente humana, estando en consonancia con la teoría subjetiva del valor, en la que se deduce el valor económico del estado anímico del hombre. En cambio, la Economía académica alemana no era un campo ideal para el desarrollo de estas ideas, puesto que estaba dominada por la tradición histórica que huía de todo análisis abstracto y lo reemplazaba por estudios descriptivos. A esto hay que añadir que en Austria la influencia de la Ilustración es fuerte, confiando plenamente en la razón para el estudio de las ciencias. Esta razón ha de proporcionar principios generales para toda la humanidad.

Según Spiegel (1991, p. 619), la Escuela austríaca, y por tanto, las enseñanzas de Menger, nacieron para fortificar el imperio multinacional de los Habsburgo, y no para criticar las teorías de Marx. Sobresale por ser el líder de una revolución teórica, fundando una escuela de pensamiento, lo que no hizo Jevons, y además, destacaba como polemista verbal al estar en contra de lo que él denominaba los excesos del historicismo alemán.

Su dedicación a la Economía se debe, según Spiegel (1991, p. 620), a la necesidad de resolver un problema práctico que se le planteó cuando trabajaba como funcionario. Tuvo que realizar una serie de estudios de mercado y le resultaba bastante difícil casar la teoría de los precios convencional con los hechos que ocurrían en la realidad, por lo que intentó reconstruir así la teoría del valor y del precio. Schumpeter (1997, p. 152) viene a confirmarnos que esto se convierte en el objetivo de Menger: “el objetivo principal de Menger consistía en llegar a descubrir la ley de la formación de los precios, tanto en el caso de la «oferta» como en el de la «demanda», y para ello se basó en un análisis de las necesidades humanas y en lo que Wieser ha llamado el principio de la «utilidad marginal»”. Ekelund (1996, p. 341) por el contrario, argumenta que la iniciación de Menger en el estudio de la Economía se produjo en 1867, como consecuencia de su interés por las cotizaciones de la Bolsa.

5.2.- *Principios de Economía Política.*

a) La determinación del valor de los bienes.

a.1.) El concepto de bien.

En el capítulo primero de sus *Principios*,⁵² titulado "Teoría general del bien", Menger explica qué es un bien, contraponiéndolo con lo que denomina *utilidades* o *cosas útiles*. Así establece que se han de cumplir las siguientes condiciones para que un bien pueda ser calificado como tal: en primer lugar, ha de existir una necesidad humana. En segundo lugar, la cosa ha de tener cualidades para poder satisfacer esa necesidad humana, como explica Ekelund (1996, p. 342), ha de tener cualidades que la capaciten para mantener una conexión causal con la necesidad que va a satisfacer. En tercer lugar, es imprescindible la información por parte del hombre que ha de saber que esa cosa puede satisfacer la necesidad, es decir, el individuo ha de conocer la relación causal. En cuarto y último lugar, es preciso que se pueda disponer de la cosa que va a satisfacer la necesidad.

Si alguna de las condiciones citadas anteriormente no se diera, Menger afirmaba que estaríamos ante una cosa útil y no ante un bien. Matiza que existen bienes imaginarios que creemos que tienen unas cualidades para satisfacer algunas necesidades, aunque realmente no las tienen, exponiendo el ejemplo de “medicamentos que se recetan a los enfermos en las culturas pocos desarrolladas y, todavía hoy día, entre los pueblos primitivos, las varitas adivinatorias,...” (Menger, 1997, p. 105).

⁵² A partir de ahora denotaremos la obra *Principios de Economía Política*, por *Principios*.

Una vez delimitado el concepto de bien, Menger establece una clasificación de los bienes en dos tipos, *bienes de primer orden* y *bienes de orden superior*, según que la relación o conexión causal con la satisfacción de las necesidades sea más o menos directa, es decir, que su consumo se acerque o se aleje del consumidor final, respectivamente. Los bienes de primer orden son aquéllos que satisfacen directamente las necesidades de los individuos, y los de orden superior son los que las satisfacen de manera indirecta, los que conocemos como medios de producción. En el caso de estos últimos su carácter de bien se deriva de la capacidad de producir bienes de orden inferior.

En la tercera parte de este primer capítulo, Menger establece dos “leyes a que se hallan sujetos los bienes en su cualidad de tales” (Menger, 1997, p. 111). En primer lugar, expone la complementariedad de los bienes superiores, ya que para que pueda llevarse a cabo la producción de un determinado bien, ha de poder contarse con todos los bienes de orden superior necesarios. En el momento en el que no dispongamos de uno, los demás pierden su carácter de bienes superiores, por lo menos en lo que a ese determinado proceso de producción se refiere. Además para que existan bienes de orden superior es necesario que los empresarios los conozcan, y sepan que con ellos se pueden producir bienes de primer orden.

La segunda ley hace referencia a que: “la cualidad de bien de los bienes de orden superior está condicionada por la cualidad de los correspondientes bienes de orden inferior” (Menger, 1997, p. 116), es decir, que las necesidades humanas, al igual que son una condición indispensable para que los bienes de primer orden tengan el carácter de tales, los bienes de orden superior precisan de las necesidades humanas que van a

satisfacer de manera indirecta para que realmente existan. Por tanto, si desaparece la necesidad humana concreta que satisfacen, esos bienes pierden su condición de orden superior. Sin embargo, en la mayoría de los casos, los bienes de orden superior se emplean en la producción de más de un bien de orden inferior, y satisfacen así más de una necesidad, por lo que tendrían que desaparecer todas esas necesidades para que perdieran su condición de bienes.

Matiza Menger que la satisfacción de las necesidades por los bienes de primer orden es inmediata, mientras que para que puedan satisfacer necesidades los bienes de orden superior se requiere un proceso que conlleva tiempo, por lo que “los bienes de un orden superior obtienen y conservan su cualidad de bienes no con referencia a necesidades del presente inmediato, sino únicamente respecto a necesidades que, a tenor de las expectativas humanas, sólo aparecerán en unos momentos en los que ya habrá llegado a su fin el proceso de producción de que hemos hablado en las líneas precedentes” (Menger, 1997, p. 121). Esto provoca una incertidumbre sobre la cualidad y la cantidad de los bienes que hay que producir.

Termina Menger el capítulo primero, haciendo referencia al aumento del bienestar de la sociedad. Comienza recordando las palabras de Adam Smith sobre la división del trabajo y cómo ésta hace aumentar la producción y el bienestar económico de los ciudadanos. Menger, aunque no niega este punto, sí lo amplía al reconocer que no sólo la división del trabajo es la que hace aumentar el bienestar, sino que la producción de bienes de orden cada vez más alejados de los de primer orden, hace que los individuos puedan aumentar en mayor medida la producción de bienes de primer orden.

Asimismo, establece la complementariedad citada para los bienes de consumo sumando a ésta una interdependencia entre dichos bienes. En palabras del propio Menger (1997, p. 128) “ni siquiera la más completa satisfacción de una sola necesidad puede mantener nuestra vida y nuestro bienestar”, lo que supone unos límites a la maximización de la utilidad. Los austríacos aplicaron esta complementariedad a la producción.

a.2.) De las necesidades y su satisfacción.

El capítulo segundo, titulado “Economía y bienestar económico”, lo destina al estudio de las necesidades y las disponibilidades de bienes para satisfacerlas. En este punto Menger advierte que los hombres pretenden satisfacer sus necesidades presentes, pero también las futuras dentro de un espacio de tiempo limitado, así considera imprescindible “tener las ideas claras sobre nuestra necesidad, es decir, sobre la cantidad de bienes que necesitaremos para satisfacer nuestras necesidades durante el período de tiempo previsto; sobre las cantidades de bienes de que disponemos para el mencionado objetivo” (Menger, 1997, p. 133).

Es por tanto necesario, determinar primero los bienes de primer orden precisos para satisfacer las necesidades, y también los de orden superior, para el presente y para el futuro. La segunda cuestión a calcular, una vez sepamos las necesidades que queremos cubrir, será las cantidades de bienes precisas para satisfacer dichas necesidades. De la comparación entre estos dos estudios, Menger (1997, p. 149) concluye que en la mayoría de los casos las necesidades a satisfacer son mayores que los bienes con que se cuenta para satisfacerlas, por lo que los individuos tienen que “1. Hacer una elección entre las necesidades más importantes, que satisfacen con las

cantidades de bienes de que disponen, y aquellas otras que tienen que resignarse a dejar insatisfechas. 2. Alcanzar con una cantidad parcial dada dentro de la relación cuantitativa de bienes, y mediante un empleo racional, el mayor éxito posible, o bien un éxito determinado con la menor cantidad posible. Dicho con otras palabras, utilizar las cantidades de bienes de consumo directo, y sobre todo las cantidades de medios de producción de que disponen, de una manera objetiva y racional, para satisfacer sus necesidades del mejor modo posible”.

Esta situación le lleva a diferenciar entre *bienes económicos* y *bienes no económicos*, siendo los primeros aquéllos que satisfacen necesidades para las que no existen suficientes bienes disponibles y, por tanto, el individuo se ve obligado a elegir qué necesidad va a satisfacer y en qué medida.⁵³ Por el contrario, los *no económicos* son aquéllos para los que las necesidades a satisfacer son menores que los bienes de los que disponemos, de ahí que no sea necesaria la elección. Menger advierte que estas características no son inherentes al bien, sino que depende de la situación o del momento de tiempo en que nos encontremos. Esta diferenciación es aplicable, según el economista austríaco, tanto a los bienes de primer orden, como a los de orden superior, dependiendo en este último caso la cualidad de económico o no del bien de primer orden que ayuden a producir.

Por último, en este capítulo se encarga Menger de “La riqueza”, a la que define como la totalidad de bienes económicos que posee un individuo, que contrapone con el concepto de *posesión de bienes*, en que se incluirían también los bienes no económicos.

⁵³ Menger basándose en la naturaleza económica de los bienes, aborda el tema de la propiedad privada, considerando que es la única solución posible al problema de la escasez.

a.3.) La teoría del valor.

a.3.1.) El valor como algo subjetivo.

El tercer capítulo de los *Principios* dedicado a la “Teoría del valor”, puede considerarse que ha sido uno de los que más relevancia ha tenido a posteriori de toda la obra, por la novedad que plantea acerca del valor subjetivo de los bienes. Comienza la exposición de esta teoría definiendo el *valor* como “la significación que unos concretos bienes o cantidades parciales de bienes adquieren para nosotros, cuando somos conscientes de que dependemos de ellos para la satisfacción de nuestras necesidades” (Menger, 1997, p. 172). Expresa el valor de forma similar a como ha explicado los bienes económicos, relacionando la cantidad de bienes disponibles con la necesidad que de ellos se tiene.⁵⁴ Diferencia así, entre utilidad y valor, considerando que la “utilidad es la capacidad que tiene una cosa de servir para satisfacer las necesidades humanas, y por consiguiente, un presupuesto general de la cualidad de los bienes” (Menger, 1997, p. 176).⁵⁵ Así concluye que, aunque los bienes no económicos no tengan valor de uso, ni de cambio, sí poseen una utilidad para el individuo. En el momento en que por cualquier circunstancia pasen a ser económicos y escasos, tendrán también un valor.⁵⁶

Por tanto, concluye Menger (1997, pp. 178-179) que “así, pues, el valor no es algo inherente a los bienes, no es una cualidad intrínseca de los mismos, ni menos aún una cosa autónoma, independiente, asentada en sí misma. Es un juicio que se hacen los

⁵⁴ En una nota a pie de página expone y critica las distintas definiciones y teorías del valor que han elaborado algunos pensadores alemanes modernos, como Friedländer, Knies o Roscher. A pesar de que no rechaza ninguna de ellas totalmente, tampoco considera que estén completas, bien por ser demasiado amplias, como es el caso del primer autor, o bien porque considera que la medida del valor no pertenece a la esencia del mismo, como planteaba Knies.

⁵⁵ Menger, al igual que Jevons, no relaciona la utilidad o satisfacción con la curva de demanda, ignorando el excedente del consumidor.

⁵⁶ Vuelve a recordar e insistir en el concepto de valor al exponer, en el capítulo sexto (Menger, 1997, p. 288-289) el valor de uso y el de cambio.

agentes económicos sobre la significación que tienen los bienes de que disponen para la conservación de su vida y de su bienestar y, por ende, no existe fuera del ámbito de su conciencia. Y así, es completamente erróneo llamar «valor» a un bien que tiene valor para los sujetos económicos, o hablar, como hacen los economistas, de «valores», como si se tratara de cosas reales e independientes, objetivando así el concepto. Lo único objetivo son las cosas o, respectivamente, las cantidades de cosas, y su valor es algo esencialmente distinto de ellas, es un juicio que se forman los hombres sobre la significación que tiene la posesión de las mismas para la conservación de su vida o, respectivamente, de su bienestar. La objetivación del valor de los bienes, que es por su propia naturaleza totalmente *subjetivo*, ha contribuido en gran manera a crear mucha confusión en torno a los fundamentos de nuestra ciencia”.

A continuación se plantea Menger la medida del valor de los bienes. Al relacionar éste con la satisfacción de las necesidades, supone que la diferencia de valor entre los distintos bienes se debe a la diferencia en importancia que para el individuo tiene la satisfacción de las necesidades que dependen del bien que se pretende valorar. Así, son dos las cuestiones que habría que resolver desde la investigación económica:

- 1.- “¿Hasta qué punto es diferente la importancia que tiene para los hombres la satisfacción de unas necesidades concretas? (factor o elemento subjetivo), y
- 2.- ¿Qué satisfacciones de necesidades concretas dependen, en cada caso dado, de la disposición de un bien determinado? (elemento objetivo)” (Menger, 1997, p. 180).

La respuesta a la primera de las cuestiones planteadas es bastante obvia, aunque Menger dedique una extensa exposición a aclararlo. La satisfacción de las distintas

necesidades reviste una importancia muy desigual, puesto que van desde la propia conservación de la vida misma, hasta el puro placer de la comida o la decoración. A lo que se añade, que la satisfacción de cada una de las necesidades tiene un máximo, a partir del cual, “todo nuevo acto, aun revistiendo el aspecto exterior de satisfacer una necesidad, no sólo no tiene ya para los hombres ninguna importancia, sino que les hastía y les causa tormento” (Menger, 1997, p. 183), es decir, de forma implícita está planteando que la utilidad es decreciente, esto es, que la función de utilidad tiene un máximo a partir del cual empieza a decrecer, e incluso puede alcanzar valores negativos. No llega a emplear la expresión utilidad marginal, pero sí explica el valor de los bienes en función de ella.⁵⁷

Para ilustrar este argumento, Menger no recurre a ningún tipo de función, sino que utiliza un ejemplo numérico donde recoge diez necesidades ordenadas de las más básicas para la simple conservación de la vida, a las más frugales; a estas necesidades les asigna un número índice de ordenación cardinal que indica el valor o significación de las distintas necesidades, con el inconveniente de que la ordenación es discreta, por lo que en determinados casos no se cumple el principio equimarginal. La necesidad más urgente es la situada en primer lugar y la que posee el baremo de 0 a 10, la siguiente en importancia tiene un baremo que sólo va de 0 a 9, y así hasta la última, cuya puntuación es de 0 a 1, es decir, indica cómo disminuye la utilidad marginal de los bienes a medida que aumenta el consumo de ellos.

⁵⁷ Este término lo emplearía más tarde un discípulo suyo, Wieser, del que nos ocuparemos más adelante.

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
8	7	6	5	4	3	2	1	0	
7	6	5	4	3	2	1	0		
6	5	4	3	2	1	0			
5	4	3	2	1	0				
4	3	2	1	0					
3	2	1	0						
2	1	0							
1	0								
0									

Cuadro 1 (Menger, 1997, p. 184).

El economista austríaco plantea que el individuo no satisfará la necesidad VI (tabaco), hasta que de la primera de las necesidades (alimentos) no se hayan consumido algunas unidades, en concreto cuatro, ya que para la quinta el grado de satisfacción es de seis, el mismo que se le asigna a la primera unidad de la sexta necesidad. De forma que el consumidor busca igualar la utilidad de las últimas unidades consumidas, aunque no llega el autor a la formulación de la utilidad marginal ponderada por el precio.

En cuanto al elemento objetivo, Menger realiza la salvedad de que realmente un bien, por lo general, no sólo satisface una necesidad; sino que en la realidad, un mismo bien puede cubrir necesidades distintas. A ello habría que añadir que no se posee un solo bien, sino un conjunto de ellos. Llega a la conclusión de que el valor de una

porción de esos bienes es igual a la significación que para el individuo tiene la satisfacción de las necesidades de menor importancia para él, que tendría que dejar de satisfacer si no tuviera esa porción de bienes inicial.

Concluye este apartado del capítulo tercero, con la solución de la paradoja del agua y los diamantes, planteada por A. Smith y antes por J. Law (1671-1729), puesto que el agua al estar disponible en grandes cantidades, no se valora aunque sea muy necesaria; en cambio los diamantes, aunque su valor de uso sea relativamente escaso, son muy valorados por su escasez. El agua es, por tanto, un bien no económico.

Antes de pasar a estudiar las leyes que rigen en la medida del valor de los bienes de orden superior, Menger realiza (1997, p. 206) una fuerte crítica a la teoría del valor-trabajo de los clásicos, argumentando que la medida del valor es completamente subjetiva, depende del sujeto que valore el bien concreto, de manera que “un bien puede constituir para un sujeto económico un gran valor, para otro un valor menor y para un tercero un valor nulo, según sea la diferencia de la necesidad y la masa disponible” (se refiere a la masa disponible de bienes que tenga el sujeto en su poder) [...] “Así, pues, el valor es de naturaleza subjetiva, no sólo cuanto a su *esencia*, sino también cuanto a su *medida*. Los bienes tienen siempre «valor» para unos determinados sujetos económicos y, además, para estos sujetos sólo tienen un determinado valor”.

Basándose en el párrafo anterior, podríamos concluir que para el economista austríaco el valor está íntimamente unido a la significación que el individuo realiza de la necesidad que, con el bien que se pretende valorar, puede satisfacer, no influyendo en la determinación del valor de los bienes la cantidad de bienes de orden superior que fueron

necesarios para producir el bien. Al igual que no tienen influencia estos bienes de orden superior, tampoco la tiene para Menger la cantidad de trabajo empleada para producirlos: “es también insostenible la opinión de que las cantidades de trabajo o de otros medios de producción necesarios para la *reproducción* de los bienes son el factor determinante del valor de éstos. Existe un gran número de bienes que no se pueden reproducir (por ejemplo, objetos antiguos, cuadros de viejos maestros, etc.) [...] bienes en los que se ha empleado mucho trabajo no tienen ningún valor y otros en los que no se ha empleado ninguno lo tienen muy grande” (Menger, 1997, pp. 206-207).

Ya hemos descrito la valoración de los bienes de primer orden, pero antes de pasar a la valoración de los bienes de orden superior, Menger establece la diferencia entre dos tipos de relaciones productivas, tal y como especifica R. Ekelund (1996, p. 346):

1. “las proporciones variables: las proporciones de los diferentes bienes de orden superior pueden modificarse para producir un producto dado.
2. las proporciones fijas: en las que una cantidad fija de un recurso debe combinarse con una cantidad fija de otro recurso para obtener un determinado producto”.

a.3.2.) El valor de los bienes de orden superior.

El último apartado del presente capítulo lo dedica por completo a estudiar las leyes que afectan al valor de los bienes de orden superior, que ya definió en el primer capítulo. Para exponer su teoría sobre el valor de los bienes de orden superior, Menger no cree acertada la teoría del valor de los bienes de primer orden basada en el coste de producción, es más, al contrario de lo que plantea la teoría del valor-trabajo, el

economista austríaco afirma que “el valor que tienen para nosotros los bienes de orden inferior no puede estar condicionado por el valor de los bienes de órdenes superiores utilizados para la producción de los primeros. Es claro, al contrario, que el valor de los bienes de órdenes superiores está condicionado siempre y sin excepciones por el valor previo de aquellos bienes de orden inferior a cuya producción sirven” (Menger, 1997, p. 210). Matiza que para esta valoración no se tiene en cuenta el valor de los bienes de orden inferior en el momento actual, sino en el momento futuro que esos bienes estarán en el mercado, siendo por tanto, un valor previsible. Con esta afirmación considera que queda claro la inexistencia de relación entre el valor de los bienes de orden inferior actuales, que dependen de las necesidades y cantidades disponibles en el momento actual, y los bienes de producción actuales que tendrán valor sobre la base de los bienes de primer orden futuros, es decir, no es el cambio físico que se produce en la mercancía fabricada lo que le da valor al bien de orden superior, sino el que esa mercancía se convierta en un bien de consumo, y por tanto, es la satisfacción de las necesidades la que les confiere valor. Así pues, su valor está determinado por sus usos alternativos y por el valor anticipado del bien de orden inferior que ayudará a producir en el futuro.

A continuación pretende eliminar otro de los fallos más importantes que a su entender existían todavía en la ciencia económica, la teoría de la productividad del capital. La base del capital la busca el economista austríaco en la utilidad que les reporta a los individuos el reservar parte de sus bienes superiores presentes para emplearlos en procesos de producción más largos y obtener así bienes futuros de mayor valor, para lo que es necesario que las necesidades actuales estén cubiertas. Para nuestro autor, el

capital⁵⁸ son las cantidades de bienes económicos de orden superior de las que disponemos en el momento actual, dispuestas para emplearlas en momentos futuros, si bien para que pueda denominarse capital se han de cumplir dos presupuestos que explica de la siguiente forma:

1. “que el espacio temporal dentro del cual el sujeto económico dispone de las correspondientes cantidades de bienes económicos tenga la amplitud suficiente para posibilitar, dentro del mismo, una producción.
2. Las cantidades deben ser, tanto por su amplitud como por su composición, de tal tipo que el correspondiente sujeto económico disponga, a través de ellas, de forma mediata o inmediata, de las cantidades complementarias de bienes de órdenes superiores necesarias para la producción de los bienes de orden inferior” (Menger, 1997, p. 216).

Para determinar el valor de los bienes de orden superior en el momento actual, recuerda Menger que hay que tener en cuenta el valor de la utilización del capital, de ahí que afirme que “los compradores de bienes de orden superior nunca pagan por los medios técnicos de producción complementarios necesarios para la producción de un bien de orden inferior la totalidad del precio que previsiblemente tendrán aquellos bienes, sino que sólo pueden admitir y admiten de hecho precios algo inferiores, es decir, que la venta de bienes de orden superior tiene un cierto parecido con el descuento –aunque el precio previsible del producto es siempre el fundamento del cálculo-, este fenómeno tiene su explicación en lo que hemos venido diciendo” (Menger, 1997, p. 220).

⁵⁸ Menger intenta aclarar la confusión que suele existir al denominar la riqueza en múltiples ocasiones como capital. Las fincas o terrenos son bienes económicos concretos y duraderos, en cambio, los capitales son también bienes económicos de orden superior que garantizan unos ingresos, si bien su productividad es completamente distinta a la de los anteriores.

Al igual que hay que considerar la utilización del capital en la determinación del valor de los bienes de orden superior, también hay que tener en cuenta la actividad empresarial, que incluye, según Menger, la información sobre la situación económica en ese momento, el cálculo económico o lo que es lo mismo la totalidad de los cálculos requeridos como base de partida, el acto de voluntad por el cual algunos bienes de orden superior van a incluirse en un proceso productivo, y por último, la vigilancia para que en la ejecución de ese proceso se cumplan los planes previstos. Para el economista austríaco, la actividad empresarial es un bien de orden superior tan imprescindible en el proceso de producción como cualquier otro, por lo que también tendrá un valor.⁵⁹

Plantea ahora Menger el problema de la complementariedad de los bienes de orden superior, (teniendo en cuenta que el valor de estos bienes lo supone igual a la significación que tienen para el individuo concreto la satisfacción de las necesidades con bienes de primer orden, para los que hacen falta esos bienes de orden superior), en el caso de que sean necesarios varios bienes para la producción de un bien de primer orden que vayamos a consumir, entonces, sólo las cantidades complementarias de bienes de orden superior serían las que tendrían valor para el sujeto económico.

Lo anteriormente expuesto sería tajantemente cierto si un bien de orden superior sólo sirviera para la producción de un bien de orden inferior y en una proporción

⁵⁹ Otro de los temas que estudia en sus *Principios* es el progreso económico, que va acompañado de un aumento de la competencia y del desarrollo de las instituciones de intercambio. Además, con el progreso económico aumenta el número de bienes, puesto que los consumidores conocen mejor la capacidad que tienen las cosas para satisfacer sus necesidades. Menger piensa que el progreso económico es consecuencia del aumento de la información, ya que se aprende a utilizar mejor los bienes de orden superior para producir más y mejores bienes de orden inferior. Del mismo modo que hay más bienes, también existen más bienes que van a ser escasos y, por tanto, que pasarán a ser económicos. Junto a este aumento de la información se encuentra la mayor utilización de bienes de orden superior y de orden cada vez más elevado, lo que provoca un incremento de la cantidad de mercancías para el consumo y de la cantidad de capital disponible.

determinada, si bien, como reseña el autor, en la producción de un bien de consumo en la que intervienen varios bienes de orden superior, pueden desaparecer uno o más de éstos y ser sustituidos por mayores proporciones de los restantes, pudiendo producirse el mismo bien. Incluso suponiendo que no se pudiera producir el bien en cuestión, los medios de producción que en este caso quedan ociosos pueden emplearse en la elaboración de otros bienes que cubran otras necesidades menos importantes que las que se intentaron satisfacer en primer lugar.

Por tanto, Menger (1997, pp. 224-225) considera que “el valor de una cantidad de un bien concreto de orden superior no es, por tanto, igual a la significación de las necesidades cuya satisfacción depende del producto total a cuya creación sirve aquella cantidad, sino que sólo es igual a la significación de la satisfacción de aquellas necesidades que quedan cubiertas por la cantidad parcial del producto a la que habría que renunciar en el caso de que no se dispusiera de la cantidad de bien de orden superior de que se viene hablando”.

Otro de los efectos que señala Menger que puede darse es que al no contar con un determinado bien de orden superior, el bien de consumo se puede producir pero con una calidad inferior a la que tendría si se tuviera. En este caso el valor del bien de orden superior se calcularía de igual forma que en los dos anteriores, como diferencia entre la significación de las necesidades que se pueden satisfacer con el producto de alta calidad, y la de aquéllas que realmente se satisfacen con el de menor calidad producido.

Como conclusión sobre el valor de los bienes de orden superior, Menger (1997, p. 226) establece una ley según la cual “el valor de un bien de orden superior es tanto

más elevado cuanto mayor es el valor previsible del producto para un valor igual de los restantes bienes complementarios requeridos para la producción del mismo o cuanto menor es el valor de los últimos cuando permanece igual el valor del producto final”.

El último apartado de este tercer capítulo está dedicado a la determinación del valor de unos bienes concretos, tierra, trabajo y capital.⁶⁰ En lo que se refiere al suelo o la tierra, destaca Menger que no existe diferencia alguna con los demás bienes⁶¹ de orden superior, por lo que la determinación de su valor debe hacerse de igual manera que para cualquier otro bien de orden superior. Critica la teoría de la renta de la tierra de D. Ricardo por considerarla incompleta, ya que, en determinados supuestos como el caso de una región en la que el único suelo sea de pésima calidad, éstos producirán una renta al ser los únicos con los que puedan producir los bienes indispensables para la satisfacción de las necesidades.

Por tanto, la tierra junto con los otros bienes complementarios, obtiene la medida de su valor del que es previsible para los bienes de orden inferior que produce junto con los demás bienes de producción complementarios. Basándose en esto plantea Menger una crítica a Rodbertus (1805-1875), que podría ampliarse a las teorías marxistas, puesto que considera que la acusación de que los capitalistas y terratenientes quitan parte del producto de su trabajo a los trabajadores es completamente falsa, porque la producción no es producto exclusivamente del trabajo, sino que necesita otros medios de producción que también han de ser remunerados, al tener un valor. Enlazando con lo

⁶⁰ Con respecto a este último no haremos ningún comentario, puesto que anteriormente ya hemos aludido al carácter económico del capital y a que su valor se determina como el de cualquier otro bien.

⁶¹ No obstante, advierte que es cierto que la tierra tiene unas especiales características que no poseen otros bienes como es su cantidad limitada, las diferentes calidades y su inamovilidad. Cualidades que van a influir en el cálculo de su valor, y también en el de los bienes que ayuda a producir.

expuesto, Menger afirma que muchas de las prestaciones laborales ni siquiera tienen valor económico, o que éste no alcanzaría el mínimo de subsistencia.⁶² El valor de estas prestaciones laborales se calcula de la misma manera que todos los demás bienes de orden superior, en función de la significación de las necesidades que satisfacen los bienes que ayudan a producir.

Menger extiende la teoría subjetiva del valor (basada en lo que más tarde se llamará utilidad marginal) a la teoría de la distribución, aplicándoles la misma idea a los bienes de orden superior, lo que apunta hacia la productividad marginal.

Tal y como reflejan las palabras de Schumpeter (1997, p. 151), lo importante de la aportación de Menger no es que el valor dependa de las necesidades humanas, sino que “lo que importa es otro descubrimiento de naturaleza totalmente distinta: el descubrimiento de que este sencillo principio y el hecho de que el mismo tenga su origen en las leyes de las necesidades humanas bastan enteramente para explicar los elementos básicos de los complejos fenómenos de la moderna economía de cambio. Según esto, a pesar de las ostentosas apariencias en contrario, las necesidades humanas vienen a ser siempre [...] la fuerza propulsora del mecanismo económico”.

a.3.3.) Diferencia entre valor de cambio y valor de uso.

Menger establece esta diferencia en el capítulo sexto, titulado “Valor de uso y valor de cambio”, no obstante, con el objetivo de cerrar la teoría del valor del economista austríaco vamos a incluirlo en este apartado. En este caso pretende dejar clara la diferencia entre valor de uso y valor de cambio, y para ello parte de la diferente

⁶² Esta afirmación la realiza Menger obviando la existencia de la intervención del Estado en lo que se refiere al establecimiento de un salario mínimo de subsistencia.

utilización que se hace de los bienes. Según el economista austríaco, en los principios de la civilización las necesidades se cubrían de forma directa mediante los bienes que producía el entorno familiar. No obstante, una vez que los individuos van siendo conscientes de sus intereses económicos y producen más de lo que necesitan para sobrevivir, mediante el intercambio pueden adquirir otros bienes que mejoran su bienestar, a cambio evidentemente de esos bienes que han producido pero que les sobra, a los que denomina bienes de utilización indirecta.

Sobre la base de la definición de valor, determina que el valor de uso de los bienes es el que deriva de la utilización directa de dichos bienes, y el valor de cambio el que procede de la utilización indirecta. Advierte que esta diferencia no es original sino que ya la habían establecido distintos autores anteriores a él, como Aristóteles, A. Smith, Turgot (1727-1781), o Hutcheson.

Por último, analiza la relación que existe entre ambos valores. Advierte que el valor de uso es el que predomina en aquellas economías que están aisladas, si bien en las altamente desarrolladas desde el punto de vista del comercio, también hay determinados bienes que únicamente tienen este valor porque sólo son útiles para la persona que los posee, aunque esto no es lo corriente en estas economías. A pesar de lo expuesto, reconoce que lo usual es que una mercancía posea ambos valores en diferente cuantía, siendo el valor económico el de mayor cuantía.⁶³

La apreciación que tenemos de un bien puede variar entre los dos valores, es decir, un bien que en principio tiene para nosotros un mayor valor de uso que de

⁶³ Sobre este mismo aspecto escribe Böhm-Bawerk en la segunda parte de su obra *Capital e interés*, en el libro dedicado al valor de los bienes. (Ver página 240 de presente trabajo).

intercambio, puede, por determinadas circunstancias, adquirir el valor económico de intercambio. Menger resume las causas de este cambio en tres aspectos:

- Cambio en la necesidad que satisfacía el bien, de manera que, o bien aparece una necesidad que antes no teníamos, por lo que los bienes que la satisfacen adquieren para nosotros un alto valor de uso, o bien desaparece una necesidad anterior, por lo que los bienes que la satisfacían ya no tienen valor de uso.
- Cambio en la composición del bien, que provocan un cambio en nuestra apreciación de ese bien.
- Aumento (o disminución) de la cantidad de bienes que se posee, de manera que disminuya (o aumente) el valor de uso del bien.

b) El intercambio de las mercancías.

En el capítulo cuarto Menger relata su “Teoría del intercambio”, estructurándolo en dos partes, en primer lugar, trata los fundamentos del comercio, y en segundo lugar, los límites que tiene el intercambio. Plantea primeramente el origen y la naturaleza del intercambio. Afirma que “si el intercambio fuera un placer en sí mismo, es decir, si fuera fin de sí mismo y no más bien una actividad muchas veces fatigosa y acompañada de peligros y de sacrificios económicos, nada impediría que en los ejemplos mencionados,⁶⁴ y en miles de otros similares, los hombres se dedicaran a intercambiar sus bienes y a prolongar hasta el infinito esas operaciones. Pero lo que la vida nos permite observar por doquier es que, antes de cualquier intercambio, los agentes

⁶⁴ En la obra de Menger pocos son los capítulos que incluyen tablas, pero en cambio en la mayoría de ellos los ejemplos que intentan clarificar las teorías expuestas son abundantes. Este hecho lo recoge Walras (1987, p. 343) en su obra *Elementos de Economía Política Pura*, al reseñar que “siguió el método deductivo, pero no el matemático, y si bien no utilizó funciones ni curvas, sí usó al menos tablas aritméticas para expresar tanto la utilidad como la demanda”.

económicos reflexionan cuidadosamente y que hay siempre un determinado límite más allá del cual dos individuos abandonan esa actividad” (Menger, 1997, p. 236).

Menger argumenta que el intercambio se realizará si supone un mayor beneficio para ambas partes; pero si por el contrario alguna de las partes no obtiene una situación más favorable a la que tenía antes del intercambio, éste no se producirá. El comercio se llevará a cabo si los sujetos le dan un valor menor a algunos de los bienes que poseen en relación con otros bienes que están en poder de otros sujetos, por lo que intentarán conseguir los bienes a los que conceden un mayor valor.

En definitiva, concluye Menger, que el principio que induce a los individuos al intercambio es el mismo que guía la actividad económica en general: el deseo de satisfacer sus necesidades de la manera más perfecta posible. No obstante, el economista austríaco establece una serie de condiciones para que pueda darse el intercambio:

1. “un sujeto económico debe poseer unas determinadas cantidades de bienes que para él tienen menos valor que otras cantidades de bienes de que dispone otro sujeto económico, mientras que este segundo mantiene, respecto de su valoración de los bienes que posee, una relación opuesta a la del primero;
2. ambos sujetos económicos deben tener conocimiento de su respectiva situación, y
3. ambos deben tener capacidad suficiente para convertir en realidad el intercambio de bienes” (Menger, 1997, p. 240).

En el caso de que algunas de estas tres condiciones no se cumpliera, el intercambio no sería posible.

A continuación, mediante un ejemplo numérico, expone los límites del comercio, afirmando que a partir de ese límite un nuevo intercambio sería antieconómico para las partes implicadas. Este momento se produce, según el autor, “cuando ya ninguno de los dos contratantes posee cantidades de bienes que tengan para cada uno de ellos menor valor que una cantidad de bienes poseídos por la otra parte, mientras que este segundo contratante se halla en una relación inversa respecto del cálculo de valor” (Menger, 1997, p. 248). A esto añade que el intercambio no será posible, no porque en sí no sea beneficioso para las partes interesadas, sino que los costes⁶⁵ que lleva aparejado serán mayores a los beneficios que se van a obtener, haciendo desaconsejable el comercio.

Concluye este capítulo refutando la teoría de que el comercio no supone ninguna producción.⁶⁶ Mantiene que los comerciantes son tan productivos como los fabricantes o agricultores, puesto que la meta de una economía no es la multiplicación de los bienes, sino la satisfacción plena de las necesidades humanas.

c) La determinación del precio.

El quinto de los capítulos que compone la obra está dedicado a la “Teoría del precio”, a la que Menger pretende dar un nuevo enfoque, pues si bien reconoce que ha sido objeto de análisis de la mayoría de los investigadores económicos, éstos se han

⁶⁵ Destaca Menger como costes los fletes, las primas, los derechos de aduanas, los costes de correspondencia, los seguros, provisiones y derechos de comisión, los corretajes, los certificados, los gastos de embalaje... en determinadas ocasiones impiden el intercambio al absorber los beneficios que se derivarían del propio comercio.

⁶⁶ En concreto cita a autores como J. F. Lotz (1770-1838) o Rau en una nota a pie de la página 244, de este capítulo cuarto sobre el intercambio.

centrado principalmente en considerar los precios como el fenómeno principal del intercambio. En cambio, para nuestro autor, como ya hemos visto en el estudio del capítulo anterior, la base y razón fundamental del intercambio de bienes entre dos individuos es la satisfacción del máximo de necesidades, por lo que “los precios son, pues, simples fenómenos accidentales, síntomas de la equiparación económica entre las economías humanas” (Menger, 1997, p. 253).

Afirma que basar el intercambio en la igualdad de dos cantidades de bienes ha provocado y provoca un grave daño a la ciencia económica, puesto que para el economista austríaco, “hay quienes atribuyen esta igualdad a las cantidades de trabajo empleadas en la obtención de dichos bienes, a los costes de producción –que se suponen iguales-. Se discute incluso en esta perspectiva, si se entregan unos bienes por otros porque son equivalentes o si los bienes son equivalentes porque se entregan unos por otros, cuando la verdad es que esta supuesta igualdad del valor de dos cantidades de bienes (entendida en un sentido objetivo) no existe en parte alguna” (Menger, 1997, p. 254).

Considera que esta equivalencia se daría si los dos bienes intercambiados lo pudieran ser en cualquier momento y lugar, e incluso después de intercambiarse, volver a deshacer el cambio y que a ninguno de los dos agentes les importara, –equivalencia que asegura no existe en la vida económica real-. Su interés es, por tanto, encontrar una teoría de precios que sea realista y que se base en el carácter subjetivo del valor, “la teoría de precios debe esforzarse por mostrar cómo los hombres, llevados por su deseo de satisfacer del mejor modo posible sus necesidades, entregan unas determinadas cantidades de sus bienes por otras cantidades” (Menger, 1997, p. 256).

A continuación estudia la formación del precio en distintos tipos de mercado, primero en intercambio aislado, segundo en una situación de monopolio, y en último lugar en competencia. Pasamos a analizar las conclusiones que obtiene en el primero de los casos citados: el intercambio aislado que suele darse en los principios de la civilización o en aquellas zonas poco pobladas. Según el autor, en esta situación concreta, la formación del precio va a depender en gran medida del poder de negociación de cada uno de los agentes que llevan a cabo el intercambio, puesto que éste se dará dentro de unos límites, que vendrán determinados por las cantidades de bienes que para los dos individuos son equivalentes de forma subjetiva. Entre estos límites se producirá el fenómeno del regateo, que Menger (1997, p. 257) explica así: “cada uno de los contratantes se esfuerza por obtener la mayor porción posible en la realización práctica de la ocasión de intercambio y por conceder al otro la menor parte posible de las ganancias. Se inclinará, por tanto, a elevar sus precios tanto más cuanto menos conoce la situación económica del otro negociador y los límites máximos a que esté dispuesto a llegar”.

El segundo de los casos planteados es una situación en la que se da monopolio de oferta, en el que Menger diferencia distintas situaciones. En primer lugar, analiza un intercambio de un bien monopolizado e indivisible, las conclusiones a las que llega partiendo de un ejemplo en el que se intercambian dos bienes en forma de trueque, son muy similares a las del intercambio aislado, si bien, aquí la solución está determinada. La principal diferencia con la situación anterior es que tiene en cuenta varios demandantes del bien indivisible. Estas conclusiones las resume en las siguientes:

- “Cuando existen varios sujetos económicos que compiten, con suficientes bases para un intercambio económico, por un bien monopolístico indivisible, este bien pasará a manos de aquel competidor que pueda dar por el mismo el equivalente de la mayor cantidad de bien que se ofrece en el intercambio.
- La formación del precio se produce en este caso dentro de los límites dados por el equivalente del bien monopolístico en cuestión que fijan los dos competidores más deseosos de hacer el intercambio y más capacitados para ello.
- La fijación del precio dentro de los mencionados límites se hace según los principios expuestos a propósito del intercambio aislado” (Menger, 1997, pp. 264-265).

En la segunda situación supone que de la mercancía monopolizada existe más de una unidad, y mantiene el supuesto de que hay varios compradores. Este ejemplo es uno de los pocos de la obra en el que Menger recurre a un cuadro numérico para clarificar las posibles soluciones. Expone los resultados a los que llega de la siguiente manera:

- “Las cantidades de un bien monopolizado que el dueño pone en venta van a parar a las manos de aquellos competidores para quienes las unidades de este bien equivalen a la mayor cantidad del bien que debe darse a cambio. Estas cantidades del bien monopolizado se reparten entre los competidores de tal modo que para cada comprador de una cantidad parcial del bien una unidad del mismo equivale a una cantidad igual del bien intercambiado.
- La formación del precio se mueve dentro de una banda cuyos límites vienen fijados por el equivalente de una unidad del bien monopolizado para aquel de los competidores que tiene menor capacidad y deseo de intercambio y el

competidor más capacitado y deseoso, con exclusión de todos los restantes, para quienes el intercambio deja ya de ser beneficioso.

- Cuanto mayor es la cantidad de un bien monopolizado puesto a la venta por su dueño, menor es el número de competidores que queda excluido de la posibilidad de hacerse con cantidades parciales de dicho bien en condiciones económicamente beneficiosas y más perfecta y completa es también la provisión de aquellos sujetos económicos que estarían en situación de adquirir una parte del bien monopolizado, incluso en el caso de que fueran escasas las cantidades del mismo puestas a la venta.
- Cuanto mayor es la cantidad de un bien monopolizado puesto a la venta, más al alcance debe estar de las capas de competidores menos capacitados para el intercambio o menos inclinados a él, si el dueño desea vender toda la cantidad. Por consiguiente, cuanto mayor es la cantidad, más bajos serán los precios por unidad del bien monopolizado” (Menger, 1997, pp. 268-269).

La última situación que propone el economista austríaco respecto de la mercancía monopolizada es aquella en la que directamente el monopolista fija el precio del bien, sin atender al método de subasta que sería el empleado en el caso anterior, aludiendo a que esta forma es demasiado costosa en requisitos y necesita de una gran afluencia de demandantes, por lo que sólo se da en determinadas ventas. Lo usual es que el monopolista fije un precio de venta, y sean los competidores que acuden al mercado los que decidan qué cantidades comprar a ese precio ya determinado. Se elimina así el primer problema que planteaba en los ejemplos anteriores: la determinación del precio de intercambio.

Las cuestiones que plantea Menger son, pues, determinar los competidores que quedan excluidos, los efectos del precio de la mercancía sobre la cantidad vendida y la distribución de ésta entre los distintos competidores. Las conclusiones a las que llegan son en primer lugar que cuanto más elevado sea el precio del bien monopolizado, mayores son los individuos que quedarán excluidos del intercambio, y los que lo adquieran lo harán en menor proporción, por tanto, la cantidad vendida será menor. En segundo lugar, si el monopolista decide bajar el precio, venderá mayor cantidad de bienes a los mismos individuos que antes, a los que habría que sumar los que ahora les resulta rentable efectuar la transacción.

Concluye el apartado dedicado al monopolio con la matización de que el monopolista podrá fijar el precio o bien la cantidad que desea vender, pero no podrá determinar las dos variables a la vez. Recalcando que su actuación al fijar un precio o una cantidad no es caprichosa sino que viene determinada por un criterio económico: el alcanzar el máximo beneficio posible,.

En el último apartado de este quinto capítulo, analiza la situación del mercado en competencia. Explica el motivo que le ha llevado a exponer primero el monopolio y después la competencia: “el monopolio, concebido como situación de hecho y no como limitación social de la libre competencia, es, pues, de ordinario, lo más antiguo y primigenio, mientras que la competencia surge sólo en una etapa posterior. Un honesto expositor de los fenómenos peculiares del comercio de intercambio bajo el dominio de la competencia debe comenzar por analizar los fenómenos del comercio monopolista” (Menger, 1997, p. 278). Por tanto, es el monopolio lo primero que se establece, si bien

sus altos beneficios atraerán a más participantes al mercado y esto dará lugar a la competencia.

Menger llega a la conclusión de que una vez que se ha fijado la cantidad del bien que está en el mercado dispuesto para la compra, la solución de la distribución y el precio es independiente de si es ofrecido por un monopolista o por varios vendedores en una situación de competencia de oferta. Lo mismo ocurre en el supuesto de la determinación del precio. La diferencia que plantea la situación de competencia en relación con la de monopolio se puede concretar en que la cantidad producida es mayor y el precio menor, puesto que a un productor no le interesa elevar el precio y producir menos, ya que su competidor va a vender más a ese precio más alto y a obtener un mayor beneficio. Así, el bien llegará a un mayor número de capas de la población y no sólo a las de un nivel económico más elevado como ocurría con el monopolio. Menger menciona de pasada la situación hipotética de duopolio, pero no la analiza ya que, o bien considera que se ponen de acuerdo y sus efectos serían similares a los de monopolio, o bien cada uno decide producir de forma independiente y da lugar a una situación competitiva.

El tema del séptimo capítulo es la “Teoría de la mercancía”. Al igual que ocurriera en el capítulo anterior, comienza la exposición con un repaso de la evolución de la civilización, puntualizando que en los primeros estadios de ésta la nota predominante era la autosuficiencia, como corresponde a las economías aisladas, a las que ya hemos hecho referencia. Este fenómeno está reñido, según Menger, con la división del trabajo en la producción, aunque evidentemente con unos límites bastante reducidos. Con el avance de la sociedad y la especialización de los individuos se ha

llegado a una economía nacional caracterizada por la producción industrial (desde el punto de vista de la oferta) y la compra de mercancías ya acabadas por parte del consumidor (desde el punto de vista de la demanda), a estos productos que se intercambian es a lo que denomina mercancías: “el uso lingüístico ha dado a estos productos, que los productores o intermediarios tienen a punto para el intercambio, el nombre de *mercancías*, aunque el concepto se reduce de hecho a los bienes muebles, a excepción del dinero” (Menger, 1997, p. 299). No obstante, advierte que en el lenguaje popular sólo se designan como mercancías los “bienes respecto de los cuales consta que su propietario tiene la intención de venderlos” (Menger, 1997, p. 299).

Este carácter de mercancía, o de bien destinado al intercambio, no es intrínseco del bien, sino que depende de la intención del propietario del mismo. Si éste no decidiera venderlo, en ese mismo momento dejaría de ser una mercancía. Este aspecto, afirma, no es aplicable a los metales preciosos acuñados, a los que considera una mercancía (sobre este tema volverá en el último capítulo de la obra dedicado a la teoría del dinero).

A continuación, pasa a analizar la “vendibilidad” de las mercancías, es decir, el hecho de que todos los bienes no tienen la misma facilidad para ser intercambiados,⁶⁷ cuestión que considera no ha sido estudiada con la profundidad que merece. Según Menger, son cuatro las limitaciones que hacen que una mercancía sea más o menos intercambiable:

- “Respecto de las personas a quienes estas mercancías pueden venderse”, es decir, no se podrán vender a aquellas personas que no tengan necesidad de

⁶⁷ Este aspecto es uno de los que destaca en el capítulo dedicado al dinero, al hacer referencia a la aparición de los metales preciosos como dinero.

ellas; que estén incapacitados para intercambiar; que desconozcan la mercancía; y por último, aquéllas que aprecien que la cantidad que se ofrece no es equivalente de la que le demanda el que la quiere intercambiar (Menger, 1997, p. 304).

- “La capacidad de venta de las mercancías está limitada, por la región o país dentro del cual puede llevarse a cabo la venta”, es decir, que no existan impedimentos físicos o jurídicos para transportarla y que los costes derivados de ese transporte no anulen el beneficio (Menger, 1997, p. 305).
- “La capacidad de venta de las mercancías tiene una limitación de tipo cuantitativo”, o bien porque no exista mayor cantidad de la mercancía, o porque la demanda no sea muy grande aunque se baje el precio (Menger, 1997, p. 307).
- “Existe un límite a la posibilidad de venta de las mercancías en razón del marco temporal dentro del cual es posible llevar a cabo la venta”, se refiere aquí a los bienes de carácter estacional y a aquellos perecederos de difícil conservación (Menger, 1997, p. 310).

La capacidad de venta de las mercancías, una vez vistas sus limitaciones, depende, según el economista austríaco, de varias causas que inciden en la competencia que exista en el mercado donde se vende el bien en concreto. Se posiciona aquí Menger, como un defensor de la libre competencia, puesto que argumenta que si no existe ésta en alguna de las dos partes de un mercado, oferta y demanda, los precios no serán los adecuados y, por tanto, puede ocurrir que el vendedor no esté dispuesto a vender a un precio excesivamente bajo, o el comprador a adquirir la mercancía a un precio demasiado alto. Como ya explicara en el quinto capítulo dedicado a la teoría del precio,

“los precios efectivos son el resultado de la correspondiente situación de la competencia y responden tanto mejor a la situación económica general cuanto más completa sea la competencia por ambas partes. Si, por cualquier circunstancia, se retira de esta competencia una parte de aquéllos que tienen necesidad de una mercancía, baja el precio por debajo del nivel correspondiente a la situación económica general. Si se retira la competencia en la oferta se eleva en el mismo grado el precio de las mercancías” (Menger, 1997, p. 310).

Esta competencia depende en gran medida de: la accesibilidad del mercado por parte de demandantes y oferentes; de que la demanda sea general, es decir, que se demande en la mayoría de los mercados, o por el contrario, sólo sea específica para determinadas zonas; de que tengan una demanda especulativa que en ocasiones no esté fijada por la necesidad del bien en sí, sino que tengan una demanda ilimitada; y, por último, de que tengan o no un mercado ininterrumpido.

Para finalizar este capítulo Menger hace referencia a la capacidad de circulación de las mercancías, que se ve influenciada principalmente por los cuatro factores anteriormente citados, puesto que esta cualidad de circulación depende de la persona que lo posea; de los conocimientos o habilidades que sean necesarios para manejar el bien; de si éste necesita amoldarse de forma especial al propietario; y, de si su precio es más o menos estable.

d) El dinero como medio de cambio.

Como último capítulo de los *Principios*, incluye Menger la “Teoría del dinero”, a la que aplica la teoría subjetiva del valor, de forma que éste vendrá determinado de la misma manera que el valor de cualquier otro bien que sea objeto de intercambio. Comienza este capítulo haciendo un recorrido por la naturaleza y origen del dinero, y por las distintas teorías económicas sobre la aparición del mismo, entre las que destaca la de Platón (428-347 a. C.) en la Antigüedad, que define el dinero como un signo previamente concertado para el intercambio. Según Aristóteles, el dinero “ha nacido por mutuo acuerdo o convenio, no por naturaleza, sino por ley”, idea que como veremos está en completo desacuerdo con las del economista austríaco (Menger, 1997, p. 324). Igualmente, advierte que Aristóteles estaba interesado en explicar las mejores cualidades de los metales nobles respecto de otras mercancías, para ser utilizadas como dinero. A estos autores se refirieron los estudios posteriores de los economistas que en la Edad Media se ocuparon de temas relacionados con el dinero, pues como señala Menger, el mayor esfuerzo de sus investigaciones estaba centrado en los problemas monetarios prácticos, como el abuso que realizaban los gobernantes al alterar el peso y las aleaciones de las monedas. A partir del siglo XVIII surge una corriente encabezada por Law, que empieza a plantearse más en serio el origen del dinero. Dentro de ella engloba Menger a economistas de la talla de Smith, Beccaria (1738-1794) o Turgot, quienes intentaron explicar el carácter dinerario de los metales más nobles. No obstante, afirma que el interés principal por el estudio de los orígenes del dinero surgió con la corriente historicista en Alemania de la mano de economistas como Roscher, Knies, Hildebrand o Oppenheim, a quien rebate que los metales nobles se hayan convertido en meras mercancías de intercambio al desarrollar la función de dinero, puesto que, según

Menger, aunque estos metales tengan esta función esencial también son metales útiles, y si dejaran de serlo, lo más probable es que cesara su uso como medio de cambio.

Además de estos aspectos, veremos cómo se ocupa de las distintas funciones que se le han atribuido al dinero a lo largo de la historia: medida de valor, medio de cambio y conservación de valor para el futuro. En cuanto al dinero como *medio de cambio*, parte de que el objetivo final de los hombres es conseguir el máximo bienestar, satisfaciendo el mayor número posible de necesidades. Como ya vimos, de esta premisa surge el comercio. En un principio, los individuos sólo tenían en cuenta el valor de uso de los bienes, por lo que si un bien tenía un valor de uso menor que el que poseía otro individuo, y al otro sujeto le ocurría lo contrario, intercambiarían ambos bienes. Ello provocaba que los intercambios fueran realmente difíciles y su número muy reducido.

Los inconvenientes que presentaba esta satisfacción directa de las necesidades a través del comercio, provocaron que lentamente los individuos empezaran a intercambiar sus bienes por otros que no necesitaban directamente pero que, debido a su facilidad para ser intercambiados, posteriormente trocarían por los bienes que realmente necesitaban. Así resume Menger (1997, pp. 321-322) la aparición del dinero, “el interés económico de cada uno de los agentes de la economía les induce, pues, cuando alcanzan un mayor conocimiento de sus ventajas individuales, a intercambiar sus mercancías por otras, incluso aunque estas últimas no satisfagan de forma inmediata su finalidad de uso directo. Y ello *sin previos acuerdos, sin presión legislativa e incluso sin prestar atención al interés público*. Ocurre de este modo, bajo el poderoso influjo de la *costumbre*, presente por doquier a medida que aumenta la cultura económica, que un cierto número de bienes, que son siempre los que, en razón del tiempo y lugar, mayor

capacidad de venta poseen, son aceptados por todos en las operaciones de intercambio y pueden intercambiarse a su vez por otras mercancías”.

Por tanto, el papel de la costumbre es de vital importancia en la aparición del dinero, mediante la aceptación de determinadas mercancías muy vendibles por todos los individuos. Por ello, Menger (1997, pp. 325-326) afirma que “sólo en muy contados casos puede atribuirse a influencias legislativas. El dinero no es una invención estatal ni el producto de un acto legislador. La sanción o aprobación por parte de la autoridad estatal es, pues, un factor ajeno al concepto de dinero”.

Puede existir aquí cierta similitud entre Menger y la idea de la mano invisible de A. Smith, ya que esta teoría de la aparición del dinero como resultado de la acción involuntaria de multitud de individuos actuando en busca de sus propios intereses, recuerda al hombre de Smith, que buscando su propio beneficio consigue fines sociales que no suponían su intención inicial.

Menger señala cómo algunas mercancías han sido susceptibles de ser usadas como dinero, además de los metales nobles, dependiendo de la época y del lugar en el que nos situemos. De entre estos bienes destaca al ganado, que durante buena parte de la historia había sido considerado medio de cambio por sus peculiares cualidades, como el autotransporte, el almacenamiento al aire libre, o escaso coste de mantenimiento. Esta mercancía se utilizaba en la Grecia clásica, en Roma o en el mundo árabe, a pesar de que ya existía la moneda acuñada. Al ganado le sustituyó el uso de los metales nobles a medida que se fueron industrializando los pueblos y aparecieron las ciudades, con la progresiva división del trabajo. Señala Menger que las específicas cualidades del cobre,

el oro y la plata, como fácil transporte, baja fluctuación de su precio, etc., hicieron de estos metales los medios de cambio exclusivos. Concluye que “el dinero es el producto natural de la distinta situación económica de los distintos pueblos, o, dentro de unos mismos pueblos, de distintos períodos de su historia” (Menger, 1997, p 337).

En cuanto a la segunda de las funciones del dinero, *medida de valor*, Menger rechaza la teoría de Turgot de que el dinero es la mejor medida de los valores de intercambio, y por ello, la más utilizada. No obstante admite que ni siquiera el dinero tiene un valor estable y que éste no será apto para medir mercancías en momentos de tiempo distintos. En contra de esta exposición, Menger argumenta que una misma mercancía puede tener en un mercado precios distintos en días consecutivos, e incluso en el mismo día, al estar los compradores dispuestos a adquirir a un determinado precio y los comerciantes a vender a otro distinto. Así, según el economista austríaco, lo que realmente existe es una medida de valor aproximativa, que en la vida real se soluciona con precios intermedios, si bien, cuando se necesita una valoración exacta, señala que es preciso tener en cuenta los tres aspectos siguientes:

- “Calcular el precio en que podrían venderse unos bienes determinados, si los llevara al mercado.
- Calcular el precio que podrían alcanzar en el mercado unos bienes concretos, con unas características especiales.
- Calcular la cantidad de mercancía o, respectivamente, la suma de dinero que constituye, para un determinado sujeto, el equivalente de un bien o, respectivamente, de una cantidad de bienes” (Menger, 1997, p. 339).

El primer aspecto reseñado sería el que da lugar al precio más bajo, o precio de demanda; el segundo el que originaría el precio más alto, o precio de oferta; y por último, el tercero en el que juega un papel muy importante la apreciación que el sujeto tenga del bien en concreto, determinaría si en el bien predomina el valor de cambio, o por el contrario prima el de uso, en cuyo caso el individuo sólo lo intercambiará por aquella cantidad que le permita conseguir después los mismos bienes o similares, para poder satisfacer las mismas necesidades.

A pesar de estas puntualizaciones, reconoce el economista de la Escuela austríaca, que las mejores medidas de estas valoraciones son las que se realizan en base al dinero, si bien “en esta perspectiva es fácil comprender que el dinero es justamente aquella mercancía en la que de ordinario se hacen las valoraciones, y en este sentido (como mercancía sobre la que se valoran las restantes mercancías en situaciones de alta evolución del comercio) es la más adecuada y, por consiguiente, se la puede considerar y llamar la medida de los precios” (Menger, 1997, p. 342).

Por último, respecto a la tercera de las funciones, Menger (1997, p. 343) tampoco está de acuerdo en dar al dinero la función de *conservación de valor para el futuro*, y así señala que “en efecto, aunque en razón de su gran duración, de sus escasos gastos de conservación, etc., el dinero en metálico es muy adecuado para este objetivo, no es menos claro que existen mercancías que tienen una mayor capacidad”. El rechazo a esta función del dinero como depósito de valor se sustenta, por tanto, en la definición de dinero como cualquier mercancía que sirva de base para el intercambio, y no exclusivamente en los metales nobles. Sin embargo, aunque menciona que existen otras mercancías que pueden ser depósito de valor, no hace referencia a ninguna de ellas.

La última parte de este capítulo está dedicada a la acuñación de las monedas, ya que observa dos inconvenientes básicos en la utilización de los metales nobles como dinero o medio de cambio: el primero, la comprobación de la autenticidad y pureza de los metales que llevan las monedas; y el segundo, el inconveniente de la división de los metales para su uso en las transacciones. Problemas que en principio parecen solucionarse con la acuñación de monedas, al estampárseles un sello sobre la pureza y peso del metal que llevan, de ahí que parezca que es el Estado el que implantó la “institución” del dinero. La segunda dificultad, apunta Menger, que se solventa con la aparición del dinero o moneda fraccionaria, de metales menos nobles como el cobre o el bronce, y que realmente no reflejan el peso del metal que las integran.

5.3.- *La polémica del método.*

Su obra publicada en 1883, *Problemas de la Economía y la Sociología*, supone la identificación de la Teoría económica con la microeconomía. Menger asume como objetivo principal de la Teoría económica la investigación del comportamiento de los sujetos económicos, puesto que como ya hemos tenido ocasión de comprobar, opta por una teoría subjetiva del valor, que está en función del estado de ánimo de los individuos. Para el autor austríaco, son los esfuerzos económicos de los distintos individuos los que dan forma a la economía nacional y generan la aparición de formaciones sociales no intencionadas como el dinero, los mercados o la división del trabajo, como consecuencia involuntaria de la búsqueda de los intereses individuales. A esto se le denomina *individualismo metodológico*, el cual no asigna ningún papel a la política pública en la esfera económica y tiene su corolario en el *laissez-faire* y en el

individualismo político. En esta obra defiende el método abstracto y generalizador, en contra de la Escuela histórica alemana.

Además, interpreta las relaciones económicas como relaciones causa-efecto, y rechaza las relaciones de interdependencia mutua. Esta interpretación, más propia de la economía moderna, se debe a su formación aristotélica, queriendo explicar la “esencia” de los fenómenos económicos que, como hemos reseñado, para Menger reside en el valor subjetivo. Esta formación también explica su énfasis en las cadenas causales. Con sus propias palabras: “todas las cosas se hallan sujetas a la ley de causa y efecto. Este supremo principio no tiene excepciones” (Backhouse, 1988, p. 119).

Su rechazo hacia el uso de las matemáticas, y a la economía matemática, se debe también, en parte, a que la ciencia matemática se basa más en las relaciones funcionales que en las causales. De aquí se deriva su crítica a Walras, puesto que considera que la utilización de las matemáticas como instrumento para la investigación económica no ayuda a esclarecer la esencia de los fenómenos económicos. Además, reprocha al economista francés el énfasis que pone en la determinación simultánea, que negaría el carácter intencionado de la actividad económica.

Esta metodología que Menger defiende es muy distinta de la que imperaba en Alemania en aquellos momentos, cuando el Historicismo era la corriente que predominaba en la ciencia económica. Por ello, los *Principios* de Menger no tuvieron una buena acogida.

Aunque inicialmente Menger sólo se dedicó a defender su metodología y su trabajo teórico sin llegar a rechazar directamente el historicismo, Schmoller, que era en esos momentos el máximo defensor de la tradición histórica alemana, le contestó en la revista que él mismo dirigía, *Jahrbuch*. En respuesta a las acusaciones de Schmoller, Menger escribe la obra *Las falacias del historicismo en la Economía Política alemana* (1884), generando un cruce de acusaciones que se ha dado en llamar, “la polémica del método”, y que en realidad fue más allá de una mera polémica, provocando un cisma entre los economistas alemanes y austríacos.

Entre las diferencias esenciales de ambas posturas cabe señalar que Menger defiende la naturaleza atomista y subjetiva de la Economía, dándole, como ya hemos detallado anteriormente, una gran importancia a los factores subjetivos, defendiendo el propio interés y la maximización de la utilidad como los fundamentos sobre los que debe asentarse dicha ciencia. Por el contrario, el economista alemán, Schmoller, defiende el método histórico como el único que puede analizar el desarrollo de la sociedad. Para los historicistas, los austríacos dejan fuera cosas tan importantes como las instituciones dinámicas, al querer centrarse sólo en el comportamiento del individuo.

Según Backhouse (1988, p. 120), la controversia con la Escuela histórica no es sólo un conflicto entre la deducción y la inducción, sino que sus diferencias se refieren también a los objetivos y al método. Este debate sobre el método ha llegado a convertirse en algo más bien personal y, por tanto, inútil para la Teoría económica. A los profesores austríacos se les ha boicoteado en las universidades alemanas y ha pasado bastante tiempo antes de que en Alemania aparecieran economistas puramente teóricos que fueran reconocidos. En cambio, la Escuela austríaca ha superado las críticas del

historicismo y ha atraído a teóricos de otros países como Inglaterra (W. Sarril y J. Bonar (1852-1941)), imponiéndose con el tiempo el análisis subjetivo de la utilidad.

Por último, cabe señalar que esta tendencia que inició Menger hacia el estudio de la microeconomía, tuvo un paréntesis en las décadas centrales del s. XX, en las que muchos economistas optaron por el análisis de la macroeconomía para buscar soluciones a la crisis que imperaba en ese momento. No obstante, desde los años setenta se retomó la idea de que la microeconomía puede resolver los problemas estructurales a los que la macroeconomía no ha conseguido dar respuesta.

A diferencia de Jevons, Menger sí crea una escuela, o más que él sus primeros discípulos que continúan su obra, como F. von Wieser (que le sustituye en la cátedra de Economía política de la Universidad de Viena) y E. von Böhm-Bawerk, que trataremos posteriormente.

Como señala R. Ekelund (1996, p. 346), “con todo, un estudio de las contribuciones generales de Menger a la teoría de la utilidad y del valor revela una aportación de evidente originalidad en su amplitud y en la finura de su exposición”.

6.- Marie-Espirit-Léon Walras.

Para poder analizar con mayor rigor la obra de un economista es necesario conocer algunas notas sobre su vida. Este hecho, que es general a cualquier autor, se acentúa en el caso de Walras, pues en apariencia sus estudios sobre Teoría económica están alejados de toda realidad (Julio Segura, 1987, p. 20).

6.1.- *Notas de su biografía.*

Walras nació en 1834, en Evreux, localidad perteneciente a la región de Normandía (Francia). El único profesor de Economía que conoció fue su padre, Auguste Walras (1801-1866), de quien adoptó muchas de sus ideas sobre política y Teoría económica, que comentaremos más tarde.

Walras recibió una educación ordinaria con dos grados de bachillerato, uno en ciencias y otro en letras. Suspendió la parte matemática del examen de ingreso en la Escuela Politécnica, mostrando poco interés en el estudio de la Ingeniería. No obstante, esta pequeña preparación en ingeniería de minas fue la que le proporcionó un nivel de matemáticas adecuado para el estudio de la Economía. A pesar de que su padre quería que se dedicara al estudio de esta ciencia, se orientó primero hacia la Filosofía y la Literatura, y durante su estancia en París publicó la novela, *Francis Sauveur* (1858), y un cuento que no tienen gran valor literario. También trabajó como periodista, condición de la que se sirvió para expresar sus ideas de reforma social. Intentó dar clases de Economía en su Francia natal, aunque sin éxito, en parte por la falta de antecedentes académicos suficientes, por el nepotismo y la corrupción que imperaba en

las universidades francesas (Rodríguez Braun, 1997, p. 294), y, por último y quizás más determinante, por el hecho de que las instituciones ligadas a la ciencia económica en el país galo estaban dominadas por los economistas liberales franceses y rechazaban a quien no tuviera sus mismos ideales.

En 1858, prometió a su padre que se dedicaría al estudio de la Economía para continuar la obra que éste había comenzado, si bien antes estuvo empleado en bancos y en una compañía ferroviaria, escribiendo y estudiando Economía en su tiempo libre. Como hemos mencionado, en su Francia natal encontró muchos obstáculos para desempeñar puestos académicos, debido a sus ideas impopulares sobre la nacionalización de la tierra, la Economía matemática y la teoría subjetiva del valor, que expuso en sus cuatro primeras memorias de la *Théorie mathématique de la richesse sociale*, (1873-1876). La primera de las cuatro memorias la envió a la Academia de Ciencias Morales y Políticas de París, que según el propio Walras (1987, p. 131), en el prólogo a la cuarta edición de sus *Elementos*, “acogió este trabajo de la forma más desfavorable y desalentadora. Lo siento por esta culta institución y me atrevo a decir que, tras la doble desgracia de conceder un premio a Canard e ignorar a Cournot, deberían, por su propio bien, haber aprovechado la oportunidad para demostrar su competencia en el tema de forma algo más brillante. Por lo que a mí respecta, la mala acogida de la Academia me ha traído suerte, porque desde que expuse mi doctrina, hace veintisiete años, no ha dejado de ser cada vez más ampliamente aceptada tanto en la forma como en el fondo”.

En 1870, y debido a la buena impresión que había causado diez años antes en una conferencia sobre tributación, le ofrecieron un puesto de catedrático de Economía

política en la Facultad de Derecho de la Escuela de Lausana, que más tarde sería la Universidad de Lausana. Ocupó este puesto durante 20 años, período durante el cual publicó la mayoría de sus trabajos, retirándose en 1892. Su principal obra, *Elementos de Economía Política Pura* (1874 y 1877), editada en dos partes,⁶⁸ desarrolla su teoría del valor basada en la utilidad marginal y su teoría del análisis del equilibrio general. Su tarea como profesor no le dejó tiempo para realizar su gran sueño de publicar dos grandes tratados sobre economía social y aplicada para completar la obra sobre economía pura, a los que iba a denominar *Elementos de Economía Política Aplicada* o *Teoría de la producción agrícola, industrial y comercial de la riqueza*, que sería el segundo volumen del tratado y *Elementos de Economía Social* o *Teoría de la distribución de la riqueza por medio de la propiedad y la imposición*, que sería el tercer volumen. No obstante, sí publicó otras obras como *La teoría matemática del bimetalismo* (1881), más tarde la *Teoría matemática de la riqueza social* (1883) y la *Teoría del dinero* (1886). Con la intención de realizar los dos volúmenes que le faltaban abandonó su puesto de profesor, pero aún así sólo llegó a publicar unos trabajos sobre estas materias, como *Estudios de Economía Social* (1896) y *Estudios de Economía Política Aplicada* (1898).

Aunque en 1892 dejó su puesto de catedrático, no se apartó del mundo universitario sino que permaneció como profesor honorario. Obtuvo un gran reconocimiento en vida, gracias en parte a la amplia correspondencia que mantuvo con la mayoría de los economistas más prestigiosos del momento, correspondencia con la que pretendía difundir el método matemático como base para el análisis de la ciencia económica. En 1892 fue nombrado miembro de honor de la Sociedad Económica

⁶⁸ Como indica en el prefacio a la primera edición de 1874, que reproduce en la cuarta edición, el volumen de *Elementos de Economía Política Pura* se compone de dos fascículos (Walras, 1987, p. 120).

Americana. Murió en 1910 en Clarens, un pueblo cercano a Lausana. Se colocó en la entrada de la Universidad una placa que dice “A Léon Walras, que fue el primero en establecer las condiciones del equilibrio general, fundando así la Escuela de Lausana” (Rodríguez Braun, 1997, p. 300).

Schumpeter (1994, p. 906) destaca como fuentes del pensamiento walrasiano a su padre, A. Walras, así como a Cournot, Say,⁶⁹ quien, según el economista austríaco, ha sido su verdadero precursor, y detrás de él toda la tradición francesa: Condillac (1715-1780), Turgot, F. Quesnay (1694-1774),⁷⁰ Boisguillebert (1646-1714), y por último, A. Smith. Rodríguez Braun (1997, p. 294) también ha reconocido a Achylle-Nicolas Isnard (1749-1803), como precursor de Walras, ya que en 1781 ideó un modelo matemático de la Economía mediante ecuaciones simultáneas. También le ha asignado un papel relevante a L. Poincaré (1777-1859), físico que describió cómo las distintas partes de los sistemas físicos están interconectadas, se mueven hacia el equilibrio y se mantienen allí por fuerzas contrapuestas. Esto aplicado a la Economía fue lo que hizo Walras al desarrollar el equilibrio general.

Auguste Walras se dedicó más a la docencia que a la investigación económica, así sus escritos sobre Economía se emplearon únicamente en el mundo académico francés. Introdujo el concepto de *rareté* (escasez de los bienes), sobre el que estableció los de propiedad y valor económico. Este término lo transformó su hijo en un equivalente de la utilidad marginal. De su padre también tomó Léon Walras sus ideas reformistas, especialmente la nacionalización de la tierra, que analizaremos más tarde. A. Walras fue compañero de clase de Cournot, lo que facilitó el conocimiento por parte

⁶⁹ Say es el responsable de la idea de Walras de que los empresarios vinculan los insumos y los productos.

⁷⁰ Quesnay ya en el s. XVIII, propuso la idea de interrelación de todo el sistema económico.

de su hijo de la obra de éste, *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*, (1838), sobre la que llamaría la atención de economistas posteriores.

En sus *Elementos*,⁷¹ Walras incluyó un análisis de la utilidad marginal parecido al que elaboraron Jevons y Menger, si bien fue más allá al plantear el equilibrio general y representarlo por medio de un sistema de ecuaciones simultáneas, él mismo lo describe como “ofrezco hoy el primer fascículo del primer volumen. Contiene una solución matemática del problema de la determinación de los precios corrientes, y también una formulación científica de la ley de la oferta y la demanda para el caso de intercambio de un número cualquiera de mercancías entre sí” (Walras, 1987, p. 120). Sin embargo, no conocía los trabajos de ninguno de los dos economistas citados, ni siquiera el libro de Gossen, por lo que no se les puede considerar precursores.

Walras demostró que era posible establecer matemáticamente el equilibrio general, por ello se le ha reconocido como el fundador del análisis del equilibrio general. Cournot (1969, p. 180) no abordó nunca el problema del análisis de este equilibrio por considerarlo fuera de la capacidad del análisis matemático, como se deduce de estas líneas: “esto sobrepasaría las fuerzas del análisis matemático y de nuestros métodos prácticos de cálculo, aún cuando todos los valores de las constantes pudieran ser cifrados numéricamente”.

Según explica Spiegel (1991, p. 637), Walras estudió la función de demanda y la curva de demanda que Cournot había deducido de datos empíricos, aunque Walras las

⁷¹ Durante el presente trabajo llamaremos a *Elementos de Economía Política Pura*, *Elementos*.

había obtenido tomando como base la función de utilidad. No obstante, D. A. Walker (1985, p. 124) recuerda que es W. Jaffé en *Correspondence of Léon Walras and Related Papers* quien “demuestra que la derivación de la función de demanda y la formulación de las condiciones de equilibrio del consumidor no fueron hallazgos independientes de Walras, sino aportes no reconocidos de Antoine Paul Piccard, quien los suministró a Walras en 1872”.

De todas las influencias anteriormente citadas, Walras (1987, p. 122) reconoció haber seguido especialmente a su padre en lo que a ideas económicas se refiere y a Cournot en la aplicación del método matemático a la ciencia económica. Así señalaba que “mi mayor deuda es la contraída con mi padre, Auguste Walras, en lo que se respecta a los principios fundamentales de mi doctrina económica, y con Agustín Cournot por la idea de utilizar el cálculo de funciones en la elaboración de aquella”. Destacó asimismo, como ya hemos señalado, que la idea de la teoría del equilibrio general se la sugirió la obra de Louis Poincaré, *General Theory of the Equilibrium and Movement of Systems*, en la que el físico explicaba cómo estaban interconectadas todas las partes del mundo físico (Rodríguez Braun, 1997, pp. 294-295).

Además de estos economistas, reconoce que parte de su teoría ha sido expuesta por otros autores como Jevons, Menger o Gossen, pero que él no tenía conocimiento de sus obras cuando publicó en 1874 sus *Elementos*, al indicar que “reconozco la prioridad de Gossen en lo que respecta a la curva de utilidad y la de Jevons en cuanto a la ecuación de utilidad máxima del intercambio, pero estos economistas no fueron la fuente de mis ideas” (Walras, 1987, p. 122).

En el prólogo de esta obra, Walras (1987, pp. 120-121) explica cómo y cuándo tuvo conocimiento de la obra de Jevons y de las diferencias y similitudes que existen entre las dos, “con este medio volumen escrito en su totalidad, casi completamente impreso, y habiendo comunicado a la Academia de Ciencias Morales y Políticas de París el principio básico de la teoría expuesta en el mismo, tuve conocimiento, hace un mes, de una obra sobre el mismo tema que, con el título *The Theory of Political Economy*, había publicado en 1871 en la casa Macmillan and Company, Londres, el profesor de Economía política de Manchester W. Stanley Jevons”. Destaca el uso de las matemáticas por parte de Jevons y su aplicación a la teoría del intercambio, deduciendo una ecuación de intercambio que afirma es “rigurosamente idéntica a la que constituye mi punto de partida y yo denomino *condición de satisfacción máxima*” (Walras, 1987, p. 121), si bien mantiene que se ha centrado más en la teoría matemática del intercambio y menos en otras teorías tratadas por Jevons, como la de la renta o el capital. Concluye alabando el trabajo del economista inglés “es suficiente decir, que en mi opinión, la obra del señor Jevons y la mía, lejos de ser contradictorias, se apoyan, se complementan y refuerzan la una a la otra. Ésta es mi firme convicción y la demuestro recomendando vivamente, a todos aquellos que no lo conozcan, la lectura del hermoso libro del eminente economista inglés” (Walras, 1987, p. 121).⁷²

En cuanto a Gossen, afirma haberlo conocido a través de la segunda edición de la *Teoría de la Economía Política* de Jevons, y que si bien le había atribuido el descubrimiento de la economía matemática a Jevons, éste se lo concedía a Gossen. Por último, la referencia a Menger es más escueta y se limita a dejar constancia de que “la importancia de considerar la *rareté* en el intercambio fue descubierta y destacada una

⁷² Todos estos fragmentos, aunque están sacados del prólogo de la edición de 1900, pertenecen a la de 1874.

vez más, con independencia de nosotros tres,⁷³ en 1872, por el señor Carl Menger, profesor de Economía Política de la Universidad de Viena” (Walras, 1987, p. 122).

La correspondencia que mantuvo Walras con los demás economistas muestra a un “economista matemático, metodológicamente positivista e ideológicamente distante de un dogmático laissez-faire” (Walker, 1985, p. 121). Aunque no era un matemático, sí sabía más matemáticas que el resto de sus contemporáneos. El abundante empleo del método matemático provocó en parte el rechazo de su obra por muchos economistas de su época.⁷⁴

En lo que respecta a su método, Walras (1987, p. 163) ha admitido que si bien era necesario el conocimiento empírico, los hechos debían ser estudiados y analizados a la luz de una teoría, lo que se deduce del siguiente párrafo: “la *economía política pura* debe extraer de la experiencia ciertos tipos tales como el intercambio, oferta, demanda, mercado, capital, renta, servicios productivos, productos. De estos tipos reales la economía política pura debe abstraer, mediante definiciones, los tipos ideales y razonar sobre ellos, volviendo a la realidad sólo cuando la ciencia se haya construido, y con el objeto de aplicarla”. Walras realiza por tanto, una defensa del método matemático en la ciencia económica, frente a las explicaciones de esta ciencia mediante el “lenguaje vulgar”, porque la cree más exacta y clara.

⁷³ Con “nosotros tres” se refiere a Jevons, a Gossen y a él mismo.

⁷⁴ Walras (1987, p. 120) era consciente de este posible rechazo, “soy consciente de que la notación utilizada parecerá al principio un tanto complicada, pero pido al lector que no se desaliente por la misma, que es intrínseca al tema y constituye su única dificultad matemática. Una vez asimilada la notación, el sistema de fenómenos económicos resulta, en cierta medida, comprensible”.

Por tanto, las matemáticas eran un instrumento necesario, y la carencia de éstas había llevado a la Economía a una situación de descrédito. Esta postura queda reflejada en múltiples pasajes de entre los que hemos considerado más significativos los siguientes: “la escuela que se está abriendo camino ahora no tendrá dificultad alguna en determinar, entre todos los sistemas, cuál debe constituir la ciencia. En cuanto a los economistas que, sin saber matemáticas, o incluso sin saber exactamente en qué consisten las matemáticas, ya han decidido que éstas no pueden servir para elucidar los principios económicos, dejémosles seguir su camino repitiendo que «la libertad humana *nunca podrá introducirse en ecuaciones*» o que «los matemáticos hacen abstracción de los roces *que lo son todo en las ciencias sociales*» y otras gentilezas de tanto peso como éstas. No podrán impedir que la teoría de la determinación de los precios en libre competencia sea una teoría matemática y, por tanto, se encontrarán siempre ante la alternativa bien de evitar esta disciplina elaborando la teoría de la economía política aplicada sin el recurso de la teoría de la economía política pura, bien de abordar los problemas de economía política pura sin el instrumental necesario, haciendo por tanto no sólo una economía política pura muy defectuosa, sino, también, unas malas matemáticas” (Walras, 1987, p. 135).

En el mismo sentido se manifiesta con las palabras: “existe una *economía política pura* que debe preceder a la *economía política aplicada*, y la primera es una ciencia semejante a las ciencias físico-matemáticas en todos sus aspectos” (Walras, 1987, p. 162) y como “proponer la teoría es una cosa; demostrarla otra distinta. Sé que en economía política se dan y aceptan diariamente pretendidas demostraciones que no son otra cosa que afirmaciones gratuitas. Pero precisamente por ello creo que la economía política llegará a ser una ciencia sólo el día en que los economistas se vean

obligados a demostrar todo lo que hasta ahora se encuentran satisfechos con afirmar gratuitamente” (Walras, 1987, p. 678).

Por último, a modo de conclusión sobre este punto, hemos recogido el siguiente pasaje de Walras (1987, p. 313): “concluyo, por tanto, que la forma matemática es para la economía política pura no sólo una forma posible, sino la forma necesaria e indispensable. Creo, además, que éste es un punto respecto al que ninguno de los lectores que me haya seguido hasta aquí tendrá la menor duda”.

6.2.- La teoría del equilibrio general.

La aportación principal de Walras a la Teoría económica pura ha sido el análisis del problema del equilibrio general. Este aspecto ha sido a la vez el que más le distanció de Marshall. Aunque ambos estaban interesados en el aspecto microeconómico de la formación de los precios, lo estudiaban de dos formas distintas: Marshall desde el punto de vista del equilibrio parcial y Walras desde el equilibrio general.

Ambos partían de la idea de que el precio y la cantidad de equilibrio de una mercancía cualquiera estaban determinados por la intersección de la oferta y la demanda. Walras estaba interesado en el estudio de las interdependencias de todos los mercados, y consideraba que cuando se producía un exceso de demanda en un determinado mercado era porque en otro mercado había un exceso de oferta que lo

compensaba. Para Walras, el uso por parte de Marshall de la cláusula *ceteris paribus*⁷⁵ era inadecuado porque realmente todos los factores variaban. Por tanto, estudió el movimiento de los precios teniendo en cuenta el equilibrio general de todos los mercados.⁷⁶

Walras construye un sistema coherente de validez teórica teniendo en cuenta una serie de restricciones, como eran competencia perfecta,⁷⁷ libertad de entrada, movilidad y flexibilidad de los precios. Esto implicaba que los ingresos de las empresas tenían que ser iguales a sus costes; lo mismo debía ocurrir con los gastos y los ingresos de los consumidores, no existiendo por tanto, ahorro, ni formación de capital, ni incertidumbre. Era un sistema cerrado donde no existían relaciones con el exterior.

Su obra más relevante en el campo de la Economía ha sido la ya citada *Elementos de Economía Política Pura*.⁷⁸ La primera parte de esta obra fue resumida en dos memorias que llevan por título *Principe d'une théorie mathématique de l'échange*, que fue presentada en la Academia de Ciencia Morales y Políticas de París en agosto de 1873, y *Équations de l'échange*, presentada en la Sociedad de Vaud de Ciencias Naturales en Lausana, en diciembre de 1875. La segunda parte de la edición de los

⁷⁵ Para Marshall la demanda de un bien iba a depender del precio del bien, del precio de los demás bienes, de la renta del consumidor y de los gustos de éste. Los demás factores que podían influir en la formación del precio Marshall los supone constantes, para ello utiliza la cláusula *ceteris paribus*. Siendo, por tanto, los mercados en este caso aislados. Esto no implica que no fuera consciente del otro método y que alguna vez lo aplicara en el caso de dos mercancías.

⁷⁶ El porqué de utilizar dos métodos tan distintos está en la diferencia de público al que iban dirigidos. Walras destinaba sus escritos a sus colegas economistas, pudiendo utilizar unas Matemáticas más desarrolladas. En cambio, Marshall los dirigía a hombres de negocios, dejando los aspectos matemáticos relegados a los apéndices o a las notas a pie de página.

⁷⁷ Esta restricción en concreto no alejaba demasiado su modelo de la realidad, puesto que Walras creía que el modelo perfectamente competitivo era una aproximación bastante fiable de la realidad de su época. No tenía en cuenta por tanto, estructuras de mercado distintas a la perfectamente competitiva.

⁷⁸ La edición con la que contamos es la cuarta y definitiva de 1900, traducida por Julio Segura (1987).

Elementos, fue igualmente resumida en dos memorias antes de su publicación, tituladas *Équations de la production* y *Équation de la capitalisation et du crédit*, presentadas ambas a la Sociedad de Vaud, en enero-febrero y en julio de 1876, respectivamente. La obra completa está dividida en ocho secciones, en las que desarrolla las distintas teorías que engloban la Teoría económica y diversas críticas a economistas clásicos, principalmente ingleses.

Este trabajo en principio estaba diseñado, como ya hemos indicado en la reseña biográfica, para ser la primera de las tres partes de una gran obra dedicada a los elementos de economía política y social. En el prólogo que realiza Walras (1987, p. 120) a la edición de 1900, resume de este modo el contenido básico de esta primera parte: “ofrezco hoy⁷⁹ el primer fascículo del primer volumen. Contiene una solución matemática del problema de la determinación de los precios corrientes, y también una formulación científica de la ley de la oferta y la demanda para el caso de intercambio de un número cualquiera de mercancías entre sí”.

En el mismo prólogo, y antes de profundizar en el estudio de la Teoría económica, aclara una serie de conceptos, como la Economía política pura, que define como “la teoría de la determinación de los precios bajo un hipotético régimen de competencia libre perfecta” (Walras, 1987, p. 126). Además de la teoría pura, cuyo interés es estudiar los principios generales, distinguía entre la política económica, que estudia lo que es útil; y la economía normativa, que estudia lo que es justo.

⁷⁹ Se refiere a 1874, puesto que en el prólogo de 1900 reproduce algunas de las notas que expuso en la primera publicación de la obra.

Para Walras, el centro de la Economía era una teoría deductiva abstracta, al igual que para Jevons, si bien Walras se basaba en el deseo de explicar los precios en un régimen de libre competencia, puesto que intentó describir una Economía que actuara bajo los principios de la justicia. Ésta se ha dividido en:

- Justicia distributiva (distribución de la riqueza entre las personas).
- Justicia en el intercambio, para lo que era necesario que se cumplieran dos condiciones:
 - o Todas las mercancías debían tener un precio uniforme en todos los lugares y períodos, condición a la que Jevons denominó ley de indiferencia.
 - o Su precio tenía que ser igual al coste de producción.

Ambas condiciones sólo se han dado en libre competencia. Por tanto, si demostraba cómo establecer la libre competencia, demostraría cómo eliminar la injusticia que derivaba del intercambio desigual.

Este concepto de Economía política pura lo equipara al de riqueza social, puesto que considera que ésta es la suma de todas las cosas escasas de una economía, entendiéndose por esto que sean útiles y limitadas en cantidad.

Asimismo, considera básico para poder establecer una teoría de la determinación de los precios, diferenciar entre bienes de capital y bienes de renta. Los primeros, también denominados duraderos, incluyen la tierra, las capacidades personales (o trabajo) y los bienes de capital propiamente dichos; en cuanto a los segundos, o bienes fungibles, encierran las materias primas y los bienes de consumo. Además, advierte de la importancia de incluir aquí también los servicios de los bienes de capital, tanto si

tienen utilidad directa, llamados *servicios de consumo*, como indirecta, denominados *servicios productivos*.

Pasamos a continuación a realizar un comentario de cada una de las secciones, haciendo especial hincapié en los posibles paralelismos que encontremos con la obra de los dos economistas anteriores. La sección primera, titulada “Objeto y divisiones de la economía política y social”, consta de cuatro lecciones que constituyen una introducción de conceptos y definiciones, para seguir analizando en las siguientes secciones las distintas teorías sobre la producción, el intercambio, la productividad, el capital o el dinero, entre otras.

Comienza definiendo el concepto de Economía política, que considera que todavía no se ha especificado de forma correcta, bien porque se hayan englobado muchos aspectos ajenos a la Economía, como ocurre con el caso de los fisiócratas, bien porque no se haya considerado ciencia en sentido estricto, sino más bien una ciencia aplicada del tipo de la Arquitectura, como es el caso de A. Smith, para quien la Economía política tenía el objeto de proporcionar a la gente unos ingresos abundantes y al Estado unos ingresos suficientes. Como tercera definición digna de mención señala Walras la de J. B. Say, quien considera que el objeto de la Economía política era conocer los medios por los que se produce, distribuye y consume la riqueza. De esta afirmación el economista francés rechaza el carácter natural que da a la ciencia económica, cuando en realidad el hombre ha tenido mucho que ver en la evolución de la economía a lo largo de la historia, al tener que elegir en múltiples ocasiones entre distintos caminos.

Con todo ello, Walras se plantea establecer una definición de Economía política, diferenciando primero entre ciencia, arte y ética, para poder determinar si la Economía es una ciencia natural o moral, o simplemente si se la puede considerar ciencia. Walras (1987, p. 150) pretende “trazar un esquema de la filosofía de la ciencia en general, para así llegar a la filosofía de la economía política y social en particular”. Distingue con este objetivo entre fenómenos humanos, que serían los que se originan por la acción de la voluntad del hombre, y los fenómenos naturales, ocasionados por las fuerzas de la naturaleza de manera inconsciente. Los efectos de los primeros se engloban dentro de la ciencia moral pura o historia, y los de los segundos dentro de la ciencia natural pura o ciencia propiamente dicha.⁸⁰ A su vez, Walras distingue en el caso de la ciencia moral entre los fenómenos en los que el ser humano actúa sobre las cosas, que denomina industria, y los fenómenos en los que el individuo actúa sobre otros individuos, que denomina instituciones. A la teoría de la industria es a lo que designó como ciencia aplicada o arte; a la teoría de las instituciones es a lo que llama ciencia moral o ética.

Concluye: “éstas son por tanto las características de la ciencia, el arte y la ética. Sus *criterios* respectivos son la *veracidad*, la *utilidad* o interés material y la *bondad* o justicia” (Walras, 1987, p. 154).

En la tercera de las lecciones, especifica el concepto de riqueza social y establece la diferencia entre la Economía política pura, la Economía política aplicada y la Economía social. La riqueza social la explica como el conjunto de cosas que son escasas, entendiendo por esto el que sean útiles, es decir, que respondan a una necesidad

⁸⁰ Para establecer esta diferenciación, Walras acude al artículo de Charles Coquelin (1803-1852), “Économie politique”, publicado dentro del *Dictionnaire de l'économie politique* (1864), en el que sólo se distingue entre ciencia y arte.

y que permitan la satisfacción de ésta; y existan en cantidades limitadas.⁸¹ A estas cosas escasas, les atribuye los siguientes caracteres: son apropiables, son valiosas e intercambiables y además, son industrialmente producibles o multiplicables, en el sentido de que debido a su utilidad y escasez se investigará para poder aumentar su cantidad. Una vez que las cosas han pasado a ser propiedad de alguien, adquieren un valor de cambio que Walras considera un fenómeno natural desde el punto de vista de su origen, manifestación y esencia, lo que no implica que sea inalterable, puesto que se puede incidir sobre él para aumentarlo, reducirlo e incluso hacerlo desaparecer. Este valor lo considera mensurable, y, por tanto, puede ser objeto de estudio matemático; incluyendo la teoría del valor de cambio dentro de la Economía política pura, que como ya hemos indicado al hablar del método, cree necesario desarrollar primero, para después pasar al estudio de la Economía política aplicada.

Por último, dentro de la sección primera y antes de entrar de lleno en la teoría del intercambio, plantea Walras la diferencia entre la teoría de la producción y de la distribución. En cuanto a la primera, la producción industrial, además de multiplicar los bienes escasos, en muchas ocasiones ha de transformarlos, puesto que lo que encontramos en la naturaleza son bienes que reportan una utilidad indirecta y que por tanto, han de ser modificados para que aporten una utilidad directa. Esta producción industrial se lleva a cabo a través de la división del trabajo, que da lugar a una producción abundante, si bien tiene que estar proporcionada, en función del consumo y las necesidades de cada producto. A esto añade Walras la imposición de que la riqueza social esté distribuida de una forma equitativa, fenómeno que entra ya dentro de la

⁸¹ En la lección quinta la define de otro modo: “la *riqueza social* como el conjunto de cosas materiales e inmateriales que tienen valor y son intercambiables, y [...] todas las cosas valiosas e intercambiables, y sólo ellas, son a la vez útiles y limitadas en cantidad” (Walras, 1987, p. 179). En este caso parte del efecto para llegar a la causa, y en el anterior, partía de la causa al efecto.

economía política aplicada y de la economía normativa, a la que nos hemos referido anteriormente.

La tercera de las ramas de la Economía, la social, se encarga de la distribución de la riqueza social y de la justicia en la apropiación de los distintos bienes escasos, fenómeno que Walras considera moral. El objeto de esta dimensión de la Economía es la justicia de este reparto de los bienes y de la propiedad, aspecto que desde el comienzo de la sociedad ha sido objeto de debate. Walras plantea las dos soluciones que a groso modo se han venido dando desde la antigüedad, el individualismo (planteado ya por Aristóteles) y el comunismo (ideado por Platón). No se inclina sin embargo por ninguna de las dos, dejando aparcado el problema de las relaciones entre la ética y la Economía política, que al igual que Bastiat, considera que no son contradictorias.

a) El consumo.

En la segunda sección de sus *Elementos*, Walras expone la teoría del intercambio exclusivamente de dos mercancías, dejando el caso de varias mercancías para la tercera sección. Esta segunda parte consta de seis lecciones, numeradas de la quinta a la décima, en las que va a determinar la curva de demanda y el equilibrio del mercado de forma gráfica y analítica, así como la de utilidad y escasez o *rareté*, como causa del valor de cambio.

Partiendo del supuesto de que en todos los mercados existe competencia, plantea que los mejores organizados son aquellos en los que el mecanismo de intercambio es el de la subasta, si bien reconoce que existen otros métodos que también permiten la

competencia, aunque de forma limitada. En estos mercados, analiza las distintas situaciones que se pueden dar en base a las diferencias entre la demanda y la oferta efectivas,⁸² que son aquéllas que se producen por una determinada cantidad de mercancía a un precio determinado. Si estas dos magnitudes son iguales, la situación será de *equilibrio* o *estado estacionario*.

Walras considera que la economía estaba siempre en equilibrio, pero que la acumulación de capital y el crecimiento de la población estaba alterándolo continuamente. Según la teoría de los *tâtonnements*, si se producía un desequilibrio, por ejemplo, caso de que la demanda sea superior a la oferta, habrá una puja al alza por parte de los compradores, que provocará la subida del precio, una disminución de la demanda y un aumento de la oferta, llegándose a un nuevo estado estacionario, con un precio más alto. El otro caso posible es que la oferta sea superior a la demanda, habrá entonces una puja a la baja, por lo que aumentará la demanda y disminuirá la oferta, produciéndose de nuevo una situación de equilibrio pero a un precio más bajo.⁸³ Por tanto, para Walras existen fuerzas en el mercado que hacen que el precio y la cantidad vuelvan al punto de equilibrio, siendo así el precio la variable que ajustaba el equilibrio. En este punto de equilibrio, los empresarios encargados de conectar las partes del sistema no obtendrán beneficios ni pérdidas, aunque en el proceso de tanteo sí han podido darse ambas situaciones. A esto se le conoce como un sistema estable en el sentido walrasiano. A este mismo resultado llega tras plantear un análisis gráfico y

⁸² Walras considera que la oferta es un fenómeno supeditado a la demanda, a la que considera la parte principal.

⁸³ Para explicar este equilibrio en el mercado acude posteriormente a la formulación matemática, deduciendo una serie de teoremas como: “1. La demanda o la oferta efectivas de una mercancía que se intercambia con la otra es igual a la oferta o la demanda efectivas de esta última multiplicada por su precio en términos de la primera. 2. Dadas dos mercancías, la relación entre la demanda efectiva de una y su oferta efectiva es igual a la relación entre la oferta efectiva de la otra y su demanda efectiva” (Walras, 1987, pp. 186-187).

algebraico, del que se extrae como conclusión principal que la demanda de un determinado bien es función de su precio:

$D_a = F_a(p_a)$, donde D_a , es la demanda del bien (A); F_a , es la forma de la función de demanda; y, p_a , es el precio de la mercancía (A), en base a otra como el dinero.

Esta función es considerada discontinua por Walras, si bien, basándose en la ley de los grandes números, puede tratarse como continua, y por ello, es dibujada como una curva y no como una función escalonada; es decir, que en el momento en que se produzca un aumento muy pequeño del precio, al menos uno de los poseedores de una mercancía concreta, *de entre un gran número de ellos*, llegará al límite que le obliga a prescindir de demandar esa mercancía y se producirá, por tanto, una disminución muy pequeña en la demanda total (Walras, 1987, p. 194).

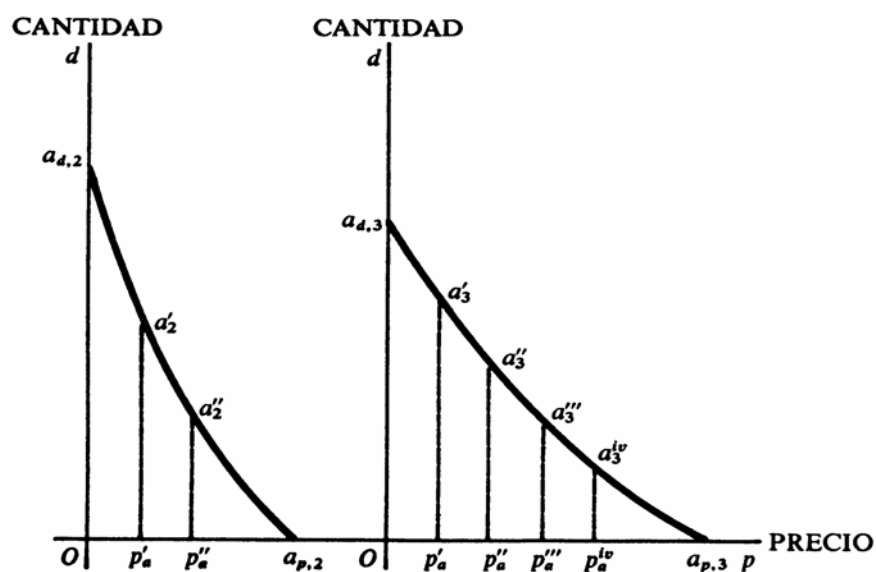


Figura 4 (Walras, 1987, p. 194).

La diferencia principal de la función de demanda que establece gráficamente Walras es que los ejes están puestos al revés de lo que hoy en día se ha tomado por convencional, si bien hay que tener en cuenta, que si la variable independiente es la que

se representa en el eje de abscisas, el precio es la que debe ir en este eje; y la cantidad, al ser dependiente del precio, la que se mida en el eje de ordenadas.⁸⁴ La función de demanda que dibuja Walras corta tanto al eje de abscisas como al de ordenadas, puesto que considera que aunque el precio de una mercancía sea cero, la demanda de esa mercancía será muy elevada, pero finita. Al igual ocurre en el caso de que el precio sea muy alto, llegará un momento que será tan elevado que no habrá ni una mínima demanda de ella.⁸⁵

Para determinar el equilibrio es necesario la función de oferta, que Walras establece igual a la demanda de la otra mercancía intercambiada por su precio:

$O_a = D_b p_b = F_b (p_b) p_b$, donde O_a , es la oferta del bien (A); D_b , es la demanda del bien (B); F_b , es la forma de la función de demanda; y, p_b , es el precio de la mercancía (B), en términos de otra.⁸⁶ Walras insistió en que la demanda de bienes por parte del consumidor es otra forma de ver la oferta de bienes. O lo que es lo mismo, la acción de demandar bienes por parte del individuo suponía que éste estaba ofreciendo bienes de igual valor.

Del desarrollo analítico deduce la “ley de la oferta y la demanda efectivas, o ley de establecimiento [o emergencia] de los precios de equilibrio en el caso del intercambio de dos mercancías entre sí: dadas dos mercancías, para que el mercado se encuentre en equilibrio, o para que el precio de una en términos de la otra sea

⁸⁴ Para Walras al ser la variable independiente el precio, la cantidad demandada y ofertada dependían del precio. Sin embargo, para Marshall el precio de demanda y de oferta son los que dependían de la cantidad del bien.

⁸⁵ Este aspecto lo trata con mayor rigor en la lección novena, donde demuestra que realmente se dan estas intersecciones de la curva de demanda con los ejes de coordenadas.

⁸⁶ Para Walras las ecuaciones de oferta y demanda eran las siguientes: $D_x = f(p_x)$; $O_x = f(p_x)$; en cambio Marshall las representaba de la siguiente manera: $D_{p_x} = f(q_x)$; $S_{p_x} = f(q_x)$.

estacionario, es necesario y suficiente que la demanda efectiva de cada una de las mercancías sea igual a su oferta efectiva. Si esta igualdad no se cumple, es preciso, alcanzar el precio de equilibrio, un alza en el precio de la mercancía cuya demanda efectiva es superior a su oferta efectiva, y una reducción del precio de aquella cuya oferta efectiva es superior a la demanda efectiva” (Walras, 1987, pp. 204-205).

A pesar de que Walras habla de equilibrio, es consciente de que se trata de un sistema de ecuaciones indeterminado, puesto que en la siguiente lección establece las posibles soluciones a que puede dar lugar, e incluso la situación en la que no exista solución para el sistema, que ejemplifica con aquellas mercancías para las que no existe ningún *comprador/vendedor* dispuesto a intercambiar el bien en cuestión. Asimismo, otro de los casos sería aquél en el que hay varias soluciones, si bien demuestra que no todas son equilibrios estables, sino sólo aquellas en las que situándonos en un punto cercano, el precio sube o baja, tendiendo al punto de equilibrio.

En cuanto a la estabilidad del equilibrio, Marshall reclamó a Walras haberlo descubierto antes en una carta que le envió en 1883, argumentando que en 1873, ya expuso un trabajo ante la Cambridge Philosophical Society sobre el tema del equilibrio estable. W. Jaffé en los comentarios a la obra del economista francés (Walras, 1987, p. 258), afirma que esta exposición simplemente recoge algunas afirmaciones genéricas.⁸⁷ No es hasta la publicación de los *Principios de Economía*, cuando Marshall formula su versión definitiva de las condiciones de estabilidad, y esta obra ve la luz por primera vez en 1879, mientras que la teoría de Walras apareció ya en la publicación del primer

⁸⁷ En contra de esta opinión de W. Jaffé, se encuentra la posición de Samuelson (1915-), que calificó de error histórico el haber denominado a esta teoría “condiciones de estabilidad walrasianas” (Walras, 1987, p. 259).

volumen de los *Elementos* en 1874. Esta opinión es respaldada por Whitaker, que afirma que “ha demostrado que durante esta época, Marshall no derivó su curva de demanda con pendiente negativa de ninguna maximización de la utilidad” (Méndez Ibisate, 1993, p. 2).

Una vez establecida la función de demanda y el equilibrio para el caso de dos mercancías, Walras pasa a estudiar la función de utilidad o necesidad. Walras partió del supuesto de que los individuos eran capaces de ordenar sus preferencias entre todas las cestas alternativas de bienes y servicios que se les ofrecían, llamando utilidad a la satisfacción que alcanzaba el individuo por el consumo de distintas cestas alternativas. La función de utilidad era así, el conjunto de todos los posibles consumos de cestas. El economista francés suponía además, que cualquier incremento del consumo aumentaría la utilidad del individuo.

Distingue entre dos tipos de utilidades, la *extensiva*, que es la que indica la cantidad demandada a un precio nulo; y la utilidad *intensiva*, que es la que pone de manifiesto la relación que se da en la curva de demanda entre el aumento del precio y la disminución de la demanda provocada por dicha subida. Considerando que existe una medida para la utilidad intensiva y estudiando la estática, es decir, que no varíen ni la intensiva ni la extensiva en un período de tiempo determinado, Walras (1987, p. 219) obtiene una curva discontinua que indica que “las utilidades intensivas son decrecientes desde la primera unidad o fracción de unidad hasta la última unidad o fracción de unidad consumidas”. Asimismo, esta curva será continua siempre que la mercancía objeto de estudio pueda dividirse y consumirse en cantidades infinitesimales. Esta curva que representa la utilidad efectiva (que es la suma total de las necesidades satisfechas),

mide la *rareté*⁸⁸ en función de la cantidad consumida. Esta utilidad marginal o *rareté* es cada vez menor y daría lugar a una función decreciente respecto de la cantidad consumida y siempre positiva (lo que en la actualidad se conoce como insaciabilidad de las necesidades).

Partiendo del supuesto del comportamiento maximizador del individuo, dados los recursos de que disponía y el entorno en el que se desarrollaba, evidentemente el consumidor no podía alcanzar toda la satisfacción que deseaba, puesto que contaba con una restricción presupuestaria. Por tanto, intentaría alcanzar el máximo bienestar dados unos recursos escasos, a lo que denomina comportamiento racional. Cada persona iba a componer una cesta de mercancías que maximizara su utilidad, dado el precio de cada mercancía y su restricción presupuestaria.

Walras (1987, p. 227) termina esta sección con la igualdad de las utilidades marginales ponderadas, pues expone que “dadas dos mercancías en un mercado, la satisfacción máxima de las necesidades, o el máximo de utilidad efectiva se alcanzará, para cada individuo, cuando la proporción entre las intensidades de las últimas necesidades satisfechas, o proporción entre *raretés*, sea igual al precio. Mientras que dicha igualdad no se logre, será ventajoso para el individuo vender parte de la mercancía cuya *rareté* es menor que el producto de su precio por la *rareté* del otro bien para adquirir parte de la otra mercancía cuya *rareté* es mayor que el producto de su precio por la *rareté* de la primera mercancía”, es decir, el individuo consumiría bienes

⁸⁸ En los comentarios de W. Jaffé a la obra de Walras afirma que la *rareté* es el nombre que le dio el autor francés a la utilidad marginal, puesto que lo define como la intensidad de la última unidad satisfecha o la derivada de la función de utilidad efectiva o total, concepto que como ya vimos enunció Jevons, como el grado final de utilidad.

hasta que las utilidades marginales de todos los bienes consumidos fueran iguales, medidos según el *numéraire*.⁸⁹

Como conclusión de este apartado del intercambio, Walras (1987, p. 246) establece que “el intercambio de dos mercancías en un mercado regido por la libre competencia es una operación por medio de la cual todos los poseedores, tanto de una como de las dos mercancías, pueden lograr la mayor satisfacción posible de sus necesidades, con la condición de entregar la mercancía que venden y recibir la mercancía que compran en una proporción común e idéntica”. El precio para el que se va a dar esta situación, el de equilibrio o precios corrientes, es el cociente de las *raretés*. Afirma Walras que la *rareté* es la causa del valor de cambio, frase que le costó la crítica de Pareto, según refleja W. Jaffé (Walras, 1987, 268), que argumenta a favor de Walras que simplemente es una reminiscencia de su padre, ya que realmente “no juega un papel esencial en su sistema”, al estar determinadas todas las incógnitas por todas las ecuaciones.

Al igual que hicieron Menger y Jevons, para Walras la *rareté* es una variable subjetiva, no intrínseca a los bienes sino a la apreciación que los individuos tienen de éstos, mientras que el valor de cambio es real y objetivo. Las causas de la variación de estos precios son las utilidades y las cantidades del bien en cuestión; la variación de una de las dos para uno de los dos bienes es motivo suficiente para que se produzca una alteración en el precio de las mercancías.

⁸⁹ Walras entendía por *numéraire* aquel producto que servía como unidad de medida del valor.

b) El intercambio.

A continuación analiza Walras la teoría del intercambio en el caso de varias mercancías, lo que constituye la sección tercera de su obra. Abarca seis lecciones desde la undécima hasta la decimosexta en las que plantea el equilibrio general, y la determinación del precio y sus posibles variaciones, así como la crítica de las teorías de A. Smith y J. B. Say, sobre el origen del valor de cambio. En las cinco primeras lecciones de esta sección expone una parte del equilibrio general, la del consumo y el intercambio, que veremos al final de forma resumida y enlazando todos los mercados.

La última lección de esta sección, la dedica Walras a criticar las anteriores teorías del valor y a reseñar a los economistas que se han anticipado a él en la formulación de la teoría subjetiva del valor. Tres son las teorías del valor que destaca como las más influyentes a lo largo de la historia de la Teoría económica, la de la tradición inglesa, la francesa y la de Burlamaqui (1694-1748), y la de su padre A. Walras.

En cuanto a la primera, la planteada por A. Smith, Ricardo o McCulloch (1789-1864), considera que el origen del valor se encuentra en la cantidad de trabajo que llevan incorporado los bienes. Walras no contempla que el trabajo pueda ser una parte o la totalidad de la riqueza social,⁹⁰ simplemente afirma que si este factor de producción tiene valor es porque es escaso, al igual que las demás cosas que tienen valor, es la *rareté* la que les imprime valor. En cuanto a la segunda de las soluciones del origen del valor, la francesa representada por Condillac y J. B. Say, plantea la utilidad de las cosas

⁹⁰ El hecho es que rechaza el trabajo como fuente de valor. Como ya vimos en el apartado referido a Jevons, será Marshall el que una las dos posturas (ver página 74 del presente trabajo).

como origen del valor, posición que Walras considera insuficiente, puesto que hay cosas tremendamente útiles (el aire, por ejemplo), que no tienen un precio y no son intercambiables. Walras afirma que ha de complementarse esta cualidad con la de la limitación de la cantidad. Además, recuerda el economista francés que especialmente Smith y Say no mantienen sus posturas respecto a este problema a lo largo de su obra, sino que ambos se contradicen. Say se basa en otras partes de su trabajo en la teoría del valor trabajo, e incluso en algún caso recurre a la teoría de la escasez.

La tercera de las teorías del origen del valor es la que Walras considera completa y acertada, aquélla que encuentra la causa del valor en la escasez. Como antecedentes de la misma reconoce a Burlamaqui, en 1821, A. Genovesi (1712-1769), ya en el s. XVIII, N. Senior en 1830 y, principalmente, Auguste Walras: “fue especialmente mi padre quien realmente la introdujo en la economía política, exponiéndola de una forma especial, con todos los desarrollos necesarios, en su obra titulada *De la nature de la richesse et de l'origine de la valeur* (1831). Nadie ha empleado mejor que él en este libro los recursos de la lógica ordinaria, y habría necesitado para llegar un poco más lejos utilizar, como he hecho yo, los recursos del análisis matemático” (Walras, 1987, p. 340).

Aparte de estos economistas, admite que tanto Gossen como los dos economistas a los que les hemos dedicado los apartados anteriores, Jevons y Menger,⁹¹ descubrieron también la teoría subjetiva del valor. De Gossen destaca la formulación de las condiciones de máximo de utilidad recogidas en su obra *Desarrollo de las leyes de las relaciones humanas y de las reglas que de las mismas deben deducirse para la*

⁹¹ En una nota a pie de página Walras reconoce que estos tres economistas no fueron recogidos en la primera edición de su *Elementos* (1874), por desconocimiento de sus obras.

actuación humana (1854), que Walras (1987, p. 341) refleja así: “*tras realizar el intercambio, las dos mercancías deben encontrarse repartidas entre los dos individuos de forma tal que el último átomo recibido de cada mercancía tenga el mismo valor para ambos participantes en el intercambio*”, enunciado que Walras traduce a fórmulas matemáticas igualando las funciones de las curvas de utilidad de cada individuo para un bien concreto, que dependen de la cantidad poseída de dicho bien y de la cantidad a intercambiar.

En lo que se refiere a Jevons, afirma que no conocía las teorías de Gossen, y que en su *Teoría de la Economía Política* (1871), enuncia las ecuaciones de intercambio de la siguiente forma: “la relación de intercambio entre dos mercancías será el recíproco de la proporción entre los grados finales de utilidad de las cantidades de estas mercancías disponibles para el consumo tras la realización del intercambio” (Walras, 1987, p. 341). Dos son las diferencias principales que Walras encuentra entre las aportaciones de Jevons y las suyas. La primera viene representada por el hecho de que los precios son sustituidos por las relaciones de intercambio, que son las proporciones entre las cantidades intercambiadas. La segunda estriba en que Jevons creía solucionado el problema cuando lo resolvió para el caso de dos individuos, y no profundizó en solucionar el caso general de varios individuos que intercambien varias mercancías, Walras achaca esta falta de generalidad a que realmente no lo podía hacer, al considerar las cantidades intercambiadas como las incógnitas del problema en vez de los precios, como hace el propio Walras.

Por último, recoge la obra de Menger, *Principios de Economía Política* (1871), que considera “la tercera obra, previa a la mía, en la que se formularon de forma

independiente y original los fundamentos de la nueva teoría del intercambio” (Walras, 1987, p. 343). Si bien le recrimina que no utilizara el método y lenguaje matemático,⁹² reconoce que realizó un importante y completo análisis de la teoría del intercambio, desarrollando la teoría de la utilidad tomando como punto de partida la ley de decrecimiento de las necesidades con la cantidad consumida, idea en la que basa la teoría del intercambio.

c) La producción.

La teoría de la producción es el tema al que está dedicada la cuarta sección de los *Elementos*, y a semejanza de las secciones anteriores está estructurada en seis lecciones, numeradas de la decimoséptima a la vigésimo segunda. En ellas se ocupa de las rentas de los factores de producción, de la determinación de la ley del coste de producción, del estudio del empresario y la empresa, y de establecer un sistema general de ecuaciones para la teoría de la producción. Walras (1987, p. 386) se plantea si lo que imprime valor a las mercancías es el coste de producción o si es al contrario, tal como lo defienden Menger y Jevons: “queda por saber, en una palabra, si como se dice son los precios de los servicios productivos los que determinan el precio de los productos, o si no será más bien que el precio de los productos determinado, como hemos visto, en virtud de la ley de la oferta y de la demanda, es el que determina el precio de los servicios productivos en virtud de la ley de coste de producción o del precio del coste”.

Define a continuación lo que entiende por factores de producción y por servicios productivos, pues no estima correcta la afirmación de que son tres los factores de

⁹² En los mismos términos se pronuncia sobre Böhm-Bawerk y Wieser a los que califica de discípulos de Menger.

producción: tierra, trabajo y capital. Así, considera que el trabajo es el servicio de las facultades humanas, y por tanto, no se puede equiparar a la tierra y al capital, sino a los servicios de la tierra y a los servicios del capital. Dentro del factor capital, distingue entre *capital fijo* o *capital* en general, que son los bienes duraderos o todas las formas de la riqueza social que no se consumen de forma inmediata; y, *capital circulante* o *renta*, que incluye todos los bienes no duraderos o fungibles, es decir, las formas de la riqueza social que se consumen inmediatamente. Advierte que no se puede confundir el capital con las existencias, que son cantidades de rentas acumuladas con antelación para su posterior consumo.

Por tanto, la utilización del capital es lo que va a dar lugar a las rentas o *servicios*, dentro de los que hay que distinguir entre los de *consumo*, que son los que consumen el sector público o privado; y los *productivos*, que son los servicios transformados por la agricultura, industria y comercio en productos o mercancías. Así, la riqueza social está compuesta por las tierras, que proporcionan *rentas de la tierra* o generalmente *rentas*; los capitales personales, que originan *servicios personales* o *trabajo*; los capitales propiamente dichos o *bienes de capital*, que proporcionan *servicios de capital*; y por último, los bienes de consumo y las materias primas.

Las lecciones siguientes las dedica al estudio de lo que muchos autores reconocen como cuarto factor de producción, el empresario, sobre el que señala: “llamamos empresario a una cuarta figura, totalmente distinta de las precedentes, cuyo papel consiste en tomar en arriendo⁹³ la tierra del capitalista, las facultades personales

⁹³ Considera el economista francés que la forma en la que los factores productivos, tierra, personas y bienes de capital, entran a formar parte de la producción es a través del arrendamiento a título oneroso de su servicio.

del trabajador y los bienes de capital del capitalista, para combinar los tres servicios productivos en la agricultura, la industria o el comercio” (Walras, 1987, p. 381). En cuanto al empresario, aunque asume que una misma persona puede desarrollar además de la función empresarial la de terrateniente, poseedor de las tierras, la de trabajador, de las facultades personales, y capitalista dueño de los bienes de capital, califica de error las posiciones de los economistas ingleses que identificaban la función de empresario y de capitalista, tal y como hemos visto con Jevons; o las de los franceses, que entendían la figura del empresario como un trabajador especialista en la tarea de dirección de empresa.

Una vez que ha establecido los distintos participantes del mercado clasifica a éste en dos tipos: mercado de *servicios* y de *productos*. En el primero de ellos lo que se intercambia son servicios productivos, ofrecidos o vendidos por los terratenientes, trabajadores y capitalistas, y demandados o comprados por los empresarios. El sistema que impera en este mercado es el mismo que Walras planteaba para el mercado de productos, que ya hemos analizado en las anteriores lecciones cuando estudiamos el intercambio. En libre competencia⁹⁴ se vocea un precio, basándose en una mercancía que actúa como numerario, y en función de que la demanda efectiva o la oferta efectiva sea más alta o más baja que la otra se elevará o disminuirá el precio, hasta llegar a un precio corriente en el que se igualarán ambas magnitudes, en este caso se producirá el equilibrio, que implícitamente induce al equilibrio en el otro mercado. El precio

⁹⁴ La adopción del principio de libre competencia la asienta sobre la base de que de un lado, el consumidor es capaz de apreciar la utilidad de los servicios y de los productos, y de otro, en que los costes de producción se igualan al precio de venta de los productos, por lo que supone libertad de entrada y salida de los empresarios en el mercado.

corriente de la tierra lo denomina renta de la tierra, el del trabajo, salario, y el del capital, cargas por intereses.⁹⁵

En el mercado de productos, la situación entre el empresario y los otros participantes es la contraria, aquél es el vendedor de los productos que ha fabricado con los servicios productivos y el terrateniente, el trabajador y el capitalista son los demandantes y compradores. Evidentemente, estará en equilibrio cuando la demanda y la oferta efectivas sean iguales y se fije un precio corriente estacionario para cada mercancía.

En el caso de que los dos mercados estén en equilibrio, Walras mantiene que el coste de los servicios productivos es igual al precio de venta, aunque reconoce que es un estado ideal que no se da en la realidad, si bien es al que tienden todas las industrias. Al igual que Menger explicara la aparición de la competencia perfecta, Walras sostiene que si el coste de producción es inferior al precio de venta se generarán beneficios, situación que a su vez atraerá a más empresarios, lo que supondrá un aumento de la producción, y por tanto, una disminución del precio de venta, hasta igualar el coste de producción. En el caso contrario, es decir, que el precio de venta sea inferior al coste de producción, se producirá una situación de pérdidas que hará que muchos empresarios abandonen el mercado disminuyendo la producción y, por tanto, aumentando el precio de venta. Es evidente que en una situación de equilibrio en la producción no existen ni beneficios ni pérdidas para el empresario.

⁹⁵ A esta misma conclusión, denominada ley del establecimiento de los precios corrientes o de equilibrio en la producción llega tras el análisis de un sistema de ecuaciones en las lecciones 20ª y 21ª, que posteriormente incluye en su equilibrio general.

Unido al equilibrio en la producción, enuncia Walras (1987, p. 428) la ley de variación de los precios de la siguiente forma: “dados varios productos o servicios, en estado de equilibrio general en un mercado en el que el intercambio se realiza con intervención del numerario, si, manteniéndose iguales las demás cosas, la utilidad de uno de estos servicios o productos aumenta o disminuye para uno o varios de los participantes en el intercambio, el precio de este producto o servicio, en términos de numerario, aumentará o disminuirá respectivamente. Si, manteniéndose iguales las demás cosas, la cantidad de uno de esos productos o servicios poseída por uno o varios de los individuos aumenta o disminuye, el precio de este producto o servicio disminuirá o aumentará respectivamente”.

Relacionando ambos mercados, de productos y de servicios, enuncia las dos proposiciones siguientes, en las que se aprecia cómo la variación en uno de ellos afecta de lleno al otro mercado, lo que implica la interrelación de los distintos mercados: “si, manteniéndose iguales todas las demás cosas, la cantidad de un servicio poseída por uno o varios individuos aumenta o disminuye, aumentando o disminuyendo respectivamente la oferta efectiva y, por tanto, bajando o subiendo su precio, el precio de los productos en cuya fabricación se utiliza este servicio disminuirá o aumentará respectivamente. Si, manteniéndose iguales todas las demás cosas, la utilidad de un producto aumenta o disminuye para uno o varios consumidores, aumentando o disminuyendo respectivamente la demanda efectiva y, por tanto, subiendo o bajando su precio, el precio de los servicios utilizados en la fabricación de dicho producto aumentará o disminuirá respectivamente” (Walras, 1987, p. 428).

La quinta sección, titulada “Teoría de la formación de capital y del crédito”, está formada por seis lecciones dedicadas por entero a las rentas del capital y de los bienes de capital, para los que crea un sistema de ecuaciones interrelacionadas. En esta sección el objetivo que se marca Walras es la determinación de los precios de los bienes de capital,⁹⁶ para lo que supone que existe un mercado donde se compran y se venden estos bienes⁹⁷.

El precio de los bienes de capital depende de su renta, en la que se incluye tanto el precio del servicio como el servicio en sí mismo; es decir, de “los servicios que procuran, pero principalmente por las rentas, salarios e intereses que proporcionan” (Walras, 1987, p.446). En el cálculo del precio de los bienes de capital hay que tener en cuenta la amortización, o cantidad que se deduce de la renta para mantenerlo intacto o reponerlo cuando se encuentre obsoleto, a la que se denomina *prima de depreciación*, así como, el coste de asegurarlo, que se representa por la cantidad que hay que deducir de la renta para restaurarlo en el caso de pérdida por accidente, y que se denomina *prima de seguro*. Al deducir estas dos cantidades de la renta bruta, nos queda la renta neta. Según Walras, en el caso de que existiera competencia, las tasas de rendimiento de todos los activos habrían de ser iguales. A esta tasa de rendimiento común se le denominó tipo de interés. Por ello, el precio de un bien de capital debía ser igual a su renta neta dividida por el tipo de interés. En este estado de equilibrio en el mercado de bienes de capital, el precio de venta y el coste de producción de dichos bienes tienen que ser iguales, de la misma forma que ya vimos para el mercado de productos.

⁹⁶ Al igual que Menger y Jevons, desarrolló la idea de que los bienes de capital no reportaban utilidad directa. Walras aseguró, por tanto, que según se fuera modificando la demanda de los consumidores, los empresarios desviarían sus recursos a aquellas industrias que resultaran más rentables.

⁹⁷ Walras hace especial hincapié en diferenciar este mercado de bienes de capital del mercado monetario, que es donde se intercambia el capital monetario o capital numerario. Este segundo mercado es para el economista francés simplemente un apéndice del mercado de servicios.

Además, para que este equilibrio sea real es necesario una segunda condición, que la demanda y la oferta efectivas sean iguales.

El tipo de interés dependía para Walras, de la oferta y la demanda de bienes de capital. La demanda de bienes de capital procedía de los ahorradores,⁹⁸ y la oferta de nuevos bienes de capital era la cantidad que se producía. Si aumentaba el tipo de interés, disminuiría la oferta de bienes de capital. Por tanto, el valor de equilibrio del tipo de interés dependía de la oferta y la demanda y de los demás precios del sistema.

En esta edición considera la existencia del ahorro, que define de la siguiente manera: “el ahorro es la diferencia positiva entre el excedente de la renta sobre el consumo y la cantidad necesaria para cubrir la depreciación y el seguro de los bienes de capital propiamente dichos” (Walras, 1987, p. 454).

En el sistema de equilibrio que plantea Walras para determinar las cantidades y precios de los bienes de capital intercambiados, y para salvar el lapso de tiempo que conlleva la producción de estos bienes, se supone que durante este espacio de tiempo el sistema económico se mantiene estático y que, por tanto, los datos del problema no varían. Así, los bienes de capital no se ponen en funcionamiento hasta el período siguiente al analizado.

Como mencionamos anteriormente, Walras estableció un sistema de equilibrio general compuesto por el mismo número de ecuaciones que de incógnitas. Debido a su complejidad y a que este análisis no es el objeto principal de este estudio, nos vamos a

⁹⁸ El ahorro se define como la renta menos el gasto en consumo, y aumenta con la subida del tipo de interés.

limitar a exponer de forma concisa el citado equilibrio general que incluye los mercados vistos con anterioridad.

Las incógnitas del sistema de Walras las podemos resumir en las siguientes: los precios y las cantidades tanto de los productos como de los servicios productivos, y las cantidades de servicios productivos utilizados para la obtención de cada producto (los denominados coeficientes técnicos). El número total de incógnitas que forma el sistema de ecuaciones es $2m + 2n + mn$, puesto que existen m productos, y por tanto, m precios de productos; n servicios productivos y, n precios de servicios productivos; y mn coeficientes técnicos. Al tomar uno de los productos como unidad de medida de valor en el sistema, las incógnitas se reducen en una unidad. A este producto es al que denomina *numerario*, y basándose en él se miden todos los precios de los demás bienes, siendo su precio igual a la unidad.

Para que un sistema de ecuaciones tenga solución es necesario que el número de ecuaciones independientes sea igual al número de incógnitas, siendo en este caso el número de ecuaciones: $m-1$ ecuaciones de demanda para los productos; m ecuaciones de coste; n ecuaciones de cantidad para los servicios productivos; n ecuaciones de coste de los factores; y mn ecuaciones de coeficientes técnicos. Todo esto da lugar a $2m + 2n + mn - 1$ ecuaciones. Walras insistió mucho en que en su modelo el número de ecuaciones y de incógnitas era el mismo, ya que creía que así demostraba la existencia del equilibrio.

Estas ecuaciones las podemos describir del siguiente modo. En primer lugar las *ecuaciones de demanda* de un producto, que van a depender del precio de dicho

producto; de los precios de los otros productos, tanto si son complementarios como sustitutivos; y de los precios de los servicios productivos (que afectarán a los ingresos de los consumidores y así, a la demanda de los productos). Estas ecuaciones de demanda las deduce de la función de utilidad,⁹⁹ que se hará máxima cuando los precios sean proporcionales a las utilidades marginales para cada consumidor. De esta manera, lo que un consumidor se gasta en un producto es la diferencia entre lo que ingresa y lo que gasta en los demás bienes, puesto que partimos de una restricción presupuestaria en la que los ingresos deben ser iguales a los gastos. Así llega Walras a una proposición general, conocida como “ley de Walras”,¹⁰⁰ según la cual el exceso de demanda de cualquier bien va a depender de la suma de excesos de demanda de los demás bienes. O sea, que si una persona tiene exceso de demanda positivo en algunos bienes, debe tener excesos de demanda negativos (o lo que es lo mismo excesos de oferta) en otros bienes. Por tanto, la suma de los excesos de demanda de todas las mercancías debe ser cero.

En segundo lugar, tendríamos las *ecuaciones de coste*, en las que el precio del producto se iguala al valor de los servicios productivos incorporados en la producción. Si suponemos una situación de competencia perfecta, los precios deben ser iguales a los costes medios en el equilibrio, no obteniendo beneficios extraordinarios, puesto que los ingresos empresariales son consecuencia de la propiedad de los recursos productivos por parte de los empresarios.

⁹⁹ Walras fue el primero que obtuvo la función de demanda de la función de utilidad marginal. Antes que él, Cournot descubrió la función de demanda y Jevons la de la utilidad marginal. Para Walras los economistas habían confundido la función de demanda individual con la función de utilidad marginal, salvo Gossen y los citados Cournot y Jevons.

¹⁰⁰ Esta ley también se puede aplicar al caso de la producción, de forma que si en una economía existen tres sectores y conocemos la dinámica de dos de ellos, el tercero es fácil de determinar. Si, por ejemplo, en los primeros existe exceso de demanda, en el tercero se producirá un exceso de oferta.

En tercer lugar, se encuentran las *ecuaciones de cantidad de servicios productivos*, para las que las cantidades de servicios productivos demandadas y ofrecidas son iguales, siempre que estemos en una situación de equilibrio. En las *ecuaciones de oferta de servicios productivos* se relaciona la cantidad ofrecida de un servicio con los precios de todos los productos, haciendo la salvedad de que los consumidores pueden llegar incluso a no intercambiar sus servicios productivos consumiéndolos directamente (como es el caso de la preferencia del ocio por el trabajo).

Por último, las *ecuaciones de sustitución técnica*¹⁰¹ indican las cantidades de cada uno de los servicios productivos que es necesario combinar para la producción de una mercancía con el mínimo coste, dependiendo de los precios de los servicios productivos.

d) El dinero.

En la sexta sección, Walras expone la teoría del dinero, que ha sido una de las que ha sufrido más modificaciones a lo largo de todas las ediciones de sus *Elementos*. Señala W. Jaffé especialmente el cambio que se produjo de la primera a la segunda edición, ya que en esta última Walras basó la teoría monetaria en las demandas individuales de saldos deseados, y no en la demanda agregada de dinero requerida para la circulación de bienes. Walras argumentó que sólo se demanda dinero para transacciones, y estos saldos costaban el interés que se perdía por tenerlos o el interés que se tenía que pagar al banco para conseguir los fondos en el momento en que se necesitaran. Por ello acabó sustituyendo la primera ecuación monetaria, basada en la de

¹⁰¹ Al principio, por simplificación, estableció Walras unos coeficientes de producción fijos.

Fisher del intercambio, por una de estilo keynesiano. Aunque J. R. Hicks (1904-1989) descartara esta teoría, en la actualidad se ha demostrado que es una teoría moderna y completa sobre el dinero.

A pesar de ello, W. Jaffé mantiene que “tanto en la segunda, como en la tercera de las ediciones, la teoría monetaria walrasiana no se encontraba realmente integrada con su teoría del equilibrio general” (Walras, 1987, p. 609). Además de establecer las ecuaciones de circulación del dinero, en esta sección que comprende las lecciones 29ª a 34ª, Walras se ocupa del patrón bimetálico y del dinero fiduciario, y por último, de lo que hoy conocemos como tipo de cambio.

La función de dinero sólo es aplicable, según Walras, a las materias primas, puesto que los bienes de capital u otras mercancías como el ganado, son difícilmente divisibles. Las materias primas más adecuadas son los metales preciosos, que reúnen todas las características necesarias como homogeneidad, alta escasez, divisibilidad e inalterabilidad. La determinación de una mercancía como dinero, según el economista francés, aumenta el precio de la misma por encima de su valor como mercancía pura. El precio del dinero subirá o descenderá dependiendo de que los saldos líquidos deseados sean superiores o inferiores, respectivamente, a la cantidad de dinero. O lo que es lo mismo, que el precio de esta mercancía se determina, al igual que el de los demás bienes, en función de su utilidad y de su limitación en cantidad, es decir, depende de su escasez.

Las lecciones 30ª y 31ª, las dedica al estudio de la conveniencia o no de establecer el sistema bimetálico, basado en la utilización de dos metales, oro y plata, en

una proporción de 15,5 a 1. Este tema fue objeto de debate entre finales del s. XIX y principios del XX, si bien Walras considera que el problema radicaba en que no se había tratado de forma rigurosa desde el punto de vista de la Teoría económica pura, por lo que se dispone a plantear un sistema de ecuaciones que determine el equilibrio si existiera el bimetalismo.

En las lecciones anteriores, ya indicamos que había desarrollado un sistema de ecuaciones en el que para determinar el precio y la cantidad de la mercancía utilizada como dinero se tomaban tres incógnitas, a saber, la cantidad del bien que se mantenía como mercancía, la cantidad que se mantenía como dinero y, por último, el precio común del bien como mercancía y como dinero en términos de otra mercancía cualquiera. Para solucionar este sistema, Walras planteaba tres ecuaciones. La primera indicaba que la suma de las cantidades del bien empleadas como mercancía y como dinero era igual a la cantidad total del bien; la segunda, en la que el precio del bien como mercancía variaba en función de la cantidad del mismo utilizada como tal; y la tercera, en la que el precio del bien utilizado como dinero dependía de su cantidad utilizada como dinero. Este sistema, según Walras, al tener el mismo número de incógnitas que de ecuaciones está determinado, por lo que el problema del monometalismo se resuelve directamente en un mercado de libre competencia.

Por el contrario, en el caso del bimetalismo existen seis incógnitas: la cantidad del bien A utilizada como dinero o como mercancía (dos incógnitas); la cantidad del bien B utilizada como dinero o como mercancía (dos incógnitas); el precio de A como mercancía y como dinero; y, por último, el precio de B como mercancía y como dinero. Para solucionarlo, sólo contamos con cinco ecuaciones, que son: primera, la suma de las

cantidades de A utilizadas como mercancía y como dinero, que es igual a la cantidad total de A; segunda, la suma de las cantidades de B utilizadas como mercancía y como dinero, que es igual a la cantidad total de B; tercera, el precio de A como mercancía que depende de la cantidad de dicho bien utilizada como mercancía; cuarta, el precio de B como mercancía que depende de la cantidad de B utilizada como mercancía; quinta, los precios de ambos bienes como dinero que dependen de las cantidades de A y B, utilizadas como dinero. Así por tanto, en el caso del bimetalismo, el sistema se encuentra determinado de forma incompleta, y la solución que plantea Walras es la intervención por parte del legislador con el objetivo de, o bien establecer el valor de una de las seis incógnitas, o bien establecer una sexta ecuación, es decir, determinar la cantidad de uno de los dos bienes utilizada como dinero o la proporción entre ambas cantidades, “en este último caso se tendría un patrón bimetálico con *proporción fija entre las cantidades*”. Otra opción posible es determinar los precios de uno de los dos bienes como dinero, o la proporción entre ambos; “en este último caso se tiene un patrón bimetálico *con proporción fija entre los valores*. Si el legislador fija arbitrariamente la cantidad, el valor se determinará de forma automática en el mercado. Si decide el valor, será la cantidad la automáticamente determinada por el mecanismo de la libre competencia” (Walras, 1987, p. 560).

En el caso de que se opte por la segunda opción que es la de objeto de debate, Walras advierte que aunque se fije una proporción entre los valores del oro y de la plata, la ley de la oferta y la demanda que afecta al dinero como a cualquier mercancía, provocará que el precio oscile unas veces por encima y otras por debajo del metal acuñado, lo que conllevará que aumente o disminuya la cantidad acuñada o la dedicada a su uso como mercancía hasta que se igualen de nuevo. En el caso de que se aprecie el

valor del oro, se producirá una desmonetarización del oro; y viceversa, si la que se apreciara fuera la plata. Por tanto, concluye Walras (1987, p. 562) que “el sistema de patrón doble basado en la relación legal de 15,5 a 1, tanto *local* como *universal*, es siempre, en definitiva, un patrón alternativo en el que el metal depreciado tiende a expulsar de la circulación al metal apreciado”.¹⁰²

La única situación en la que este patrón será efectivo es “bajo la condición de que el precio del franco de plata¹⁰³ utilizado como mercancía y como dinero, sea superior al precio del franco de oro sólo utilizado como mercancía; y que el precio del franco de oro utilizado como mercancía y como dinero sea superior al franco de plata utilizado sólo como mercancía” (Walras, 1987, p. 578).

Además del dinero metálico, Walras también hace referencia a otros tipos de dinero como son los créditos contables, en los que dos comerciantes se anotan respectivamente en sus contabilidades las operaciones realizadas y sólo intercambian la diferencia de dinero al cabo de un período de tiempo; así el dinero metálico aparece en menos ocasiones aunque existan muchas operaciones, si bien es necesario para este sistema la existencia del numerario y del dinero. Por otro lado, está el dinero fiduciario o *papel dinero*, que lo comprenden los efectos comerciales, los billetes de banco de los bancos de emisión, que recogen las letras de cambio y los cheques. Para estos tres casos también es necesario la existencia del numerario y del dinero. Con el sistema del dinero papel, Walras afirma que existe más dinero en circulación del que realmente está en las reservas de los bancos.

¹⁰² Esto es el enunciado de la conocida ley de Gresham.

¹⁰³ Por *franco de plata*, Walras define la unidad de cantidad de plata; y por *franco de oro*, no a la unidad de cantidad de oro, sino a una n-ésima parte de dicha unidad.

Por último, se realiza una defensa de la teoría cuantitativa del dinero, al afirmar que “cumpliéndose las condiciones esenciales de los tres equilibrios de la producción, de la formación de capital y de la circulación [...] el aumento o la disminución de los precios es proporcional al aumento o disminución de la cantidad de dinero” (Walras, 1987, p. 589). El efecto de esta ley se ve más claramente cuando el aumento del dinero es del fiduciario y no del metálico, puesto que, según Walras, el aumento de la cantidad de metales preciosos no sólo va destinado a su función como dinero, sino también como mercancía. Según esta postura, Walras creía necesario un nivel de precios general que indicara cuándo era necesario que el Estado aumentara o disminuyera la oferta monetaria para que se estabilizaran los precios.

Como última lección de la presente sección, Walras incluye la “Del cambio extranjero”, en la que establece que las equivalencias entre las monedas de los distintos países se determinan por los intercambios de las letras de cambio, que a diferencia de los billetes, se utilizan con mucha frecuencia en el mercado internacional. El desarrollo de este tema es más escueto en los *Elementos*, en comparación con los otros tratados por Walras. De hecho remite al autor a consultar la obra de Cournot al respecto, señalando que “Cournot dedica un capítulo especial al tipo de cambio en sus *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*. Me permito remitir al lector a este capítulo para un desarrollo más completo de la teoría, limitándome aquí a tomar prestada su formulación general de cambio extranjero” (Walras, 1987, p. 595). A este capítulo ya hemos hecho referencia cuando comentamos la obra de Cournot en los antecedentes del marginalismo.

e) El progreso económico.

La sección séptima está dedicada al estudio del progreso económico. En ella incluye además varias críticas a las teorías de sus antecesores: los fisiócratas y los clásicos ingleses. En esta sección, Walras elimina uno de los supuestos que había mantenido en las lecciones anteriores, el que los coeficientes técnicos fueran fijos, ya que va a analizar los efectos de una sociedad progresiva en la variación de los precios. El economista francés entiende que “el progreso no consiste en otra cosa que en la disminución de la *rareté* o de las intensidades de las últimas necesidades satisfechas por los productos finales con una población creciente” (Walras, 1987, p. 623) es decir, que liga el progreso a la posibilidad del aumento de los productos finales. Esto es posible en la medida en que se puedan sustituir los servicios de la tierra por los servicios del capital en la producción. De esta forma distingue entre *progreso económico* y *progreso técnico*.¹⁰⁴

En base al estudio de la función de producción con los coeficientes de producción variables, enuncia Walras la teoría de la productividad marginal, que se resume en estos dos puntos:

1. “La libre competencia conduce al coste mínimo de producción.
2. En estado de equilibrio, cuando el coste de producción y el precio de venta son iguales, los precios de los servicios son proporcionales a las derivadas

¹⁰⁴ En el primero sólo varían los valores de los coeficientes de producción al disminuir los servicios de la tierra y aumentar el uso de los de capital, es decir, la función de producción no sufre alteraciones, sino que aumenta la utilización de los servicios del capital, que Walras liga directamente al aumento del ahorro; por el contrario en el segundo lo que varía es la propia naturaleza de los coeficientes de producción al reemplazarse unos medios de producción por otros, es decir, varía la propia función de producción.

parciales de la función de producción, es decir, a las productividades marginales” (Walras, 1987, p. 625).

Este enunciado, que considera fundamental, no lo incluye en su sistema de ecuaciones del equilibrio general, por ser éste ya demasiado complicado como para aumentarlo. Reconoce que ya fue formulado por Jevons, que lo denomina tasa final de producción, y por otros economistas como Clark (1847-1938), S. Wood (1853-1914), Hobson (1858-1940), y G. Montemartini (1867-1913), si bien todos ellos lo mantuvieron dentro del campo empírico sin deducirlo de forma enteramente matemática.

Sobre la paternidad de la teoría de la productividad marginal, Walker (1985, p. 131) argumenta que Walras nunca pretendió decir que había descubierto él esta teoría, sino que gran parte del mérito había que dárselo a E. Barone (1859-1924). Según Walker (1985, p. 132), Walras podía haber deducido la teoría de la productividad marginal si “hubiese podido comprender las matemáticas” de la contestación a la carta que el economista francés envió al matemático Amstein, preguntándole sobre la posibilidad de determinación de los coeficientes de producción, que como sabemos en un principio Walras supuso fijos.

Walras (1987, pp. 627-628) concluye que “el progreso, que consiste en la disminución de las *raretés* de los productos con un aumento de la población, es posible, pese a que no aumente la cantidad de tierra, gracias al aumento en la cantidad de bienes de capital propiamente dichos, con la condición esencial de que el aumento en la cantidad de esos bienes de capital preceda, y sea proporcionalmente mayor que, el

aumento de la población”. Esta afirmación es mucho más optimista que la que enunciara T. R. Malthus sobre el crecimiento en progresión geométrica de la población y en progresión aritmética de los medios de subsistencia. Walras mantiene que la primera de las afirmaciones del economista inglés es cierta, aunque sesgada a la baja, es decir, cree que la población puede aumentar bastante más, si bien en cuanto a la segunda parte considera que no tiene tan claro que los medios de subsistencia crezcan tan poco, aunque reconoce que “el aumento de la cantidad de los medios de subsistencia, resultante simultáneamente del progreso técnico y del progreso económico, tiene lugar según una progresión menos rápida que la seguida por la tendencia del crecimiento de la población” (Walras, 1987, p. 629). No obstante, esta tendencia puede evitarse según el economista francés, si se expande el uso y la producción del capital mediante el ahorro, de manera que se pueda disminuir el uso de los servicios de la tierra, al aumentar el empleo de capital.

Toda vez que ha planteado las bases de una economía progresiva, pasa al estudio de la evolución de los precios de los productos, que considera que pueden permanecer constantes sólo si al disminuir las *raretés* de todos los productos (que es lo normal que suceda en una economía progresiva), se reduce en la misma proporción la *rareté* del numerario, de la misma manera que los precios sólo disminuirán si la *rareté* del numerario permanece constante.

En cuanto a los precios de los servicios, Walras mantiene que el único que aumentará en una economía progresiva es el de la tierra, lo que puede ocurrir sin que necesariamente suba el precio de los productos. Y es precisamente este hecho junto con

el aumento del capital y de la población, lo que constituye la esencia del progreso económico.

Las siguientes cuatro lecciones las dedica por entero a la exposición y crítica de las teorías fisiócratas sobre la producción y las teorías inglesas sobre el precio de los productos, la renta de la tierra, los intereses y los salarios. En cuanto a la primera de ellas, Walras se centra en la exposición de la teoría recogida en el *Tableau économique* de Quesnay, al que le reprocha la concepción de que la riqueza social está presente sólo en las cosas materiales, mientras que como ya vimos, para Walras está presente en las cosas materiales e inmateriales, siempre que tengan valor y se intercambien. Debido a esta concepción de la riqueza social, llaman a la clase industrial o comerciante estéril en el sentido de improductiva, al considerar que consume todo lo que produce y no genera producto neto como sí hace la agricultura, que según los fisiócratas, era la que mantenía mediante la renta a la clase propietaria.

Walras sostiene que, al igual que los agricultores dan una renta a los propietarios por las rentas de la tierra situada en los campos, la clase comerciante e industrial también paga una renta por la tierra de las ciudades, si bien ésta es inmaterial y por ello, los fisiócratas no la han tenido en cuenta. Además de no explicar, por tanto, el producto neto de esta clase estéril, tampoco elaboraron una teoría de la determinación de la renta, el salario o el interés. A pesar de todas estas críticas, reconoce el economista marginalista que los fisiócratas cuentan con algunas ideas dignas de mención como la de la nacionalización de la tierra, al manifestar que el Estado debe vivir del precio de los servicios de la tierra; o la defensa de la libre competencia como el mejor sistema para la producción de riquezas.

En cuanto a la teoría inglesa del coste de los productos, ya en el capítulo dedicado al valor de los bienes y de los servicios productivos, Walras alude a los errores de los economistas ingleses, si bien en este momento retoma el tema y ahonda en las contradicciones implícitas en la teoría clásica. Parte de la concepción de D. Ricardo¹⁰⁵ y J. S. Mill, de la existencia de dos tipos de bienes, aquéllos cuyas cantidades no se pueden ampliar y los que pueden aumentarse sin límite. En este último caso los costes de producción determinan el valor de los productos que ayudan a producir, siendo en este último tipo de bienes, donde Walras detecta dos errores importantes. El primero es que ni siquiera estos bienes pueden multiplicarse indefinidamente, puesto que la riqueza social es restringida al tener la tierra, las facultades personales y los bienes de capital un límite. El segundo error ya lo refutó anteriormente al enunciar la teoría subjetiva del valor, en la que el valor de venta de los productos se establece en el mercado de productos en base a su utilidad y su cantidad, es decir, a la escasez. Es este valor el que va a determinar el precio de los servicios productivos que se establece en el mercado de servicios, sobre la base de la demanda de trabajadores, terratenientes y capitalistas, que variarán su demanda en función de los precios de los productos. Así, comenta Walras los casos planteados por los economistas ingleses, que reconocían determinadas salvedades a su teoría del coste de producción, como los productos que se han obtenido de servicios desaparecidos (ejemplo: una pintura antigua), cuyo precio, según Walras, está en función exclusivamente de la ley de la oferta y la demanda; los servicios productivos especializados (ejemplo: un determinado lugar de una ciudad), en cuyo caso el valor de los productos marcará el de los servicios productivos, ya que no existe competencia para ellos; y en último lugar, los más comunes, que son los servicios no

¹⁰⁵ Al que considera “creador de la economía política pura en Inglaterra” (Walras, 1987. p. 641).

especializados que pueden aplicarse a la producción de distintos productos. En este caso si el precio de las mercancías sube, temporalmente lo hará también el de los servicios productivos asociados, que llevará a un aumento de la cantidad de productos y a la larga, sólo se producirá un ligero crecimiento del precio de ambos componentes.

En lo referente a la teoría de la renta de la tierra de D. Ricardo, reformulada por J. S. Mill,¹⁰⁶ Walras (1987, pp. 662-663) la enuncia matemáticamente criticando que “la teoría inglesa de la renta de la tierra sólo puede determinar el precio de los servicios de la tierra y demostrar su carácter residual bajo la doble hipótesis de que los precios del capital personal, los precios de los bienes de capital propiamente dichos, la tasa de renta neta y, en consecuencia, los precios de los servicios personales y los de los bienes de capital propiamente dichos, son determinados y constantes”.

En cuanto a la teoría de los salarios, Walras parte de la concepción clásica según la cual la tasa media de éstos es la proporción entre parte del capital circulante y la población, o lo que es igual, el cociente entre la suma total de salarios pagada y el número de trabajadores que reciben un salario, es decir, los trabajadores por cuenta ajena. Sin embargo, el economista francés considera que es el capital circulante el que queda determinado por la tasa media de los salarios, de manera que si los salarios son muy bajos y el capital circulante dedicado al trabajo excesivo, este capital se destinará entonces a la tierra o al capital propiamente dicho. Por tanto, es la demanda del mercado de productos la que determina qué producir, así como las rentas de los servicios productivos.

¹⁰⁶ Según esta teoría la renta de la tierra es el excedente de su producto sobre lo que se obtendría en la peor tierra cultivada, que se mediría por el exceso del rendimiento de capital por encima del que él mismo obtendría si fuese empleado en las peores circunstancias posibles.

f) La ausencia de la libre competencia.

La última sección consta de dos lecciones y otros tantos apéndices, en los que se ocupa de la teoría geométrica de la determinación de los precios y de la teoría de los precios de R. Auspitz (1837-1906), y R. Lieben (1842-1919). En la primera de las lecciones de este capítulo, Walras elimina uno de los supuestos que ha mantenido durante toda la obra, la libre competencia en el intercambio, en la producción y en la formación de capital; y expone los efectos de una situación de precios intervenidos y los del monopolio de oferta.¹⁰⁷

A pesar de la opinión de distintos economistas, Walras reconoce que la libre competencia no es la única situación que se puede dar en un sistema económico. Distingue entre aquellas economías en las que se establecen restricciones al *laissez faire, laissez passer*, en materia de producción o de circulación de la riqueza, como el caso de precios intervenidos, monopolio o aranceles proteccionistas, y aquéllas en las que la intervención se produce en materia de distribución de esa riqueza, como es el caso de los impuestos y de las tasas fiscales.

Analizaremos primero los efectos que, según Walras, se producen en el caso de que se establezcan precios intervenidos, tanto si son *precios máximos*, que sería la imposibilidad de vender por encima de un precio que se encuentra por debajo del de libre competencia, y por tanto, del de equilibrio en el mercado; como de *precios mínimos*, que supone la restricción de vender por debajo de un cierto precio que es superior al de competencia. Estos precios artificiales se pueden establecer tanto en el

¹⁰⁷ En los *Elementos* sólo se ocupa del caso del monopolio, si bien cómo señala W. Jaffé, el tema de aranceles prohibitivos, coaliciones y el papel moneda como formas de coartar la libre competencia son tratados por Walras en *Études d'économie politique appliquée* (1898).

mercado de productos, como en el de servicios. En el caso del primero de los mercados, las consecuencias que predice Walras (1987, p. 697) son, para el caso concreto del factor tierra, si bien aplicables a los demás factores, las siguientes: “en el caso del precio máximo, o bien un cierto número de empresarios no podrá adquirir en absoluto servicios de la tierra, o bien ningún empresario podrá adquirir la cantidad de servicios de la tierra que desearía. Además, se obtendría un beneficio sobre cualquier cantidad comprada debido al excedente del precio de venta de los productos sobre su coste de producción. En caso de mínimo, o bien cierto número de terratenientes no podrá vender en absoluto servicios de la tierra o bien ningún terrateniente podrá vender la cantidad que desearía”. Especialmente interesante es la aplicación de estas proposiciones al caso del establecimiento de un salario mínimo, aunque Walras no entra a valorar las ventajas o desventajas de cobrar un salario mayor o menor o de la existencia de paro. En todos estos casos lo que viene determinado es el precio, la otra variable en juego se establecerá en el mercado.

En el caso del monopolio, entendido como el fenómeno según el cual un servicio productivo o un producto se encuentra en manos de una sola persona, se puede fijar la cantidad producida, y el precio quedará determinado por la ley de la oferta y la demanda según el mecanismo de los *tâtonnement*; o bien se puede fijar un precio y será la cantidad la que venga establecida por el mercado.

Las consecuencias de un mercado monopolizado son que las dos condiciones básicas de la libre competencia no se dan, a saber, que el precio de venta de los productos es igual a su coste de producción y que exista un único precio en el mercado. La teoría de Walras sobre el monopolio, según él mismo indica en sus *Elementos*, está

basada en la de Cournot, expuesta por éste en los capítulos quinto y sexto de la obra *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*, y en la de Dupuit, que recoge en las dos memorias *De la mesure de l'utilité des travaux publics* y *De l'influence des peajes sur l'utilité des voies de communication*, publicadas en *Annales des Ponts et Chaussées*.

Los resultados de un mercado monopolizado son que la cantidad vendida es menor y el precio de venta mayor a la situación de libre competencia. Además, el coste de producción es menor que el precio de venta, por lo que los empresarios obtienen beneficios, a lo que hay que añadir que si se puede llevar a cabo una discriminación de precios, y por tanto, cobrar diferentes precios a los distintos consumidores de manera que cada uno de ellos pague su precio máximo,¹⁰⁸ su beneficio se verá maximizado. Walras advierte que esta situación de discriminación de precios no es exclusiva del monopolista, ya que de igual forma en una situación de libre competencia el empresario puede cobrar como precio mínimo el de equilibrio, igual al coste de producción, y después aplicar una política discriminadora de precios.

La última de las lecciones está dedicada al análisis de los impuestos, que implican la intervención del Estado en la distribución de la riqueza. Este mecanismo es una de las posibilidades que tiene el Estado para sufragar sus necesidades y financiar el gasto público. La otra opción que propone Walras es su inclusión en el reparto de la riqueza social proporcionándoles propiedades, es decir, la nacionalización de la tierra. La cuestión de cuál de las dos es preferible no la plantea en este momento, aplazándola para el estudio de la economía social.

¹⁰⁸ Esta condición implica que el empresario se hace con el excedente del consumidor.

La primera salvedad que expone Walras es que el impuesto debe gravar a los fondos disponibles para el consumo, que son los servicios de las tierras, de las facultades personales y de los bienes de capital, puestos que estos tres factores son los fondos disponibles para la producción, que a juicio del economista francés no deben ser tocados. Por tanto, lo que hay que gravar son todas las rentas, es decir, las de los terratenientes, capitalistas y trabajadores, sin incluir a los empresarios, a los que los impuestos les afectará en la medida en que sean poseedores de algunas de las rentas citadas anteriormente.

Cuatro son los tipos de impuestos que Walras considera que puede establecer el Estado, de los cuales tres recaerían sobre las rentas de los tres grupos citados y el cuarto no. Los tres primeros son los impuestos *directos*, puesto que, en primer lugar, son soportados por el terrateniente, al gravar la renta de la tierra; en segundo lugar, por el trabajador al recaer sobre el salario que recibe; y, en tercer lugar, lo pagaría el capitalista al pesar sobre el interés que percibe. En estos tres tipos de impuestos lo que ha hecho el Estado es gravar una vez que se ha producido el intercambio entre los servicios productivos y los bienes de consumo. El cuarto impuesto que hemos mencionado sería aquel en el que el Estado establece el gravamen antes de que este intercambio se lleve a cabo, en este último caso el impuesto será *indirecto*, puesto que es el empresario el que adelanta el importe del impuesto, que después va a repercutir en el precio de venta de los productos al incluirlo como coste de producción.

En el caso de que el impuesto se establezca sobre la renta de las capacidades personales, es decir, sobre el salario, Walras mantiene que los trabajadores no podrán

trasladar el impuesto elevando el precio de su trabajo, por lo que lo sufrirán ellos. En el caso concreto de que los salarios estén en el mínimo de subsistencia, si se impone un gravamen habrá trabajadores que abandonen el mercado de servicios productivos, disminuirá así la oferta y los salarios aumentarán, gasto que los empresarios incluirán como coste de producción, sufriendo al final el importe del impuesto los consumidores finales.

Un segundo tipo de impuesto es el que recaería sobre las rentas de la tierra cuyo efecto, según Walras, es que se atribuye al Estado parte de los ingresos de los terratenientes, puesto que éstos no pueden hacerlo recaer sobre los consumidores elevando el precio de los servicios de la tierra. Señala que esto ya lo pusieron de manifiesto D. Ricardo y Destutt de Tracy, quien añadió que si el impuesto sobre el factor tierra se establece a perpetuidad, los efectos son equivalentes a una confiscación de parte del suelo por el Estado. El economista francés añade que lo mejor para el gobierno es establecer un impuesto proporcional y no una cuantía fija, ya que como vimos en los capítulos anteriores, el valor de la tierra aumenta en una economía progresiva.

Por último, analiza el impuesto sobre los intereses de los bienes de capital, del que destaca que si se establece sobre todos estos bienes sin excepción, “todos los capitalistas resultarán afectados en proporción a sus rentas de igual forma que si se produjera una disminución de la tasa de renta”, en cambio “si se hace recaer el impuesto sólo sobre las rentas de determinados bienes de capital, este impuesto será en parte un impuesto sobre el consumo” (Walras, 1987, p. 723). A ello añade que si el gravamen directo se establece sobre todas las clases de cargas por intereses, supondrá un incentivo

al consumo, y por tanto, un desincentivo a la formación de capital contrario al progreso económico.

Además, realiza un breve comentario del impuesto sobre los productos, que directamente será tomado como un aumento de los costes de producción, y por tanto, el efecto será una subida del precio de los productos. Walras afirma que en el caso hipotético de que esta medida no pudiera llevarse a cabo de forma inmediata, a la larga se paralizaría la producción, disminuyendo la cantidad producida, y elevándose el precio del producto. Si este producto no es de primera necesidad, su consumo se reducirá y los servicios productivos que ayudan a su producción también sufrirán los efectos del impuesto, bajando su precio en el mercado de servicios productivos.

6.3.- *Aportaciones a otras ramas de la Economía.*

Walras también se dedicó al estudio de la política económica. Así, tributó esfuerzos a la investigación de la economía social y aplicada. En su obra *Estudios de Economía Social* (1896), analizó temas relacionados con la propiedad, la distribución y la justicia, demostrando su confianza en el Estado, si bien siempre dentro del marco de la libertad de empresa y la libre competencia.

La libre competencia era necesaria para que existiera justicia en el intercambio, pudiendo darse así igualdad de condiciones. Walras (1987, pp. 492-493) lo expone de la siguiente manera: “la libre competencia en materia de intercambio y de producción proporciona el máximo de utilidad de los servicios y de los productos bajo la condición de que no exista más que una única relación de intercambio de todos los servicios y de

todos los productos para todos los participantes en el intercambio. La libre competencia en materia de formación de capital y del crédito proporciona el máximo de utilidad de los bienes de capital nuevos bajo la condición de que no exista más que una única proporción entre el interés neto y el capital para todos los ahorradores. ¿Son estas condiciones justas? Es la teoría ética de la distribución de la riqueza social quien tiene que contestar a esta pregunta”. Para que la libre competencia se mantuviera, creía necesaria la intervención del Estado en los siguientes aspectos:

- Monopolios naturales: para que el Estado garantizara que los bienes se vendían a precio de coste.
- Cuando los consumidores tenían falta de información o podían ser engañados (por ejemplo, controlar la publicidad).
- Bienes públicos (como la seguridad, educación y justicia).
- Regulación del nivel de precios: para lograr la estabilidad de los precios, defendiendo el monopolio estatal de la acuñación.

La igualdad de condiciones exigía también justicia distributiva. Para él, los individuos tenían derecho al producto de su propio trabajo, y si las diferencias de riquezas se debían a diferencias de capacidad, eran justas.

Como hemos mencionado en la biografía, muchas de las ideas reformistas se las inculcó su padre, especialmente la de la nacionalización de la tierra por medio de la compra a sus actuales propietarios. La idea del economista francés se basa en dos aspectos: el primero, el hecho de que, a su juicio, el valor de la tierra seguiría aumentando, por lo que llegaría un momento en el que se rentabilizaría el dinero que se pagó por ella. El segundo aspecto por el que sería beneficioso para el Estado la

nacionalización de la tierra es que con los ingresos provenientes de ella, se podrían sufragar los gastos públicos sin necesidad de impuestos, pudiendo eliminar así los que recaían sobre el trabajo (Walras no los consideraba equitativos, puesto que eran una incursión en la propiedad del individuo). Los únicos impuestos que creía adecuados eran los que recaían sobre la tierra. Condenaba el déficit público por creerlo injusto. El Estado debía restringir sus gastos para que fueran iguales que sus ingresos, pero si aún así el gobierno necesitara dinero excepcionalmente, según Walras los ricos acudirían en ayuda del Estado con herencias y regalos.

Por estas ideas y otras parecidas, como el que algunos servicios, entre otros el ferrocarril, debían pertenecer al Estado, o el ser partidario de una síntesis del colectivismo y el individualismo basándose en su teoría de la justicia, se le ha considerado en ocasiones socialista científico, aunque moderado, porque a excepción de la tierra y algunos servicios públicos, creía en la propiedad privada.

Walras elaboró un estudio sobre economía aplicada, *Estudios de Economía Política Aplicada* (1898), parecido al de economía social, en el que abordó distintos problemas como los mercados bursátiles y la especulación, las cooperativas, la emisión de billetes de banco, el crédito, los monopolios y especialmente el dinero.

En la correspondencia que Walras mantuvo con la mayoría de los economistas de su época, se han podido apreciar las políticas económicas que propugnaba y su ímpetu en que la teoría se debería aplicar para resolver los problemas prácticos. No obstante admitió que la economía aplicada necesitaba del análisis del equilibrio parcial. Walras opinaba que si bien era importante una teoría pura desarrollada, no era

imprescindible contar con una teoría completa para llevar a cabo aplicaciones a la vida real que fueran provechosas. En este punto disentía Walras de otros autores como Pareto, quien creía necesario el estudio a fondo de la economía pura, para una vez resueltos todos los inconvenientes, poder aplicarla a la realidad. Esta discrepancia provocó un alejamiento del economista italiano.

Respecto a la solución de problemas prácticos, primero analizaba la situación con detenimiento y después exponía su argumento para defender una solución personal. Sus propuestas políticas eran bastante relevantes al estar basadas en un análisis riguroso y ser desinteresadas, así como por poseer un conocimiento profundo de la actividad económica.

Pasamos ahora a analizar los esfuerzos de Walras por profesionalizar la economía moderna, es decir, por dar a conocer la “nueva economía” que englobaba la aplicación del método matemático, el análisis de la utilidad y la teoría del equilibrio general. Para realizar esta labor se dedicó a mantener una abundante correspondencia. Walras creyó fielmente en el sistema que desarrolló, manteniendo comunicación con la mayoría de los economistas importantes entre los años 1857 y 1909. Las cartas de Walras fueron reunidas y publicadas en 1965 por el profesor W. Jaffé, en una obra titulada *Correspondence of Léon Walras and Related Papers*, que incluye casi 1800 cartas en las que trata temas como la profesión de economista, el análisis económico, etc. En el estudio de esta correspondencia se han descubierto aspectos de Walras como son el debate sobre la prioridad de sus ideas teóricas, su desprecio por los economistas ingleses,¹⁰⁹ su interés por obtener el Premio Nobel de la paz basándose en sus

¹⁰⁹ Incluso llegó a acusar a Jevons y Wickteed de haberlo plagiado.

descubrimientos científicos y sus propuestas de aplicación a la realidad y a los problemas sociales, la evaluación de la crítica teórica de su sistema y sus polémicas sobre la economía matemática como origen de la reforma social. Además, promueve la divulgación del sistema de ecuaciones del equilibrio general.

Según Ekelund (1996, p. 467), “el decidido intento de Walras de vender la economía como una ciencia fue un trabajo seminal para moldear el carácter de la disciplina en el s. XX”.

Walras tuvo que esperar mucho tiempo antes de que sus ideas fueran aceptadas, lo que él achacaba en parte a su tendencia hacia políticas de carácter socialista. Sólo fue reconocido al final de sus días y no como él creía que se merecía. Aunque en el momento de su muerte Walras contaba con seguidores, éstos no estaban situados en las partes más importantes del mundo en el ámbito de la Teoría económica. En lo que a Alemania se refiere, no se tenía en cuenta más que lo que se asemejara a la Escuela histórica, y las ideas de Walras parecían las mismas que las de la Escuela austríaca, pero con la utilización de las matemáticas. En Austria, ya estaba surgiendo una escuela que rechazaba los símbolos matemáticos. En Inglaterra, imperaba Marshall, con una economía matemática más cercana a la vida real. Edgeworth criticó la teoría del tanteo, aunque en realidad era muy similar a su teoría de la “recontratación”.¹¹⁰ A pesar de ello, la teoría de Walras jugó un papel importante en las economías de los mercados socialistas.

¹¹⁰ En esta teoría los contratos de compraventa eran tenidos como simples tentativas, y eran objeto de revisión hasta que se alcanzara el equilibrio.

La opinión más generalizada es que no llegó a crear una escuela en Lausana. No obstante, sí tuvo algunos seguidores como Aupetit (1876-1943), Barone y M. Pantaleoni (1857-1924), y principalmente Pareto, quien le sucedió en la cátedra y que junto con J. G. K. Wicksell, fundaron la Escuela de Lausana. En Estados Unidos también tuvo algún que otro seguidor como I. Fisher y H. L. Moore (1869-1958).

El equilibrio de Walras tuvo mayor eco en el período de entreguerras, cuando G. Cassel (1866-1945) publicó su obra *Teoría de la Economía Social* (1918), en la que se explicaba una versión simplificada de la teoría de Walras. Fue entonces cuando algunos matemáticos llegaron a la conclusión de que la igualdad entre el número de incógnitas y el de ecuaciones, no garantizaba un resultado correcto en términos económicos, sino que había que tener muy en cuenta también la naturaleza de las funciones.

Podemos resumir las contribuciones más relevantes de Walras en las siguientes: la teoría del equilibrio general, la teoría de la utilidad marginal (desarrollada independientemente de Jevons y Menger), y el que pusiera de manifiesto la interdependencia general de todos los precios y lo introdujera en el modelo general de la economía competitiva. Como señala Schumpeter (1997, p. 139) “para conferir a Walras el derecho a la inmortalidad basta su teoría del equilibrio económico”.

7.- Economistas continuadores del marginalismo.

En este último apartado vamos a realizar una reseña de los principales discípulos o seguidores de Jevons, Menger y Walras, es decir, de los que continuaron y ampliaron el análisis marginal, la economía matemática y, en definitiva, la nueva Teoría económica que había surgido en la década de los 70 del siglo XIX. Nos vamos a detener especialmente en la figura de Böhm-Bawerk, al ser uno de los que más influencia ha tenido en el desarrollo posterior de la microeconomía.

7.1.- Francis Isidro Edgeworth (1845-1926).

Este economista irlandés, nacido en Longford, estudió en el Trinity College de Dublín, graduándose en Derecho por la Universidad de Oxford. Mientras trabajaba como profesor de Economía política en el King's College de Londres desde 1888, publicó trabajos sobre Economía, Matemáticas y Estadística, y en estas dos últimas disciplinas fue en las que obtuvo un mayor reconocimiento. En 1891, fue nombrado catedrático de Economía política de Oxford, donde permaneció hasta 1922, año en que se jubiló. Además, desempeñó distintos cargos como el de editor de la revista *Economic Journal*, en la que permaneció hasta su muerte en 1926. Asimismo, fue portavoz de la *Royal Economic Society*.

Edgeworth se planteó como reto aplicar las Matemáticas a las ciencias sociales. En este sentido destaca su obra *Psique Matemática* (1881). Tomó como punto de partida el utilitarismo, de forma similar a lo que hiciera Jevons, aunque lo enfocó de

manera distinta.¹¹¹ Además introdujo el uso de las *curvas de indiferencia*, que empleó en la teoría de la producción y en la de la utilidad. Estas curvas eran cóncavas respecto al eje de abscisas y, por tanto, la relación marginal de sustitución era decreciente. En cuanto a la teoría de la producción, diferenciaba entre producto medio y marginal, siendo éste el más importante para la determinación de la posición de máximo.

En lo que se refiere a la teoría de la utilidad, planteó la complementariedad de los bienes, al establecer que la utilidad de éstos depende del consumo del bien y de los demás bienes. Determinó la “curva de contratos” (como la unión de los puntos de tangencia de las curvas de indiferencia) y demostró que si se diera el caso de un número infinitamente grande de individuos en la negociación, esta curva de contratos se quedaría reducida a un punto que sería el de equilibrio competitivo.

También demostró que en el caso del oligopolio el equilibrio es indeterminado, tanto si las empresas producían el mismo bien, como si sus bienes eran distintos pero estaban relacionados. Criticaba así la solución planteada por Cournot.

7.2.- *Wilfredo Pareto (1848-1923)*.¹¹²

Pareto, aunque de familia genovesa, nació en París debido a que su padre hubo de emigrar a Francia.¹¹³ A la edad de diez años volvió a Italia, donde continuó sus estudios y obtuvo el título de ingeniero y el de Doctor en 1869, en el Instituto

¹¹¹ Empleó este utilitarismo para la defensa de impuestos progresistas.

¹¹² No vamos a desarrollar de forma extensa las aportaciones de este economista puesto que en el apartado dedicado al economista español J. M. Zumalacárregui tendremos ocasión de comentar su obra a raíz de uno de sus trabajos.

¹¹³ Los motivos de la emigración fueron principalmente políticos, puesto que el padre era de ideas revolucionarias y en 1815 los Saboya se anexionaron Génova, por lo que tuvo que huir al país vecino.

Politécnico de Turín. Perteneció a la nobleza italiana, y por eso, y por su puntual estancia en Francia, se le suele considerar italiano. Desempeñó distintos cargos directivos en empresas como Italian Iron Works o una compañía de ferrocarriles romanos. El primer acercamiento serio de Pareto a la Economía se produce en 1891, cuando conoció la obra de Walras. Durante toda la década de los noventa se dedicó a publicar diversos artículos y dos de sus principales obras económicas: *Curso de Economía Política* (publicado en dos volúmenes en 1896 y 1897) y *Manual de Economía Política* (1906). A partir de 1893 ocupó la cátedra de Lausana como sucesor de Walras, hasta su renuncia en 1906, aunque siguió estudiando Economía hasta aproximadamente 1912, cuando se retiró en su casa del lago de Ginebra.

Su interés por la Economía surgió en parte por la preocupación que le provocaban los problemas de política general y de política económica. Su acercamiento a Walras se debe a Pantaleoni. Al contrario que la mayoría de los economistas marginalistas, no fue partidario del liberalismo que propugnaban los clásicos. Estaba en contra de la democracia parlamentaria, pero no del Estado en sí. Esto hay que considerarlo teniendo en cuenta la situación que imperaba en aquel momento en Italia, país al que Pareto percibía después de la Primera Guerra Mundial desordenado socialmente. Por eso, se mostraba partidario de que se acabara con la debilidad política que había llevado a Italia a esa situación, aprobando el éxito que había obtenido Mussolini al restablecer el orden. Aun así, Pareto no siguió adelante con las ideas del dictador, puesto que era defensor de la libertad, como la de enseñanza y la de prensa (Schumpeter, 1997, pp. 203-204).

A lo largo de la historia del pensamiento económico se le ha tenido como un continuador de Walras, si bien en realidad esta continuidad sólo se ha dado en determinados temas de su obra, como son principalmente la teoría del equilibrio general y la economía matemática. En otros muchos aspectos, Walras y Pareto eran muy distintos, y esto provocó roces entre ellos, lo que les distanció desde 1902. Pareto comenzó sus estudios de Economía tomando como base las ecuaciones walrasianas del equilibrio estático, al considerar que eran el punto de partida para cualquier desarrollo posterior. En esta línea se encuentra su citada obra *Curso de Economía Política y Consideraciones sobre los principios fundamentales de la Economía Política Pura*, publicada en 1892. No obstante, a partir de 1897 puso de manifiesto sus propias ideas (más alejadas de las aportaciones de Walras), y que se reflejan en el *Manual de Economía Política*, primero con la edición italiana de 1906, y posteriormente con la francesa de 1909.

Según Schumpeter (1997, pp. 210-211) “el sistema que construyó en esta última obra [se refiere al *Manual de Economía Política*] se halla muy lejos de ser perfecto. Muchas de las cosas que son esenciales en un tratado general, recibieron en él una atención insuficiente”. Además, muchas de sus teorías todavía tenían una fuerte influencia walrasiana, si bien contenían aportaciones propias muy importantes.

En su teoría del valor, Pareto rechazó el término *utilidad* (apartándose del utilitarismo de Walras) y lo sustituyó por *ofelinidad*, con la que pretendía representar la capacidad de satisfacer las necesidades que tienen los bienes. El cambio de un término por otro lo basó en que la palabra “utilidad” implica efectos beneficiosos, y realmente no todas las mercancías tienen esos efectos (por ejemplo el alcohol o el tabaco no

aportan realmente ninguna utilidad, sino todo lo contrario al tener secuelas negativas sobre la salud).

Además, en la teoría del valor de Pareto las funciones de utilidad y utilidad marginal no sólo dependen del bien en cuestión, sino de todos los demás bienes que posee el individuo, aportación que ya está presente en el pensamiento de Edgeworth y que planteaba el problema de una excesiva complicación matemática. Del economista irlandés Pareto también adoptó las curvas de indiferencia, despojándolas de todo concepto de utilidad, y las transformó para que indicaran combinaciones de bienes que iban a ser igualmente aceptables por el consumidor. Demostró que partiendo de unas curvas de indiferencia dadas, se podía determinar el equilibrio económico y una serie de funciones índices, que eran índices de utilidad. Este paso del análisis de la utilidad al de las curvas de indiferencia, cayó en el olvido hasta que fue recuperado por Hicks y Allen (1906-1980) en la década de 1930.

Relacionado con el estudio de la *ofelinidad* está la economía del bienestar. Pareto se preocupó de estudiar el máximo de *ofelinidad*, también conocido como el óptimo de Pareto, que necesitaba de competencia perfecta y lo definía como aquella situación en la que era imposible incrementar o disminuir las *ofelimitudes* de todos los individuos mediante una pequeña variación. No obstante, defendía que no era una posición única, sino que existían muchas, cada una de ellas reflejo de una distribución de la renta distinta. Pareto consideraba que el aumento de bienestar colectivo se producía cuando este incremento para unos era mayor que la pérdida de bienestar de los otros.

En cuanto a la teoría de la producción, elaboró un sistema teórico completo en el que los coeficientes de producción no tenían que ser fijos ni variables, sino que dependían de las circunstancias. Desde el punto de vista estático, se puede considerar el fundamento de la teoría matemática de la producción que manejamos actualmente (Schumpeter, 1997, p. 222).

Dentro del pensamiento paretiano destaca también la “ley de Pareto”, según la cual la distribución de la renta se correspondía con un modelo invariable, lo que implicaba que las políticas para modificarla eran inútiles. La única solución que planteaba Pareto era el aumento de la renta para toda la sociedad. Esta ley ha recibido bastantes críticas, aunque en su defensa, Pareto argumentaba que la había deducido del estudio de datos empíricos. Spiegel (1991, p. 652) la define como una ley empírica sin ninguna hipótesis de partida, por lo que realmente no se puede decir que sea una aplicación econométrica. En cambio, Schumpeter (1997, p. 207) presenta la ley de Pareto como “una idea fundamentalmente innovadora en el campo de la econometría”. Consideraba que, a pesar de las críticas, se ha seguido usando por los estadísticos, y que los que la han criticado no han planteado alternativa alguna a ella.

Por último, haremos una referencia a la teoría del monopolio, en relación al equilibrio general. Walras sólo había estudiado la competencia perfecta, y Pareto desarrolló el monopolio y el oligopolio, concluyendo que determinadas situaciones de oligopolio eran indeterminadas, por lo que había que profundizar en los factores institucionales.

Por último, una de las disciplinas a las que Pareto dedicó bastantes esfuerzos es la Sociología. El economista italiano pretendía explicar cómo se comportaban los sujetos económicos que eran el centro de su Teoría económica, y cuáles eran los determinantes de la acción política. Todos estos aspectos los podemos encontrar en su obra *Tratado de Sociología General* (1916) y en los capítulos segundo y séptimo del *Manual de Economía Política*, así como en *Sistemas Socialistas* (1902).

Pareto intentaba aplicar a la Economía el método lógico-experimental de las ciencias físicas, si bien, lo que realmente utilizó fue la observación. Con ella deducía que la humanidad era irracional, y que el hombre actuaba guiado por los sentimientos, la insensatez, los temores y las supersticiones. Este hombre se engañaba a sí mismo, según Pareto, que también ridiculizaba sus ideales democráticos y humanitarios. Consideraba que la sociedad estaba estructurada según las funciones sociales que se realizaban, lo que recuerda a las clases sociales de Platón. Suponía la existencia de una clase minoritaria que ascendía y adquiría el poder, si bien las clases inferiores con el tiempo también aprendían y una vez preparados reivindicaban la autoridad, surgiendo una lucha entre ambas clases. De esta forma, el poder lo ostentarían distintas minorías a lo largo de la historia. Todas estas ideas sirvieron de base a los fascistas italianos que lo nombraron Senador vitalicio.

Su influencia se hizo notar sobre todo en Italia, donde se puede decir que creó una escuela. Uno de los mayores inconvenientes con los que se encontraban los que estudiaban a Pareto era la complicada base teórico-matemática utilizada en sus obras, no sólo para los no especialistas, sino también para los propios economistas. En la

actualidad se le considera uno de los economistas más innovadores en muchos de los aspectos de la Teoría económica.

En resumen, en la obra de Pareto se unen dos aspectos que rara vez se ven en la obra de un economista. De un lado, buscaba la generalización, e intentaba dar con la estructura común de todos los sistemas económicos; y de otro, mostraba un especial interés por el estudio de los datos económicos.

7.3.- Eugen von Böhm-Bawerk (1854-1914).

Böhm-Bawerk nació en la ciudad austríaca de Brno (actual República Checa) y fue catedrático de Economía política en la Universidad de Innsbruck y más tarde en la de Viena, donde permaneció como profesor honorario, si bien el tiempo que dedicó al estudio de la Economía fue menor del que le hubiera gustado, ya que tuvo que desempeñar distintos puestos como funcionario público, llegando a ser Ministro de Hacienda en tres ocasiones en el Imperio austro-húngaro.

Böhm-Bawerk fue un seguidor de Menger, pero a pesar de lo que en ocasiones se ha señalado, autores como Spiegel (1991, p. 625) opinan que no se le puede considerar discípulo propiamente dicho, puesto que Böhm-Bawerk y Wieser fueron, junto a Menger, fundadores de la Escuela austríaca (Ekelund, 1996, p. 360). Por el contrario, autores como Jesús Huerta de Soto (2000, p. 75) consideran a Böhm-Bawerk el “más brillante discípulo” de Menger. Los economistas austríacos que han destacado más tarde fueron discípulos de Böhm-Bawerk o de Wieser, como son los casos de J. A. Schumpeter (1883-1950), F. A. von Hayek o L. von Mises.

Continuó con los estudios de Menger, perfeccionando la teoría subjetiva del valor, especialmente en lo que se refiere a los precios y a su aplicación a la teoría del capital y el interés. También trató la teoría del coste de oportunidad de Wieser y realizó una de las críticas más fuertes que se recuerdan al marxismo, como es la que expone en su obra *La conclusión del sistema marxiano* (1896), en la que critica duramente la teoría del valor-trabajo. Su primera publicación data de 1881, *Derechos y relaciones desde el punto de vista de la teoría del bien económico*, en la que plantea un estudio del bien económico.

Su obra más importante, que gozó de gran aceptación en su época y que todavía en nuestros días no está exenta de polémica, es *Capital e interés*, publicada en tres volúmenes, en los años 1884 y 1889. A pesar de su título, es un completo tratado de Economía, en el que se refleja la teoría austríaca del capital basada en la teoría subjetiva del valor y en los precios. En su primer volumen, resumió todas las teorías del interés existentes hasta ese momento, refutando cada una de ellas. Especialmente crítico fue con la teoría marxista de la explotación y con aquellas teorías que basan el origen del interés en la productividad marginal del capital. En el segundo volumen, Böhm-Bawerk elaboró una nueva teoría sobre la generación del interés basada en la preferencia temporal, que según señala J. Huerta de Soto (2000, p. 76), “tiene su origen en las aportaciones del tomista Lessines, posteriormente redescubiertas por Martín de Azpilcueta a finales del siglo XVI”.¹¹⁴ Esta teoría del interés supone la base del desarrollo que después llevarían a cabo economistas de la talla de von Mises o F. A. Fetter, si bien Huerta de Soto (2000, p. 76) defiende que no es una teoría del interés

¹¹⁴ Sobre este particular ya hicimos referencia en el apartado dedicado a la Escuela de Salamanca. (Ver página 39 del presente trabajo).

perfecta, puesto que cuando concluye la explicación del surgimiento del interés el autor austríaco cae en las “redes de la teoría de la productividad marginal del capital que tan brillantemente [Böhm-Bawerk] había criticado en el primer volumen de su obra”. En esta obra pretendía establecer leyes generales comunes a todos los sistemas económicos, para lo que utilizaba el método analítico y después el deductivo, del que obtenía teorías abstractas con multitud de hipótesis. Como recuerda Schumpeter (1997, p. 261), su intención era llegar a un sistema económico que sería “tan realista y empírico como las leyes de la física”.

Su última obra *¿Control o leyes económicas?* (1941), planteaba uno de los puntos en los que insistió Böhm-Bawerk a lo largo de su vida: la supremacía de las leyes económicas sobre los factores institucionales, planteando en este caso la efectividad de los poderes de los sindicatos para subir los salarios y los límites de ese poder.

A pesar del poco tiempo dedicado al estudio de la Economía, pocas son las cuestiones económicas que no están presentes en su obra. Schumpeter (1997, p. 267) las resume en las siguientes: la teoría de los valores internacionales, puesto que partía de una situación de economía cerrada; la teoría monetaria; la teoría aplicada; y por último, los problemas de los ciclos y de la población. En cuanto a la Economía aplicada, no le suscitaba ningún interés, porque suponía que las cuestiones prácticas eran meras aplicaciones de los descubrimientos teóricos. De hecho sólo existe una aportación al campo de la teoría aplicada, *Nuestra balanza comercial deficitaria* (1914).

Pasamos a continuación a resumir dos de los tres volúmenes¹¹⁵ de *Capital e interés*, al considerar que han tenido una enorme influencia en el desarrollo posterior de la Teoría económica, y concretamente del marginalismo. También han tenido mucha influencia en la difusión de la corriente marginalista en España, al ser una de las obras sobre las que se apoyó J. Castañeda para elaborar sus *Lecciones de Teoría Económica*.

a) Críticas a las teorías del interés.

En el prólogo a la primera edición¹¹⁶ del primer volumen, subtítulo *Historia y crítica de las teorías sobre el interés*, Böhm-Bawerk (1986, p. 10) explica las razones que le han llevado a escribir esta obra: “hemos creído que podíamos acometer la tarea de trazar una historia crítica coherente de las doctrinas que versan sobre el interés del capital. Nos animó a ello, entre otras cosas, la circunstancia de que, por muy sorprendente que ello parezca, la literatura de nuestra ciencia, en la que tanto abundan los estudios de historia de las doctrinas, no contaba aún con ninguna obra de esta naturaleza en lo referente a las teorías sobre el interés”. Asimismo, en este prólogo expone el por qué no se ha elaborado antes un estudio concienzudo de las críticas sobre las teorías del interés, “diremos solamente que entre los muchos motivos que hasta ahora han venido entorpeciendo una solución fecunda y positiva de la controversia en torno al interés del capital se destacan fundamentalmente dos: de una parte, la postergación del interés puramente teórico por el interés político-social, agitado por las pasiones; de otra parte, la orientación predominantemente histórica de la moderna

¹¹⁵ El tercer volumen no lo comentamos al ser una colección de ensayos que intentan responder a las críticas que habían provocado sus teorías.

¹¹⁶ La edición con la que contamos es la tercera traducida por el Fondo de Cultura Económica, del año 1986.

economía nacional; orientación que menoscaba en primer término el interés y en segundo lugar la capacidad de nuestra ciencia para plantearse y resolver problemas de índole rigurosamente teórica” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 10).

Al realizar este estudio, Böhm-Bawerk no puede contar con otras obras anteriores de similar índole al ser pocas las recopilaciones críticas en torno a las teorías del tipo de interés, hecho que refleja en el prólogo, al señalar que “no tenemos, ciertamente, la pretensión de exponer el material histórico en toda su amplitud y sin la menor laguna. Entre otras razones, porque apenas podíamos apoyarnos para nuestro trabajo en ningún estudio anterior de la misma naturaleza. Sólo nos ayudaron un poco los excelentes trabajos de Endemann sobre la doctrina canónica de los intereses, a pesar de hallarse circunscritos a un campo muy reducido, y el estudio de Pierstoff sobre la ganancia del empresario (*Lehre vom Unternehmergewinn*), si bien es cierto que su parte de historia de las doctrinas sólo se relaciona de lejos con el tema de nuestras investigaciones. Nos hemos visto, pues, obligados, en lo tocante a la parte incomparablemente más extensa y más importante del problema, a desbrozar un camino no pisado todavía por nadie” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 11).

Este primer volumen se divide en una introducción, ocho libros y un apéndice, en el que se ocupa de las teorías contemporáneas de su época. En la introducción plantea el problema del interés y desarrolla algunos conceptos generales que cree necesario aclarar, ya que van a ser usados a lo largo de la obra. En los ocho libros que forman el grueso del volumen, estudia por orden cronológico las distintas teorías sobre la tasa de interés que han surgido a lo largo del tiempo, enunciándolas y criticándolas. El primer libro contiene las teorías desde la Grecia clásica hasta A. Smith; el segundo de

ellos estudia las teorías basadas en la productividad; el tercero las que se sostienen sobre el uso del capital; en el cuarto, las relacionadas con la abstinencia; el quinto versa sobre las teorías del trabajo; el sexto está dedicado por completo a la teoría de J. Rae (1796-1872); el séptimo, a las teorías de la explotación; y, por último, el octavo, a diversas teorías que han tenido menor relevancia.

A continuación vamos a exponer las ideas principales de cada una de las partes de la obra. En la introducción analiza el problema del interés, partiendo de la consideración de que “el interés del capital es independiente de cualquier actividad personal del capitalista; éste se beneficia con él aún cuando no mueva ni un dedo de la mano para hacer que se produzca, razón por la cual parece, en verdad, como si el mismo capital lo produjese, como si el capital *pariese* el interés, para emplear la antiquísima metáfora. Además, todo capital puede producir un interés, cualquiera que sean las clases de bienes que lo formen, ya se trate de bienes fructíferos por naturaleza o de bienes estériles, de bienes consumibles o de bienes inconsumibles, de bienes fungibles o de bienes no fungibles, de dinero o de mercancías. Finalmente, el interés fluye sin llegar a agotar nunca el capital que lo produce sin que, por tanto, se oponga límite alguno a su duración: su duración puede ser eterna, en la medida en que cabe aplicar esta expresión a las cosas terrenales” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 27).

Como ya indicara en el prólogo, cree indispensable distinguir el problema teórico del interés, de su problema político-social. El primero de ellos simplemente plantea por qué existe el interés del capital y las causas por las que surge; en cambio, el aspecto político-social, cuestiona si el interés debe o no existir, si es justo y equitativo y, además, si es útil, en cuyo caso debería mantenerse y en caso contrario, ser modificado

o eliminado, es decir, intenta analizar los efectos de la existencia de esa tasa de interés. Böhm-Bawerk (1986, p. 28) considera que “el problema teórico versa exclusivamente sobre la verdad; el problema político-social tiende sobre todo a poner en claro la oportunidad o conveniencia”. Se decanta en esta obra por el estudio exclusivo del aspecto teórico del interés, indicando que “nos proponemos escribir en este volumen la historia crítica del problema *teórico* del interés. Intentaremos exponer en su desarrollo histórico las tendencias científicas encaminadas a investigar qué es y de dónde proviene el interés del capital, sometiendo a un análisis crítico la exactitud de los diferentes puntos de vista que en torno a este problema se han manifestado. En cambio, nos abstendremos de todo juicio acerca de si el interés es justo, provechoso y equitativo, a menos que consideremos indispensable dar entrada a estos criterios dentro del círculo de nuestra exposición para desentrañar el meollo teórico que en ellos pueda encerrarse” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 30).

Después del planteamiento del problema, pasa a definir una serie de conceptos. Entre ellos destaca el concepto de capital como “un conjunto de medios de adquisición producidos, es decir, un conjunto de bienes procedentes de una producción anterior y no destinados a ser consumidos directamente para fines de goce, sino como medios para la adquisición de nuevos bienes. Quedan, por tanto, al margen del concepto del capital, así entendido, los objetos destinados al consumo directo como medios de goce, de una parte, y de otra toda la tierra (ya que ésta no es un bien producido)” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 32). Los ingresos que se derivan del capital, así definido, es a lo que denomina *renta del capital* o *interés*. Dentro del interés del capital distingue varios conceptos, interés bruto y neto, interés originario o interés contractual (también denominado interés de un capital prestado).

a.1.) El interés como remuneración del capital prestado.

En el libro primero, Böhm-Bawerk analiza las teorías del interés más antiguas basadas en el interés del capital prestado, poniendo de manifiesto dos posturas claramente contradictorias, las que estaban a favor de la existencia del interés y las de los adversarios de esta tasa. En el segundo grupo se encuentran los filósofos del mundo antiguo, como Platón, Aristóteles o Séneca (4 a. C.-65) entre otros, que se muestran contrarios a la obtención de intereses, si bien como refleja Böhm-Bawerk (1986, p. 39) “suelen tocar el problema del interés tan por encima y a vuela pluma, que no se detienen a argumentar teóricamente sus juicios contrarios al interés, y además los emiten casi siempre de tal modo, que no sabe uno a ciencia cierta si reprueban la percepción de intereses por considerar que pesa sobre este acto una mácula especial o simplemente porque contribuyen de un modo general a aumentar la riqueza por ellos despreciada”. Una de las explicaciones de la condena al dinero la realiza Aristóteles en la obra *Política*, ya que manifiesta que el empleo del dinero para obtener un interés no es el uso para el que fue creado, que es el de intercambio de mercancías.

Esta situación contraria a la percepción de intereses se acrecienta con la llegada de la Edad Media y la influencia del cristianismo, que veía en la exigencia de un interés por el préstamo del dinero una explotación de los ricos frente a los pobres. Esta postura acabó introduciéndose en la legislación de los distintos países que prohibieron la obtención de intereses. Destaca entre otros autores a Santo Tomás de Aquino (1225-1274), González Téllez o Covarrubias. Böhm-Bawerk critica que el mayor argumento que esgrimen en contra de la percepción del interés es de tipo moral, recurriendo a Dios y a la revelación divina expuesta en la Biblia, y además, alega que sólo unos pocos

autores como los citados son los que exponen teorías nuevas, y que los demás copian lo que otros han expuesto.

A continuación pasa a analizar los autores defensores del interés del capital.¹¹⁷ La doctrina canónica se había impuesto en las legislaciones de los distintos países, en las que influía sobremanera las amenazas del clero por condenar cualquier situación en la que se prestara con un interés. A pesar de la situación, en la práctica económica, reconoce Böhm-Bawerk, que el interés estaba presente, pues los hombres de negocios utilizaban los medios más insospechados para dar préstamos a cambio de un interés.

Con el paso del tiempo se fueron permitiendo excepciones en las que se podía prestar mediante un interés, como el caso de los préstamos judíos, las concesiones a los Montes de Piedad y a otros bancos. Böhm-Bawerk relata cómo ya a partir de mediados del s. XVI, aparecen algunos teóricos que defienden la existencia de un interés con algunas limitaciones, para respaldar la práctica económica que no podía subsistir sin los préstamos con interés. Esta corriente fue en aumento y a finales del s. XVIII eran muy pocos los que defendían las teorías canónicas. Sobresalen en un principio en esta nueva corriente, Calvino (1504-1564) y C. M. Dumoulin (1500-1566); más tarde se incorporaron otros autores como Bacon (1561-1626); si bien donde arraigó esta teoría con más fuerza fue en los Países Bajos, ya que allí el desarrollo del comercio y de la economía en general hacía imprescindible un sistema bancario y crediticio altamente desarrollado, destaca entre otros autores a C. Salmasius.

¹¹⁷ En las notas a pie de página se observa claramente que sigue a Roscher en su obra *Geschichte der Nationalökonomik in Deutschland* (1874).

Resalta Böhm-Bawerk que la introducción de estas teorías del interés fue muy diferente dependiendo del país al que nos refiramos, puesto que argumenta que en los que triunfó la Reforma protestante se implantaron de forma más rápida y tuvieron un éxito mayor, y que en cambio, en aquellos de profundas raíces católicas y lengua latina la aceptación de estas ideas fue más costosa. En el caso de Inglaterra, fueron varios los economistas que abogaban por el interés, como Locke (1632-1704), quien basándose en que es causa de la desigual distribución de la renta, pues hay quien tiene dinero de sobra y quien tiene menos del que necesita, los primeros lo prestarán a los segundos. Asimismo, destaca Böhm-Bawerk (1986, p. 71) a J. Stuart (1712-1780) y a Hume (1711-1776), y en definitiva, ve muy positiva la aportación de los autores ingleses, al señalar que “en términos generales podemos decir que los autores ingleses se esfuerzan en descubrir la conexión entre el interés del dinero y la ganancia del capital”.

Concluye este estudio Böhm-Bawerk (1986, p. 81) resumiendo que “la nueva teoría dice: el interés percibido en los préstamos es justo, en primer lugar porque el dinero no es una cosa estéril, puesto que si se invierte bien puede obtenerse con él una ganancia, a la que el acreedor renuncia para que se lucre con ella el deudor; y, en segundo lugar, porque existe un uso del capital que puede separarse de éste y venderse aparte”. Con ello destaca el autor que aunque supone un gran avance en la explicación del interés del capital, el problema fundamental no queda resuelto, ya que el verdadero origen del interés del capital no se aborda.

Este problema es el que intenta atajar por primera vez Turgot, del que se ocupa a continuación. El contexto en el que se desenvuelve este autor francés es descrito así por Böhm-Bawerk (1986, p. 85) “el poder del capital era aún pequeño; apenas se había

desarrollado todavía el antagonismo entre él y el trabajo, es decir, entre las dos partes a las que afecta el interés originario; por lo menos, el antagonismo de clases estaba todavía latente. Por el momento, nadie había abierto el fuego todavía contra esta forma de ganancia del capital y nadie tenía razones para salir en su defensa ni para detenerse a investigar a fondo su naturaleza. En tales condiciones, la idea de proceder a semejante investigación sólo podía surgir de un estudioso sistemático, en quien la apetencia teórica sustituyese el acicate de la práctica; pero por aquel entonces, los verdaderos investigadores sistemáticos de la economía política no existían aún”.

Turgot explicó el interés originario del capital sobre la base de que “toda suma de dinero y, en general, todo capital puede ser considerado como equivalente de una finca que arroje una determinada renta, equivalente a un tanto por ciento del capital” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 87). Esta explicación recuerda a la que dio Calvino, si bien el autor francés reduce el interés del propietario casi exclusivamente a la tierra, “y como, gracias a ello, el propietario de un capital tiene siempre la posibilidad de obtener de él una renta anual continua mediante la compra de tierras, no se sentirá inclinado a invertir su capital en una empresa industrial, agrícola o comercial si ésta no le asegura, después de deducir las cantidades necesarias para resarcirse de todos los demás desembolsos y esfuerzos, una ganancia de capital, igual por lo menos, a la que puede obtener mediante la compra de fincas rústicas” (Böhm-Bawerk, 1986, pp. 87-88).

La crítica que realiza Böhm-Bawerk comienza recordando que esta teoría no ha sido ni siquiera refutada por otros economistas posteriores, por considerarla demasiado plausible y superficial. El economista austríaco plantea que realmente Turgot no resolvió el problema de fondo del interés, al igual que sus antecesores, sino que explica

una de las múltiples formas que puede adoptar el interés del capital, la renta de la tierra, no argumentando el por qué se percibe un interés del capital.

Pasa en el siguiente apartado al estudio de la teoría del interés que expuso A. Smith, señalando que “el razonamiento se reduce, sobre poco más o menos, a sostener que debe existir necesariamente una ganancia de capital, pues de otro modo el capitalista no tendría el menor interés en dedicar su capital a dar una ocupación productiva a los obreros” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 95). Destaca que el economista inglés no profundiza mucho en el problema del interés llegando incluso a dar explicaciones contradictorias, como por ejemplo el que la ganancia de capital se genere sobre la base de que “para satisfacer el deseo de ganancia del capitalista, los compradores tienen que resignarse a pagar por la mercancía más de lo que vale según el trabajo invertido en ella. Según esto, la fuente de la ganancia del capital debería buscarse en un recargo de valor del producto sobre el valor creado por el trabajo, recargo de valor del que no se nos da ninguna otra explicación” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 96). Una segunda explicación que contrasta con la anterior la resume Böhm-Bawerk (1986, p. 96) en que “el interés emana, por el contrario, de una deducción que el capitalista hace en su provecho del rendimiento del trabajo, lo que quiere decir que el obrero no percibe el valor íntegro creado por él, sino que se ve obligado a compartirlo con el capitalista. Según esta segunda versión, la ganancia del capital tendría su fuente en una parte del valor creado por el trabajo retenida para sí por el empresario”.

La posición que mantiene A. Smith ante el interés del capital, la califica Böhm-Bawerk de neutral, posición que con el crecimiento del capital y el avance de las máquinas tuvieron que abandonar los autores posteriores, puesto que cada vez era

mayor el antagonismo entre el capital y el trabajo. Las teorías que se van a exponer en adelante las reúne en cinco grupos: las teorías incoloras, a las que dedica el siguiente apartado; las teorías basadas en la productividad, que desarrolla en los libros II y III; las teorías de la abstinencia, que son tratadas en el libro IV; las que ligan el capital con el factor trabajo, expuestas en el libro V; y por último, las teorías de la explotación, que presenta en el libro VII.

Las teorías incoloras son, según Böhm-Bawerk, las que siguieron las tesis de Turgot y A. Smith. En este libro hace un repaso de los autores más destacados de Alemania, Francia e Inglaterra, países de referencia en el estudio de la Teoría económica. En Alemania cita a algunos autores que siguen al pie de la letra las teorías de A. Smith, como Krause (1781-1832), A. F. Lueder (1760-1819), Rau o F. Soden (1754-1831), que se basan especialmente en el aspecto de que la ganancia del capital es una participación en el producto del trabajo que se concede al capitalista; también nombra a otros como Murhard o Cancrin, de los que dice que su teoría es demasiado simplista.

En Inglaterra, destaca a economistas de la talla de D. Ricardo, de quien señala que “no tenemos más remedio que incluirlo entre los autores incoloros, pues aunque se ocupa con bastante extensión del tema del interés del capital, lo trata como un fenómeno evidente por sí mismo o poco menos y dice solamente unas cuantas palabras acerca de sus orígenes, para entretenerse, en cambio, minuciosamente en toda una serie de cuestiones concretas de detalle; pero tampoco la investigación de éstas, aunque meticulosa y muy sutil, arroja ninguna luz sobre el problema teórico fundamental” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 111). Algunas de las ideas que defiende Ricardo las resume en

que “el valor de las cosas cuya producción requiere una inversión más larga de capital tiene que ser necesariamente mayor que el de las cosas que, habiendo requerido exactamente el mismo trabajo, exigieron una inversión más corta de capital. Y añade: «la diferencia de valor no es más que una justa compensación por el tiempo durante el cual ha sido retenida la ganancia»” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 112).

Según el economista austríaco, la actitud de Ricardo ante el interés no dista mucho de la de A. Smith, pues la considera bastante indecisa en lo que se refiere a la explicación de la fuente de la que proviene la ganancia de capital. En la misma línea sitúa a Torrens (1780-1864), quien defendía que esta ganancia supone un excedente sobre los gastos de producción y no una parte de ellos, como argumentaba Malthus. Torrens la considera como algo evidente y no se detiene en estudiar ni esta ganancia ni la razón fundamental del interés. En peor situación deja Böhm-Bawerk (1986, p. 121) a McCulloch al señalar que “va abordando una serie de opiniones divergentes; y se deja llevar de cada una de ellas lo bastante a fondo para caer en flagrante contradicción consigo mismo, pero sin llegar a desarrollar ninguna con la amplitud necesaria para poder brindar una teoría un poco coherente del interés. Sólo una vez, por excepción, llega a desarrollar una teoría, pero tan incoherente, que parece mentira que haya sido urdida por un pensador [...]. Por todo ello, podemos afirmar que las manifestaciones de McCulloch sobre el interés del capital constituyen un florilegio de mediocridad, de falta de juicio y de contradicciones”.

Por último, hace referencia a Francia donde cita a economistas como G. Garnier, Canard y Droz. El primero de ellos, sigue la teoría de los fisiócratas, identificando la ganancia del capital como la indemnización por el desembolso y el riesgo de la

inversión. Canard continúa con las teorías de Turgot; y el tercero de ellos, Droz defiende que el capital se forma por el ahorro, si bien se dedica a explicar principalmente el interés de los préstamos y no se detiene en el interés originario del capital.

a.2.) El interés como productividad del capital.

En el libro segundo hace referencia a las teorías basadas en la productividad del capital, diferenciando las razonadas y las simplistas. Uno de los primeros economistas en defender esta teoría fue J. B. Say, y más tarde Lord Lauderdale. La base de esta tesis es que el capital produce por sí mismo su interés, llegando a afirmar que gracias al empleo del capital puede aumentarse la producción, tanto en cantidad como en valor.

En cuanto a las teorías simplistas su máximo representante, según Böhm-Bawerk (1986, p. 142) es Say, quien argumenta que “el capital presta servicios productivos, los cuales deben serle remunerados a su propietario: esta remuneración constituye la ganancia del capital. Razonamiento muy plausible, realizado esencialmente por la analogía, que el autor busca continuamente, con el proceso clarísimo que el proceso de trabajo entraña. El capital trabaja exactamente lo mismo que trabaja el hombre, y su trabajo debe ser remunerado, como lo es el de éste; el interés del capital es la imagen fiel del salario”. Böhm-Bawerk le recrimina el que no explicara de dónde sale el valor suficiente de la mercancía para poder remunerar el capital, ya que las argumentaciones que aporta Say las considera contradictorias y, por supuesto, insuficientes. En la primera de ellas, “Say atribuye al capital una virtud directamente creadora de valor: «el valor existe porque lo ha creado el capital y los servicios productivos del capital se recompensan porque se ha creado la plusvalía necesaria para ello». Aquí, la

remuneración de los servicios productivos del capital es, como vemos, *efecto* de la existencia de la plusvalía” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 143).

En cambio, advierte el economista austríaco que Say tiene una segunda argumentación en la que “invierte totalmente la relación causal, presentando la remuneración de los servicios del capital como la *causa*, como la razón de ser de la plusvalía. Aquí, los productos tienen un valor porque el propietario de los servicios productivos que los crean exige que les sean remunerados y tienen, específicamente, un valor suficientemente alto porque es necesario que dejen un remanente con que pueda pagarse la ganancia del capital, pues la cooperación de éste no puede conseguirse gratis” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 143). Atiende a continuación el autor austríaco a las influencias de la teoría de la productividad de Say en algunos países. En Alemania destaca a Schön y, especialmente a Roscher; en Francia, subraya la personalidad de P. L. Rossi (1787-1848) y G. Molinari (1819-1912); y en Italia, a Scialoja.

Las críticas de Böhm-Bawerk a estas teorías se pueden resumir en que le atribuyen al capital una virtud directamente creadora de valor, lo cual le parece imposible, puesto que en su opinión ningún factor de producción tiene la capacidad de infundir valor a los productos si no es a través de las relaciones entre las necesidades humanas y los medios para satisfacerlas. La segunda crítica la basa en que consideran la plusvalía como un fenómeno evidente, y por tanto, no se detiene en explicarlo.

En cuanto a las teorías razonadas¹¹⁸ de la productividad del capital, a las que dedica el siguiente apartado, destaca Böhm-Bawerk (1986, p. 163) que la ventaja de estas teorías es que “no incurren en el misticismo de reconocer fuerzas mágicas «creadoras de valor» y, plegándose al terreno de los hechos, conciben siempre la productividad del capital como una productividad de tipo físico”. Además, recoge que no consideran que este remanente físico implique un aumento de valor directamente, por lo que intentan explicar “el *por qué* el incremento en cuanto a la cantidad de los *productos* tiene necesariamente que traducirse también en un remanente de valor” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 163).

Como primer teórico que defiende estas argumentaciones destaca a Lord Lauderdale, quien manifiesta que la ganancia del capital proviene de dos vías, de un lado, el capital suple un determinado trabajo que si no existiera tendría que haber realizado el hombre, y de otro lado, el capital ejecuta una serie de trabajos que sería imposible de realizar por el hombre. Aparte de Lauderdale, Böhm-Bawerk cita a otros economistas que mantienen a grandes rasgos estas teorías, como Malthus, Carey (1793-1879), Thünen o Glaser, entre otros.

En el tercer libro, el autor aborda las teorías del uso del capital, englobadas dentro de las teorías de la productividad. Éstas se basan en el hecho de que el empleo de capital supone una renuncia a su disfrute o goce mientras dure el tiempo de empleo de ese capital para producir. Con esta argumentación, según Böhm-Bawerk, consideraban completa la explicación del problema de la plusvalía: “además de la sustancia del capital, existe el uso o disfrute de éste, que es también un objeto que existe de por sí y

¹¹⁸ Böhm-Bawerk diferencia dentro de las teorías de la productividad del capital, las que se exponen en este apartado, a las que denomina teorías de la productividad en sentido estricto, y las que desarrolla en el siguiente libro, las teorías del uso.

tiene su valor propio e independiente. Para obtener un rendimiento del capital no basta con realizar un sacrificio en cuanto a la sustancia de éste, sino que hay que sacrificar también el «uso» del capital empleado mientras dure la producción. Y como, por principio, el valor del producto es igual a la suma del valor de los medios de producción empleados para crearlo y, de acuerdo con esta norma, la sustancia del capital y el uso del capital tienen que unirse para arrojar juntos el valor del «producto del capital», resulta que este valor tiene que ser, lógicamente, mayor que el de la sustancia del capital por sí sola. Y así es como se explica el fenómeno de la plusvalía, la cual no es otra cosa que la parte del valor correspondiente a la parte del sacrificio que representa el «uso del capital»” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 214).

Tres son los economistas que considera Böhm-Bawerk que han desarrollado esta teoría del uso del capital, Hermann, Menger y Say, que la enuncia junto con la teoría simplista, citada anteriormente. Este último argumenta que la plusvalía y el interés del capital corresponden a la remuneración que hay que dar al sacrificio de los servicios productivos del capital. Hermann define ya el concepto de capital basándose en el uso que se hace de éste. Además mantiene que los usos del capital tienen valor de cambio porque son bienes económicos. Así, el precio del producto tiene que ser lo suficientemente alto para hacer frente a todos los gastos de producción, que Hermann divide en tres: “los desembolsos del empresario, es decir, por la inversión de valores patrimoniales ya existentes, por ejemplo, materias principales, accesorios y auxiliares, trabajo propio y ajeno, desgastes de los edificios fabriles y de las herramientas, etc.; las aportaciones de la inteligencia y los cuidados del empresario para la puesta en marcha y dirección de la empresa; los usos de los capitales fijos y circulantes necesarios para la

producción, desde su empleo y hasta la venta del producto” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 224).

En cuanto a Menger, reconoce que ha sido el que mejor ha expuesto esta teoría del uso del capital, resolviendo el problema previo de qué relación hay entre los bienes de capital y los productos que con ellos se producen. Como ya vimos en el apartado dedicado al primer miembro de la Escuela austríaca, el valor de los bienes de orden superior está condicionado por el valor de los bienes de orden inferior o productos, y nunca a la inversa.

En el segundo apartado de este libro expone Böhm-Bawerk las críticas a estas teorías del uso, centradas en dos aspectos: “1) Ese «uso del capital» con existencia propia, que los teóricos del capital postulan, no existe; no puede, por tanto, tener un valor propio e independiente ni determinar, mediante su incorporación, el «fenómeno de la plusvalía». Esta idea es, simplemente, el producto de una ficción insostenible, contradictoria con la realidad. 2) Aunque el uso del capital existiera del modo que los teóricos del uso suponen que existe, jamás podrían explicar satisfactoriamente por medio de él los fenómenos reales del interés. Por tanto, las teorías del uso descansan en una hipótesis que, además, es insuficiente para dar solución al problema que se proponen resolver” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 241). A través de una larga exposición, Böhm-Bawerk argumenta las dos tesis expuestas refutando así las teorías del uso del capital, incluida la de Menger.

a.3.) El capital como remuneración por la abstinencia.

En el cuarto libro, Böhm-Bawerk hace referencia a las teorías de la abstinencia, representadas por Senior y Bastiat, realizando a continuación la crítica a ambas. Considera a Senior el fundador de esta teoría en la que supone que el interés del capital es la indemnización que se da al capitalista por su abstinencia, idea que en cierto sentido se parece a la teoría del uso. La abstinencia la define Senior como “el comportamiento de una persona que o bien se abstiene del empleo improductivo de los medios de que dispone o prefiere los resultados de producción remotos a los inmediatos”, y la considera como el tercer instrumento de producción, siendo los otros dos los primarios, trabajo y fuerzas naturales. Por tanto, aclara Böhm-Bawerk que el capital no lo considera factor de producción, sino que es la conjunción de los tres elementos: tierra, trabajo y abstinencia.

En la crítica que Böhm-Bawerk (1986, p. 295) realiza a esta teoría, reconoce que existe algo de verdad al señalar que “no puede negarse que tanto la formación como la conservación de todo capital requiere, en realidad, una abstención de goces momentáneos, un aplazamiento del disfrute, y nos parece que no cabe tampoco la menor duda de que este hecho encarece aquellos productos que, procediendo de un proceso de producción capitalista, no podrían llegar a obtenerse sin un aplazamiento más o menos largo del disfrute”. Si bien, esto es cierto, Böhm-Bawerk afirma que la existencia y la cuantía del interés del capital no se corresponden con la del sacrificio por la abstinencia. A esta crítica expuesta en primer lugar por Lassalle (1825-1864), Böhm-Bawerk (1986, p. 297) añade que “Senior generaliza demasiado toscamente y aplica de un modo demasiado mecánico una idea que de suyo es acertada. Para nosotros, no cabe la menor duda de que el factor del aplazamiento del disfrute que Senior destaca en primer plano,

ejerce realmente cierta influencia en el nacimiento del interés; sin embargo, esta influencia no es tan simple, tan directa ni tan exclusiva como para presentar el interés, pura y simplemente, como «recompensa por la abstinencia». Además, el economista austriaco considera que “es un error lógico presentar la renuncia al disfrute, el aplazamiento del disfrute o la abstinencia como un segundo sacrificio independiente *al lado* del trabajo invertido en la producción” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 298).

El siguiente apartado lo dedica a exponer la teoría de la abstinencia de Bastiat, de la que dice que es básicamente la de Senior, si bien adaptada a la teoría del valor que mantenía el economista francés, en la que el valor de los bienes se produce sobre la base de los servicios cambiados; así “el aplazamiento es de por sí un servicio específico, puesto que impone un sacrificio a quien lo concede y reporta beneficio a quien lo apetece” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 308). Bastiat se centra principalmente en el interés contractual (o interés de los préstamos) y deja de lado el interés originario, lo que le recrimina Böhm-Bawerk.

a.4.) Otras teorías sobre el interés.

En el quinto libro, acomete el estudio y posterior crítica de las teorías del trabajo, en las que el interés del capital viene determinado por el trabajo que realiza el capitalista. Divide en tres grupos estas aportaciones: el primero sería el representado por autores ingleses, en el que destaca la personalidad de J. Mill y de McCulloch; el segundo formado por economistas de Francia, en el que sobresalen Courcelle-Seneuil y Cauwes; y, por último, el que engloba a teóricos alemanes, como Rodbertus, y A. F. Schäffle (1831-1903). Estas teorías se basan en la teoría del valor trabajo y consideran que el interés del capital es un salario que recibe el capitalista por el trabajo indirecto.

El libro sexto está dedicado a la exposición y crítica de las doctrinas de J. Rae, de quien dice Böhm-Bawerk (1986, p. 331): “Rae formuló, especialmente en lo tocante a la teoría del capital, una serie de ideas extraordinariamente notables y originales, y algunas de las cuales presentan una semejanza innegable con puntos de vista desarrollados como medio siglo más tarde por Jevons y por el autor de la presente obra”. Según Böhm-Bawerk, Rae explica el problema del interés sobre la base de la influencia que ejerce el tiempo sobre la valoración de los bienes y necesidades, afirmando que a los bienes presentes y medios necesarios para satisfacerlos les damos un mayor valor que a los futuros. A pesar de esta aportación original, defiende que gran parte de la teoría de Rae permaneció anclada en la teoría de la productividad de von Thünen.

En el penúltimo libro, el séptimo, estudia las teorías de la explotación, centrándose en un grupo de economistas dentro del que destaca la presencia de Sismondi (1773-1842), Proudhon, Rodbertus, Lassalle y Marx. Böhm-Bawerk (1986, p. 375) resume en un claro párrafo la esencia de esta doctrina “todos los bienes que encierran un valor son producto del trabajo humano y considerados desde el punto de vista económico, producto del trabajo exclusivamente. Sin embargo, los obreros no obtienen el producto íntegro creado por ellos, pues los capitalistas, valiéndose del poder de disposición sobre los medios de producción indispensables, que les confiere la institución de la propiedad privada, retienen para sí una parte del producto. Sirve de medio para ello el contrato de trabajo, por virtud del cual compran al verdadero productor, obligándole a acceder a ello por el acicate del hambre, su fuerza de trabajo por una parte de lo que puede producir, mientras que el resto del producto va a parar al

bolsillo del capitalista como ganancia obtenida sin esfuerzo alguno. Por tanto, *según esto, el interés del capital consiste en una parte del producto del trabajo ajeno, obtenida mediante la explotación de la situación de penuria del obrero*”.

La crítica a esta teoría la realiza Böhm-Bawerk en dos partes, de un lado rebate las teorías de Rodbertus, y de otro lado la de Marx, habiendo alcanzado fama mundial por lo acertado de esta crítica al socialismo. Tilda la teoría de la explotación de falsa y llena de errores de considerable importancia, pero reconoce que ha sido aceptada por las masas, ya que influía en el corazón de los hombres al defender al pobre frente al rico, y además, no ha sido refutada de manera tajante debido a la flojedad de sus adversarios.

Böhm-Bawerk realiza una larga exposición crítica de la teoría del interés del capital basado en la explotación, sólo vamos a exponer algunos de los puntos que consideramos más relevantes. Ataca especialmente el principio en el que se basa la teoría de la explotación, la doctrina del valor trabajo, argumentando primero que ni A. Smith ni Ricardo la defendían de la forma que la plantea Marx; segundo, que existen muchos bienes en los que no se cumple esa teoría, como es el caso de los bienes raros, es decir, aquéllos que no se pueden producir de forma ilimitada (como los artísticos), e incluso de bienes corrientes que no siempre llevan parejo el valor que tienen con el trabajo incorporado; una tercera crítica la basa en la diferencia que efectúa Marx entre la ganancia del capital variable¹¹⁹ y la del capital constante, rebatiendo Böhm-Bawerk que por la ley de nivelación de las ganancias, a la larga, la cuota que arrojan ambos capitales ha de ser igual.

¹¹⁹ Marx denomina capital variable a aquél que se destina a remunerar el salario y el trabajo; y en cambio, define por capital constante al que se invierte en medios de producción, materias primas, herramientas,... (Böhm-Bawerk, 1986, p. 456).

Como hemos mencionado anteriormente, la crítica de la teoría del valor-trabajo la completa Böhm-Bawerk unos años más tarde en la obra *La conclusión del sistema marxiano*, publicado en 1896. En este trabajo el economista austríaco pone de manifiesto la contradicción en la que cae el propio Marx al enunciar la teoría del valor, como podemos observar en las siguientes líneas: “en el primer volumen [se refiere a la obra *El capital*] se afirma con toda rotundidad que el valor se basa siempre en el trabajo y sólo en el trabajo, que los valores de las mercancías se comportan recíprocamente en proporción al tiempo de trabajo requerido para su producción [...] Ahora, en el tercer volumen, se nos explica lisa y llanamente que lo que, según la doctrina del primer volumen, debería suceder, no sucede y no puede suceder; es decir que, no por casualidad y pasajeramente, sino de manera permanente y necesaria, las distintas mercancías se intercambian según una proporción diferente de la del trabajo en ellas incorporado, ¡y que no puede ser de otro modo!” (Böhm-Bawerk, 2000, pp. 58-59).

Además de exponer esta contradicción, Böhm-Bawerk rebate cada uno de los argumentos que Marx esgrimió en defensa de su teoría del valor-trabajo, señalaremos las cuatro argumentaciones más relevantes que rechaza el economista de la Escuela austríaca. En primer lugar, Marx afirmaba que tomada la economía en su conjunto, la suma de los precios de producción era igual a la suma de los valores de las mercancías, puesto que como este valor oscilaba para unas por encima del coste de producción y en otras por debajo el resultado final estaba compensado. En segundo lugar, defendía el economista alemán que el movimiento de los precios era debido a la variación del tiempo de trabajo incorporado en la mercancía. En tercer lugar, esta ley del valor imperaba completamente en determinadas sociedades primitivas en las que no se había producido todavía una transformación de los valores en precios de producción. Y, en

cuarto y último lugar, recoge Böhm-Bawerk (2000, p. 62) que Marx establece que “en una economía desarrollada, la ley del valor «regula», al menos indirectamente y *en última instancia* [la cursiva es del autor], los precios de producción, en cuanto que el valor global de las mercancías, que se determina según la ley del valor, regula la plusvalía global, y ésta a su vez regula la cuantía del beneficio medio y por lo tanto la tasa general de beneficio”.

En el último libro de *Historia y crítica de las teorías sobre el interés* de Böhm-Bawerk, éste se ocupa de las teorías eclécticas y de dos nuevos *intentos* por explicar el interés del capital. En cuanto a las primeras, son aquéllas en las que los economistas en vez de desarrollar una teoría u optar por una ya existente, integraban varias de ellas sin mucho éxito a juicio de Böhm-Bawerk, o bien, adoptaban la que mejor les convenía dependiendo de la necesidad del momento. Según el economista austríaco, las teorías que más se han combinado son las de la productividad y la de la abstinencia. De los autores que incluye en este grupo sobresalen Rossi, Molinari, Jevons, Roscher o Cossa (1863-1908), entre otros.

Entre las teorías nuevas destaca la moderna teoría de la fructificación de Henry George (1839-1897), que Böhm-Bawerk asimila a la de Turgot, ya que ambas parten de la tesis de que determinados bienes tienen el don natural de producir incrementos de valor, que se extenderán por los demás bienes gracias al comercio. La diferencia fundamental entre ambos economistas la encuentra Böhm-Bawerk en que Turgot sólo hacía referencia a la tierra, como ese bien que produce incrementos de valor y George lo busca dentro del capital en sí.

La segunda teoría a la que hace referencia el autor austríaco es la teoría de la abstinencia modificada por Schellwien, que en un primer momento sigue la exposición de Marx, pero después se desvincula de éste al afirmar que el valor de los bienes no depende sólo de la utilidad de la consumibilidad de los bienes, sino también del no consumo, es decir, mantiene que el no consumo temporal hace que los bienes carezcan de valor de por sí, tesis que Böhm-Bawerk considera inaceptable a no ser que el bien se deteriore o quede obsoleto.

Antes del apéndice final de la obra, expone sus conclusiones en las que realiza un resumen de las teorías expuestas a lo largo de los distintos capítulos. Concluye que el problema del interés es una cuestión de distribución y no de producción, si bien afirma que “quien lo enfoque como un problema de distribución y solamente como tal, dejará a sus espaldas lo fundamental. Sólo quien emprenda la obra de esclarecer aquellos curiosos altibajos del valor de los bienes que conducen en último resultado a la «plusvalía» puede estar seguro de seguir el camino por el que es posible llegar a la explicación científica del fenómeno del interés, pues el problema del interés es, en última instancia, un problema de valor” (Böhm-Bawerk, 1986, p. 516).

Como colofón de todas las doctrinas estudiadas en la obra, establece que la de Menger es el punto culminante de las que intentan resolver el problema del interés del capital, puesto que considera que las aportaciones de su maestro sobre el interés son las que mejor se adaptan a la realidad, si bien reconoce que la solución que aporta no es del todo válida.

Para terminar la obra, Böhm-Bawerk incluye un Apéndice en el que expone las doctrinas sobre el interés en el período 1884 a 1914. Son principalmente las mismas que las expuestas hasta ahora pero con algunos matices, destacando las aportaciones de Oswald, Marshall, Wieser, K. A. Dietzel (1829-1884) o W. Lexis (1837-1914).

b) La teoría del capital.

El segundo volumen de la obra, titulado *Teoría positiva del capital*, publicado por primera vez en 1889, fue completado con *Ensayos Adicionales sobre el Capital y el Interés*, que aparecieron como apéndices en las ediciones de 1909 y 1912, y como obra independiente en 1921. En la edición con la que contamos no se incluye como apéndice, sino que es un volumen aparte. En la introducción a la obra, Böhm-Bawerk expone el motivo que le ha llevado a escribirla, que no es otro que aclarar la diferencia que resulta del empleo del término capital en dos ámbitos distintos: en la teoría de la producción de bienes y en la de la distribución; casos ambos en que el capital es considerado el origen del interés.

La obra consta de cuatro libros, titulados: “Concepto y naturaleza del capital”, en el que intenta esclarecer este concepto de capital al entender que las distintas generaciones de economistas no han hecho más que oscurecerlo en vez de aportar luz sobre él; “El capital como instrumento de producción”; “Valor y precio”; y, “El interés”, en los que presenta el capital como parte de la teoría de la producción y como generador de una renta, el interés.

b.1.) El capital: concepto y naturaleza.

El primer libro está compuesto por cuatro capítulos, que titula: “El hombre y la naturaleza. Condiciones básicas de la producción material de bienes”, “La naturaleza del capital”, “La controversia sobre el concepto de capital” y “El capital medio de producción y el capital privado”. En el primero de ellos, Böhm-Bawerk (1998, pp. 40-41) plantea una serie de principios que “corresponden al campo de las ciencias naturales, pero que son de un carácter tan general que se puede decir han traspasado los confines de cualquier ciencia en concreto y pertenecen a todas”. El primero de ellos es que los hombres buscan satisfacer sus necesidades y que lo hacen a través del consumo de bienes, cuya definición toma de C. Menger, “decir «medios apropiados para la satisfacción de las necesidades humanas» o lo que es lo mismo «causas de cambios que mejoran las condiciones de vida del hombre» es, en una palabra, definir los *bienes*”.

Estos bienes a los que se refiere Menger son producidos por la acción conjunta del hombre sobre la naturaleza, destacando Böhm-Bawerk (1998, p. 44) que “la originación de los bienes, por lo tanto, sigue siendo un proceso puramente natural, a pesar de la intervención del hombre. El hombre no altera ese proceso, simplemente lo guía hacia su consumación”, la acción del ser humano sobre la naturaleza la limita el autor a lo que denomina el “control espacial de la materia”.

Para satisfacer esas necesidades, el hombre ha de producir bienes de consumo o bienes de primer orden, término que introdujo Menger. Según Böhm-Bawerk, existen dos formas de hacerlo: *directa e indirectamente*. La diferencia principal entre ellas es el tiempo empleado, puesto que la primera suele acarrear menos tiempo para obtener el producto, y la segunda, en cambio, cuanto más indirecta mayor empleo de tiempo, si

bien también da lugar a mayor cantidad de producto o a un empleo de menor trabajo. El autor llega a la conclusión, (después de plantear algunos ejemplos en los que se ve la diferencia entre la producción directa, sin ningún tipo de capital, y la indirecta, en la que se emplea el capital necesario, cada vez más sofisticado), de que “como consecuencia, nuestra proposición se podría enunciar así: *La adopción de métodos indirectos o que implican dar un gran rodeo antes de obtener los bienes de consumo deseados conduce a la consecución de un volumen de producción mayor.* Hemos enunciado así una de las proposiciones más importantes y fundamentales de toda la teoría de la producción” (Böhm-Bawerk, 1998, p. 52).¹²⁰

A la forma de producción indirecta que necesita de materiales o “fuerzas” auxiliares para conseguir su objetivo, la denomina Böhm-Bawerk (1998, p. 55) *producción capitalista*, que explica puede ser utilizada en dos sentidos distintos aunque no excluyentes: “la expresión «producción capitalista» se utiliza con profusión en dos sentidos distintos. En uno de ellos viene a significar un método de producción que hace uso concreto del capital, como materias primas, maquinaria, y herramientas. En otro sentido viene a significar la producción que se lleva a cabo por cuenta y bajo la dirección de empresarios capitalistas privados. Estos dos significados no necesitan coincidir, pero yo siempre utilizo la expresión en el primero de estos dos sentidos”.

Una vez aclarado el término que define la forma de producción capitalista, el economista austríaco pretende aportar luz sobre el concepto tan controvertido de capital. Con este objetivo comienza el capítulo siguiente con un análisis histórico desde la

¹²⁰ Esta proposición, como el mismo Böhm-Bawerk explica en la edición con la que contamos fue objeto de controversia durante bastante tiempo. Aunque él la considera evidente por sí misma, dedicó para aclarar el concepto uno de los ensayos a los que hacíamos referencia anteriormente, que lleva por título *Einige strittige Fraguen der Kapitalstheorie* (1899).

aparición de la palabra *capital* ligada al principal de un préstamo,¹²¹ a continuación plantea su propuesta sobre este concepto, y por último, realiza una crítica a las definiciones que los economistas han establecido anteriormente.

Entre estas definiciones cita el capital como fondo nacional de subsistencia; la establecida por Roscher en base a la de Turgot, que analiza el capital como provisión de bienes; el capital como la cantidad de bienes poseídos por una economía y disponibles en el futuro para la satisfacción de las necesidades, que propusiera Knies; el capital como expresión de la existencia de riqueza, de Fisher; la definición de Marx de capital como sinónimo de medio de explotación, sobre la que basará Böhm-Bawerk su crítica al marxismo; el concepto de capital de Marshall, más amplio que los demás, puesto que integra dentro de la masa de bienes de capital, los bienes de producción y los bienes de consumo duradero, si bien estos últimos no los inserta completos al considerar sólo la vivienda; y en último lugar, realiza una fuerte crítica a la teoría del capital de J. B. Clark, de la que mantiene que “el concepto de «capital auténtico» de J. B. Clark conduce a aberraciones más sutiles y engañosas y por eso mismo más peligrosas. [...] A pesar de los numerosos párrafos dedicados a esta materia echo de menos una explicación, precisa y libre de contradicciones, precisamente de lo que se supone realmente que es el «capital». Si se supone que no es una pura abstracción sino algo que posee existencia real y material, si se supone que hay alguna otra cosa diferente a los bienes de capital que lo integran. En algunas ocasiones parece inclinarse por un capital consistente en bienes de capital que tienen una existencia objetiva, en otras parece concebir el capital como una pura abstracción. Ahora bien, de acuerdo con las afirmaciones inequívocas de Clark, se supone que el capital es algo distinto de estas dos

¹²¹ Menciona en este apartado los conceptos de capital de economistas como Turgot, A. Smith, J. B. Say, Hermann, C. Menger, Walras, K. Knies, C. Marx o los más contemporáneos Wicksell, A. Marshall o J. B. Clark.

cosas y sin embargo soy incapaz de encontrar algo objetivo que cubra esta tercera posibilidad” (Böhm-Bawerk, 1998, pp. 124 y 125).

Después de todas estas críticas, el autor austriaco propone una definición a su juicio más correcta: “por el contrario la fórmula que propongo o recomiendo, concebida en el espíritu de la tradición de A. Smith, cumple, en mi opinión, todas nuestras reglas de naturaleza lógica o terminológica o al menos lo hace así con absoluta fidelidad” (Böhm-Bawerk, 1998, p. 133). Así, el economista austriaco establece que “*llamemos capital, en general, a un agregado de bienes producidos que sirven como medios de procurarnos bienes* y dentro de este concepto general establezcamos aparte un concepto más restringido de *capital social*. Podemos definir el capital social como un agregado de bienes producidos que sirven como medios de obtener bienes económicos para la sociedad” (Böhm-Bawerk, 1998, p. 86). A este capital social también lo denomina capital productivo.

Sobre la diferencia entre el capital productivo y el privado se detiene en el último capítulo de este primer libro, “El capital medio de producción y el capital privado”.¹²² Parte de la distinción que expusieron Rodbertus y más tarde A. H. Wagner (1835-1917), de estos dos conceptos: capital social, productivo o nacional, y capital privado, que resume Böhm-Bawerk (1998, p. 142) en el siguiente párrafo: “el llamado «capital nacional» se configura como una categoría puramente económica, *conjunto o agregado de bienes concretos* y el «capital privado» como una categoría jurídica, *título legal que autoriza a las personas para disponer de un agregado de bienes*”. El economista de la Escuela austriaca disiente de esta clasificación y después de una

¹²² Como indica el traductor, en la edición inglesa aparece en vez del capital como medio de producción, el capital social, para diferenciarlo del capital como fuente de renta que sería el privado.

amplia crítica a estos dos términos así definidos, concluye con una enumeración de lo que a su juicio incluyen cada uno de los conceptos: “el capital de una sociedad, en cuanto agregado de los bienes producidos que sirven para producir más bienes, comprende los siguientes:

1. Todas las mejoras productivas, instalaciones y adaptaciones de la propiedad real en la medida que conserven su naturaleza independiente. Nos referimos a cosas tales como presas, conducciones, cercados, etc. Por otro lado, todas aquellas instalaciones y mejoras que se llegan a identificar con la tierra misma se excluyen del capital por las mismas razones que nos han llevado a excluir la tierra.
2. Todas aquellas construcciones dedicadas a la producción, fábricas, talleres, graneros, establos, tiendas, calles, ferrocarriles, etc. Pero el capital de una sociedad no incluye cosas como los edificios y viviendas que sirven directamente al consumo o tienen fines culturales como las iglesias, las escuelas, los tribunales.
3. Herramientas, máquinas y otros instrumentos productivos.
4. Animales y bestias de carga.
5. Materias primas y otras auxiliares utilizadas en la producción.
6. Bienes de consumo almacenados y conservados como existencia de productores y comerciantes.
7. Dinero” (Böhm-Bawerk, 1998, p. 147).

Como bienes que forman parte del capital privado, considera Böhm-Bawerk los siguientes:

1. “Todos los bienes que constituyen el capital de una comunidad.

2. Aquellos bienes de consumo que no están siendo utilizados por su propietario pero que son empleados por él para procurarse otros bienes, a través de alguna forma de intercambio, venta, préstamo o arrendamiento. Ejemplo de esta clase de bienes son las casas y apartamentos para alquilar, las bibliotecas que prestan libros, los medios de subsistencia adelantados a los trabajadores por los empresarios y todos los de esta clase” (Böhm-Bawerk, 1998, p. 153).

b.2.) El capital como instrumento para la producción.

En el segundo libro expone el economista austriaco su teoría del capital productivo, o el capital como medio de producción. En él pretende dar respuesta a las cuestiones: “¿Cómo se origina el capital? ¿Cuál es la naturaleza de su actividad productiva?” (Böhm-Bawerk, 1988, p. 157). La primera de las cuestiones se refiere a la teoría de la acumulación del capital, y la segunda, responde a la teoría de la función productiva de este factor.

Comienza la primera de las teorías planteando cómo aparece el capital, objeto de controversia a juicio de Böhm-Bawerk, entre los economistas que le precedieron, si bien afirma que de todos ellos los que más claro dejaron este aspecto fueron Rodbertus, (salvando su tendencia socialista), Jevons y Menger, de quien destaca la clasificación que realizó de los distintos bienes.

Aunque ya ha dado algunas pinceladas en el primer libro, dedica en este caso todo un capítulo al proceso de producción capitalista. Parte de la base de que la producción está cimentada sobre la combinación de naturaleza y trabajo humano, “lo

que la naturaleza hace y lo que el hombre añade constituyen el origen de todos nuestros bienes” (Böhm-Bawerk, 1998, p. 161). Estos dos serían los elementos técnicos de la producción, y los económicos son, según el autor, tierra y trabajo.

Estas dos fuerzas productivas pueden ser utilizadas de dos formas distintas, como ya explicó en el primer libro, de forma directa o bien de forma indirecta. Esta última, a la que Böhm-Bawerk ha denominado anteriormente *método capitalista de producción*, tiene dos consecuencias, una de ellas es ventajosa, y es el aumento de producción o de la calidad de ésta al adoptar el método indirecto; la otra consecuencia es que el método indirecto o capitalista consume tiempo, lo que se podría considerar una desventaja. De aquí se deriva un problema: el que los trabajadores no pueden esperar el tiempo que se tarda en obtener un producto, para conseguir los medios mínimos de subsistencia, por lo que dependen de los denominados capitalistas, es decir, “de aquellos que ya poseen una existencia de bienes terminados a los que llamamos productos intermedios” (Böhm-Bawerk, 1998, p. 165). En esto se basa parte de la crítica que el autor realiza al sistema marxista. Dentro del sistema capitalista existen distintos grados, puesto que la producción de un bien puede llevarse a cabo a través de distintas alternativas, que serán más o menos costosas desde el punto de vista del tiempo. Böhm-Bawerk (1998, p. 166) concluye que “en general y como un primer paso se puede decir que toda vía indirecta de producción viene acompañada por un incremento de la productividad técnica pero además, las sucesivas ampliaciones de la longitud de la senda vienen acompañada de un aumento concomitante de productividad. Sin embargo, cada nuevo alargamiento produce aumentos que proporcionalmente son cada vez más

pequeños”, es decir, que incrementos de tiempo en los procesos productivos,¹²³ provocados por el empleo de capital cada vez más sofisticado, dan lugar a aumentos de la producción, cada vez menores. Este postulado ya lo puso de manifiesto von Thünen, en su obra *El Estado aislado*.

Un caso similar al proceso de producción indirecta, lo encuentra Böhm-Bawerk (1998, p. 181) en los *bienes de consumo duraderos*, que “son fabricados para que presten servicios durante un período largo de tiempo, de manera que no sólo esa mayor duración sino también la utilidad que cabe derivar de estos bienes aumenta en mayor proporción al aumento en el coste de producción”. La relación entre los dos bienes consiste en el hecho de que la superioridad técnica produce un aumento de la producción obtenida, en el caso del sistema capitalista de producción, y un aumento de la cantidad de los servicios en el caso de los bienes de consumo duradero.

Las principales características de la aportación del capital a la producción son resumidas por el autor en las siguientes: en primer lugar, considera al capital como *síntoma* de que se ha adoptado un medio de producción indirecto más ventajoso; en segundo lugar, el capital es la *causa intermedia*¹²⁴ del método de producción indirecto; en tercer y último lugar, destaca el aspecto del capital como causa indirecta de la adopción de otros procesos de producción más ventajosos, es decir, que gracias a la producción de capital se puede comenzar la fabricación de bienes que antes no se conocían.

¹²³ Para contabilizar estos períodos de tiempo desde que se produce el primer bien intermedio hasta que se obtiene el bien final, Böhm-Bawerk propone emplear lo que denomina *duración media del proceso*, media que ha de ser obtenida prorrateando las unidades que representan cada una, un período de tiempo, puesto que si no todos los procesos productivos serían muy largos.

¹²⁴ Introduce el calificativo intermedia, ya que destaca el papel derivado del capital de las fuerzas originarias de producción.

En base a estas tres características, Böhm-Bawerk (1998, p. 193) plantea la cuestión “¿hay una fuerza productiva independiente inherente en el capital? ¿Es el capital un tercer factor independiente de producción? Creo que sin temor a error debemos contestar en sentido negativo desde el momento en que consideremos en qué sentido cabe y tiene que formularse esta pregunta, si es que merece la pena hacerlo”, el autor considera que si tratamos al capital como producto intermedio de la combinación de naturaleza y trabajo, no puede considerarse factor de producción originario sino derivado. Esta duda, asegura el economista austriaco, surgió cuando se produjo el fenómeno de la división del trabajo y de la especialización, a lo que habría que añadir la necesidad de justificar el interés como renta del capital o de la productividad adicional producida por éste, ya que las otras dos, salarios y renta de la tierra, remuneraban los otros dos factores de producción.

Böhm-Bawerk, por tanto, elimina el capital de los factores de producción independientes, lo que ya hicieron algunos economistas ingleses y socialistas, si bien considera que estos últimos fundamentaron esta retirada sobre una base errónea, puesto que consideraban al capital como un trabajo acumulado previamente cuando, en realidad, incluye también una parte de la naturaleza o del factor tierra. Todo esto no implica a juicio de Böhm-Bawerk que el capital no sea productivo, al contrario, considera que sí lo es por varias razones: primero, porque forma parte del proceso productivo; segundo, por ser indispensable para el desarrollo de los métodos de producción indirectos; y, tercero, porque hace posible la adopción de métodos indirectos cada vez más productivos. Ahora bien, no es *independientemente productivo*.

La última aportación de este segundo libro es la teoría de la formación del capital que el autor pretende esclarecer partiendo de la base de que han sido tres las teorías sobre este particular que han aparecido a lo largo de la historia de la Economía: en primer lugar la que afirma que la aparición del capital se debe al ahorro, defendida por A. Smith, J. S. Mill o Roscher; en segundo lugar, la que sostiene que el origen del capital está en la producción y el trabajo, como mantienen entre otros, Rodbertus, Lasalle o Marx; y en tercer y último lugar, la que afirma Böhm-Bawerk que es la correcta, la que lo fundamenta en la concurrencia de estos dos factores, ahorro y producción. Para exponerla recurre a un ejemplo en el que Robinson Crusoe se enfrenta en la isla desierta a la decisión de ahorrar para poder producir medios de capital, y privarse en el presente de algún bien (lo que no implica, según el autor, que esta privación ponga en peligro la vida del protagonista) o a emplear su trabajo sólo en la producción de bienes de subsistencia para la vida diaria.

Böhm-Bawerk (1998, p. 201) quiere dejar claro que el ahorro no es de bienes de capital sino de fuerzas productivas: “este es un punto de la máxima importancia y en el que tenemos que hacer hincapié porque la opinión que prevalece hoy día no le ha prestado demasiada atención. Estamos *prescindiendo* de bienes de consumo, mediante el ahorro de fuerzas productivas que pueden ser utilizadas para *producir* bienes de capital. Solamente por excepción y ocasionalmente son los mismos bienes de capital el objeto directo del ahorro¹²⁵”.

Para completar su exposición recurre el economista austríaco a un ejemplo gráfico en el que se distribuyen en círculos concéntricos los distintos bienes de capital,

¹²⁵ Esta última situación aclara el autor que se da en el caso de que el bien pueda emplearse como bien de consumo o de capital.

es decir, lo que Menger denominó los bienes de orden superior, de los que se excluían los de primer orden o bienes de consumo. En los círculos más separados del centro están dispuestos los bienes que van a pasar a ser bienes de consumo y en los más próximos al centro, los que están más alejados de ese momento. Con todo ello Böhm-Bawerk lo que pretende es demostrar que es necesario ahorrar y emplear la fuerza de trabajo para producir bienes de capital y también para reemplazar los que se van gastando, (serían los del círculo más alejado), y los que por el uso no desaparecen, pero sí se estropean.

b.3.) La teoría del valor de los bienes.

El tercero de los libros lo dedica al análisis de la teoría del valor, en primer lugar, y del precio en una segunda parte. En lo referente a la teoría del valor, Böhm-Bawerk (1998, p. 230) afirma que la ciencia económica sólo se ocupa de aquellos objetos que son valiosos como medios para conseguir algún fin, y no de los que lo son por sí mismos. Dentro de esta característica de valioso, diferencia entre el valor en sentido objetivo y en sentido subjetivo,¹²⁶ siendo éste último el que “denota la importancia que un bien o una cantidad de bienes tienen para el bienestar de una persona determinada”. En cambio, en sentido objetivo, implica “nuestra estimación de la capacidad de un bien para dar lugar a algún resultado extrínseco definido”. Dentro de este valor, destaca el *valor de cambio objetivo*, que define como “la capacidad de los bienes, a causa de los hechos que se dan en un momento determinado, para obtener «a cambio» otros bienes que, por esa única razón, son *equivalentes* en el intercambio”, a este aspecto dedica el autor la segunda parte de este tercer libro, “El precio”.

¹²⁶ En cuanto al *valor subjetivo*, Böhm-Bawerk (1998, p. 232) lo considera “uno de los más importantes y fructíferos de la ciencia económica”.

En cuanto al valor subjetivo, Böhm-Bawerk lo desarrolla en la primera parte de este libro. Comienza definiendo el término valor, ligado al concepto de utilidad y escasez, al igual que hicieran los primeros marginalistas: “*valor es la importancia que un bien o un conjunto de bienes adquiere cuando se les reconoce una utilidad que de otra forma no tendrían para el bienestar de una persona*”, a lo que añade “la utilidad tiene que ir unida a la escasez” (Böhm-Bawerk, 1998, p. 239), entendiendo por escasez que la demanda que se hace de ellos es mayor que la oferta disponible. Si no ocurre esto y existe el bien en cuestión en cantidades ilimitadas en relación a la demanda de ese bien, se considera un *bien libre*, que no implica que no sea importante y demandado en grandes cantidades, ya que en algunas ocasiones puede ser vital.

Para determinar cuánto depende nuestro bienestar del consumo de un bien, el autor plantea dos cuestiones, similares a las que planteara Menger en el capítulo tercero de sus *Principios de Economía Política*, dedicado a la teoría del valor, y a las que hicimos referencia en la página 104 del presente capítulo:

1. “¿Qué necesidades, entre las numerosas y diversas existentes, dependen de un bien?”
2. “¿Qué importancia tiene la necesidad, o mejor dicho, su satisfacción?”
(Böhm-Bawerk, 1998, pp. 249-250).

La primera cuestión surge por el hecho de que un mismo bien puede satisfacer necesidades distintas, a lo que habría que añadir que una necesidad puede satisfacerse con distintos bienes. De lo que deduce que “*la magnitud del valor de un bien viene determinada por la importancia de la necesidad concreta o parcial que tiene el grado menor de urgencia entre todas las necesidades que pueden ser cubiertas por la*

provisión de bienes disponibles de la misma especie” (Böhm-Bawerk, 1998, p. 257). A esta utilidad mínima es a lo que Wieser denominó *utilidad marginal*, término que adoptará el autor de esta obra.

En lo que se refiere a la solución de la segunda cuestión, dependerá de la gradación u ordenación de las necesidades, que si bien en términos generales coinciden en todos los hombres, (alimentación, vivienda, vestido, adornos, ... por este orden), a lo que denomina Böhm-Bawerk *categorías de necesidades*; si descendemos al ámbito individual, es decir, a las *necesidades concretas*, varían dependiendo del momento en que se encuentre cada uno.

El autor mantiene que la ciencia económica ha de estudiar las necesidades concretas, puesto que si no surgirán contradicciones, como es el caso de que valga más un adorno (por ejemplo, una joya), que un trozo de pan indispensable para la vida, es decir, surgirán paradojas como la del agua y los diamantes que planteara J. Law. Por tanto, partiendo de las necesidades concretas, Böhm-Bawerk (1998, p. 253) enuncia una ley en la está implícito el principio de la utilidad marginal decreciente: “*las fracciones concretas en que pueden dividirse nuestras sensaciones de necesidad o las sucesivas satisfacciones parciales de esas necesidades que pueden conseguirse a base de cantidades iguales de bienes son, por lo regular, de importancia diferente y esa importancia diferente disminuye progresivamente hasta cero*”. Para explicar este enunciado, el autor austríaco recurre al mismo sistema que su maestro Menger, puesto que como hemos visto hasta este momento las funciones matemáticas están excluidas de

la obra. Inserta Böhm-Bawerk (1998, p. 254) un cuadro de clasificación de las necesidades similar al que estableciera Menger.¹²⁷

Como conclusión de la respuesta a estas dos preguntas, Böhm-Bawerk (1998, p. 258) afirma que “*el valor de un bien viene determinado por la magnitud de su utilidad marginal*”. A este postulado le atribuye el autor un valor importante, puesto que considera que es la explicación de la conducta humana y, por tanto, la base de la Teoría económica.

Dentro de la primera parte del libro tercero, dedicada a la teoría del valor, hace referencia al valor de varios tipos de bienes como aquéllos que pueden adquirirse en la cantidad deseada, los bienes complementarios, que son susceptibles de usos alternativos, o los bienes de producción, que define como aquellos bienes que satisfacen las necesidades de forma indirecta, al contrario que los bienes de consumo, que lo hacen de forma directa.

En lo que se refiere a los bienes susceptibles de usos alternativos, el autor mantiene que evidentemente los bienes serán destinados a satisfacer aquellas necesidades que sean más valiosas para el individuo, y que, por tanto, tendrán una utilidad marginal más elevada. En este caso, Böhm-Bawerk recurre para su explicación a poner ejemplos numéricos de medición de la utilidad establecidos de forma aleatoria. Concluye con el postulado: “*cuando los bienes son susceptibles de usos alternativos y pueden proporcionar más o menos utilidad marginal en ellos, aquella utilización que tenga la utilidad marginal más alta proporciona la medida de su valor económico*”

¹²⁷ Este cuadro lo insertamos en la página 106 del presente trabajo. La única diferencia que existe entre los dos es que Böhm-Bawerk, deja los huecos libres al principio de las columnas.

(Böhm-Bawerk, 1998, p. 277). Apunta el autor que en realidad todos los bienes tienen como mínimo dos usos puesto que, además de la necesidad primera que ayudan a satisfacer, también pueden ser intercambiados y obtener otros bienes con los que satisfacer otras necesidades. Serían los denominados «valor de uso» y «valor de cambio», que define como: “el valor de uso es la importancia que tiene el bien para el bienestar de una persona, suponiendo que esa persona lo utilice personalmente para dar respuesta a sus objetivos. De igual forma, el valor de cambio subjetivo es la importancia que el bien tiene para el bienestar de la persona pero en función de su capacidad para procurarse otros bienes por medio del intercambio” (Böhm-Bawerk, 1998, pp. 279-280).

El valor de intercambio vendrá determinado por la utilidad de los bienes que aceptó en el intercambio. A pesar de lo expuesto, el economista austríaco no considera correcto el empleo de estos dos términos que implican dos tipos diferentes de valor, lo que aclara así en una nota a pie de página: “es fácil ver que podemos hablar de dos «valores» sólo con la misma inexactitud que lo hacemos cuando hablamos de «disposiciones alternativas de la utilidad marginal»” (Böhm-Bawerk, 1998, p. 280), debido a que realmente el individuo sólo puede tener un valor subjetivo, ya que es la importancia que tiene para él algún bien, por lo que no puede ser diferente (alto y bajo) el valor de un mismo bien. No obstante adopta esta nomenclatura porque es la más utilizada, aunque sabe que no es la más correcta. El verdadero valor económico será el más alto de los dos, del valor de uso y del valor de cambio subjetivo.

En segundo lugar se ocupa de los bienes que Menger denominó complementarios, y que el autor define como aquel conjunto de bienes que cooperan de

manera que si falta alguno de ellos, la utilidad no se logra o se hace de forma incompleta. En cuanto a la determinación de su valor, afirma Böhm-Bawerk (1998, p. 288) que *“el valor integral del grupo, como un todo, se determina primero de acuerdo con la utilidad marginal de la utilización combinada. Del valor integral se asigna a los elementos sustituibles su «valor de sustitución» y el resto, que variará de acuerdo con la utilidad marginal del conjunto, se asigna al elemento o elementos no susceptibles de sustitución como valor individual”*. Esta teoría de la formación del valor de los bienes complementarios es aplicable, según el economista austríaco, a la cuestión que plantea la distribución de los bienes. Con este planteamiento, cree haber encontrado qué cantidad de producto es económicamente atribuible a cada uno de los tres factores de producción que actúan de forma complementaria, y por tanto, qué parte del valor integral del producto se asigna a cada uno de estos factores. Böhm-Bawerk (1998, p. 290) llega aún más lejos y sostiene que *“al mismo tiempo esto nos revela el fundamento para determinar la remuneración que obtienen, por su contribución a la producción, cada uno de los tres factores que intervienen y aunque, como es bien sabido, el «capital factor de producción» no es lo mismo que el «capital fuente de renta», nos indica de modo aproximado, cómo se distribuye la renta entre salarios, renta o interés, aunque no directamente”*, es decir, que la distribución del valor de los bienes complementarios que ha enunciado anteriormente, considera que es aplicable para solucionar uno de los problemas más importantes de la Teoría económica: la distribución de la renta entre los distintos factores de producción.

Respecto al valor de estos bienes de producción, Böhm-Bawerk dedica el capítulo séptimo de la primera parte del libro tercero a plantear el problema que surge cuando se contrasta la teoría anteriormente expuesta de la utilidad marginal como

magnitud que imprime valor y la teoría del coste de producción de los clásicos que tan arraigada estaba en la ciencia económica. Parte de la diferenciación entre los órdenes de los distintos bienes que expusiera su maestro C. Menger, y a la que nos referimos en la página 99 del presente capítulo, cuando comentamos sus *Principios de Economía Política*. Así, Böhm-Bawerk (1998, p. 294) considera que “un bien de producción, como cualquier otro bien, adquiere valor para nosotros cuando percibimos la ganancia o pérdida de utilidad, en orden a la satisfacción de alguna necesidad, que deriva de la posesión o no posesión del bien. Es evidente que para nosotros el valor será elevado si la necesidad cuya satisfacción depende del bien es importante y bajo cuando carece de importancia”. La única diferencia existente entre los dos tipos de bienes es que en el caso de los de producción, la relación entre la utilidad del bien y la satisfacción de la necesidad última está más alejada y puede confundirse o creer que no se cumple la ley del valor de la utilidad marginal.

Sobre la base de todo lo expuesto, el autor resume la teoría del valor de los bienes de producción en una serie de principios generales:

1. “Puesto que las distintas combinaciones de medios de producción que se van sucediendo en el proceso dependen de la misma clase de utilidad, el valor de los medios de producción, por principio, tiene que depender también de esa utilidad.
2. Esa utilidad no es otra cosa, en último término, que la utilidad marginal proporcionada por el producto final listo para ser consumido. Hago hincapié en la expresión «en último término» porque
3. el valor de los medios de producción también está determinado directamente por el valor del producto del orden más bajo siguiente

que deriva de esos medios. Inicialmente, la utilidad del servicio que presta cualquier medio de producción consiste en el producto que de su combinación deriva y este proceso agota toda su capacidad de servicio: nuestra valoración de la importancia del servicio y de su fuente variará en proporción a la importancia y el valor que el producto tenga para nosotros” (Böhm-Bawerk, 1998, pp. 295-296).

Por tanto, no considera el autor que haya tal contradicción entre la teoría del valor basada en la utilidad marginal y la que se basa en los costes de producción, siempre que esta última se plantee como él la interpreta, según la cual el valor de los medios de producción o de los costes viene determinado por el de los productos que ayudan a producir. Este valor de los medios de producción vendrá determinado, si éstos son susceptibles de usos alternativos, por el valor del producto final que tenga la mínima utilidad marginal, al igual que ocurría con los bienes de consumo.

b.4.) La determinación del precio de los bienes.

La segunda parte de su tercer libro, Böhm-Bawerk lo dedica al estudio de la formación de los precios. Parte del debate suscitado por la existencia o no de leyes (como el caso de la ley de costes o de la ley de la oferta y la demanda) en el establecimiento del precio o valor de cambio objetivo, y defiende que, al igual que en las demás ciencias físicas, el precio, bajo unas determinadas circunstancias y variables, se rige por una serie de leyes. Si cambian estas circunstancias, como por ejemplo que la conducta del ser humano no se guíe por la obtención del máximo beneficio, entonces los resultados del establecimiento del precio serán distintos.

El autor pretende en primer lugar encontrar el fenómeno básico por el que se guía el individuo económico, para establecer basándose en él las leyes básicas que serán posteriormente modificadas. Este fenómeno es, a juicio de Böhm-Bawerk, *la búsqueda de una ventaja directa en el intercambio*. Este postulado considera que se puede dividir en tres aspectos diferentes: “llevará a cabo el intercambio solamente si a) puede intercambiar con ventaja, b) preferirá la ventaja mayor a la menor y, por último, c) intercambiará con una ventaja más pequeña con preferencia a no hacer intercambio alguno” (Böhm-Bawerk, 1998, p. 355). Entiende con la expresión “intercambiar con ventaja”, que el bienestar que se deriva para el individuo de los bienes recibidos en el intercambio es superior al que se deriva de los bienes que se entregan en la transacción, es decir, *“un intercambio es económicamente posible sólo entre personas cuyas valoraciones del bien y del medio de cambio difieran y además en direcciones opuestas”* (Böhm-Bawerk, 1998, p. 356).

A continuación, el economista austríaco estudia la determinación del precio bajo distintas condiciones de mercado: bajo un intercambio aislado; cuando existe competencia por el lado de los compradores; en competencia por el lado de los vendedores; y, por último, en competencia por ambos lados. En la primera de las situaciones, la ley a la que llega Böhm-Bawerk (1998, p. 358) es que *“en un intercambio aislado entre dos personas que deseen llevarlo a cabo, el precio se determinará en un punto situado entre el límite superior marcado por la valoración subjetiva que haga el comprador del bien a adquirir y el límite inferior de la valoración del vendedor”*.

En el segundo de los casos, *“cuando se da competencia sólo del lado de los compradores el competidor que tiene la mayor capacidad de intercambio; es decir, aquél que valora comparativamente más el bien en consideración, será el adquirente. Y el precio quedará situado entre el límite superior del adquirente y el límite inferior determinado por la valoración que haya hecho el competidor que no consigue adquirir el bien con mayor capacidad de intercambio. Esto con independencia del segundo límite inferior subsidiario que es siempre la valoración del vendedor”* (Böhm-Bawerk, 1998, pp. 359-360).

En la tercera de las situaciones, la conclusión a la que llega es similar al caso anterior, sólo que intercambiando los términos vendedor y comprador, si bien el segundo límite rara vez tiene importancia. El último de los casos planteados, donde se da competencia por ambos lados, tanto de compradores como de vendedores, es el más usual. La solución a este caso es algo más complicada, pero la primera de las conclusiones que extrae el autor, es que los que intercambian los bienes en cuestión son aquellos compradores y vendedores que poseen una mayor capacidad de intercambio. En segundo lugar, se plantea Böhm-Bawerk cuántos participantes van a realizar el intercambio, concluyendo que el número de parejas que lo realicen será igual al de parejas comprador-vendedor, en las que las valoraciones atribuidas por los compradores sean superiores a las de los vendedores. La tercera de las conclusiones que obtiene es que los intercambios como están enmarcados en un ambiente de competencia, tendrán lugar a un precio aproximadamente uniforme. La última cuestión es cuál es ese precio uniforme que se establece, a la que responde que se encontrará en un intervalo, cuyo límite superior está determinado por la valoración del último comprador que ejecuta el

intercambio o la valoración del vendedor excluido con mayor capacidad de intercambio, y el límite inferior por la del vendedor y comprador equivalente.¹²⁸

Después de esta exposición de las leyes que rigen en la determinación del precio de intercambio, el autor concluye que se ajustan perfectamente a la ley de la oferta y la demanda y que si no ha utilizado esta terminología es debido a que ha sido “viciada” al incluirse en ella aspectos muy variados y no del todo correctos.

En los capítulos siguientes, Böhm-Bawerk aborda dos factores que afectan al nivel del precio: los determinantes personales y la ley de costes. En cuanto al primero de ellos mantiene que son cuatro los determinantes que influyen en la formación del precio:

1. *“El número de necesidades a las que se aplica la mercancía: Esto es lo que tradicionalmente se llamó la «amplitud de la demanda».*
2. *Las cifras que expresan las valoraciones por parte de los compradores: Esto es la llamada «intensidad de la demanda».*
3. *La cantidad de la mercancía disponible para la venta: Es decir, la llamada «amplitud de la oferta».*
4. *Las cifras que expresan las valoraciones por parte de los vendedores: Esto es lo que se conoce como «intensidad de la oferta» (Böhm-Bawerk, 1998, p. 385).*

¹²⁸ A estas parejas de compradores y vendedores que realizan el intercambio las denomina Böhm-Bawerk (1998, p. 368), *parejas marginales*, afirmando, por tanto, que “el precio de mercado se establece en un punto dentro de un intervalo cuyos límites vienen determinados por las valoraciones de las dos parejas marginales”, de donde establece la analogía entre el valor de cambio objetivo y el subjetivo que se determina por la utilidad marginal.

De aquí deduce el autor seis factores que influyen en la formación del precio: el número de demandas de la mercancía y el número de ofertas; la magnitud del valor subjetivo de la mercancía para el comprador y para el vendedor; y, la magnitud del valor subjetivo del bien o medio de cambio también para los dos.

En lo que se refiere a la ley de los costes, Böhm-Bawerk plantea la cuestión de si está o no en contra de la ley que ha enunciado sobre el establecimiento del precio basada en las parejas marginales. Primero, sería conveniente presentar qué implica exactamente la ley de los costes. En palabras de Böhm-Bawerk “esta ley nos dice que el precio de mercado de los bienes que se pueden volver a producir libremente no puede mantenerse durante mucho tiempo más alto o más bajo que su coste” (Böhm-Bawerk, 1998, p. 401), es decir, que si por cualquier motivo sube el precio del bien por encima de su coste de producción, esto provoca que los empresarios, atraídos por el beneficio que obtienen, aumenten la cantidad ofertada, e incluso, que entren nuevos empresarios en este sector. De igual forma, si se produjera una caída en el precio del bien por debajo de su coste, los empresarios obtendrían pérdidas y por tanto, disminuiría el *output*, elevándose de nuevo el precio hasta que iguale al coste de producción.

Una vez aclarado qué entiende por ley de los costes, Böhm-Bawerk (1998, p. 402) afirma que no existe contradicción entre ésta y la ley que él ha establecido para la determinación del precio. Es más, considera que entender la conexión que hay entre precio, valor y costes es “*entender la mitad de la teoría económica*”. Con esta explicación pretende desmontar la idea de que sean los precios de los factores de producción los que fijen el precio de los bienes de primer orden o de consumo, como se había asumido durante mucho tiempo en el seno de la Teoría económica.

En primer lugar, la determinación tanto del valor como del precio, tiene su origen en las valoraciones subjetivas que los consumidores realizan de los productos terminados, de donde se deriva la demanda de ese bien, que ha de enfrentarse con la oferta o existencias de él en manos de los productores. De la intersección entre ambas variables se obtiene el precio del producto. Para el economista austríaco es la demanda de los consumidores, inducida por el interés por satisfacer sus necesidades, la que determina el precio de la mercancía y no el precio de los factores de producción o de los productos intermedios, como consideraban muchos economistas.

No obstante, todo lo anterior daría lugar a una perfección absoluta, y todos los precios de los productos serían iguales a la suma de los precios de los costes de producción si no existieran algunos factores que producen perturbaciones. Böhm-Bawerk indica dos de estos factores: al primero lo denomina “obstáculo friccional”, e implica que el precio del producto durante un cierto período de tiempo puede desviarse de su coste, provocado por ciertas obstrucciones que impiden la pronta inversión de los factores originarios en los usos más rentables en ese momento, es decir, podríamos decir que se produce un cierto desfase entre aquel sector que aporta mayor rentabilidad y el que los factores productivos se dediquen a ese fin. Realmente este factor se da en todos los momentos de la producción, lo que provoca que la ley de costes sólo tenga una validez aproximada.

El segundo factor de perturbación es el paso del tiempo que se produce entre el momento de inversión de los factores productivos y la obtención y puesta a disposición de la producción para ser consumida. Este factor, según Böhm-Bawerk, es

completamente distinto del anterior y además, da origen al *interés*, que es precisamente el tema al que va a dedicar el siguiente libro, el cuarto y último de la obra.

b.5.) El interés.

Este libro consta de tres capítulos, dedicados a la teoría del interés que basa, según palabras del propio autor, en la siguiente proposición: “*los bienes presentes, por regla general, valen más que los bienes futuros a igualdad de cantidad y calidad*”. Esta proposición es la esencia y el núcleo de la teoría del interés que voy a ofrecer” (Böhm-Bawerk, 1998, p. 417). En este libro pretende, por tanto, demostrar dos aspectos distintos: en primer lugar, la veracidad de este enunciado; y en segundo lugar, el que la base de todos los fenómenos que llevan parejos un interés está relacionado con la diferente valoración que hacen los individuos de los bienes presentes y de los futuros.

Antes de analizar estos aspectos, Böhm-Bawerk realiza una disertación en el primer capítulo de este cuarto libro, “El presente y el futuro en la vida económica”, sobre la relación entre el presente y el futuro de la vida de los hombres. De ella podíamos extraer una serie de conclusiones, como el hecho de que los individuos pretenden asegurarse un bienestar en el presente, y también en el futuro. Para ello es necesario que el individuo se procure una serie de bienes que puedan estar disponibles para ser utilizados en un futuro, bienes que se derivan, según el economista austríaco, de los bienes intermedios o de capital que posee cada ser humano, a los que también denomina “bienes futuros”, (entre los que incluye los bienes de consumo duradero).

Una segunda conclusión que se deriva de este estudio es que los individuos pueden hacer comparaciones entre los bienes presentes y futuros, al igual que pueden realizarlas entre las sensaciones presentes y futuras.

En cuanto a la valoración de estos bienes futuros, Böhm-Bawerk afirma que son valorados de igual forma que los presentes, es decir, basándose en la utilidad marginal y en la relación entre la oferta y la demanda del momento futuro. No obstante, la valoración que realizamos de estos bienes futuros se ve mermada, según el autor, por un fenómeno de incertidumbre que hace que el individuo valore el bien en menor cuantía que su verdadera utilidad futura. Por ello, Böhm-Bawerk (1998, p. 428) concluye que *“los bienes presentes tienen, en general, un valor subjetivo mayor que los futuros (e intermedios) de igual cantidad y valor. Y puesto que los resultados derivados de adscribir un valor subjetivo determinan el valor objetivo de cambio los bienes presentes tendrán, en general un valor de cambio mayor y un precio más alto que los bienes futuros (e intermedios) de la misma clase y número”*.

Esta conclusión la basa en tres causas independientes: la primera, es que si el valor del bien se determina por la relación entre la oferta y la demanda y ésta es distinta en distintos períodos de tiempo, evidentemente el valor de los bienes ha de cambiar al variar el tiempo. La segunda causa es el hecho de que los individuos subestiman las necesidades futuras y también los medios para satisfacerlas. A estas dos razones, de carácter psicológico, es a lo que se denomina teoría de la preferencia por el tiempo. La tercera de las causas a las que se refiere el autor es que los bienes presentes darían lugar a otros de mayor valor en el futuro, argumento que aplica Böhm-Bawerk a la teoría del capital, siendo esta razón de tipo tecnológico.

La preferencia temporal, reflejada en las dos primeras causas, se sustenta en la idea de que la acción humana es un conjunto de etapas sucesivas con las que el hombre pretende alcanzar un determinado objetivo o fin para el que necesita unos medios, que por lógica han de ser escasos. La teoría de la Escuela austríaca se basa en que estos fines y medios no están dados, como refleja Huerta de Soto (2000, p. 77), sino que “son el resultado de la esencial actividad empresarial¹²⁹ del ser humano, que consiste precisamente, [...] en crear, descubrir o, simplemente, darse cuenta de cuáles son los fines y medios relevantes para el actor en cada circunstancia de su vida”. La acción que se lleva a cabo tendrá más valor cuanto más sean las etapas que hay que superar, y por tanto, mayor el esfuerzo a realizar por parte del actor, puesto que éste prefiere satisfacer sus necesidades lo antes posibles. De ahí que “entre dos objetivos de idéntica valoración desde el punto de vista subjetivo del actor, éste siempre preferirá aquel objetivo que más próximamente se encuentre disponible en el tiempo” (Huerta de Soto, 2000, p. 78).

Estas tres causas han sido fuertemente criticadas, así como su creencia acerca de que el capital no era realmente un factor de producción, lo que no implicaba que no fuera productivo, puesto que el capital permitía tener procesos de producción más indirectos y períodos de producción¹³⁰ más largos, lo que provocaba un aumento de la producción, y por tanto, un incremento decreciente de la tasa de productividad de los otros dos factores, trabajo y tierra.

¹²⁹ La actividad empresarial tiene un contenido para la Escuela austríaca mucho más amplio del que se maneja en la actualidad.

¹³⁰ Böhm-Bawerk entendía el período de producción como el tiempo que transcurría desde la incorporación de los factores trabajo y tierra al proceso de producción hasta que salía el producto final listo para el consumo.

J. A. de Aguirre (Böhm-Bawerk, 1998, p. 465), en la nota del editor a este capítulo también pone de manifiesto algunas de las lagunas de esta exposición: “el capítulo que acabamos de leer constituye la base que permitió el desarrollo de la teoría de la preferencia temporal. Si bien, como argumentaba Mises, su demostración de la validez universal de la preferencia temporal resulta imperfecta por basarla en consideraciones psicológicas. Debido a esto y a su desafortunada concepción del período de producción no logró escapar del todo a los errores que derivan de las teorías que basan el interés en la productividad del capital y que con tanta brillantez había refutado en su *Historia y crítica de las teorías del interés*”.

En el siguiente capítulo analiza el origen del interés, estudiando las distintas formas que puede adoptar e intentando demostrar que todas ellas son diferentes caras de este mismo fenómeno. Entre otros aspectos se ocupa de los préstamos, quizás la situación en la que se ve más claro el fenómeno del tipo de interés.

También hace referencia a la actividad empresarial, de la que afirma que es de gran importancia al ser considerada en muchas ocasiones la fuente y el origen de todas las demás. A este interés lo denomina “originario”, a lo que se ha llamado en otras ocasiones y por otros economistas, beneficio o excedente. Otro de los factores que están relacionados con el interés es la operación de descuento a la que también cita en este capítulo. Dentro de ésta se ocupa de uno de los fenómenos que suscitan más polémica, el interés que se desprende de la fuerza de trabajo, aspecto que provocó las críticas de las teorías marxistas y socialistas, al afirmar que los empresarios o capitalistas se

quedaban con parte del trabajo de los obreros, la denominada plusvalía.¹³¹ Böhm-Bawerk defiende que el precio del bien que se comercia en el mercado de trabajo, es decir el salario de los obreros, ha de ser inferior al bien futuro que ayudan a producir, al igual que todos los bienes futuros.

El último capítulo de la obra lo destina al estudio de la tasa de interés. Para explicar este concepto, Böhm-Bawerk recurre a la teoría de la preferencia temporal, por la cual los individuos preferirán bienes presentes a bienes futuros, sin embargo, estarán dispuestos a renunciar a los bienes presentes, siempre que los futuros sean de mayor valor. Define, por tanto, la tasa o tipo de interés como el precio de mercado de los bienes presentes en función de los bienes futuros, o como lo explica J. Huerta de Soto (2000, pp. 85-86), “el tipo de interés, por tanto, es el precio determinado en un mercado en el que los oferentes o vendedores de bienes presentes son, precisamente, los ahorradores, es decir, todos aquellos relativamente más dispuestos a renunciar al consumo inmediato a cambio de obtener un mayor valor de bienes en el futuro. Los compradores o demandantes de bienes presentes son todos aquellos que consumen bienes y servicios inmediatos”.

El valor del tipo de interés dependerá de la cantidad de ahorro que haya en la economía. Cuanto mayor sea la cantidad de bienes presentes ofertados a cambio de bienes futuros, es decir mayor ahorro, menor será la tasa de interés; y al contrario,

¹³¹ Sobre este aspecto de la tasa de interés en la economía planteada por los economistas socialistas, vuelve al final del capítulo, afirmando que las causas originarias del interés existen también en este tipo de sociedades, en concreto existe el tiempo, y por tanto, la preferencia temporal de los individuos, si bien es verdad que el incentivo de aumento de la productividad desaparece en este sistema, al no poder nadie actuar como empresario. Por lo que los individuos valoran de forma distinta los bienes presentes y futuros, y esto conlleva el que tenga que existir también en este sistema la tasa de interés, puesto que es independiente del sistema económico.

cuanto menor sea la cantidad ahorrada mayor será el valor de los bienes futuros y mayor el tipo de interés.

Las teorías de Böhm-Bawerk han sido criticadas especialmente en dos aspectos. De un lado, la calidad de las ideas que exponía era muy superior a las técnicas empleadas, argumentando sus detractores errores técnicos. De otro, según Backhouse (1988, p. 189), fusionaba dos objetivos distintos, ya que da una explicación causal del tipo de interés, y sin embargo, exponía un modelo en el que tanto el tipo de interés, como los salarios y el período de producción, se determinaban simultáneamente.

7.4.- *Friederich von Wieser (1851-1926).*

Wieser nació en Viena, donde estudió y se graduó en 1872. Aunque en un principio estudió Historia, cuando contaba 20 años se topó con los *Principios* de Menger y desde entonces se dedicó al estudio de la Teoría económica. Al igual que al referirnos a Böhm-Bawerk, hemos de destacar que realmente no se le considera un discípulo de Menger, sino más bien un seguidor de muchas de sus teorías. Estudió en distintas universidades, como Heidelberg, Jena o Leipzig. Desempeñó algunos puestos en la Administración Pública y posteriormente se dedicó a enseñar en las Universidades de Viena, primero, y Praga después, en 1884. En 1903, volvió a su ciudad natal, sucediendo a Menger. Esta trayectoria académica sólo fue interrumpida en 1917 para ser nombrado miembro vitalicio del Senado y desempeñar el cargo de Ministro de Comercio, del que dimitió el mismo año del nombramiento.

Como obras más importantes destacan *Origen y leyes fundamentales del valor del bien económico* (1884), *El valor natural* (1889) y *Theorie der gesellschaftlichen wirtschafft* (1904-1914). En la primera de ellas se desarrollan teorías como la de la utilidad marginal, el coste de producción basado en la utilidad indirecta y la teoría de la imputación, a la que dedicó gran parte de sus esfuerzos con la intención de explicar lo que Menger ya había comenzado respecto a la valoración de los bienes de producción. Otras de sus teorías más relevantes e innovadoras es la del coste de oportunidad, que si bien fue Wieser el primero en tratarla, fueron otros economistas los que la mejoraron posteriormente. El economista austríaco consideraba que al asignar a un recurso un empleo determinado, se estaba renunciando a otros posibles empleos alternativos, por ello interpretaba la teoría de los costes como una utilidad indirecta o sacrificada.

En la segunda obra citada realiza una crítica a la obra de K. Marx, partiendo del supuesto de que una sociedad ordenada no podía prescindir de las valoraciones, y la economía socialista no era una excepción. Asimismo, expone que la teoría del valor que se le podía aplicar a la economía socialista era la teoría subjetiva del valor, que heredó de Menger y que defendió al igual que su cuñado Böhm-Bawerk (esta defensa ayudó a ganar muchos adeptos a esta teoría).

Sobre teoría pura destaca la tercera de las obras citadas. En ella la Teoría económica se presenta como el estudio de los principios esenciales de los fenómenos económicos y el descubrimiento de éstos por la introspección. A partir de 1903, comenzaron las aportaciones sobre teoría monetaria, en un discurso que dio al ser nombrado catedrático como sucesor de Menger, si bien ya había realizado alguna referencia en la obra de 1884. Este tema también lo trató en el último artículo que

publicó, titulado “Dinero”, en el que se ocupó de los cambios en el poder adquisitivo del dinero a lo largo de la historia. En los últimos años de su vida dio un giro hacia la Sociología y el análisis de la historia, regresando así a las disciplinas de sus primeros años de estudio.

Aunque su mente no tuviera la originalidad de Menger, sus esfuerzos intelectuales llegaron más allá que los de Böhm-Bawerk, si bien al igual que en este último, sus ideas no iban acompañadas de una correcta preparación técnica. “Wieser adoleció siempre de deficiencias técnicas y representa uno de los pocos ejemplos en que la claridad de pensamiento no está combinada con un estilo conciso” (Schumpeter, 1997, p. 469).

El propio Böhm-Bawerk (1986, pp. 591-592) se refiere a él de la siguiente forma: “creemos que la única que merece ser tratada aquí [se refiere a la teoría de la productividad del capital] es la teoría de Wieser, la cual presenta rasgos indiscutiblemente originales. Con Wieser tiene nuestra ciencia una deuda de perenne gratitud por sus profundas investigaciones sobre las relaciones generales existentes entre el valor de los bienes de coste y el de sus productos y por su exposición insuperablemente clara de la tesis de que existe un problema de la imputación económica distinto del de la imputación puramente física de la parte que corresponde a varios factores que cooperan en un producto común, problema económico que, según él, no es ni práctica ni teóricamente insoluble”. En este último caso Böhm-Bawerk se refiere al coste de oportunidad.

Sin embargo, Böhm-Bawerk (1986, p. 592) se muestra menos benevolente al hablar sobre la explicación que Wieser realiza del fenómeno del interés: “creemos que la mano de Wieser se muestra menos afortunada en la estructuración positiva de su intento de solución del problema y especialmente en la aplicación del interés del capital; y la razón de ello está, en gran parte, a juicio nuestro, en no haber sabido mantenerse completamente fiel a sus propias premisas teóricas”.

BIBLIOGRAFÍA DEL CAPÍTULO I

- BACKHOUSE, R. (1988): *Historia del Análisis Económico moderno*. Alianza Editorial. Madrid.
- BELTRÁN, L. (1993): *Historia de las doctrinas económicas*. Ed. Teide. Barcelona.
- BÖHM-BAWERK, E. (1986): *Capital e interés. Historia y crítica de las teorías sobre el interés*. Fondo de Cultura Económica, serie de economía. México D. F.
 - (1998): *Teoría positiva del capital*. Biblioteca de grandes economistas del s. XX. Ediciones Aosta. Madrid.
 - (2000): *La conclusión del sistema marxiano*. Biblioteca de la libertad. Unión Editorial, S. A. Madrid.
- COURNOT, A. (1969): *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*. Alianza Editorial, S. A. Madrid.
- EKELUND, R. B. (1996): *Historia de la Teoría económica y su método*. Ed. McGraw Hill. Madrid.
- ESTAPÉ RODRÍGUEZ, F. (1991): *Historia del pensamiento económico. Una perspectiva española*. Editorial Espasa Calpe. Madrid.
- GRICE-HUTCHISON, M. (1982): *El pensamiento económico en España (1177-1740)*. Editorial Crítica, S. A. Madrid.
 - (1989): “El concepto de la Escuela de Salamanca: sus orígenes y su desarrollo”. *Revista de Historia Económica*, año VII, nº 2, suplemento.
 - (1995): *Ensayos sobre el pensamiento económico en España*. Alianza Editorial, S.A. Madrid.
- HENNINGS, K. H. (2001): *La teoría austriaca del valor, el capital y el interés. Vida y obra de Eugen von Böhm-Bawerk*. Biblioteca de grandes economistas del siglo XX. Ediciones Aosta. Madrid.

- HUERTA DE SOTO, J. (2000): *La Escuela Austríaca. Mercado y creatividad empresarial*. Editorial Síntesis. Madrid.
- JEVONS, W. S. (1998): *La Teoría de la Economía Política*. Ed. Pirámide. Madrid.
- MARSHALL, A. (1957): *Principios de economía*. Ed. Aguilar. Madrid.
- MÉNDEZ IBISATE, F. (1993): *El enfoque microeconómico: marginalismo y neoclásicos*. Documento de trabajo 9319. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Complutense. Madrid.
- MENGER, C. (1997): *Principios de economía política*". Unión Editorial. Madrid.
- MENGER, K. (1985): "Marginalismo austríaco y Economía matemática". *Cuadernos económicos del ICE*, nº 29. Madrid.
- RICCI, U. (1985): "Pareto y la economía pura". *Cuadernos económicos del ICE*, nº 29. Madrid.
- ROBERTSON, R. M. (1985): "Jevons y sus precursores". *Cuadernos económicos del ICE*, nº 29. Madrid.
- RODRÍGUEZ BRAUN, C. (1997): *Grandes economistas*. Ed. Pirámide. Madrid.
- ROTHBARD, M. (1999): *Historia del pensamiento Económico. Volumen I. El pensamiento Económico hasta Adam Smith*. Unión Editorial. Madrid.
- SÁNCHEZ HORMIGO, A. y MALO GUILLÉN, J. L. (2001): "Álbum". En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 5, pp. I-LXIII. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
- SCHUMPETER, J. A. (1994): *Historia del Análisis Económico*. Ed. Ariel Economía. Barcelona.
 - (1997): *Diez grandes economistas: de Marx a Keynes*. Alianza Editorial. Madrid.

- SEGURA SÁNCHEZ, J. (1987): “La obra de Léon Walras al cabo de un siglo”, dentro de la obra *Elementos de Economía Política Pura*, de Léon Walras. Ed. Alianza Universidad. Madrid.
- SPIEGEL, H. W. (1991): *El desarrollo del pensamiento económico*. Ed. Omega. Barcelona.
- STACKELBERG, H. F. VON (1946): *Principios de Teoría Económica*. Instituto de Estudios Políticos. Madrid.
- TORRES GONZÁLEZ, F. (1989): “Clásicos y marginalistas”. *Esic Market: Revista internacional de Economía y empresa*, nº 64, abril-junio.
- WALKER, D. A. (1985): “Léon Walras a la luz de su correspondencia y otros escritos”. *Cuadernos económicos del ICE*, nº 29. Madrid.
- WALRAS, L. (1987): *Elementos de Economía Política Pura*. Alianza Editorial. Madrid.

CAPÍTULO II

LA EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO ESPAÑOL DESDE FINALES DEL SIGLO XIX. LA VITAL APORTACIÓN DE STACKELBERG.

1.- La situación del pensamiento económico en España a finales del s. XIX.

1.1.- La Escuela economista, el ideal liberal.

Cuando la economía clásica empezaba a dar síntomas de decaimiento, en España surgía la llamada Escuela economista, que empezó a tomar auge con la llegada a Madrid de Laureano Figuerola, en 1853. Éste se convirtió en el líder de dicha escuela, cuyo principal objetivo era el desarrollo económico de España para el que era necesaria la industrialización, a través de la instauración del sistema económico liberal. Como relatamos en el primer capítulo, estas bases eran también las de la mayor parte de los economistas franceses, que se convirtieron en el precedente en el que mirarse nuestra Escuela economista. Las ideas básicas que tomaron de esta corriente francesa las resume Sánchez Hormigo y Malo Guillén (2001, p. XX) en las siguientes:

1.- “La tarea más importante y prioritaria de los economistas ha de ser la de formular y lograr la aplicación de los programas que consigan implantar, efectivamente, un sistema económico liberal. La ciencia económica de la que disponemos, afirmaron los optimistas franceses,¹³² nos asegura que el sistema económico liberal consigue lo que pretende: el desarrollo económico de las naciones. Esa confianza de que la construcción de la teoría ha finalizado y lo que importa es su aplicación, se repetirá una y otra vez por los economistas liberales franceses desde Bastiat, y sonará en España como un eco.

¹³² Éste es el calificativo que se les ha aplicado a los economistas franceses que pretendieron implantar las doctrinas económicas liberales en Francia, y a los que nos referimos en el primer capítulo de este trabajo, al frente de los cuales se encontraba J. B. Say.

2.- Resultaba decisivo contar con el necesario apoyo social y político para ganar la vigencia del sistema económico liberal. Con este propósito, los economistas liberales franceses y los integrantes de la Escuela economista en España concedieron una atención continuada a la difusión y defensa de sus programas, y a las críticas de las posiciones contrarias de socialistas e intervencionistas.

3.- Tanto en Francia como en España, las Escuelas optimista y economista trataron de ocupar los puestos clave del profesorado desde los que se enseñaba la economía, imponiendo el estudio de los textos de los miembros de las escuelas, con lo que lograron su objetivo de orientar la formación de los futuros profesionales en el sentido definido por el pensamiento económico liberal”.

A pesar de lo expuesto, estos dos autores reconocen que hay algunos rasgos diferenciadores con la Escuela optimista francesa, uno de ellos es que la Escuela economista española no se limitó a plantear las guías que debía seguir la política económica, sino que además, al ocupar muchos de sus miembros puestos relevantes en el gobierno de España, las llevaron a cabo. A ello habría que añadir que, si bien tuvo una influencia notable en la política del país, ésta fue de menor duración, puesto que inició pronto una rápida decadencia como veremos a continuación.

En cuanto a los miembros de la Escuela economista que formaron parte del gobierno destacan entre otros, el citado L. Figuerola como ministro de Hacienda, Ruiz Zorrilla (1833-1895), ministro de Fomento, o J. Echegaray (1832-1916), como director general de Obras Públicas, todos durante el gobierno que salió de la revolución de 1868. Desde este año y hasta 1870, se llevó a cabo el programa que la Escuela economista

había planificado para lograr el desarrollo de España a través del sistema económico liberal, cuyos principios básicos eran el librecurso en las relaciones internacionales; la liberalización de los mercados internos; la instauración del patrón oro automático; y, en cuarto lugar, una Hacienda que cumpliera los postulados clásicos, entre ellos el equilibrio presupuestario.

De entre todas las reformas que quisieron llevar a cabo, la de mayor repercusión fue la política librecambista exterior, abanderada por la reforma de los aranceles con el conocido *Arancel Figuerola de 1869*, que cambió el sentido excesivamente proteccionista de los que se habían establecido anteriormente. La base principal de este arancel era ayudar a la industrialización del país, por lo que en un primer momento se fomentaron las importaciones de materias primas y productos intermedios, reduciendo sus derechos arancelarios, y diferenciándolos así de los productos manufacturados, de los que sólo se reduciría su arancel después de varios años.

Como hemos señalado, además de la liberalización de la política comercial exterior, hubo otras medidas que la Escuela economista llevó a cabo para la implantación de la economía liberal en España. En lo referente a favorecer la libertad y competencia dentro del mercado interior, podemos destacar el impulso que se dio a la creación de empresas privadas, implantando el principio de libertad para la creación de sociedades anónimas, las cuales habían sufrido medidas muy restrictivas en décadas pasadas.

En lo que se refiere a las medidas de política monetaria, representadas principalmente por la implantación del patrón oro automático, no tuvo el éxito de las

anteriores. La reforma de 1868 y la implantación del patrón bimetálico no solucionaron la problemática imperante, en parte porque en los sistemas bimetálicos se cumple siempre la ley de Gresham, según la cual la moneda “mala” expulsa del mercado a la “buena”, convirtiéndose el sistema en un patrón cojo.

En último lugar, en lo que respecta a las medidas de control de la Hacienda pública, no tuvieron la repercusión esperada, debido en cierto modo a que la situación de la Hacienda cuando Figuerola llega a este Ministerio era caótica. Como describen Sánchez Hormigo y Malo Guillén (2001, p. XXIV-XXV) existían unos gastos públicos crecientes que eran difíciles de reducir; la estructura impositiva era bastante rígida e insuficiente para hacer frente a esos gastos; el presupuesto público era deficitario, por la escasa capacidad de los impuestos para cubrir los gastos, lo que conducía a una financiación mediante deuda pública, que crecía a un ritmo cada vez mayor, y cuyos intereses y amortizaciones copaban gran parte del gasto público.

Figuerola, a su llegada al Ministerio de Hacienda, tenía como objetivo subsanar estos problemas, especialmente equilibrar las cuentas públicas a través de medidas como la reforma fiscal y el crecimiento de la producción interna, para lo que se estableció un plazo de seis años. No obstante, mientras los efectos de estas medidas se dejaban sentir era necesario seguir financiando el presupuesto. La única manera de hacerlo era mediante un aumento de deuda pública, provocando en definitiva un déficit superior al que se vaticinaba, y por tanto, un agravamiento de los problemas anteriores.

1.2.- *El sistema de alternancia política: una cierta intervención.*

Pasado este dominio de la Escuela economista y con la Restauración de los Borbones en 1875, se instauró un sistema de alternancia política entre los conservadores y los liberales, encabezados por Cánovas del Castillo (1828-1897) y Mateo Sagasta (1825-1903). El primero de ellos introdujo una serie de reformas económicas cuyo sentido era opuesto a las ideas del período anterior. Si bien Cánovas consideraba acertados los postulados clásicos desde el punto de vista teórico, afirmaba que existía una diferencia fundamental entre la Teoría económica y la política económica, que permitía la intervención en la economía. Los dos aspectos de política económica sobre los que se centró Cánovas fueron, en primer lugar, las reformas sociales, para hacer frente a la “cuestión social”, que nacía en España en la década de los setenta del siglo XIX; en segundo lugar, cambió el sentido del Arancel de 1869, practicando una política arancelaria altamente proteccionista, reflejada en el Real Decreto de 24 de diciembre de 1890 y en el Arancel de 31 de diciembre de 1891.

En lo que se refiere al primer punto, Cánovas aunque aceptaba los principios básicos de la economía liberal, creía necesarias determinadas intervenciones por parte del Estado para garantizar la paz social, hecho que no había conseguido la política económica del período anterior, el Sexenio revolucionario. Sus ideas estaban apoyadas además, por las medidas que se habían tomado en Alemania de la mano de Bismarck, a las que nos referimos en el primer capítulo, y por la especial sensibilidad que mostró el Papa León XIII hacia la problemática social surgida en esas décadas de finales del siglo XIX, en la mayoría de los países europeos.

Dos fueron principalmente los aspectos en los que intervino Cánovas en el ámbito de la política social: de un lado, la regulación laboral, entre cuyas medidas más urgentes se encontraban la necesidad de limitar el trabajo femenino e infantil y el derecho al descanso dominical; de otro, la implantación de la Seguridad Social, para hacer frente a las distintas situaciones que afectaban a los trabajadores, como la jubilación o los accidentes laborales.

Este aumento de concesiones sociales provocaba un aumento del gasto público que debía ser sufragado a través de impuestos, que evidentemente encarecían los costes de producción, y hacían menos competitivos los productos españoles en relación con los países que no tenían establecidas estas mejoras sociales. Por ello se hacía necesaria una reforma arancelaria que protegiera la economía nacional. Esta reforma arancelaria se acabó convirtiendo en lo que se ha denominado “proteccionismo integral”, puesto que se establecieron aranceles muy elevados, que se reducirían si el país de procedencia de la mercancía firmaba un determinado tratado con España. Estos tratados, como el de Francia, no llegaron a buen puerto, por lo que los tipos arancelarios se quedaron en niveles muy superiores, no sólo para productos de la agricultura, para los que se ideó en un principio, sino que se extendió a los productos industriales, convirtiéndose en una situación en la que la mayoría de los sectores presionaban al gobierno para que fijara aranceles altos de acuerdo con sus propios intereses.

Estas dos críticas a la economía clásica que realizó Cánovas, el intervencionismo del Estado y la reforma arancelaria proteccionista, fueron apoyadas por uno de sus colaboradores en el partido conservador, Raimundo Fernández Villaverde (1848-1905), nombrado ministro de Hacienda con el gobierno de Silvela en dos períodos distintos, de

marzo de 1899 a julio de 1900 y de diciembre de 1902 a marzo de 1903. Aunque estaba de acuerdo con las otras dos ideas liberales, la implantación del patrón oro automático y el saneamiento de la Hacienda, criticaba a la Escuela economista porque no lograron sus objetivos.

Fueron estas dos últimas las principales aportaciones de Fernández Villaverde a la política económica española. En cuanto al patrón oro se quedó en un mero proyecto de ley de 1903, mediante el que se pretendía estabilizar el tipo de cambio y el nivel de precios. Sin embargo, en lo que se refiere a la segunda citada, se llevó a cabo a través de las reformas de la Hacienda que se practicaron en el período 1899-1906. Estas medidas sanearon la Hacienda española al obtener superávit mediante la reforma del sistema impositivo y la racionalización de la deuda pública. Estas dos ideas de disciplina monetaria y presupuestaria se abandonaron en el gobierno de Antonio Maura (1853-1925), quien no llevó a cabo la reforma monetaria y además abandonó el postulado de equilibrio presupuestario, aumentando el gasto público, y por tanto, el déficit. Según Sánchez Hormigo y Malo Guillén (2001, p. XXXI), “ambas decisiones –el abandono del intento de implantar el patrón oro y el camino del déficit iniciado en 1907 tras la estabilización de Villaverde en 1899-1906- iniciarían una etapa de nacionalismo económico, con un sistema económico corporativizado que ocasionaría un coste elevado para la economía española, que se registrará en la etapa siguiente”.

1.3.- *Las críticas moderadas a la economía clásica.*

En la obra dirigida por el profesor Fuentes Quintana, *Economía y economistas españoles*, se dividen las críticas a la economía liberal, defendida en España por la

Escuela economista, y en cierto modo seguida por Cánovas y Villaverde, en los cuatro grupos siguientes:¹³³ las reformas sociales inspiradas en el krausismo; las propuestas hechas por el catolicismo social; las reformas sociales fundamentadas en el georgismo; y, en último lugar, las críticas del regeneracionismo al régimen político instaurado con la Restauración. A éstas habría que unir las críticas procedentes de las posturas premarxistas y marxistas propiamente dichas, muchas de las cuáles tuvieron gran aceptación en España.

En cuanto al primero de los grupos, los krausistas estaban guiados por las ideas del alemán K. Krause. Desarrollaron las ideas liberales del filósofo Kant, si bien criticaron las reflexiones tan negativas que éste realizaba de la libertad y del derecho a la propiedad. Krause defendía la teoría de la función tutelar del Estado, que implicaba una mayor asunción de competencias por parte de éste que en la economía clásica. Sin embargo, restringía también la acción del Estado al establecer que éste nunca podía sustituir la dirección privada de los asuntos sociales. Así, limitaban su incidencia en España a la Hacienda pública. El primer líder de la escuela española krausista fue Julián Sanz del Río (1814-1869), que compartía con la Escuela economista española las ideas liberales, tanto en política económica, como en las relaciones comerciales internacionales.

Tras la muerte de Sanz del Río, la corriente krausista se inclinó hacia la búsqueda de la armonía entre el capital y el trabajo, bajo el liderazgo de Giner de los

¹³³ El profesor Velarde (1989, b, p. 1256) en cambio, sólo menciona dos corrientes que reaccionaron en contra de los economistas que se habían dejado llevar por las tesis de Say y Bastiat y de las posturas krausistas: de un lado los regeneracionistas, de entre los que destaca la figura de J. Costa (1846-1911); y, de otro lado, los socialistas de cátedra, como G. de Azcárate (1840-1917).

Ríos (1839-1915).¹³⁴ Intentaron romper la unidad que se había establecido entre ciencia económica y *laissez faire*, apoyándose en autores que unieran la Economía con la ética, como Baudrillart (1929-), Roscher o Cairnes. Sánchez Hormigo y Malo Guillén (2001, p. XXXIV) valoran la aportación krausista de la siguiente manera: “debe reconocerse a los krausistas el esfuerzo por divulgar autores y corrientes no procedentes del área francesa, dotando de una mayor pluralidad al panorama científico, y por continuar los estudios económicos en una etapa en la que habían entrado en una clara decadencia”.

Las ideas teóricas de los krausistas españoles estaban basadas principalmente en el liberalismo económico, sin embargo defendían, como hemos visto, una intervención del Estado restringida. Estas ideas se fueron combinando con aspectos de otras corrientes, como los historicistas y los marginalistas, si bien como reflejan Sánchez Hormigo y Malo Guillén (2001, p. XXXV) sus “principales aportaciones residen en la pluralidad en la recepción de teorías foráneas, y su limitación, en la incapacidad para sistematizarlas en un modelo teórico coherente”. Por ello, el impulso que el krausismo dio a la renovación de la ciencia económica en España en un momento de cambio en el ámbito internacional, especialmente con la “revolución marginalista”, fue bastante pobre.

Dentro de este grupo de los krausistas, bajo la dirección de Giner de los Ríos, destacan entre otras las figuras de Gumersindo de Azcárate, José Manuel Piernas

¹³⁴ Una de las principales aportaciones de los krausistas, y en especial, de Giner de los Ríos es el impulso que se intentó dar a los estudios en España, con la creación de distintas instituciones que tenían como objetivo elevar los conocimientos intelectuales nacionales al nivel de los europeos. Entre estos centros destacaban la Institución Libre de Enseñanza, la Residencia de Estudiantes o la Junta de Ampliación de Estudios, a la que citaremos más tarde porque gracias a esta institución Zumalacárregui pudo ir al extranjero a estudiar junto a Schmoller y Pareto.

Hurtado (1843-1911) y Adolfo Álvarez Buylla (1850-1927).¹³⁵ El primero de ellos fue quizás el principal líder de la corriente krausista de pensamiento económico en nuestro país. Su obra, *Estudios económicos y sociales* (1876), supuso el inicio del pensamiento krausista y ayudó a difundir algunas teorías de los historicistas y de los socialistas de cátedra. En esta obra Azcárate critica los planteamientos de los optimistas franceses, especialmente de Bastiat, y aboga por los postulados reformistas de Cairnes, por lo que inicia el cambio hacia la aceptación del reformismo social en España.

La defensa de la intervención del Estado en la economía se centró en establecer las bases para la implantación de la Seguridad Social, a la que hacíamos referencia anteriormente, y en la que Azcárate tuvo mucho que ver al impulsar, desde su puesto de secretario de la Comisión de Reformas Sociales (de la que fue presidente Cánovas), y de presidente del Instituto de Reformas Sociales, la realización de una encuesta sobre la situación de los trabajadores rurales y urbanos. Los resultados de dicho cuestionario reflejaban una realidad tan inhumana que resultaba imposible mantenerse al margen, por lo que empezaron a elaborarse proyectos de ley para la reforma social y laboral.

En cuanto a Piernas Hurtado publicó una de las obras más importantes del krausismo, *Tratado de Hacienda pública* (1884), en la que se recogen las principales ideas sobre este tema presentes en Europa. En este trabajo se combinan planteamientos liberales sobre la hacienda con el principio de intervención estatal, abogando por un sistema impositivo progresivo moderado, si bien reconocía que la implantación en nuestro país de un impuesto sobre la renta era una tarea difícil de realizar. Este autor fue uno de los primeros en explicar en España las teorías de los austríacos Menger y Böhm-

¹³⁵ Estos dos últimos economistas formaron parte del tribunal a la cátedra de Economía y Hacienda de Santiago de Compostela que salió a concurso en 1903, y a la que se presentó don José María Zumalacárregui.

Bawerk, partiendo de la exposición francesa y a un nivel muy elemental. Como señala J. L. Malo Guillén (2001, p. 436), la divulgación de las teorías de la Escuela austríaca en nuestro país comenzó con la difusión de la doctrina contenida en la obra *Capital e interés*, de Böhm-Bawerk en el *Boletín de la Institución Libre de Enseñanza* (1889), basadas en un resumen que el propio economista austríaco había publicado en la *Revue d'Économie Politique*. Piernas Hurtado sólo exponía la teoría sin realizar comentarios, calificando la aportación de Böhm-Bawerk de “«un trabajo original y profundo, con los méritos necesarios para contribuir eficazmente al progreso de los conocimientos económicos»”.

El tercero de los autores citados, Álvarez Buylla, se centró principalmente en el campo de las reformas sociales, llegando a defender el establecimiento del contrato de trabajo para poder llevar a cabo la democratización de las estructuras económicas y sociales. Sin embargo, también conoció las teorías de la Escuela austríaca y así lo pone de manifiesto en la reseña que realiza de la obra de Piernas Hurtado, *Introducción al estudio de la ciencia económica* de 1895, al criticar la ausencia de referencias a esta escuela: “a su entender, «las geniales creaciones de Menger, Sax, Böhm-Bawerk, sobrepujan en vigor y originalidad a las, más idealistas que filosóficas, teorías de Rossi y Senior, y debieran ocupar un lugar preferente en libros de la importancia del que estudiamos»” (Malo Guillén, 2001, p. 436). Como señala este autor, Buylla era un entusiasta del método psicológico austríaco, pues lo consideraba capaz de armonizar, de un lado, el deductivismo ricardiano, y de otro, el realismo de las hipótesis que demandaban los historicistas.

Estos dos autores krausistas recogieron las teorías de Jevons, Menger y Böhm-Bawerk, aunque no aceptaron sus consecuencias sobre el origen del valor, y realmente no comprendieron el análisis marginalista y la repercusión que iba a tener en el futuro de la ciencia económica. Además, su escepticismo sobre el método matemático les hizo obviar las teorías de Walras, y posteriormente, las de Marshall. En cierto sentido, el bajo nivel teórico de sus estudios contribuyó a la difusión posterior de las ideas neohistoricistas que introduciría Flores de Lemus (1876-1941).

El segundo grupo de críticas hacia la economía clásica, sin salirse del orden liberal, lo constituyó la denominada «escuela católica», dentro de la que se pueden diferenciar dos vertientes: la católica-conservadora y la neotomista o integrista. En cuanto a la primera, se engloban dentro de ella aquellos economistas que fusionaban ideas políticas, económicas y morales. Defendían un liberalismo marcado por la intervención moderada en materia social, el proteccionismo comercial y un relativismo metodológico cercano a algunas posiciones historicistas. Dentro de esta vertiente destaca el economista Eduardo Sanz y Escartín, en el que se combinaban el liberalismo francés y el socialismo de cátedra alemán, defendiendo el intervencionismo en materia de legislación laboral y proteccionismo comercial.

La otra vertiente a la que hacíamos referencia es la conocida como estrictamente católica o neotomista, que criticaba la irreligiosidad de la economía clásica y condenaba la competencia y el proceso de industrialización. En cierto sentido se le ha considerado el precedente del nacionalismo económico y del corporativismo del siglo XX, que tomará fuerza con Antonio Maura. Este grupo fue un arduo defensor del contrato de trabajo y supuso un gran apoyo para vencer las reticencias de los empresarios hacia las

reformas sociales. Gracias a la aportación de este grupo, se fundaron instituciones como la Asociación general para el estudio y defensa de los intereses de la clase trabajadora y revistas como la *Revista católica de cuestiones sociales*. Además, se convocaron congresos católicos regulares y las conocidas Semanas Sociales, en las que como veremos en el siguiente capítulo, participó activamente don José María Zumalacárregui y de las que debían salir las bases para la regulación estatal.

El tercer grupo de críticas a la economía clásica lo constituye la corriente georgista, seguidores del economista estadounidense Henry George, al que ya hicimos referencia al analizar la obra de Böhm-Bawerk, en el primer capítulo. El georgismo entró tardíamente en España, a principios del siglo XX, de la mano de Baldomero Argente (1877-1965), que fue ministro del gobierno liberal en 1918. La mayor repercusión en nuestro país la tuvo en el problema agropecuario y en la especulación del suelo urbano, por eso sus ideas se encaminaron hacia la reforma agraria, con el objetivo de aumentar la productividad y poder así elevar la renta de los agricultores. Henry George defendía en su obra *Progreso y miseria* (1879), el establecimiento de un impuesto único sobre la renta de la tierra que excluyera las mejoras producidas en ésta por el esfuerzo del trabajo y del capital, puesto que ésta era una renta no ganada por los terratenientes, sino que simplemente se derivaba del crecimiento demográfico. Además, este impuesto no sería repercutido sobre los productos agrícolas, soportándolo exclusivamente el propietario de la tierra. Estas teorías fueron fuertemente criticadas por economistas de la época, tanto en el plano teórico,¹³⁶ como en la posible aplicación práctica del impuesto. El establecimiento de un gravamen de este tipo se planteó como

¹³⁶ Como vimos en el primer capítulo, los economistas marginalistas no diferenciaban entre la tierra y los demás factores de producción, puesto que consideraban que todos debían estar remunerados sobre la base de la productividad marginal, sin excepción, por lo que las propuestas de H. George de diferenciar entre las rentas de la tierra y las de los demás factores, no eran consideradas acertadas.

posible solución a la cuestión tributaria española de la época, que Velarde (1989, b, p. 1268) califica de “utópica”, y afirma “no merece la pena que nos detengamos más en esto, porque, a mi juicio, de esta ideología nada concreto concluyó por desprenderse, salvo quizá un especial talante ante algún concreto problema andaluz”, ya que una de las zonas donde tuvo mayor relevancia fue en Andalucía, de la mano de Blas Infante (1885-1936). Además, estas críticas de la mayoría de los economistas teóricos de principios del siglo XX, como Olariaga, provocaron que se enriquecieran con aportaciones de otras corrientes de pensamiento económico.

Sus principales aportaciones tangibles fueron las del programa fiscal de Canalejas y, posteriormente, la reforma fiscal de Calvo Sotelo. A ello habría que añadir la reforma agraria de la Segunda República, que estaba basada en las teorías del economista americano radicalizadas.

El cuarto y último grupo de críticas a la economía clásica es el regeneracionismo, que se caracterizaba por la crítica política al sistema de alternancia de partidos en el poder, propio de la Restauración, y al sistema económico, que consideraban ineficiente. Sánchez Hormigo y Malo Guillén (2001, p. XLIII) lo definen de la siguiente manera: “su ideario resumaba un cierto aroma neomercantilista y arbitrista, basado en la intervención pública para el fomento de la producción nacional, carente de sistema y fundamento en la mayor parte de sus propuestas”. Más que una corriente de pensamiento, estos autores lo califican de “un estado de opinión difuso en torno a ciertos tópicos comunes” (Sánchez Hormigo y Malo Guillén, 2001, p. XLV).

El más destacado de sus defensores fue Joaquín Costa, cuyas aportaciones pueden agruparse en tres puntos. En primer lugar, asignaba un nuevo papel al Estado desde el punto de vista económico, fundado en una reordenación financiera basada en consideraciones productivas, de entre las que destacan la propuesta de eliminación de gastos superfluos, para destinar los fondos a grandes obras públicas. Asimismo la reforma del sistema fiscal, disminuyendo la presión sobre las clases medias, y unido todo ello a una reforma burocrática que agilizará la actividad privada.

En segundo lugar, destaca su interés por la reforma agraria, sustituyendo el sistema minifundista y latifundista que existía en España, por una clase media campesina, para la que se establecería un sistema crediticio que le permitiera la introducción del capital necesario en las explotaciones.

En tercer lugar, defendía la regulación del contrato de trabajo y el establecimiento del sistema de seguros obreros, con el doble objetivo de mejorar el nivel de vida de los obreros y frenar el peligro revolucionario.

Su contribución al pensamiento económico fue realmente escasa, si bien tuvo importantes efectos sobre el panorama nacional minando las bases del régimen caciquil que se había instaurado con la Restauración. El profesor Velarde (1989, b, p. 1256) afirma que su pensamiento es una amalgama de ideas diferentes y en algunas ocasiones contradictorias: “no cabe poner orden alguno en las aportaciones de éste [se refiere a Costa]. Por supuesto que en ellas encontramos ideologías liberales, socialistas, en aparente montón muy confuso. Sin embargo, por su impulso, y por el de una serie de

pensadores de su mismo talante intelectual, enemigo de lo instaurado por la Restauración, se decide volver la vista a lo que existe”.

1.4.- *Las críticas radicales a la economía clásica.*

Además de estas críticas moderadas a la economía clásica, en las que algunos de sus representantes partían de postulados liberales, que suavizaban con una cierta intervención estatal, en España también se dejaron sentir las críticas más radicales llevadas a cabo por los premarxistas y por el propio Marx. En el primer capítulo, y siguiendo a Schumpeter, habíamos clasificado las críticas premarxistas en tres grupos, a saber: los socialistas asociativos, los anarquistas y comunistas y los saint-simonianos.

En cuanto a los socialistas asociativos, las primeras ideas que se difunden en España son las fourieristas, combinadas con las saint-simonianas, a través de artículos publicados en periódicos como el gaditano *El grito de Carteya* y el catalán *El Vapor*. Se desarrolló sobre todo en la primera mitad del siglo XIX, y a partir de la Revolución de 1868 perdió su influencia, si bien siguió teniendo adeptos hasta finales de siglo, tomando entonces un cierto carácter anarquista. Su principal impulsor, Joaquín Abreu, tuvo contacto con Fourier y participó en la experiencia de falanterio que se llevó a cabo en Condé-sur-Vesgre.¹³⁷ Consideraba que el orden social imperante era el centro del problema, ya que en él, el capital y la ciencia luchaban por hacerse con el trabajo. La solución que planteaba era un nuevo orden social en el que el trabajo sería atractivo y en el que el sistema financiero fuese protector y altruista, de forma que todas las clases sociales estuvieran hermanadas y no hubiera disputas entre ellas.

¹³⁷ En España se planteó la idea de construir un falanterio en Jerez de la Frontera y en Cartagena, si bien estas ideas no se llevaron a cabo.

Dentro de este grupo de socialistas asociativos también se incluye a los seguidores de E. Cabet (1788-1856), especialmente en Cataluña, en torno a la figura de Narcís Monturiol (1819-1885). El economista francés Cabet proponía en su obra *Viaje a Icaria* (1840), una sociedad sin propiedad privada, ni compra-venta, ni dinero. Además de estos dos grupos, también hubo una cierta influencia de los socialistas seguidores de Blanqui (1805-1881) en Valencia.

Pasando al análisis de la influencia de los anarquistas y comunistas en España, es imprescindible citar al francés Proudhon, que dejó su impronta en el presidente Pi y Margall (1824-1901), quien expuso, en los años 1857-1858, su proyecto del Banco del Pueblo que ideó el economista francés, en el que se concederían créditos gratuitos a los trabajadores para que pudieran acceder a los medios de producción.

Además de las ideas anarquistas de Proudhon, también se dejaron sentir en España las de Bakunin, a partir de la revolución de 1868. El grupo bakuninista entró en litigio con los marxistas españoles, hasta tal punto que estos últimos fueron expulsados de la Federación Regional Española de la Asociación Internacional de Trabajadores (AIT), de la que salieron los primeros grupos marxistas españoles. Las principales diferencias entre estos dos grupos eran, en primer lugar, que los marxistas proponían la centralización autoritaria de la AIT, y en cambio, los bakuninistas optaban por la autonomía de las diversas federaciones. En segundo lugar, también existían diferencias en torno a la participación o no en la vida política, los marxistas pretendían unas mejoras en la vida del proletariado a través de la participación tanto parlamentaria como

política, sin embargo los seguidores de Bakunin predicaban el apoliticismo y la acción directa.

Después de varias disoluciones de asociaciones anarquistas, dependiendo del color del gobierno de turno, y de algunos incidentes como el acaecido en Jerez de la “mano negra”, dos fueron las líneas de acción del anarquismo en España: de un lado, la Organización Anarquista de la Región Española, con un carácter más activista e individualista; y, de otro, los Pactos de Unión y Solidaridad de la Federación de Resistencia al Capital, que acabó siendo la Confederación Nacional del Trabajo (CNT).¹³⁸

En último lugar, nos ocupamos de la influencia de las ideas saint-simonianas que fueron las primeras ideas socialistas que entraron en nuestro país, de la mano de los liberales exiliados en Francia. El primer exponente de estas ideas en España fue el exiliado José Andreu Fontcuberta, que defendía el “golpe de Estado industrial”, que a pesar del nombre no tenía carácter violento, sino que suponía un cambio de poder en el que las decisiones recayeran sobre los técnicos y banqueros, quienes podrían sacar al proletariado de la mala situación en la que se encontraba.

La difusión de las ideas marxistas en nuestro país se debe, en primer lugar, a José Mesa, amigo de Engels. Gracias a él conocía algunos fragmentos de textos de Marx como *El Capital* o *La miseria de la Filosofía*, que posteriormente fueron publicados en el semanario *La Emancipación*, en el que también apareció la primera traducción al castellano del *Manifiesto del Partido Comunista*. En un primer momento

¹³⁸ Además de las ideas de Proudhon y de Bakunin, también se difundieron en nuestro país las ideas de otros anarquistas de carácter comunista, como Malatesta (1853-1932) y Kropotkin, pero sus ideas no tuvieron la misma repercusión que las de los anteriores.

las ideas marxistas se vieron eclipsadas por las anarquistas de Bakunin, si bien posteriormente tomaron fuerza y fueron el germen del Partido Democrático Socialista Obrero Español, que más tarde se convertiría en el Partido Socialista Obrero Español, cuyo fundador fue Pablo Iglesias (1850-1925). Los principales escritos socialistas provienen de Jaime Vera (1859-1918) y de Juan José Morato. Del primero destaca el *Informe a la Comisión de Reformas Sociales* (1884), en cuyo texto se establecían los rasgos básicos del sistema capitalista, se analizaban las posibilidades de cambio social así como la instauración de un régimen socialista, y, por último, se estudiaban las posibles actuaciones del proletariado, de entre las que se rechazaban las políticas reformistas, abogando por la acción política.

Además de este texto, destacan los artículos incluidos en el diario *El Socialista*, que ponen de manifiesto el escaso conocimiento de las teorías marxistas, conocimiento que no mejoró con el paso del tiempo al estar sus divulgadores más preocupados por la acción política que por la teoría en sí. A ello habría que añadir el hecho de la influencia de los postulados marxistas-leninistas en los socialistas españoles. Este hecho provocó después de varios enfrentamientos la división entre socialistas y comunistas, partidarios de los revolucionarios soviéticos.

La obra de Marx no se tradujo completa hasta 1931, por Manuel Pedroso, durante la Segunda República. Son muchas las traducciones que se hacen de esta obra, aunque ninguna muestra un conocimiento profundo de ella, de hecho algunas de estas versiones adolecían de importantes errores. Además de estas traducciones, fueron muchos los textos publicados en las revistas *Leviatán* (de carácter socialista revolucionario) y *Revista de Economía Socialista*, reflejando todos ellos, según Sánchez

Hormigo y Malo Guillén (2001, p. LXI), “el bajo nivel analítico de los marxistas españoles”.

Afirman Sánchez Hormigo y Malo Guillén (2001, p. LXI) que los únicos que se tomaron un mayor interés por las cuestiones teóricas fueron un grupo de reformistas que provenían del institucionalismo, entre los que destacan Fernando de los Ríos (1879-1949) y Julián Besteiro (1870-1940).

2.- Los inicios del marginalismo en España.

En la segunda mitad del siglo XIX, no se tuvieron en cuenta en nuestro país, ni las recientes teorías marginalistas, ni las expuestas por la Escuela histórica, ni siquiera se supieron interpretar las proposiciones del marxismo. El estado de los estudios de Economía en España durante esa época, descrita en el apartado anterior, la define E. Fuentes Quintana (2001, p. 345) como “etapa dominada por un rabioso empirismo y un perezoso abandono del estudio y puesta al día de los estudios económicos”.

Según indica el profesor Velarde (2001, a, p. 869), a finales del siglo XIX surgió la “generación del 98”, que reaccionó en contra de los estudios económicos que se estaban desarrollando en nuestro país, marcados por el krausismo y el institucionalismo. Esta renovación vino de la mano de tres profesores principalmente: Flores de Lemus, Francisco Bernis (1877-1933), y José María Zumaicárregui. Dos rasgos son, según Velarde (1987, p. 207), los que asemejan a estos tres economistas con la citada generación: “primero: estos economistas eran, como toda la Generación del 98, unos extraordinarios patriotas que llegaban al patriotismo por el duro camino de aquello que pedía Azorín: «El feroz análisis de todo». Ellos contemplaban la ruina de España y trataban de saber por qué España estaba destrozada; trataban de comprender lo que había sucedido. Desde el punto de vista económico verificarán la disección de los males españoles [...]. Segunda cuestión: la Generación del 98, contra lo que pudiera parecer, no fue nada casticista”. Estos tres profesores estuvieron abiertos a las ideas foráneas, y buena prueba de ello fue su estancia en universidades extranjeras, para después difundir esas ideas en nuestro país.

Posteriormente, en el artículo “Los economistas de la generación del 98”, que vio la luz por primera vez en Valladolid en la Fundación Duques de Soria y del que contamos con la corrección publicada en *Papeles y memorias* en 1998, Velarde (1998, p. 62) se inclina por no incluir a Zumalacárregui de esta generación: “casi me atrevería a decir que en realidad fueron dos, Flores de Lemus y Bernis, porque Zumalacárregui, al cerrar contra el historicismo y el socialismo de cátedra, bien patente en la formación y el trabajo de los otros dos, dio un paso atrás y, al enfrascarse en trabajos científicos de línea neoclásica, con muy pocas excepciones, hace que sea preferible prescindir de él en esta búsqueda de reacciones en la política económica ante 1898. Por supuesto que se podría inscribir en el mundo de las reacciones científicas, que también existió, pero eso es otra cosa”.

Sin embargo, creemos oportuno incluir a Zumalacárregui en este cambio que se produjo en España a finales del siglo XIX, puesto que si bien es verdad que su participación en la política económica fue muy escasa, en lo que se refiere a la introducción de ideas innovadoras procedentes de Europa fue uno de los máximos exponentes.

Flores de Lemus orientó los estudios de Economía hacia el historicismo imperante en Alemania. Esta tendencia fue la que siguieron la mayoría de las cátedras de Economía política de las Facultades de Derecho existentes en aquellos momentos en España. Según Luis del Valle Pascual, Flores ha sido “el iniciador entre nosotros de esa nueva dirección científica que se denomina «economía realista», economía nacional, neohistoricismo económico” (Velarde, 2001, b, p. 69). Su estancia en Alemania le marcó toda su vida y a pesar de reconocer la importancia de la teoría del equilibrio

económico, de conocer y admirar a Marshall o a Edgeworth, “el neohistoricismo de Schmoller y de un amplio conjunto de profesores alemanes se había hecho carne en él, y jamás lo abandonará” (Velarde, 2001, b, p.70).

Este interés por el historicismo alemán, se explica en parte por la situación política a la que había llegado Alemania en aquellos momentos, basada en un cierto proteccionismo económico destinado a la mejora de la distribución de la renta. Consideraban los dirigentes alemanes, que para aumentar el bienestar de la sociedad no bastaba con el incremento de la producción, sino que había que proteger a los trabajadores con distintas medidas, como eran los seguros sociales. Esta política económica había llevado a Alemania a una situación de prosperidad, contraria a la que se daba en la mayoría del mundo occidental, con fuertes crisis económicas, y que más concretamente, en España, estaba marcada por la pérdida de las colonias en América. Esta fascinación que produjo la economía alemana en muchos de los políticos y economistas¹³⁹ de nuestro país, provocó una etapa de proteccionismo económico a comienzos del siglo XX que buscaba un rápido y fuerte crecimiento de nuestra economía.

Como refleja Malo Guillén (2001, p. 437-438), los krausistas españoles fueron en parte responsables de que no se difundieran las ideas marginalistas en España, y sí prepararon en cambio, el terreno para la divulgación de las teorías historicistas, provocado por el rechazo hacia el estudio de la ciencia matemática, sin la cual era casi imposible descifrar los estudios de marginalistas y neoclásicos. A ello habría que añadir que ni el entorno académico, ni los economistas con una vertiente más institucional

¹³⁹ Como es el caso de Flores de Lemus y del político Antonio Maura, al que siguió el primero, tal y como refleja Velarde (1998, p. 66), “no se comprende sin Maura a Flores de Lemus, que fue, evidentemente, un maurista más”.

tenían el más mínimo interés por el estudio de la economía matemática, por lo que no sólo es culpa de los krausistas la ausencia de tesis marginalistas en nuestro país.

No podemos dejar de dedicar unas notas a la figura de este gran economista español, aunque éstas han de ser necesariamente cortas, por no ser Flores de Lemus un economista de corte marginalista, si bien sí fue uno de los que más influyó en la economía española en el primer tercio del siglo XX. Tres son los rasgos que destaca Velarde (1998, p. 73) de la personalidad de don Antonio: “un vasto interés intelectual [...], una sólida formación cristiana que se uniría a una serie de vivencias andaluzas, lo que daría lugar a que su catolicismo sin fisuras estuviese siempre impregnado de rasgos culturales habituales en las tierras del sur de España; finalmente, hay que destacar, como en el resto de la generación del 98, su patriotismo”. No obstante, es un patriotismo crítico, pues abogaba por el paso a la acción, especialmente después de su estancia en Alemania, en la que imperaba en las Facultades de Economía el neohistoricismo, en el que evidentemente se formó este economista español.

Flores de Lemus fue catedrático de Economía política y Hacienda pública de la Universidad de Barcelona desde marzo de 1904, si bien fue su puesto de funcionario en el Ministerio de Hacienda el que le ocupó la mayor parte de su tiempo. Su labor estuvo marcada, según Velarde (1998, p. 79), por tres aspectos: “la acción global de éste [se refiere a Flores de Lemus en su vertiente de funcionario de Hacienda] tiene, si se repasa bien, un norte claro: liquidar las oligarquías que frenan el desarrollo nacional, pero hacerlo sin provocar más daños de los que éstas mismas generan. En tres campos las ve, indignado, rebullir; en el de los que se aprovechan de la política arancelaria; en el de los latifundistas, y en el de los que, incluso sin fraude, consiguen evitar la carga tributaria

debido a la estructura de nuestro sistema fiscal”, así tres de los campos a los que dedicó una mayor atención fueron la reforma arancelaria, la agraria y la tributaria.

En cuanto al profesor Bernis, Velarde (1998, p. 88) lo califica de “institucionalista sin fisuras”. Además de estudiar en Alemania, como Flores de Lemus, también estuvo en Inglaterra, junto a Edgeworth; y en Estados Unidos, más concretamente en la Universidad de Columbia, en la que tuvo contactos con el marginalista, J. B. Clark. En el mismo año, 1906, en que Flores de Lemus y Zumalacárregui obtienen las cátedras de Economía política y Hacienda pública de Barcelona y Santiago de Compostela, respectivamente, Bernis se hace cargo de la de Salamanca. En la estancia en esta ciudad toma contacto con Gumersindo de Azcárate, socialista de cátedra; destacando asimismo su relación con Miguel de Unamuno (1864-1937). Es en esta etapa salmantina en la que Bernis realizó una excelente labor, analizando los distintos aspectos de la economía española, y poniendo de manifiesto los males que impedían a su juicio un mayor desarrollo económico: el proteccionismo integral, el desatendido fomento de las exportaciones y el límite que imponía el mercado interno, destacando la necesidad de una reforma agraria. Todo ello lo planteaba sobre la base de una defensa del liberalismo económico, que únicamente tenía como excepciones los fallos del mercado.

En tercer lugar, el profesor Zumalacárregui orientó sus enseñanzas de cátedra (primero en Santiago de Compostela, 1903, y después en Valencia a partir del año siguiente) hacia el marginalismo y la economía matemática, renegando de cualquier influencia historicista y situándose en una posición opuesta a la propugnada por Flores de Lemus.

2.1.- *Los primeros atisbos marginalistas.*

Las teorías marginalistas, en España, se plasman en dos aspectos fundamentales, según argumenta Velarde: de un lado, la defensa del sistema de economía de mercado como el que mejor asigna los recursos; y de otro, la crítica al proteccionismo económico que imperaba en la economía española, aunque esta idea no es expresamente marginalista, viene implícita en la defensa del libre mercado (Segura Sánchez, 2002, p. 385).

Fueron algunos filósofos y literatos españoles los primeros en conocer las teorías marginalistas que hemos expuesto en el primer capítulo de este trabajo, entre ellos cabe destacar a Unamuno, José Echegaray, Vicente Vázquez Queipo o José Ortega y Gasset (1883-1955). El primero de los citados, como veremos en el capítulo siguiente, leyó la obra de L. Walras *Elementos de Economía Política Pura*, y aconsejó a José María Zumalacárregui que estudiara Economía y Matemáticas.

En cuanto a José Echegaray fue uno de los miembros de la Escuela economista¹⁴⁰ del último tercio del siglo XIX en España, al igual que Gabriel Rodríguez,¹⁴¹ del que fue discípulo en la Escuela de Caminos. Como ya vimos en el primer apartado de este capítulo, la Escuela economista se decantaba por la defensa del liberalismo económico, lo que choca en el caso de Echegaray con el puesto que

¹⁴⁰ A esta escuela la denomina Piernas Hurtado *económico individualista* (Serrano Sanz, 2001, a, p. 133-134).

¹⁴¹ Gabriel Rodríguez, uno de los españoles más influido por las tesis de Bastiat, fue uno de los principales críticos de la política proteccionista de Cánovas de Castillo al advertirle que la política arancelaria que pretendía establecer iba a provocar una fuerte presión por parte de cada uno de los sectores productivos para que se le protegiera lo máximo posible, sospecha que acabó cumpliéndose.

desempeñó de presidente de la comisión del Senado encargada de dictaminar sobre el proyecto de la ley de bases arancelaria de 1906, que tuvo un fuerte carácter proteccionista.

Sobre este aspecto también se manifiesta J. M. Serrano Sanz (2001, b, p. 191) al referirse al final de la corriente librecambista en España, debido a la pérdida de optimismo que había marcado a estos economistas seguidores de los franceses, especialmente a aquéllos que tenían responsabilidad en el gobierno: “el epílogo se pondrá en 1906, cuando sean precisamente Moret, Echegaray y López Puigcerver, desde distintas y relevantes responsabilidades, los encargados de impulsar el Arancel Salvador, que «legitima» el proteccionismo en España”.

Sin embargo, como el mismo Echegaray reconoce, estaba al corriente de las novedades que circulaban por Europa en materia de pensamiento económico, como reseña J. M. Serrano Sanz (2001, a, p. 135): “el único «economista»¹⁴² que estaba al tanto de las principales novedades y parecía apreciarlas era Echegaray, quien en sus *Recuerdos* recomendaba a cuantos desearan conocer a fondo la economía «las admirables obras de Jevons y Walras, ni estaría de más que conociese los trabajos de Cournot, y cuenta que era proteccionista, de Dupuit. La lista es larga: me contento con algunos nombres; y entiéndase que no son mis inclinaciones individualistas las que me deciden a escoger autores como Walras, quizás el más ilustre de todos”.

¹⁴² Al entrecomillar Serrano Sanz la palabra economista da a entender que Echegaray no era realmente un economista, y de hecho abandonó el estudio de esta ciencia para dedicarse a las Matemáticas y, al teatro y la zarzuela. Si hubiera seguido la línea que comenzó podríamos haber estado ante uno de los difusores de las ideas marginalistas en nuestro país.

Zumalacárregui (1995, c, p. 367) también hace referencia al hecho de que Echegaray conociera las ideas marginalistas, citándolo en el “Prefacio” a la obra de Allen, *Análisis matemático para economistas*. Así, señala el profesor Zumalacárregui que Echegaray “conoció a fondo y admiró profundamente todo lo que de Economía matemática, o quizá más exactamente de aplicaciones de la Matemática a la Economía, se había escrito en su tiempo, con excepción si acaso de Gossen”.

En este “Prefacio” a la obra de Allen, Zumalacárregui también se refirió a Vázquez Queipo, de quien afirmaba que se interesó por problemas monetarios y su labor como profesor de Matemáticas lo acercó a la economía matemática, aunque no fue nunca un economista teórico. Con respecto al último citado, Ortega y Gasset, afirma Julio Segura (1996, p. 45) que fue en sus tertulias la primera vez que en España se habló del marginalismo y del equilibrio general, al comentar V. Andrés Álvarez una obra del economista Cassel.

2.2.- *Los primeros centros de introducción del marginalismo.*

Dejando a un lado los conocimientos de estos intelectuales sobre las ideas marginalistas, los principales centros de introducción y difusión de estas teorías fueron tres: en primer lugar, las Facultades de Derecho, especialmente la de Valencia, en la que impartía Economía política don José María Zumalacárregui;¹⁴³ en segundo lugar, algunas Escuelas Técnicas Superiores, donde impartieron clase Carlos Orduña Zarauz, José Vergara Doncel y José Castañeda; y, en tercer y último lugar, la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid, que ha sido la de mayor relevancia.

¹⁴³ No nos detendremos en este momento en la explicación de esta vía de difusión del marginalismo, puesto que lo haremos en el siguiente capítulo al ocuparnos de la figura de Zumalacárregui.

a) Las Escuelas Técnicas.

Los alumnos de las Escuelas Técnicas contaban con la ventaja de que la comprensión de las matemáticas que implicaba el análisis marginalista les resultaba bastante más fácil que para los estudiantes de Derecho, para los que suponía un verdadero handicap. No obstante, este hecho no produjo el efecto que cabría esperar, pues como señala el profesor Velarde (2001, a, p. 877) estas enseñanzas no dieron lugar a “profesionales intelectualmente convencidos de las ventajas del mercado y de las posibilidades que ofrece para nuestra economía una apertura al exterior [...] antes al contrario, nos encontramos a nuestros ingenieros como soporte apasionado de la política de nacionalismo económico”.

Las teorías que se enseñaban en estas escuelas técnicas en cierto modo parecían que estaban completamente separadas de la realidad, o por lo menos eso es lo que, según Velarde (2001, a, p. 878), se desprende de la lectura de los *Apuntes* de algunos de los profesores como los de Carlos Orduña, a los que nos referiremos a continuación: “de ahí que entre en colisión, en el ánimo de los ingenieros, las enseñanzas recibidas de la economía y las que les han llegado del mundo de la técnica. Naturalmente, éstas son las que acaban por triunfar. Esa victoria concluía por manifestarse en una formalización absoluta de las enseñanzas impartidas de economía en las cátedras de las escuelas de ingeniería. Por eso, estas enseñanzas parecían perder, para los alumnos, todo engarce con la realidad. [...] Cuando Orduña Zarauz establece la dicotomía entre el estudio de fenómenos abstractos, que se explican por medio de la economía política pura, y el análisis de lo que denomina «complejo fenómeno real», que corresponde a la economía

política aplicada, al pasar a estudiar en el curso, y naturalmente en los «Apuntes», exclusivamente lo primero, envía un mensaje a los estudiantes bastante claro: lo expuesto sirve sólo para conocer muy parcialmente la vida económica y, por ello, sólo de modo muy incompleto se puede emplear para orientar la conducta que debe practicarse en el terreno económico”.

a.1.) Los apuntes del profesor Orduña en la Escuela Especial de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos.

Dentro de estas Escuelas Técnicas destacan las clases del citado profesor Orduña en la Escuela Especial de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos. De ellas existen los citados por Velarde, *Apuntes*, tomados por José García Agustín, y que comenta R. Rubio de Urquía en “Un texto para la historia de la difusión de la Escuela de Lausana en España: los «Apuntes de Economía política» de Carlos Orduña Zarauz, de 1928”.¹⁴⁴ Debido a que son futuros ingenieros a los que se dirige, para mejorar la explicación de los conceptos expuestos, compara los fenómenos económicos con los hechos que se dan en el campo de la física, más concretamente en la Mecánica racional, en casi todas las lecciones.

Estos apuntes no cuentan con un índice, sino que son una serie de veintidós conferencias que, como veremos a continuación, en muchas ocasiones empiezan donde termina la anterior, por lo que claramente se nota que son los apuntes tomados de las clases, y que no se han reelaborado posteriormente al existir algunas repeticiones. Salvo algunas de estas conferencias, la mayoría no llevan ni siquiera título. Sólo están tituladas las que detallamos a continuación:

¹⁴⁴ El ejemplar que hemos podido consultar es el donado por Rubio de Urquía a la Universidad Autónoma de Madrid en 1989.

- Conferencia 1ª: Economía política.
- Conferencia 14ª: Sistema de librecambio-proteccionismo.
- Conferencia 15ª: Cambio.
- Conferencia 16ª: Producción.
- Conferencia 17ª: Problema de la producción.
- Conferencia 19ª: Monopolio.

La primera de las conferencias está dedicada al concepto de Economía política y a los actos económicos. Es de destacar al tratar este punto cómo el profesor Orduña compara los citados actos con las fórmulas físicas, y después de exponer un ejemplo sobre la dilatación de los gases, afirma que “análogamente podremos hacer con los actos económicos; surge de aquí la posibilidad de la aplicación del método matemático para el estudio de la Economía, fácilmente abarcable en una Escuela Especial, capacitada para ello, huyendo de los métodos esencialmente literarios y universitarios comunes” (García Agustín, 1928, pp. 3-4). Es más, se deja entrever en el texto que las teorías económicas están compuestas por deducciones, puesto que partiendo de una serie de postulados y definiciones, que pueden ser representados matemáticamente, se formulan leyes. Así, cree el profesor Orduña, que las Matemáticas son básicas para el estudio de la ciencia económica.

En esta misma lección, establece la división de la Economía en dos ramas, de un lado la Economía política pura y, de otro, la Economía política aplicada. Ésta última se ocupa, según Orduña, del fenómeno real que quizás sea más complejo. Por el contrario, la primera se encarga del análisis de la riqueza, la ofelinidad y el tiempo. En esta definición se pone de manifiesto que el profesor conocía algo de las teorías paretianas

aunque no nombre a este economista en todos los apuntes, lo que sí hará con Walras. Respecto al término *ofelinidad*, el profesor afirma que es una “voz derivada del griego, y que significa provecho, ayuda, socorro, etc.” (García Agustín, 1928, p. 4), a lo que añade que es el placer que proporciona el poseer una cierta cantidad de riqueza, y que es proporcional al logaritmo de ésta. Para justificar este hecho alude a la comprobación empírica: “a iguales y sucesivos incrementos de la cantidad de riqueza, corresponden incrementos de cantidad de placer cada vez más pequeños” (García Agustín, 1928, p. 6), lo que conocemos como ley de la utilidad marginal decreciente. También advierte que en la moderna Teoría económica, algunos economistas no aceptan el enunciado como tal y lo sustituyen por el concepto de la función índice de ofelinidad.¹⁴⁵

Por último, expone la mayor relevancia del método deductivo frente al inductivo para el análisis económico. No obstante, según Rubio de Urquía (2001, p. 775), no manifiesta una postura definida hacia uno u otro método, puesto que si, por un lado, “rechaza el «método inductivo» como método general de investigación económica”, al considerar el profesor Orduña que “hace un registro de datos, de hechos, construyendo diagramas, tratando de averiguar las relaciones que existen entre ellos; es por tanto un trabajo estadístico; en el que se estudia el fenómeno natural, real, con todas sus complejidades; este procedimiento no da resultado para encontrar leyes, pues las estadísticas son poco numerosas y mal orientadas” (García Agustín, 1928, p. 8). En cambio de otro lado, “reconoce a lo largo del texto la naturaleza «experimental» de relaciones concretas” (Rubio de Urquía, 2001, p. 775).

¹⁴⁵ Esta cuestión la trata con mayor profundidad en la conferencia quinta dedicada al intercambio en el mercado.

En la segunda de las conferencias se ocupa de las necesidades y de los bienes económicos, destacando de las primeras que son ilimitadas y que están distribuidas en una escala; y de los segundos, que son aquellos que existen en cantidad limitada y se adquieren por el cambio. Siguiendo a los clásicos, diferencia entre el valor de uso y valor de cambio. Al primero de los citados lo considera psicológico, ya que es “la estimación que cada individuo tiene de la importancia de una riqueza determinada” (García Agustín, 1928, p. 12). En cuanto al valor de cambio lo define como “el cociente de los números heterogéneos que miden dos cantidades de riquezas que se cambian” (García Agustín, 1928, p. 12). Una de estas dos mercancías intercambiadas es el dinero, que toma un valor medio determinado por la ecuación de cambio.

Toma como punto de partida una ecuación de cambio basada en el precio de todos los bienes y en las cantidades de éstos, y acaba deduciendo la ecuación de cambio de Fisher, que expone en la siguiente conferencia, en la que se relaciona la velocidad de circulación, la cantidad de dinero que existe en un momento determinado en el mercado y el volumen de mercancía con el índice de precios.¹⁴⁶

En la conferencia cuarta, analiza el intercambio en el mercado, donde se dan cita los consumidores, los productores y los capitalistas. Para Orduña, “el trabajo y el capital son los dos únicos factores que contribuyen a la producción” (García Agustín, 1928, p. 20). Posteriormente en la novena conferencia, sí hará referencia expresa al factor tierra, al estudiar la remuneración de los tres factores, entre los que no incluye al empresario como otro factor de producción.

¹⁴⁶ Estudia la casuística de esta ecuación de cambio en la conferencia décima, analizando los efectos de la variación de la cantidad de dinero, de mercancía o la alteración de la velocidad de circulación.

Considera que el principal problema que plantea la Economía política es la determinación de los precios en el intercambio, asimismo contempla dos posibilidades: la libre concurrencia y el monopolio. En el primero de los casos, referido a un mercado donde existen muchos compradores y vendedores, es de destacar el empleo del término concurrencia y no el de competencia, siendo el más correcto el que utiliza el profesor Orduña como veremos en el capítulo dedicado a V. Andrés Álvarez. En este caso, expone las gráficas de dos mercancías cualesquiera, para en un segundo paso sustituir una de ellas por el precio. Al igual que hiciera Walras, como hemos reflejado en la figura 4 del primer capítulo, el eje de abscisas es el reservado para el precio, al contrario de lo que estableciera posteriormente Marshall¹⁴⁷ y que se ha quedado como definitivo. Dibuja unas curvas de oferta (de pendiente positiva) y demanda (de pendiente negativa), de las que afirma que “no son de forma determinada o definida, o por lo menos no se conoce” (García Agustín, 1928, p. 25).

El segundo de los casos contemplados es, aunque no lo explicita como tal, el monopolio de demanda, al que define como aquel mercado en el que “sólo pueden ir a ofrecer mercancías ciertos y determinados individuos o sociedades” (García Agustín, 1928, p. 22).

Determina el equilibrio del consumidor sobre la base de la función de demanda y la recta de balance, que desarrolla en la quinta conferencia. En ella plantea además la función de ofelinidad cuya derivada, afirma, ha de ser decreciente y positiva, es decir, las características de lo que se conoce como utilidad marginal. Considera que no es necesario conocer la función de ofelinidad, sino simplemente su función índice. De la

¹⁴⁷ En el tercer capítulo, titulado “Gradaciones de la demanda de los consumidores”, de la obra *Principios de Economía*, Marshall (1957, p. 87) diseña una curva de demanda de pendiente negativa, en la que el eje *ox* representa las cantidades de mercancías, y el eje *oy* el precio para cada cantidad de dicha mercancía.

unión de todos los puntos con igual ofelimidad, se deducen las curvas de indiferencia, que, como expone en la conferencia séptima, cortan al eje de abscisas en un punto, a partir de cuyo precio no se demandará, ni se consumirá nada de esa mercancía; asimismo, corta al eje de ordenadas en un punto que indica la cantidad de mercancía para la que se satisface plenamente las necesidades del individuo, a un precio cero.

La determinación del equilibrio basándose en la recta de balance y las curvas de indiferencia, la expone en la sexta conferencia, representada por la solución de un sistema de ecuaciones, que será el punto de equilibrio en el que “son iguales las ofelimidades elementales ponderadas” (García Agustín, 1928, p. 40), o lo que es lo mismo, la ley de las utilidades marginales ponderadas.

Para la generalización del equilibrio al caso de más de dos mercancías, recurre al sistema de ecuaciones de Walras, al que se cita como “Wadrras” (García Agustín, 1928, p. 45). Expone este sistema de forma muy resumida y afirma que es determinado, por lo que no tuvo en cuenta que un sistema puede tener el mismo número de incógnitas y de ecuaciones y no estar determinado.

En la séptima conferencia, analiza el excedente del consumidor, que denomina “beneficio o renta del consumidor”, el beneficio del productor y la “pérdida seca”, que sería lo que no se queda ni el productor ni el consumidor. Aunque parte de una función de oferta con pendiente positiva, considera que ésta tenderá a convertirse en una recta paralela al eje de ordenadas, al disminuir el precio por la mayor productividad de las empresas y desaparecer aquéllas más pequeñas y menos productivas. Por tanto, la tendencia de los mercados es al monopolio.

En la siguiente conferencia, además de continuar con la exposición de lo anterior, introduce una función más concreta para la ofelimity y el concepto de elasticidad de la demanda, definida como “la relación de los segmentos en que queda dividido la tangencia por el punto de contacto” (García Agustín, 1928, p. 62). Más claro queda este concepto con la representación gráfica que dibuja. Cita los dos casos extremos de elasticidad: bienes de lujo y de primera necesidad, sosteniendo que en un mismo artículo se suelen dar las dos elasticidades, puesto que para un precio bajo la función de demanda tendrá mucha inclinación, es decir, elasticidad tendente a infinito; mientras que para un precio más alto, la función de demanda tenderá a ser paralela al eje de abscisas, es decir, que la elasticidad tiende a cero.

La siguiente lección la dedica al dinero, al que divide en metálico y fiduciario,¹⁴⁸ añadiendo el dinero crediticio. Explica la circulación de éste en una economía cerrada y sin ahorro, al que menciona posteriormente: “existe un fondo productivo, de donde salen las retribuciones hacia los tres factores de la producción que antes hemos enumerado: propietarios, trabajadores y capitalistas, que siendo estos tres factores a su vez consumidores, hacen ingresar nuevamente el dinero en el fondo productivo primitivo, mediante el consumo, para la satisfacción de sus necesidades. Es pues, un ciclo económico y cerrado” (García Agustín, 1928, p. 67).

En la conferencia décima expone los distintos sistemas de acuñación de moneda, abogando por el monometalismo de oro y no de plata como ocurría en España, puesto que considera que en el bimetalismo se produce el fenómeno al que se refiere la ley de

¹⁴⁸ Con dinero fiduciario se refiere a los billetes de banco, a los que dedica la duodécima conferencia, analizando los efectos del descontrol de la emisión de dichos billetes y su relación con el oro.

Gresham. Esta ley la cita en la siguiente conferencia en la que introduce algunas nociones de contabilidad, como los libros de comercio o el método de la partida doble.

En la conferencia trece, continúa con el problema del cambio entre dos países. Se centra principalmente en el efecto de la depreciación de la moneda, que si bien favorece las exportaciones del país de la moneda depreciada e impide la importación, también provoca una disminución del consumo interno, como consecuencia de los altos precios. Es de suponer que se refiera a la disminución del consumo de productos importados.¹⁴⁹

Introduce también en esta conferencia el concepto de mercado perfecto, que se da “cuando estas operaciones tienen lugar con una gran publicidad y libre competencia absoluta; es decir, que concurren los comerciantes, ampliamente con libertad” (García Agustín, 1928, p. 106). Sólo contempla, por tanto, el número de participantes en el mercado y no tiene en cuenta el tipo y las características de los productos que se intercambian.

En la conferencia titulada “Sistema de libre cambio-proteccionismo”, el profesor Orduña se muestra partidario del sistema de librecambio, y achaca al proteccionismo el estancamiento de la industria nacional, que no se esfuerza por mejorar al no tener competencia extranjera, si bien se podría decir que cree necesario un equilibrio entre ambos sistemas a juzgar por los siguientes párrafos: “la primera forma, el libre cambio, contribuye a la mayor riqueza entre las naciones. Sin embargo, es a la segunda forma [se refiere al proteccionismo] a la que hay tendencia por razones políticas y sociales

¹⁴⁹ Esta conferencia aparece casi por completo repetida en la decimoquinta, en la que también se ocupa de los factores que provocan alteraciones en el cambio entre dos países, como las exportaciones e importaciones, la emigración, el turismo y los empréstitos exteriores o exportaciones de capital.

especialmente”. A lo que añade: “tampoco debe extremarse el libre cambio pues podría destruir la industria nacional” (García Agustín, 1928, pp. 109 y 111). Por tanto, deja abierta la posibilidad de intervenir en la economía para proteger la industria nacional.

En cuanto a la teoría de la producción, expone unas breves nociones al final de la conferencia decimocuarta, sobre la necesidad del hombre de transformar la naturaleza para satisfacer sus necesidades. No obstante, es en la conferencia decimosexta en la que aborda la teoría de la producción por completo, que califica Rubio de Urquía (2001, p. 777) de menos sistemática que la de del consumo, al estar distribuidas en párrafos sueltos en distintas conferencias.

La intención del profesor Orduña es determinar una función de “costo” total de la producción, aludiendo exclusivamente al coste variable. Diferencia asimismo, entre “costo unitario”, es decir, el de producir una sola mercancía, y “costo marginal”, que define como “el que produciendo una cantidad infinitamente pequeña, el costo en aquel instante es el costo marginal”, y que representa por la derivada de la función de coste total (García Agustín, 1928, p. 124). Al mayor de estos dos costes es al que denomina “costo virtual”.¹⁵⁰

En las dos conferencias siguientes analiza los distintos tipos de industrias sobre la base de su productividad, estudiando las funciones de costes de cada una de ellas y los puntos de equilibrio a las que éstas dan lugar, considerando que existe libre competencia. Deja el caso del monopolio para la conferencia decimonovena, en la que desarrolla los distintos impuestos que se pueden establecer con estas condiciones, es

¹⁵⁰ Hemos entrecomillado las expresiones que se utilizan en las *Apuntes*.

decir, los impuestos constantes; proporcional a la ganancia; proporcional a la cantidad producida, que considera perjudicial para la nación, puesto que disminuye la producción; y, por último, progresivo con la ganancia.

En la conferencia número veinte, aplica el estudio de las curvas de indiferencia de la teoría del consumidor, adaptándolo a la teoría de la producción. En este caso, las curvas de indiferencia son las conocidas como curvas isobeneficio, si bien no llega a nombrarlas, sino que simplemente las define.

Las dos últimas conferencias se podrían englobar dentro de la teoría de la empresa, en las que analiza los distintos tipos de empresas, los efectos de las asociaciones de empresas y el “dumping”, al que define como el fenómeno producido cuando el mercado nacional no absorbe toda la producción y hay que enviar parte de ésta al extranjero. Como último punto, vuelve a la teoría de la producción para señalar como ha de distribuirse la renta obtenida entre los distintos factores de producción, para lo que acude otra vez a las enseñanzas que surgieron de la “revolución marginalista”, al afirmar que “para que exista progreso económico debe hacer la distribución del dinero producido por la renta de sus productos atendiendo a la productividad de uno y otro [se refiere a los factores de producción]” (García Agustín, 1928, pp. 165-166).

Como hemos mencionado respecto a estos *Apuntes*, Velarde sostiene que enviaban un mensaje a los estudiantes de ingeniería muy claro, al recalcar que la Teoría económica sólo explicaba una pequeña parte de la realidad, por lo que sólo se podían aplicar en determinadas circunstancias. Según Velarde (2001, a, p. 878), los ingenieros tenían la excusa perfecta para, una vez llegado su momento de aplicar lo aprendido, no

tener en cuenta las teorías del libre mercado y proponer todo tipo de políticas de intervención.

a.2.) Otras Escuelas Técnicas.

En la Escuela de Caminos también fue profesor de la asignatura “Economía política y Derecho administrativo”, el citado miembro de la Escuela economista, Gabriel Rodríguez y Benedicto. Según Manuel Martín Rodríguez (2001, pp. 433-434), Gabriel Rodríguez había utilizado las Matemáticas en la determinación del equilibrio del mercado, en la teoría de la demanda y en la teoría de la distribución, si bien este hecho que se reflejaría en el manual de sus clases, no puede demostrarse al no haberse podido encontrar este texto; sin embargo, recurre a la cita de Gabriel Franco para apoyar su argumento: “Gabriel Rodríguez, también catedrático de economía en la Escuela de Ingenieros de Caminos, que «fue uno de los primeros que en España aplicaron el llamado método matemático en el estudio de la economía»”. En la misma línea se manifiesta Velarde (2001, a, p. 880) al señalar que conocía las teorías marginalistas y la economía matemática, pero que no hay prueba alguna de que las explicara en sus clases.

En la Escuela de Ingenieros Agrónomos destaca, después de la Guerra Civil, la figura de José Vergara Doncel, discípulo de Antonio Flores de Lemus, que formó parte de la que denomina Velarde (2001, c, p. 271) la cuarta escuela del maestro Flores. Tradujo los *Principios de Economía Política* de Barone y ayudó a la traducción de los *Principios de Teoría Económica* de H. F. von Stackelberg (1905-1946). Aparte de esta obra, también utilizaba otros manuales como *Lecciones de Teoría Económica* de Castañeda (en versión simplificada), y algunas notas de Marschack (1898-1977), F. H. Knight (1885-1972) y Friedman (1912-).

b) La Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid.

El foco más importante de la introducción de los principios marginalistas y neoclásicos en España lo constituye la nueva Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid creada en 1943. Sus primeros representantes y más importantes profesores en cuanto a la introducción y difusión de las ideas marginalistas se refiere, fueron los españoles José María Zumalacárregui, V. Andrés Álvarez y José Castañeda Chornet, y el alemán Stackelberg, de los que nos vamos a ocupar a lo largo del trabajo.

Respecto a este último, fue muy importante para la formación de los futuros profesores de la recién creada Facultad, especialmente por la docencia de un seminario avanzado sobre teoría microeconómica dedicado a ellos, que se impartió en el Instituto de Estudios Políticos, en el que también se llevó a cabo la traducción de sus *Principios de Teoría Económica*.

La aportación quizás más relevante de José María Zumalacárregui fue el énfasis que puso en la necesidad de crear una facultad en España exclusiva para el estudio de la ciencia económica, al igual que las que había en otros países europeos. Además hay que destacar las enseñanzas que transmitió a sus alumnos que, posteriormente, impartirían la nueva Teoría económica que había aprendido en Europa, de la mano de economistas de la talla de Pareto y que introdujo en nuestro país a través de sus clases en la Universidad de Valencia.

El segundo de los profesores citados, V. Andrés Álvarez, destaca por la ardua defensa del sistema capitalista y de la economía de mercado, en un momento en el que en España se encontraban intervenidos muchos sectores económicos. Al contrario de Zumalacárregui y de Castañeda, para el que la docencia es quizás lo más destacable, J. Segura (2002, p. 387) relega a un segundo plano sus clases en la Facultad sobre *Introducción a la Teoría económica*.

Para concluir no podemos olvidarnos de José Castañeda, quien se puede considerar el profesor que más ha participado en la introducción y difusión de las teorías marginalistas en España, labor que llevó a cabo desde su cátedra de Teoría económica, impartiendo clases de microeconomía en segundo curso de la nueva Facultad, y por la difusión de su obra *Lecciones de Teoría Económica*, en la que se aprecia claramente la influencia de las ideas neoclásicas de Marshall.

3.- La breve pero intensa estancia de Stackelberg en España.

Para poder valorar adecuadamente la estancia del profesor alemán en nuestro país, es necesario tener en cuenta la situación económica y las líneas de pensamiento económico que convivían dentro de España. Por ello nos hemos detenido en los apartados anteriores en describir de modo sucinto estas cuestiones. No obstante, creemos conveniente realizar un resumen de todas estas posturas para concretar esa amalgama de ideas. Velarde reúne en dos las distintas posturas que subsistían, de un lado, la representada por los antiguos seguidores del neohistoricismo, defensores del proteccionismo integral, del intervencionismo y de determinadas medidas económicas que podían provocar inflación, de la que realmente no se preocupaban. De otro lado, se encuentran los que se habían formado en las líneas neoclásicas y marginalistas.

De los primeros, el profesor Velarde afirma que sentían una cierta admiración por la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (1936) del economista inglés, Keynes, y estaban apoyados principalmente por ingenieros, que tenían un importante respaldo del régimen y cierto trato de favor al desempeñar puestos relevantes, ya que los economistas que otrora apoyaran estas posturas, estaban cada vez más convencidos de la necesidad de un cambio en la política económica española: “eran, en general, los ingenieros los que se agrupaban bajo estas banderas, como una especie de remedo ibérico de los «soviet de técnicos» con los que soñaba el premio Nobel de Física Soddy. Las ayudas académicas, como la de Gaul Villalbí, eran una excepción. Incluso los neohistoricistas de la escuela de Flores de Lemus, como Ramón Carande, procuraron desertar de sus filas. Así, este último, en el artículo «Un modelo económico de reconstrucción», publicado en 1941, propone basar la expansión de la

economía española en un modo nuevo. Frente a los que consideraban que ésta debía venir del mercado interior cerrado y de la industrialización, defiende la apertura de las fronteras y un desarrollo basado en la agricultura muy capitalizada” (Velarde, 2002, p. 354).

En cuanto al segundo de los grupos, el representado por los neoclásicos y marginalistas, también tenían una cierta influencia en la esfera social y económica de la España de la época, como es el caso de Zumalacárregui, presidente del Consejo de Economía Nacional, que como posteriormente veremos, fue un importante órgano consultivo. Fue este grupo el que realizó una propuesta basada en tres pilares fundamentales para modernizar la economía española. El primero de ellos era la defensa del mercado como opción que permitía la mejor asignación de los recursos, postura de la que V. Andrés Álvarez sería uno de los principales impulsores, como reseñaremos en el capítulo cuarto de este trabajo. El segundo de los pilares era la fuerte crítica al proteccionismo impuesto y la defensa de una apertura al exterior. Y en tercer y último lugar, el freno a la inflación y el rechazo a las medidas inflacionistas.

Estas medidas que no tenían muy buena crítica necesitaban de un respaldo académico importante que las avalara, como refleja el profesor Velarde (2002, p. 356): “en un momento crucial, pues, de nuestra vida económica, era vital para estos profesores que criticaban el nacionalismo económico un esfuerzo doctrinal que les permitiese argumentar con un respaldo intelectual indiscutible. Esto es lo que significó la llegada de Stackelberg a la sección de economía del Instituto de Estudios Políticos y a la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas”.

Las primeras noticias de la presencia de Stackelberg en nuestro país las relata Velarde Fuertes en su obra *Introducción a la Historia del Pensamiento Económico español en el siglo XX*, en la que recuerda cómo siendo alumno de segundo curso de la nueva Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid, en 1945, llegó un profesor extranjero para impartir unas conferencias. No obstante, parece ser que su llegada, según señala Ulrich Harmes-Liedtke, se produce en 1943, acogido por el Instituto de Estudios Políticos.

Según el economista español, su estancia en España se debió a un permiso por una enfermedad que arrastraba de su estancia en el frente ruso, por ello se le había considerado exento del servicio militar, y asociado a un programa de intercambio cultural germanoespañol. Ulrich Harmes-Liedtke completa esta visión al señalar que el motivo de la llegada a España del profesor alemán no fue otro que la llamada de Miguel Paredes Marcos, que fue discípulo del economista alemán en Berlín y Bonn, para que impartiera Economía en Madrid. A esta tesis se une posteriormente Velarde (2002, p. 357), al señalar que “cuando en el seno de la sección de economía del Instituto se debatió la necesidad que existía de incorporar a sus filas a un profesor extranjero de gran prestigio, que hiciese posible que sus tareas y las de la naciente facultad quedasen seriamente afianzadas, así como que los puntos de vista que defendían pudiesen quedar más claramente ratificados, Paredes defendió para eso la candidatura de Stackelberg”.

No está claro el motivo de su permanencia en nuestro país, truncada bruscamente por la muerte provocada por una enfermedad, en 1946, a la edad de 41 años. Dos son las hipótesis que maneja Velarde (1974, p. 269) de un lado, formaría parte de un programa mediante el cual Adolfo Hitler pretendía reservar a una serie de

intelectuales germanos de los riesgos que conllevaba la guerra, por lo que prefirió que se quedara en España. De otro, la segunda hipótesis que plantea Velarde, es que Stackelberg formaba parte de un grupo de conspiradores que habían llevado a von Stauffenberg a poner una bomba en el Cuartel General de Hitler.

El propio Velarde (1990, pp. 42-43), en una obra posterior, *Economistas españoles contemporáneos: primeros maestros*, parece inclinarse más por la segunda de las hipótesis a juzgar por sus palabras: “era un secreto a voces en la Facultad que la larga permanencia de Stackelberg entre nosotros se debía a su enlace con personas que habían pertenecido a la conjura contra Hitler, tanto de los militares unidos al atentado de von Stauffenberg, como de los economistas que con Erhardt (1897-1977) a la cabeza iban a intentar hacer renacer la economía alemana abandonando las veleidades intervencionistas que habían abundado en ella, apostando muy a fondo por la economía de mercado, que al matizarse un tanto, recibiría el nombre, como modelo, de *economía social de mercado*”.¹⁵¹

Por la opción que se inclina Harnes-Liedtke (1992, p. 561) parece ser la primera a juzgar por estas líneas: “por aquellos días en las universidades alemanas el trabajo académico ya era prácticamente imposible de llevar a cabo, y que, en última instancia, Stackelberg era un nacionalsocialista activo, y que por tanto sus posibilidades de trabajar en el extranjero eran, obviamente, muy limitadas. La España franquista ofrecía

¹⁵¹ Apoya esta tesis Velarde (1990, p. 44) basándose en la idea de que si en un primer momento, cuando Stackelberg llega del frente ruso, sería imposible afirmar que conspiraba contra Hitler; posteriormente, “cuando se publica el *Diario* de Ulrich von Hassel, un embajador que actuaba en la conjura como parte del grupo de la Wilhelmstrasse, vemos que aparece Stackelberg como un implicado en esta labor opositora. El recorrido ideológico será facilitado porque su patriotismo de *junker* prusiano se debía sentir acuciado al contemplar la catástrofe que se cernía sobre Alemania y cómo el régimen hitleriano, en vez de conjurarla, la hacía aún más segura”. A esto habría que añadir la que parecía una postura más favorable del jefe del Estado español hacia la figura de Mussolini, que hacia a la del jefe alemán, por lo que podría ser un motivo más de bienvenida al profesor alemán (Velarde, 2002, p. 357).

un refugio en el que su labor investigadora podía desenvolverse, y en donde sus actividades políticas no le iban a crear problemas”.

Además de las citadas conferencias en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas madrileña, y del nombramiento de profesor extraordinario, más tarde catedrático extraordinario, la labor de Stackelberg en España está íntimamente vinculada a la Sección de Economía del Instituto de Estudios Políticos de Madrid, donde se encontraba el citado Miguel Paredes, junto a otros economistas españoles considerados seguidores de Flores de Lemus, como V. Andrés Álvarez, José Castañeda, José Antonio Piera y Alberto Ullastres Calvo (1914-2001), a los que se unirían más tarde José Vergara Doncel y José María Naharro. El Instituto de Estudios Políticos, como veremos en el siguiente capítulo al estudiar la figura de Zumalacárregui, estaba dominado por un grupo de ideólogos falangistas, con los que no estaban de acuerdo la mayoría de los economistas que formaban parte de la Sección de economía de dicha institución, por lo que estos estaban cada vez más aislados.

Estos economistas no compartían la idea de la economía nacional socialista, que tenía un fuerte carácter planificado y cerrado, sino que se inclinaban por la moderna Teoría económica marginalista-neoclásica. El impulso que dio Stackelberg a esta sección fue determinante puesto que se convirtió, según Harmes-Liedtke (1992, p. 562), en “una cabeza incuestionable dentro del grupo y a los ojos del resto del Instituto. Su cooperación activa en la *Revista de Estudios Políticos*, publicación que pertenecía a la Sección de Economía del Instituto, hizo de ella un auténtico foro de discusión de teoría económica”. Fue en esta institución en la que se llevó a cabo la labor de traducción de los *Grundzüge der theoretischen Volkswirtschaftslehre* (1943), cuya primera publicación

en español data de 1946, con el título *Principios de Teoría Económica*, de los que nos ocuparemos en el siguiente epígrafe.

En cuanto a su postura y aportación a la Teoría económica, destaca Velarde (1990, pp. 41-42) cuatro pilares fundamentales. En primer lugar, “la alta categoría científica de este profesor alemán. A partir de sus aportaciones en su tesis para la habilitación, *Marktform und Gleichgewicht*, su nombre escaló un puesto muy importante en el análisis económico, uniéndose a dos aportaciones contemporáneas sobre el mismo campo de investigación: E. Chamberlin, con su *The theory of monopolistic competition*, y J. Robinson, con su *The economics of imperfect competition*”.

En segundo lugar, Stackelberg rechaza cualquier interés científico que pudiera tener la línea historicista, considerando que la única posible en materia de Teoría económica era la ortodoxa, entendida como la unión de la Escuela austríaca y de los clásicos así como de los neoclásicos ingleses. Este aspecto lo deja claro ya en la primera exposición de sus ideas que realiza en España, como recuerda Velarde (2002, pp. 357-358): “la toma de contacto de Stackelberg con los nuevos ámbitos donde iba a trabajar se desarrolló en una lección que dictó en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas titulada «La ciencia y la práctica de la economía». La pronunció en el Aula Magna del primer piso del llamado Caserón de San Bernardo. Estaba abarrotada de estudiantes y profesores. Fue una disertación muy importante”. En ella destaca el rechazo hacia el historicismo y la defensa de la teoría como guía indiscutible de la práctica económica, es más, hace alusión a cómo “la escuela económica clásica, y con ésta también, en parte,

la teoría económica clásica, determinó la conciencia político-económica de todo el siglo XIX” (Velarde, 2002, p. 358).

En tercer lugar, destaca la base sobre la que sustenta el pensamiento del economista alemán, y que estudiaremos con más detenimiento en el punto siguiente, citando como fuente de sus teorías a los marginalistas Jevons, Menger y Walras, además de a Allen y Hicks, así como a su maestro E. von Beckerath, que se había formado dentro de la escuela historicista.

En último lugar, subraya su postura escéptica ante los postulados de J. M. Keynes, pues el profesor alemán defendía una postura completamente neoclásica en la que no tenían cabida el fuerte intervencionismo keynesiano y en la que advertía de los problemas inflacionistas que se estaban produciendo en Alemania.¹⁵² Respecto a la obra de Keynes, el profesor alemán la compara con una solución mágica, y teniendo en cuenta que en Economía la magia no existe, le crea un cierto recelo.

Además, hemos de destacar su defensa de la libertad, al igual que muchos de sus contemporáneos alemanes, como W. Eucken (1891-1950), que si bien en un principio apoyaron las ideas de A. Hitler, a principios de la década de los cuarenta del siglo XX comienzan a estar en desacuerdo con las posturas del jefe alemán. Esta defensa de la libertad la realiza sobre todo en el ámbito de la investigación científica, afirmando que sólo en libertad se puede conseguir un avance de la ciencia como los que se habían realizado hasta la fecha.

¹⁵² En este país, además del aumento del dinero en circulación, se había decretado que no se podían subir los precios a partir de finales de 1936, por lo que se empezaban a formar lo que denomina Stackelberg “sobrantes de poder adquisitivo”, es decir, dinero sobrante involuntario en poder de las economías individuales (Velarde, 2002, p. 359).

Sus primeras inclinaciones fueron hacia el neoclasicismo, versando su tesina sobre el economista inglés A. Marshall. Sin embargo, al afiliarse al partido nacionalsocialista, según apunta Velarde (1990, p. 43), parece inclinarse hacia la justificación de las políticas intervencionistas, con el estudio de las distintas formas de mercado y su equilibrio, que están recogidas en el trabajo *Formas de mercado y equilibrio* (1934), ya que no era partidario del *laissez-faire* en su estado más puro. Harnes-Liedtke (1992, p. 555) afirma que “Stackelberg no era un representante de la «economía libre de mercado»; ciertamente, era más bien un escéptico en lo relativo a la capacidad de funcionamiento de la economía de mercado”, puesto que consideraba que en este sistema la tendencia debida al progreso técnico era a la concentración de poder de las empresas, que se solucionaría con la intervención por parte del Estado limitando el tamaño de las empresas.

Por tanto, se da en Stackelberg una dualidad importante, de un lado, defendía la postura nacionalsocialista de mercado carácter intervencionista, que reflejaba en los seminarios de las Universidades de Bonn y Berlín a los que, como hemos mencionado, acudió Miguel Paredes; y, de otro, optaba por la economía neoclásica, vinculada al grupo *Ordo*, unido a Eucken y a los Círculos de Friburgo,¹⁵³ en los que destaca la figura de Erhardt. Esta postura se va acercando cada vez más al neoclasicismo y alejándose del nacionalsocialismo, a la vez que su creencia ideológica va, como hemos visto, desengañándose de las ideas nacionalsocialistas.

¹⁵³ Tanto Stackelberg como su maestro Beckerath participaron en estos dos grupos, si bien debido en primer lugar a sus ideas favorables al fascismo, a la economía corporativa de Italia y su fascinación por la teoría de las élites de Pareto; y, en segundo lugar, a su rechazo al liberalismo, eran considerados dentro de estos grupos los menos liberales. El grupo *Ordo*, los llamados “ordoliberales”, partían de la crítica a la economía clásica y mantenían que era necesaria una cierta intervención del Estado para evitar la tendencia monopolística de un sistema basado en la economía de mercado.

La postura de defensa de un cierto intervencionismo que mantenía Stackelberg, se debe a las conclusiones a las que llega después de analizar las distintas formas del mercado, siendo ésta una de las aportaciones fundamentales a la Teoría económica del profesor alemán. Como recuerda Harnes-Liedtke (1992, p. 555), Stackelberg estudia todas las posibles formas que puede adoptar el mercado, en el trabajo *Marktform und Gleichgewicht* (1934) (*Formas de mercado y equilibrio*), desde la concurrencia perfecta hasta el monopolio, pasando por el oligopolio y el duopolio, una de sus principales aportaciones que desarrollaremos al analizar su obra *Principios de Teoría Económica*. Destaca especialmente la solución que planteaba para el caso del duopolio, en el que mantiene que se producirá una continua situación de lucha, que dará lugar a un equilibrio inestable sin solución, salvo que uno de los participantes asuma el papel dependiente de su adversario.

Debido a este hecho, Stackelberg partía de la consideración de que la economía de mercado era inestable por naturaleza, buscando la estabilidad del mercado en agentes exógenos a él, como por ejemplo, el Estado. Así lo expone Harnes-Liedtke (1992, p. 557) haciendo referencia al trabajo “Formas de mercado y equilibrio”: “Stackelberg opinaba que la solución estaba en un «Estado fuerte», que «... desde un objetivo uniforme impone su voluntad ordenadora a la vida económica». Éste era el único camino para asegurar el equilibrio económico. Stackelberg parte de la utilización del término introducido por E. V. Beckerath, el cual llamaba equilibrio «convencional» al estado surgido a través de intervenciones estatales, concepción ésta claramente diferente a la idea del equilibrio «natural», propia de la economía clásica”. Ejemplo de este equilibrio convencional era para Stackelberg el sistema económico fascista-corporativo

que imperaba en Italia en aquellos momentos, en el que el Estado intervenía para garantizar el “equilibrio”, como en el caso del mercado de trabajo, creando los sindicatos verticales, donde convivían los patronos y los trabajadores, y aboliendo algunos derechos como el de huelga.

Las valoraciones que de Stackelberg han realizado los que han estudiado su figura se pueden resumir en las siguientes: M. Melle Hernández (2002, p. XVII) afirma que “su magisterio directo, que por desgracia sólo duró cuatro años, fue básico para la nueva facultad, ya que introdujo los conocimientos económicos de las corrientes modernas del pensamiento de la época, creando escuela, por lo que sus enseñanzas perduraron durante muchos años”.

Velarde (2002, p. 363) lo recuerda con estas palabras: “Stackelberg, por lo tanto, no solamente se insertó en la docencia y la investigación de la economía, sino que afianzó al grupo de economistas que, desde la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de la Universidad de Madrid, habían iniciado una implacable acción crítica –en parte directa, en parte docente y, por ello, indirecta- orientada hacia una transformación radical de la política económica española”, lo que se llevó a cabo posteriormente, cuando A. Ullastres fue nombrado ministro de Comercio en 1957, y puso en práctica las ideas liberalizadoras, basadas en una mayor apertura exterior, en una mayor presencia del mercado, y en una tendencia al equilibrio presupuestario. Ideas que había aprendido durante su pertenencia al Instituto de Estudios Políticos, al lado de Stackelberg.

En cuanto a la influencia de los *Principios* de Stackelberg, Ulrich Harnes-Liedtke mantiene que se convirtió durante algunos años, en el manual básico de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, no sólo porque se utilizara el libro como manual de Teoría económica, sino a través de la huella que estos *Principios* dejaron sobre las *Lecciones de Teoría Económica* del profesor Castañeda, que analizaremos en el último capítulo de este trabajo. Concluye Harnes-Liedtke (1992, p. 562) que “el economista alemán también contribuyó a la formalización de las pautas académicas de la carrera de Económicas, que luego cursarían las siguientes generaciones, pero, sobre todo, puso las bases del triunfo del neoliberalismo entre los economistas españoles”. No obstante, se trataba de un liberalismo que defendía una cierta intervención del Estado, es decir, Stackelberg defendía un sistema liberal compatible con el intervencionismo. Estas ideas influirán claramente en economistas españoles de la época, como es el caso de V. A. Álvarez, a quien nos referiremos en el capítulo cuarto de esta tesis en el que reflejamos el concepto de la “intervención que libera”. También ejercieron gran influencia estas ideas de Stackelberg en otros coetáneos que, como A. Ullastres, tuvieron que desempeñar un puesto en el gobierno y llevar a cabo el conocido Plan de estabilización de 1959.

Esta influencia desaparece poco a poco, y actualmente, según Harnes-Liedtke, no queda nada en los libros de texto españoles, salvo la solución de asimetría, citada anteriormente, según la cual en un mercado donde se dé una situación de duopolio, una de las dos partes tomará una posición dependiente. La literatura española en este tema viene marcada en los años ochenta por el libro de Julio Segura, *Análisis microeconómico superior*, en el que se observa una clara influencia de Castañeda, pero no de Stackelberg, ya que la obra se inclina por una literatura de referencia anglosajona.

4.- Los Principios de Teoría Económica de Stackelberg.

La edición de los *Principios de Teoría Económica* a la que nos referimos es la de 1946, que como reza en su portada es la “traducción de la primera edición alemana corregida y ampliada¹⁵⁴” (Stackelberg, 1946, p. V), publicada por el Instituto de Estudios Políticos de Madrid, y que como ya se ha indicado, fue traducida por varios economistas españoles: “esta obra del profesor Stackelberg ha sido traducida por un grupo de amigos y discípulos suyos. Muchas de las teorías expuestas aquí fueron tema de sus enseñanzas en España. Desarrolladas en cursos y seminarios y aun en nuestra diaria convivencia con él, fueron también temas de muchas conversaciones y polémicas nuestras; por eso lo que aquí es ya ciencia pura fue antes, diálogo vivo. Esto mismo nos ha impulsado, como discípulos y amigos del profesor, a ofrecerle esta traducción conjunta; modesto homenaje a quien estimulando nuestros esfuerzos y animándonos en nuestros desalientos ante los problemas de una ciencia difícil, supo engarzar algo de nuestra vida en gran parte de esta obra” (Stackelberg, 1946, p. VIII).

Los economistas que se encargaron de traducir esta obra son los que se detallan a continuación: de la primera parte, titulada “Concepto y relaciones fundamentales de la Economía”, don José Antonio Piera Labra; de la segunda, “La producción”, don José Vergara Doncel, que además unificó el estilo y eligió entre las distintas expresiones técnicas que se daban para un mismo concepto, debido a que eran seis los traductores; de la tercera parte, titulada “El consumo”, se encargó don Alberto Ullastres Calvo; de la cuarta, “La formación del precio”, don Valentín Andrés Álvarez Álvarez; de la quinta, “La distribución de la renta y los factores de producción”, don Miguel Paredes Marcos,

¹⁵⁴ Las ampliaciones se detallan en la “nota sobre las ampliaciones y modificaciones realizadas para la segunda edición de la presente obra”, insertada a continuación del prólogo a la edición española, de la que haremos el oportuno comentario a medida que vayamos analizando los distintos capítulos.

que además tradujo el prólogo y preparó la bibliografía de la versión española; y de la última parte, “La concurrencia perfecta como principio de organización de la Economía nacional”, se ocupó don José Castañeda Chornet.

A pesar de que, como hemos indicado anteriormente, este trabajo es la traducción de la obra *Grundzüge der theoretischen Volkswirtschaftslehre* de Stackelberg, éste la consideró una obra nueva y autónoma, debido a que “los «Elementos de Teoría económica», que constituyen la primera edición de ese libro, se han ampliado de un modo tan considerable que parece indicado un cambio de título. En adelante se llamarán «Principios de Teoría económica»” (Stackelberg, 1946, p. XIII).

En el prefacio a la primera edición, la alemana de 1943, que se recoge en la que estamos analizando, Stackelberg delimita el contenido de su obra englobándola dentro de la teoría microeconómica, en la cual se tratarán los temas de la circulación económica, la producción y el consumo, la formación del precio y la distribución de las rentas, es decir, lo que denomina el autor “el *primer escalón* [subrayado de Stackelberg] de la Teoría económica. Por el contrario no serán objeto de una exposición sistemática ni la teoría del dinero¹⁵⁵ y del crédito, ni la teoría de la localización y del comercio internacional, ni la teoría de la dinámica económica (especialmente la del ciclo). El *segundo escalón* [subrayado de Stackelberg] de la Teoría económica queda reservado para otra obra ulterior” (Stackelberg, 1946, p. XVIII), obra que no llegó a escribir por su temprana muerte sólo tres años después de la aparición de este libro. En el capítulo sexto de la segunda parte de la obra, dedicado al problema del tiempo en la teoría de la

¹⁵⁵ La falta de una teoría del dinero en los *Principios* la resalta Zumalacárregui (1946, p. 115), en “El profesor von Stackelberg y la teoría económica”, al igual que ocurre con el estudio de la Estadística (Zumalacárregui, 1946, p. 116).

producción, mantiene que este trabajo está dentro de la economía estacionaria y progresiva, y que no se adentrará en el estudio de la economía dinámica.

La no inclusión de estas últimas teorías se debe a que considera que todavía no están “maduras”, puesto que no existe unanimidad en sus planteamientos entre los distintos teóricos económicos, lo que sí ocurre en el caso del llamado *primer escalón*, unidad que se da desde la aparición del marginalismo como corriente, o lo que es lo mismo, como refleja Stackelberg (1946, p. XIX), “el redescubrimiento de las leyes de Gossen por Jevons, Menger y Walras”, con la que comienza una nueva era en la investigación económica, en la que se sigue la misma línea de análisis. Así, uno de los objetivos que se plantea en la presente obra es: “la exposición que ofrecemos en las páginas siguientes consiste en recoger el resultado de aquel desarrollo en su nivel actual” (Stackelberg, 1946, p. XIX); otro de los objetivos que persigue es contribuir a la formación teórica de los economistas alemanes.

Queda por tanto claro que la mayoría de las aportaciones que se engloban en esta obra no son contribuciones originales del autor, sino que son reflejo de las teorías ya existentes. Así, Stackelberg indica claramente los autores en los que se ha basado para escribir este trabajo, señalando lo que denomina *genealogía*, en la que incluye a economistas de la talla, por orden de importancia, de: “Menger, Jevons y Walras, fundadores de la moderna teoría” y “a su lado la obra singular de Cournot” (Stackelberg, 1946, p. XIX), a los que añade, Böhm-Bawerk, Pareto, Wicksell, Marshall, Eucken, Allen, Hicks, L. Amoroso (1886-1965), Cassel, Strigl y Beckerath.

Con la reseña de estos autores no se puede ubicar la obra más que dentro de la moderna Teoría económica marginalista neoclásica.¹⁵⁶

En cuanto al segundo objetivo al que hacíamos referencia anteriormente, a saber, la contribución a una mayor formación teórica de los economistas alemanes, se ve impulsado por el hecho que él mismo señala que en este país se entrelazan a menudo la enseñanza de la Teoría económica con elementos descriptivos o históricos, cuando no se da el caso de que se explica sólo Historia de las doctrinas económicas, lo que es lógico teniendo en cuenta que la Economía en Alemania estaba dominada, en aquellos momentos, por la Escuela histórica. Este objetivo de profundización en la Teoría económica no es considerado por el profesor alemán incompatible con el hecho de que realmente el estudio de la teoría pura esté encaminado a la aplicación de los conceptos teóricos en la vida real.

Advierte el autor que la obra que está presentando necesita para su estudio de unos mínimos en Economía, para lo que sugiere el libro del economista R. Von Strigl, cuya traducción en español es *Curso medio de Economía*. Este hecho condiciona el empleo de las matemáticas, aunque intenta reducir al mínimo sus símbolos y expresiones.

Por ello, en cuanto al método empleado, podríamos decir que está condicionado por esta premisa de la que parte, lo que provoca que se emplee “con frecuencia la exposición geométrica, en parte como sustitución de un análisis matemático más

¹⁵⁶ En el capítulo dedicado a la figura de don José Castañeda Chornet, al ocuparnos de la obra *Lecciones de Teoría Económica*, podremos apreciar la similitud entre esta genealogía citada y los autores a los que el economista valenciano hace referencia.

profundo, y en parte, en lugar de los ejemplos numéricos, inadecuados y oscuros, tan usados por los antiguos escritores” (Stackelberg, 1946, p. XXI).

Defiende Stackelberg (1946, p. XXII), tanto el empleo de la ciencia matemática como de la Estadística para el mejor análisis de los fenómenos económicos, afirmando que “el descuido actual del estudio del análisis cuantitativo en la enseñanza universitaria de los economistas, la repulsión ante las Matemáticas y la total insuficiencia de la formación estadística son diametralmente opuestos a las exigencias del presente y a las necesidades de la política económica”. Del empleo de las matemáticas es de donde han salido los teoremas que se exponen en la obra, lo que no implica, según manifiesta el profesor alemán, que no puedan ser expresados utilizando el lenguaje ordinario, siempre que el objetivo sea dar una serie de conceptos elementales.

Por último, destaca en este prefacio su ardua defensa del empleo de estas matemáticas frente a aquéllos que afirman que el empleo de dicha ciencia da a la Economía un aspecto de exactitud y rigidez de las que carece en realidad. A esta afirmación Stackelberg contesta que “esta concepción desconoce por completo el papel de la Matemática en la Teoría económica. ¡Cuántas veces habrán advertido los enterados que «del puchero matemático no sale más que lo que en él se ha metido»! Los símbolos matemáticos no modifican ni los supuestos ni las conclusiones del teórico en tanto sean congruentes” (Stackelberg, 1946, p. XXIII).

Así, en cuanto al empleo del término “escuela matemática”, que se le ha dado en múltiples ocasiones a distintos teóricos de la Economía, como son los casos de Walras o Jevons, sostiene el economista alemán que “la denominación de «escuela matemática»

tiene la misma falta de sentido que tendría una clasificación de los economistas por los tipos de imprenta de sus libros”. Por último, aludiendo al método inductivo empleado por los economistas historicistas alemanes, a los que conoce bastante bien, afirma que “en nuestra disciplina es también moda, ante la gran complejidad del objeto, saltar sobre las dificultades y formar ricas construcciones conceptuales sacadas de multitud de fantasías comprensibles e incomprensibles. Esto es absolutamente imposible cuando se aplica la Matemática, que obliga a la razón a una inexorable autodisciplina. Y a esta disciplina va ligada la suerte de la Teoría Económica” (Stackelberg, 1946, p. XXIII).

Pasamos a analizar las distintas teorías que se exponen en estos *Principios de Teoría Económica*, y que, como ya hemos señalado, nos servirán de base para el estudio de las obras de los economistas españoles de los que nos ocuparemos en los capítulos siguientes. En cuanto a la estructura de la obra, ésta se compone de seis partes. La primera parte está dedicada a establecer los principios básicos de la ciencia económica, suponiendo que nos encontramos ante una economía de mercado. Estos aspectos básicos se exponen de forma escueta, pues según sostiene Stackelberg, no es necesario ahondar en ellos al suponer al lector unos mínimos conocimientos de Economía.

La segunda parte está dedicada a la producción, en vez de al consumo como ocurre en la mayoría de las obras dedicadas al estudio de la microeconomía, al menos de las que hemos tenido ocasión de analizar en este trabajo, como es el caso de la *Teoría de la Economía Política* de Jevons, que comienza por el estudio de la teoría del placer y el dolor, y después pasa a la teoría de la utilidad; en la obra de Walras, *Elementos de Economía Política Pura*, igualmente se estudia en primer lugar la utilidad y la demanda del mercado, para pasar en segundo lugar, después de la teoría del intercambio, a

plantear la teoría de la producción; y, también la del otro gran economista marginalista, Menger, quien en sus *Principios de Economía Política*, después de plantear los distintos tipos de bienes, desarrolla en un primer lugar la teoría de los bienes de consumo, dejando la de los bienes de orden superior o de producción para un momento posterior. Este mismo esquema, estudiando primero el consumo, y en segundo lugar la producción, será el que utilice José Castañeda en la estructura de sus famosas *Lecciones de Teoría Económica* y a la que dedicaremos el último capítulo del presente trabajo. Este aspecto singular de la obra de Stackelberg, lo refleja Zumalacárregui, en su artículo “El profesor von Stackelberg y la teoría económica” (1946), al que aludiremos al ocuparnos del pensamiento económico de José María Zumalacárregui. Así, por tanto, la tercera parte del libro de Stackelberg está dedicado al consumo.

La cuarta parte, que tradujo el profesor Valentín Andrés Álvarez, se ocupa de la formación de los precios en los distintos mercados posibles, tanto perfectos como imperfectos. Concluye con la morfología del mercado, tema en el que Stackelberg incorpora algunas ideas del propio V. A. Álvarez.

La quinta parte, destinada a los factores de producción y sus rentas, se encarga del análisis de la renta de la tierra, de los salarios y del capital, así como el interés; incluyendo el factor empresarial. En opinión de Zumalacárregui (1946, p. 133), el salario y el trabajo son tratados aquí desde una perspectiva científica, sin entrar en especulaciones sobre cuestiones morales o jurídicas.

La última parte de la obra, traducida por José Castañeda, se centra en el mercado en concurrencia perfecta como base para la organización de una economía nacional.

Zumalacárregui (1946, p. 136) destaca que no se defienden en ella cuestiones de política económica y la califica como la más rigurosamente teórica de todo el libro.

Nos vamos a detener a continuación en el análisis de cada uno de los capítulos que forman las distintas partes a las que hemos hecho referencia, pues consideramos que la influencia de esta obra en los economistas españoles que vamos a tratar en los capítulos posteriores ha sido fundamental.

4.1.- *Principios básicos.*

La primera parte titulada “Conceptos y relaciones fundamentales de la economía”, está formada por dos capítulos: “Datos y problemas” y “La estructura de la economía de mercado”. El primero de ellos comienza delimitando el campo de la Economía, a la que considera “un conjunto de instituciones y medidas destinadas sistemáticamente a cubrir la necesidad humana de disponer de bienes” (Stackelberg, 1946, p. 3). Como los distintos bienes que satisfacen estas necesidades no existen en cantidad ilimitada, sino que por el contrario son escasos,¹⁵⁷ es objeto de la actividad económica el estudio de la disposición de estos bienes entre las posibles alternativas.

Según Stackelberg, el individuo o unidad económica, elabora una *gradación real* y otra *temporal*, siendo la primera de ellas una ordenación de las necesidades contemporáneas, y la segunda, la comparación entre las necesidades de distintos momentos. De esta manera el individuo satisfará primeramente las necesidades más

¹⁵⁷ Al igual que hiciera Menger en sus *Principios*, distingue Stackelberg entre los bienes escasos y aquéllos que existen en la naturaleza en cantidades suficientes, a los que denomina *libres*. A los primeros son a los que el autor austríaco llamaba *económicos*, como vimos en la página 102 perteneciente al primer capítulo.

urgentes, y una vez que éstas se han cubierto, pasará a ocuparse de las menos apremiantes.

Esta misma gradación la aplica el profesor alemán en el campo de la producción, puesto que los bienes que demandan los consumidores no suelen estar disponibles para su consumo en la naturaleza, sino que es necesario transformarlos. Así, al igual que en el consumo, los productores deberán optar por qué bienes producir y en qué momento, o lo que es lo mismo, qué combinaciones productivas realizar.

Stackelberg introduce el concepto de bienes de último orden,¹⁵⁸ en los que incluye los factores productivos o *factores originarios de la producción*, entre los que considera el trabajo y la tierra y como *factor derivado* de éstos, el capital, que contiene: los medios de producción ya producidos, que es lo que Böhm-Bawerk llamaba *capital productivo*, (como expusimos en la página 233 del presente trabajo), y el *capital consuntivo*, que serían aquellos bienes producidos destinados directamente al consumo. Por tanto, Stackelberg (1946, p. 7) considera que “carece, por consiguiente, de fundamento lógico limitar el concepto de capital a los bienes producidos de orden superior y no hacerlo extensivo a la provisión en cada momento de *todos* los bienes producidos”. Como aclara en una nota a pie de página, esto ha sido objeto de debate en el seno de la ciencia económica, centrándose el economista alemán en las aportaciones de Böhm-Bawerk,¹⁵⁹ Roscher, Knies, Fisher y Amoroso.

¹⁵⁸ Partiendo de la clasificación que realiza Menger sobre la cercanía que tienen los distintos bienes respecto al consumo y a la que aludimos en el primer capítulo de este trabajo.

¹⁵⁹ Especialmente estudió este aspecto, como ya vimos en la página 234, al ocuparnos de la enumeración que establece de todos los bienes que se incluyen dentro del capital productivo.

De hecho, considera que la distinción entre estos dos tipos de capital es absolutamente innecesaria, puesto que el proceso de producción, y por tanto, los bienes que forman parte del capital productivo, dura hasta que los bienes son adquiridos por los consumidores finales para su consumo, por lo que el capital consuntivo quedaría incluido dentro del productivo.

Por contra, la diferenciación que establece Böhm-Bawerk entre *capital de uso* y *capital lucrativo*, sí la considera válida y útil, siendo el primero “el conjunto de bienes utilizados inmediatamente por sus propietarios, esto es, no como medios lucrativos, sino como portadores de servicios útiles” (Stackelberg, 1946, p. 7), en cambio, el capital lucrativo es aquél que se invierte para obtener una renta en dinero.¹⁶⁰

Otro de los conceptos que aclara en este primer capítulo es el referido a la inversión, que define como “el empleo total de servicios productivos originarios para la obtención de bienes materiales”, distinguiendo dentro de ella a lo que hoy conocemos como depreciación, que él denomina *inversión sustitutiva* o *pasivo de renovación*, y en segundo lugar, la *inversión neta*, que sería la diferencia entre la sustitutiva, destinada a reemplazar el capital desgastado, y la inversión total.

Para concluir este capítulo, Stackelberg (1946, p. 12) enumera los datos económicos con los que ha de contar cualquier plan económico, según una clasificación anterior de Eucken:

1. “Las necesidades, consideradas en una determinada gradación.
2. Los tres factores de producción:

¹⁶⁰ Böhm-Bawerk (1998, p. 62), en el repaso histórico de la aparición del término capital, denomina a este último “capital invertido”, que sería el capital monetario que da lugar a una ganancia.

- i. El factor originario de la producción, trabajo;
 - ii. El factor originario de la producción, tierra;
 - iii. El factor derivado de la producción, capital.
3. Los conocimientos técnicos y la capacidad de organización, que dan lugar a una determinada gradación de las combinaciones productivas.
4. La organización jurídica y social, en la que se incluyen todas las medidas de ordenación, intervención y dirección de la política económica oficial”.

Así, la misión que según el economista alemán ha de cumplir la Teoría económica, es dar respuesta a una serie de interrogantes relacionados con estos planes económicos: “¿Conforme a qué reglas se establecen los planes económicos y cómo se desarrolla su realización? ¿De qué forma se integran los planes de las economías parciales en el proceso de la economía superior? ¿De qué forma pueden reducirse los diversos procesos económicos a los datos generales, explicándose por ellos?” (Stackelberg, 1946, p. 13).

El segundo capítulo de esta primera parte comienza con el concepto de división del trabajo, como base de la diferenciación entre la agrupación de varias economías domésticas o individuales, y lo que realmente es la economía nacional, que es algo más que esta simple agrupación y que ha dado lugar a un importante avance del progreso técnico. Stackelberg realiza un brevísimos repaso de la evolución de la actividad económica desde los campesinos productores hasta las sociedades anónimas, en las que no existe relación entre el empresario titular de la empresa y el consumidor.

En relación con esta división del trabajo, afirma el profesor alemán, que a pesar de que esté muy desarrollada en un determinado sistema económico, las decisiones pueden llevarse a cabo por parte de una unidad central, que suele ser el Estado. A este tipo de organización económica la denomina *economía de dirección central*. La labor de la política económica es el análisis del papel de este Estado intervencionista junto con el estudio de las fuerzas económicas. De las palabras de Stackelberg (1946, p. 17) se deduce que no se opone a la intervención,¹⁶¹ puesto que reconoce que la posición adoptada por el Estado es la que va a determinar el sistema económico que impere en una economía determinada: “la opinión antigua de que el Estado podría ocupar frente a la economía una posición «neutral», es insostenible. [...] por esto, cualquier sistema económico es el resultado de una decisión política, incluso cuando el Estado, por principio, renuncia a intervenir en la economía”.

Si bien, como hemos visto, reconoce la existencia de intervención por parte del Estado en mayor o menor medida, afirma que la obra se va a situar dentro de lo que denomina *economía de mercado*, en la que se abstrae de la posible intervención estatal y se parte del estudio del comportamiento de las distintas fuerzas automáticas individuales. Describe en esta economía de mercado lo que se conoce como flujo circular de la renta entre las economías domésticas y empresas, indicando sus dos corrientes, la monetaria y la real. Al referirse a la primera de ellas, alude al dinero,

¹⁶¹ En este mismo capítulo (Stackelberg, 1946, p. 21) alude a la posibilidad de intervención, incluso en un mercado que esté en equilibrio, es decir, que el precio establecido lo vacíe, a través del establecimiento de un precio. Si éste es mayor al que establece el propio mercado, habrá que intervenir limitando la oferta, para que ésta no inunde el mercado, es el caso de los monopolios. Y viceversa si el precio es menor al de equilibrio, limitando la demanda, como es el caso del racionamiento. Stackelberg sostiene que debido a las relaciones que denomina *verticales* (entre los precios de los bienes de consumo y los de los factores de producción) y *horizontales* (entre los precios de los distintos bienes de consumo) entre los distintos precios del mercado, la intervención ha de llevarse a cabo de forma que prevenga los posibles efectos perniciosos que la fijación de un determinado precio pueda provocar sobre los demás con los que éste se relaciona. Sobre este aspecto vuelve al final de la cuarta parte, después de estudiar las distintas formas del mercado, refiriéndose a la regulación de los precios por el Estado.

afirmando que su función principal es la de medio de cambio. En su obra no se encuentra una teoría sobre el dinero, si bien al final de este capítulo se detiene en reflejar la ecuación del cambio tal y como la planteó Fisher y que, como ya mencionamos al ocuparnos de Walras, fue la que éste incluyó en la primera edición de sus *Elementos*, sustituida posteriormente por una de estilo keynesiano. Según esta teoría, se determina una relación entre el nivel de precios (P), el volumen de comercio (C), la cantidad de dinero de la economía (M) y la velocidad de circulación media de ese dinero (V), que queda establecida de la siguiente forma: $P \cdot C = M \cdot V$

Este intercambio se produce en el mercado, que define como “el conjunto ideal de actos de compra y venta de unos bienes determinados en tiempo y espacio determinados” (Stackelberg, 1946, p. 19) a cambio de un precio, que define en función del valor de una unidad de bien. Resaltando que el significado que se le va a dar en toda la obra al concepto de valor es simplemente éste, es decir, definiéndolo de forma objetiva, sin tener en cuenta las acepciones subjetivas que pueda entrañar.

4.2.- *La teoría de la producción.*

a) La oferta de la empresa en función de la productividad.

La segunda parte de la obra, dedicada a la teoría de la producción, está compuesta por seis capítulos. En el primero de ellos, titulado “La ley de productividad”,¹⁶² plantea la ley del incremento decreciente del producto, partiendo de

¹⁶² Recordemos que Jevons ya hizo referencia a esta productividad decreciente, si bien no con este nombre. Walras también se refirió al concepto de productividad decreciente con respecto al trabajo, aunque mantenía que el aumento del empleo de capital podía dar lugar a una productividad creciente.

la relación entre una determinada cantidad de tierra y el trabajo empleado en ella, de forma que a medida que aumenta el factor trabajo, aumenta la producción, pero en menor medida que el incremento del trabajo. Para su demostración, en vez de acudir al planteamiento matemático, utiliza el geométrico basado en una tabla de valores que relaciona la cantidad de trabajo empleado y el producto obtenido. Así obtiene una *curva del producto total*, de la que deduce la de productividad marginal, concepto que define en una nota a pie de página, dando en cierto modo por supuesto su conocimiento previo.

De la misma manera que ha obtenido la curva del producto total, determina la *curva de la productividad marginal*, observando que ésta disminuye a medida que se incrementa el empleo de los distintos factores. Introduce así la ley de la productividad marginal decreciente, a la que denomina también *ley de productividad*.¹⁶³ El planteamiento de esta ley, afirma Stackelberg, que es evidente si partimos de la propia observación de la naturaleza, puesto que tanto la tierra, como el trabajo son factores de producción complementarios, es decir, que la productividad marginal de cada uno de ellos depende no sólo de su cantidad empleada, sino también de la empleada de los demás factores productivos.

Partiendo de esta ley de productividad, estudia la relación que existe entre la productividad marginal de un medio de producción y la cantidad empleada de ese medio, para a continuación analizar las relaciones de dependencia entre la productividad marginal de un medio y la cantidad empleada de otro medio distinto. Estas relaciones pueden ser de dos tipos: complementaria, si al aumentar la cantidad empleada de un medio, aumenta la productividad marginal de otro; o sustitutiva, si al aumentar la

¹⁶³ Resalta Stackelberg que esta ley no se cumple para los primeros incrementos, sino que al contrario en un primer momento el aumento de los factores productivos puede hacer crecer más que proporcionalmente el producto obtenido.

cantidad empleada de un medio determinado, disminuye la productividad marginal del otro.

Después del análisis del producto total y de la productividad marginal, se detiene en explicar la productividad media, mediante un gráfico, estableciendo las características y forma de las curvas sin emplear el análisis matemático. Denomina *principio del valor medio máximo* al punto máximo de la curva de productividad media que corta además a la curva de productividad marginal.

Antes de concluir este capítulo, introduce Stackelberg (1946, p. 47) el concepto de *principio de ponderación*, según el cual: “*la productividad marginal del dinero es, para precios independientes,¹⁶⁴ igual al cociente de dividir la productividad marginal (ordinaria) por el precio del medio variable de producción*”, es decir, que la productividad marginal de un factor viene ponderada por la inversa del precio. Así, según esto, existirían varias productividades marginales del dinero, una para cada factor. No obstante, adelanta que bajo ciertas condiciones éstas han de ser iguales para todos los factores, lo que se conoce como ley de las productividades marginales ponderadas que Stackelberg (1946, p. 50) denomina “ley de la nivelación de las productividades marginales ponderadas”.

En el segundo capítulo, titulado “La demanda de los medios de producción y la oferta de producto”, Stackelberg (1946, p. 48) pretende responder a estas dos cuestiones: “1. ¿Cómo determina el productor la aportación de medios productivos requerida para la obtención de un volumen cualquiera de producto? 2. ¿Cómo determina

¹⁶⁴ Con la expresión “precios independientes”, se refiere a que el precio del factor variable no depende del comportamiento de la empresa en el mercado.

ese volumen?”. Los supuestos que establece son el de producción instantánea, no teniendo en cuenta, por tanto, el factor temporal, que ya estudiará en el último capítulo; y en segundo lugar, parte de la situación más sencilla de producción simple, es decir, la empresa sólo va a producir un único producto.

La respuesta a la primera de las preguntas se deduce de la ley a la que aludíamos anteriormente, *ley de la nivelación de las productividades marginales del dinero*, puesto que “mientras que la productividad marginal del dinero en un medio de producción sea más baja que en otro, se obtendrá un ahorro de coste si la empresa reduce el gasto provocado por el primer medio de producción y en cambio adquiere más el segundo” (Stackelberg, 1946, p. 49), y que culmina con la ley de la nivelación de las productividades marginales ponderadas, según la cual la combinación de menor coste es aquella en la que las productividades marginales de todos los medios de producción están entre sí en la misma relación que sus precios respectivos.

La segunda de las cuestiones planteadas, a saber, el volumen de producción que va a obtener la empresa, se determina, según Stackelberg, teniendo en cuenta el objetivo del *principio lucrativo*, conforme al cual la empresa intentará obtener el mayor beneficio neto posible. Esto ocurrirá suponiendo el precio del bien independiente, cuando el coste marginal (que define como el incremento del coste por unidad de producto añadido), sea igual al precio del producto. A esta igualdad la denomina *ley de*

*la oferta lucrativa*¹⁶⁵ *de concurrencia*.¹⁶⁶ De este estudio deduce además, que el pago de los factores productivos se hace en función de sus productividades marginales, siempre que exista independencia de los precios y libertad de compra y venta, es lo que denomina *principio de la productividad marginal* (Stackelberg, 1946, p. 53).

b) La producción simple y compuesta.

En los tres capítulos siguientes se ocupa en primer lugar de la producción simple, para después ampliar el supuesto y pasar a la producción compuesta. En la primera parte del capítulo tercero, “El coste en la producción simple”, define los distintos tipos de costes, diferenciando entre costes *constantes*, que son los llamados costes fijos, y los *variables*. Asimismo, explica los conceptos de coste marginal, al que ya ha hecho referencia anteriormente, y de coste medio. El primero de ellos lo relaciona con las productividades marginales de los factores o medios de producción, si suponemos que éstos tienen precios independientes, entonces el coste marginal será “proporcional a los valores inversos de las productividades marginales” (Stackelberg, 1946, p. 54), el factor de proporcionalidad será el precio del medio de producción al que se refiere la productividad marginal. Por esto, añade Stackelberg (1946, p. 54) “la marcha del coste marginal viene dada por la marcha de las productividades marginales de los medios de producción variables. A productividades marginales crecientes

¹⁶⁵ Este hecho es un caso concreto de la *ley de oferta lucrativa* general que enunciará en el capítulo dedicado al monopolio, según la cual el máximo beneficio se obtiene cuando el ingreso marginal es igual al coste marginal. Stackelberg (1946, p. 187) afirma que esta ley “tiene validez general, y la ley de la oferta lucrativa de concurrencia no es sino un caso especial de aquélla, que se da cuando el precio de venta es independiente de las cantidades ofrecidas por cada unidad económica en particular. En este caso el ingreso marginal de cualquier vendedor es idéntico al precio. Si, en cambio, existe un monopolio, el ingreso marginal es, [...], menor que el precio”.

¹⁶⁶ El empleo del término concurrencia en vez del de competencia se debe a que como indica V. Andrés Álvarez (1964, p. 141), en alemán sólo existe un término, “*konkurrenz*”, para denominar dos hechos tan distintos como son la competencia y la concurrencia.

corresponde un coste marginal decreciente. En tanto rija la ley de la productividad, el coste marginal crecerá al aumentar la salida, de manera que la ley de la productividad se puede llamar también *ley del coste marginal creciente*” (Stackelberg, 1946, p. 54).

Con esta explicación, Stackelberg pone de manifiesto que la relación entre la productividad del factor y el coste marginal es inversa, puesto que como vimos en el primer capítulo de esta segunda parte, con el término *ley de productividad* se refería a la ley de la productividad marginal decreciente, según la cual llega un momento en que el aumento del medio de producción da lugar a un aumento de la producción menos que proporcionalmente, por lo que el coste marginal será cada vez mayor. Aunque resalta el profesor alemán que esto no ocurre siempre, sino que en un primer momento el coste marginal desciende, hasta alcanzar un mínimo, al que denomina *el umbral de la ley de productividad*, a partir de este punto el aumento de la producción o salida, como lo denomina el autor, va a dar lugar a un coste marginal creciente.

Define además otros puntos de las curvas de costes medios, que más tarde representará gráficamente,¹⁶⁷ como son: el *óptimo de producción*, donde el coste medio es mínimo, también denominado por él *umbral de beneficio*, ya que a partir de ese precio del bien comenzarán los beneficios para el productor; el *mínimo de producción*, producción en la que el coste variable medio es mínimo, que también lo denomina *umbral de la producción*, puesto que si el precio es inferior a este coste variable no se producirá.

¹⁶⁷ Debido a que la obra se plantea desde el principio con la intención de evitar las complejidades matemáticas, no se representan los distintos costes mediante fórmulas, que sería en cierto modo más claro que con el desarrollo lingüístico, si bien una vez que ha explicado los distintos conceptos plantea un ejemplo numérico y representa gráficamente las distintas curvas de costes, definiendo los puntos por los que pasan, sin demostrarlo analíticamente.

La última parte de este capítulo la dedica al estudio del paso del corto al largo plazo, desde el punto de vista de los costes. Para ello recurre a los *Principios* de A. Marshall.¹⁶⁸ Diferencia, sobre la base de los costes variables, entre el corto, el medio y el largo plazo, según haya mayor o menor cantidad de factores o medios de producción que varíen. En el corto plazo, la *acomodación* de los distintos medios de producción es bastante limitada, “como entradas variables aparecen exclusivamente la utilización y el correspondiente desgaste de las instalaciones, el consumo de materias primas, energía, materias auxiliares y otros materiales de la explotación, y finalmente la jornada del personal. Sus valores son las partes integrantes del coste variable *a corto plazo* [la cursiva es del autor] o el coste variable en sentido estricto” (Stackelberg, 1946, p. 61).

Esta acomodación, afirma el profesor alemán, es mayor en el caso que se disponga de más tiempo, es decir, si la adaptación se hace a medio plazo. Y por último, “en la *acomodación a largo plazo* [la cursiva es del autor] todos los costes son, por consiguiente, variables; la parte del coste constante es cero” (Stackelberg, 1946, p. 62). Gráficamente representa el paso del corto al largo plazo en tres gráficas que indican los costes totales, los costes medios, y la tercera, los costes marginales.

Dentro del estudio del supuesto de producción simple se detiene Stackelberg en el análisis de la variación de los precios, tanto del bien producido, como de los medios de producción, para obtener la función de oferta de la empresa. En el primero de los casos, afirma el autor que “la oferta del productor se rige completamente por la marcha

¹⁶⁸ En el libro V, titulado “Relaciones generales de la demanda, de la oferta y del valor”, del citado libro de Marshall (1957, pp. 301 a 314) estudia los componentes del mercado, atendiendo al momento actual y al futuro, especialmente se ocupa de los costes a corto y largo plazo en el capítulo quinto, al que denomina “El equilibrio de la oferta y la demanda normales con referencia a períodos largos y cortos”.

del coste marginal dentro del campo de validez de la ley de la productividad” (Stackelberg, 1946, p. 65), es decir, que la curva de oferta de la empresa es la curva de costes marginales a partir del mínimo de los costes variables medios o mínimo de producción, donde los costes marginales son crecientes. La reacción de la empresa ante un aumento en el precio del bien, viene determinada por esta curva de costes marginales y provoca un aumento de la cantidad producida, que será mayor en el largo que en el corto plazo, puesto que la adaptación en este segundo caso de los medios de producción ha sido mayor, lo que según Stackelberg se refleja en el hecho de que la curva de costes marginales a largo plazo tiene menor pendiente que la de costes marginales a corto plazo, es decir, “la empresa muestra a la larga, por consiguiente, una elasticidad de oferta mayor que a corto plazo” (Stackelberg, 1946, p. 68).

En cambio, la relación entre la variación del precio de un medio de producción y la demanda de la empresa de dicho medio es evidentemente, inversa, y al igual que en el caso anterior esta reacción será mayor a largo plazo que a corto plazo. Sobre la base de estas dos reacciones expuestas, consideradas normales, enuncia Stackelberg (1946, p. 69) la *ley de la reacción lucrativa del mercado*, según la cual “*si un productor obra conforme al principio lucrativo, reacciona normalmente a las variaciones de los precios*”.

Después del análisis de los efectos directos de la variación de los precios de medios de producción y bienes, pasa a estudiar los efectos indirectos, que resume en los tres siguientes: “1) ¿Cómo influye la variación del precio de un medio de producción sobre la demanda de otro medio? 2) ¿Cómo influye la variación del precio de un medio productivo sobre la oferta del producto? 3) ¿Cómo influye la variación del precio del

producto sobre la demanda de un medio de producción?” (Stackelberg, 1946, pp. 69-70).

Para dar respuesta a la primera de las cuestiones, Stackelberg recurre a las relaciones de primer y sucesivos órdenes entre los medios de producción, que ya enunciara en el capítulo primero de esta segunda parte, afirmando que “de las relaciones de primer orden entre los medios de producción primero y segundo, deducimos la siguiente regla para la reacción de la demanda del segundo medio productivo: el abaratamiento del primer medio de producción eleva la demanda del segundo si los dos medios son complementarios y reduce la demanda del segundo si son sustitutivos”, esta regla la amplía para el caso de varios medios de producción, basándose en lo que denominó anteriormente relaciones *pares* e *impares*. Las primeras son las de complementariedad y las segundas las de sustitución, de forma que “la variación de la demanda de un medio productivo, resultante de una modificación del precio de otro medio, depende, finalmente, de que pese más el conjunto de las relaciones pares o el de las impares existentes entre estos dos medios productivos. Si las relaciones pares son más fuertes, el resultado será una modificación de la demanda en igual sentido para ambos medios de producción. Si pesan más las relaciones impares, las modificaciones de las dos demandas serán de sentido opuesto” (Stackelberg, 1946, pp. 71-72).

En ningún momento recurre Stackelberg a la formulación matemática que simplificaría en cierto modo la explicación, si bien es verdad que afirma tajantemente que este enunciado se puede demostrar matemáticamente y critica los trabajos que han estudiado sólo las relaciones de primer orden, puesto que las de órdenes superior pueden ser tan fuertes que cambien el sentido de las primeras: “este resultado puede

probarse matemáticamente con toda exactitud”, y añade “es, pues, fundamental considerar las relaciones de todos los órdenes, si queremos contestar a la pregunta de cómo influye el encarecimiento o abaratamiento de un medio de producción sobre la demanda de otro medio” (Stackelberg, 1946, p. 72).

En cuanto a la segunda de las cuestiones planteadas, el efecto que tiene la variación del precio de un medio productivo sobre la oferta del producto, Stackelberg (1946, p. 74) recurre también a las relaciones de primer y sucesivos órdenes, resumiéndolo en el siguiente párrafo: “la disminución de la demanda del medio de producción encarecido tiene ciertamente, como vemos, un efecto directo sobre el volumen de la producción. Este efecto consiste en una disminución de la salida. Pero hay que considerar también los efectos indirectos que intervienen a través del conjunto de los demás medios de producción (variables). Los medios de producción totalmente complementarios del encarecido entran también en cantidades menores, lo que provoca, como efecto indirecto sobre la producción, una disminución de la salida. Por el contrario, los medios de producción totalmente sustitutivos originan un efecto de sentido opuesto; su aplicación aumenta con el alza del precio supuesto, de lo que resulta un reforzamiento de la producción”.

La última pregunta, referente al efecto de la variación del precio del producto sobre la demanda de un medio de producción, la responde de manera simplificada sentenciando que al elevar el precio del producto evidentemente aumentará su oferta, lo que provoca un incremento de la demanda de los medios de producción, salvo que estos

sean de carácter *regresivo*,¹⁶⁹ en cuyo caso descenderá la demanda de los mismos.

Después de ocuparse de la producción simple, amplía el supuesto de estudio y analiza la situación de una empresa en la que se producen varios bienes, es decir, la producción compuesta. En este capítulo sigue la misma estructura que en los dos anteriores sobre producción simple, si bien lo trata de una forma muy resumida, debido a que como indica el propio autor: “cierto que es un capítulo complicado. Por consiguiente, no podemos tratarlo con el mismo detenimiento que la cooperación de los medios productivos en la producción simple” (Stackelberg, 1946, p. 76).

Una de las diferencias principales entre la producción simple y la compuesta es que en esta última el coste marginal de los productos depende de su producción, y además, de la producción de los demás productos. El primer caso (el coste marginal de un bien depende de su propia producción) se rige, al igual que en la producción simple, por la ley del coste marginal creciente; en cambio, para el análisis del segundo (el coste marginal de un bien depende de la producción de los demás bienes) hay que acudir a la relación que existe entre los distintos productos. Si son *alternativos*, también denominados sustitutivos, al aumentar la producción de uno disminuye la del otro. Si por el contrario, son *cumulativos*, o complementarios, evidentemente el incremento de la producción de uno de ellos va a originar el aumento del otro.

Por último, se encarga de estudiar la oferta de la empresa en producción compuesta, en la que rige la anterior ley de la oferta lucrativa de concurrencia, según la

¹⁶⁹ Este término lo extrae del capítulo VII, “Complementariedad y sustitución técnicas”, de la obra de Hicks, *Valor y Capital*, en el que se afirma que si bien el caso normal es que se dé una relación negativa entre precio y demanda del factor, puede ocurrir que suceda la situación contraria, aunque es mucho menos frecuente.

cual si el precio es mayor que el coste marginal del producto, la empresa incrementará la producción, para aumentar su beneficio.

c) La incorporación del tiempo a la teoría de la producción.

El último capítulo de esta segunda parte está dedicado al tiempo dentro de la teoría de la producción: “El problema del tiempo en la producción”.¹⁷⁰ En este capítulo Stackelberg relaciona la producción de bienes con los factores empleados, diferenciando entre los factores originarios (tierra y trabajo) y el capital, como factor derivado de los otros dos, pero sin el que, afirma, es imposible la obtención de determinados bienes necesarios. Enfoca el capital desde el punto de vista del tiempo empleado en la producción de esos bienes, de forma que lo define como: “la duración de producción materializada”, para a continuación añadir que “la magnitud del capital necesario expresa en forma de bienes la magnitud del gasto de tiempo requerido” (Stackelberg, 1946, p. 83). Esta idea ya estaba presente en Böhm-Bawerk, quien denominaba a la forma de producción indirecta que requería un mayor tiempo para la producción y que aumentaba la cantidad de bienes producidos, forma de producción capitalista. Es más, Stackelberg recurre a un ejemplo de la obra del economista austríaco para expresar la que denomina *ley del mayor producto de los procesos productivos más largos*, a la que se referirá más tarde cuando se ocupe del estudio del modelo simplificado de equilibrio temporal.

¹⁷⁰ En las *Lecciones de Teoría Económica* de J. Castañeda, se inserta de igual forma un capítulo dedicado al problema del tiempo en la producción, titulado “El factor temporal de la producción”.

Siguiendo al economista Hicks,¹⁷¹ plantea Stackelberg el plan de producción, según el cual el empresario ha de determinar qué es lo que se va a producir, y para ello es necesario establecer cuál va a ser el tamaño de la explotación, la mano de obra contratada, las materias primas que se van a emplear, etc. Resalta que para poner en funcionamiento cualquier empresa es necesario adelantar el capital o dinero inicial, puesto que evidentemente los ingresos no se obtendrán hasta pasado un tiempo, cuando haya terminado el proceso productivo por primera vez. Todo ello lo realizará basándose en el beneficio que calcule va a obtener cuando venda la producción. Para ello, según el profesor alemán, ha de determinar el valor de la producción en el futuro, puesto que debido a que el dinero se presta siempre a un determinado tipo de interés, el precio de la mercancía en la actualidad puede que no sea el mismo que en el futuro.

Plantea así la operación de descuento de los beneficios esperados, para determinar el beneficio futuro o el precio del bien en el presente. Sobre la base de esta operación de descuento enuncia la solución del problema del equilibrio temporal “*en el equilibrio, cada productividad marginal, valorada con el precio descontado del producto correspondiente, es igual al precio descontado del medio productivo en cuestión*”. Dicho de otra manera: los costes marginales descontados de cada salida son iguales al precio descontado de esta salida” (Stackelberg, 1946, p. 92).¹⁷²

Debido a la complejidad que entraña el estudio de este equilibrio temporal, Stackelberg introduce una serie de simplificaciones, para poder analizar la teoría del

¹⁷¹ En su obra *Valor y capital*, el economista inglés sostiene que el empresario, dados los precios de los factores productivos y de los bienes producidos, ha de determinar qué recursos va a emplear y qué excedente máximo va a obtener, teniendo presente la técnica y sus propios recursos como empresario (Hicks, 1952, pp. 112-113).

¹⁷² Además analiza los efectos de la variación de los tipos de interés aplicados.

capital y del interés, por lo que prescinde de las relaciones de complementariedad y sustitución, a las que ya nos hemos referido anteriormente. Sobre la base de esto explica cómo “al período que transcurre entre el instante de la entrada y el instante de la salida le llamaremos, de acuerdo con Eucken, *período de maduración* de aquella entrada. Este período de maduración es también discrecional para el productor. Puede éste proyectar en su proyecto económico un plan de maduración más largo, que permita una mayor libertad de movimiento en cuanto a la técnica, aprovechar esta libertad y elevar con ello el producto. Puede atribuir a su entrada una maduración más rápida; pero entonces se ve más atado en cuanto a la elección de la técnica productiva y tiene, por ello, que contentarse con un producto menor. De esta manera se manifiesta en nuestro modelo la ley del mayor producto de los procesos productivos más largos” (Stackelberg, 1946, p. 97).

En este modelo diferencia entre dos tipos de producciones, las *plásticas*, que son aquellas en las que el período de maduración se determina al final del proceso productivo y, por tanto, puede alargarse o acortarse durante el proceso sin que la producción final sufra alteraciones; y de otro lado, está la producción rígida, según la cual el período de maduración viene determinado desde el inicio del proceso productivo y no puede variarse sin dañar o perder la producción final.

Esta distinción, según Stackelberg, es más relevante en el caso del estudio de la economía dinámica, si bien como ya señalamos en la introducción de este apartado, el profesor alemán se centra en el análisis de la economía estacionaria: “la distinción entre la producción plástica y la rígida es, como ya hemos indicado, de la mayor importancia para la explicación de los fenómenos dinámicos de la economía. En este libro nos

limitamos esencialmente al estudio de la economía estacionaria y la uniformemente progresiva. Para la economía estacionaria esta distinción no juega ningún papel” (Stackelberg, 1946, p. 99).

Suponiendo una producción plástica, en la que se suceden distintos procesos de producción, de manera que de forma continua entran medios de producción y salen productos terminados, Stackelberg mantiene que la solución del equilibrio en este modelo simplificado se determina simplemente por el cálculo del beneficio actual como “la diferencia entre el valor actual de la salida (esperada para el futuro) y el valor efectivo de la entrada (inmediatamente realizada). La cuantía de las entradas de los diversos medios productivos resulta de la condición de ser iguales a sus precios los valores descontados de sus productividades marginales, y a la vez de que todas las entradas sigan la ley de la productividad. El principio de la productividad marginal aparece ahora en la siguiente forma: cada factor de producción se remunera por el valor descontado de su productividad marginal” (Stackelberg, 1946, p. 100).

Lo único que quedaría por determinar es el período que ha de durar la producción, y para ello recurre a la obra del marginalista Jevons, que ya analizamos en el primer capítulo. De esta forma, el período de maduración que considera Stackelberg más ventajoso para la empresa es aquél para el que la productividad marginal temporal relativa es igual al tipo de interés, expresado en forma decimal. A este teorema lo denomina la *ecuación del interés de Jevons*,¹⁷³ en honor al economista inglés. Por productividad marginal temporal se entiende el aumento del producto provocado por el simple hecho de prolongarse la duración de la producción, permaneciendo constante la

¹⁷³ En concreto esta ecuación del interés aparece reflejada en el capítulo VII, “La teoría del capital”. A ella hicimos referencia en la página 84 de este trabajo.

entrada de factores productivos; siendo, por tanto, la productividad marginal temporal relativa, la productividad marginal temporal dividida por el producto total obtenido.

4.3.- *La teoría del consumo.*

Después del estudio de la producción,¹⁷⁴ y como ya adelantamos en la introducción, Stackelberg pasa al análisis de la teoría del consumo, a la que dedica la tercera parte de la obra, compuesta por un total de cinco capítulos. Stackelberg denomina a las unidades de consumo economías familiares, dentro de las que engloba a la economía de la familia y a otros entes o asociaciones cuyo fin supone el empleo de bienes económicos que no producen, como sería el caso del Estado. La renta necesaria para la compra de los distintos bienes la obtienen de dos formas. Según el profesor alemán, de un lado están las rentas contratadas, como por ejemplo los rendimientos del trabajo, de la tierra o del capital; y de otro, las rentas residuales, que proceden de los excedentes de los costes sobre los ingresos de los profesionales independientes; a lo que habría que añadir la renta especial que recibe el Estado en forma de impuestos y tasas, que son además el mayor componente de sus ingresos.

El principal problema que ha de resolver esta economía familiar es la utilización de su renta. Según Stackelberg, han de decidir entre el gasto en bienes presentes y, por tanto, en satisfacer sus necesidades más inmediatas, lo que denomina *renta para el consumo*; o bien, reservar parte de esa renta para el gasto en bienes futuros, que comprendería el apartado del ahorro.

¹⁷⁴ Realmente no toda la teoría de la producción está contenida en esta primera parte, puesto que en la siguiente que vamos a analizar, la dedicada al consumo, al final de los capítulos primero, segundo y cuarto, Stackelberg incluye un apéndice sobre la teoría de la producción que, por seguir el orden establecido por el autor, veremos en ese momento.

a) La gradación real de las necesidades: las decisiones de consumo.

Esta decisión la realiza el individuo o unidad de consumo sobre la base de una gradación real y otra temporal, a las que va a dedicar el economista alemán los siguientes capítulos. En primer lugar, se centra en la “La gradación real de las necesidades”, que comienza con la explicación y representación gráfica de las curvas de indiferencia,¹⁷⁵ que él denomina *nivel de aprovisionamiento*, en el que se da la condición de que existen distintas *situaciones de aprovisionamiento* indiferentes.

Según Stackelberg (1946, p. 108), “la economía de consumo obra conforme al *principio de necesidad*, [la cursiva es del autor] es decir, trata de conseguir el mejor aprovisionamiento posible de los distintos bienes necesarios para sus fines. Esto significa que somete a una valoración subjetiva las distintas combinaciones imaginables de los bienes que le interesen. A cada una de éstas la denominamos una *situación de aprovisionamiento* de la economía de consumo”, es decir, qué nivel de aprovisionamiento está compuesto por distintas combinaciones de bienes que al consumidor le resultan indiferentes, puesto que le reportan la misma satisfacción.

El empleo de estos términos, en lugar de los de utilidad o utilidad marginal es debido a que éstos no son objetivos. Stackelberg considera que la equiparación que pretendieron realizar los economistas marginalistas entre la teoría de la producción, que parte de aspectos tangibles y objetivos, y la teoría del consumo, basada en un concepto

¹⁷⁵ Estas curvas de indiferencia, como ya vimos en el primer capítulo, las estableció en primer lugar Edgeworth y más tarde Pareto las reformó quitándole la utilidad y asignándole un número índice a cada una de ellas de forma arbitraria, al que denominó índice de ofelimitad o de utilidad como advierte Stackelberg.

como la utilidad totalmente subjetivo, no es posible, puesto que “significación objetiva sólo la poseen los conceptos de situación de aprovisionamiento, de nivel de aprovisionamiento y de relación marginal de sustitución; se pueden definir unívocamente y obtener observando la conducta de la economía de consumo” (Stackelberg, 1946, p. 114).

Así considera que la primera ley de Gossen o ley de la utilidad marginal decreciente¹⁷⁶ es completamente ficticia al igual que lo es el concepto de utilidad, aspecto sobre el que volveremos a insistir en el capítulo dedicado a la figura de Castañeda. Afirma Stackelberg, por tanto, que “la utilidad y la utilidad marginal son conceptos auxiliares de cómodo empleo para la descripción de los procesos económicos dentro de una economía de consumo, aun cuando carecen de carácter objetivo” (Stackelberg, 1946, p. 114).

Sobre la base de estas curvas de indiferencia, enuncia la relación marginal de sustitución que expuso en primer lugar Hicks en su obra *Valor y capital*, y que Stackelberg (1946, p. 110) define como “la cantidad del bien X cuya pérdida (u obtención) se compensa exactamente con el aumento (o la disminución) del bien Y en una unidad marginal, a juicio de la economía de consumo”. Como es habitual en la obra de Stackelberg, en vez de exponer los conceptos de forma matemática los explica gráficamente, en este caso además de representar la relación marginal de sustitución basándose en las curvas de indiferencia, introduce también la *ley de la relación marginal decreciente de sustitución*, según la cual “la relación marginal de sustitución

¹⁷⁶ Esta ley (que la equipara con la ley de la productividad marginal decreciente) implica que “cuanto mayor cantidad de un bien posee un individuo, tanto menos se preocupa por aumentar esta cantidad y tanto menor es, por consiguiente, la utilidad adicional que le proporciona un aumento de esta cantidad” (Stackelberg, 1946, p. 114).

de X por Y disminuye a medida que prosigue la sustitución del bien X por el bien Y, cuando el nivel de aprovisionamiento permanece constante” (Stackelberg, 1946, p. 110).¹⁷⁷

Stackelberg también enuncia esta relación marginal de sustitución en términos de utilidad, de forma que “la relación de sustitución es la porción última de X que proporciona la misma utilidad que la última unidad de Y, es decir, una utilidad igual a la utilidad marginal de Y”, o lo que es lo mismo, “la relación marginal de sustitución de X por Y es igual al cociente de dividir la utilidad marginal de Y por la utilidad marginal de X” (Stackelberg, 1946, pp. 114-115). Esta relación la ha recogido de la obra de Hicks anteriormente citada. De esta manera, afirma Stackelberg, podemos seguir utilizando la teoría ficticia de la utilidad por su comodidad, siempre que tengamos presente que “sólo tienen significado real aquellas afirmaciones en las cuales entra la relación de las utilidades marginales de distintos bienes dentro del mismo nivel de aprovisionamiento [...]. Por el contrario, toda afirmación cuyo contenido se apoye sobre la cuantía absoluta de la utilidad marginal o sobre la comparación de utilidades marginales de diversos niveles de aprovisionamiento se mantiene en el campo de la ficción” (Stackelberg, 1946, p. 115).

Una vez planteada así la relación marginal de sustitución, Stackelberg considera que se puede reformular la primera ley de Gossen de la siguiente forma: “si un bien X se sustituye sucesivamente por otro bien Y de modo que la utilidad total de las diferentes combinaciones consuntivas (situaciones de aprovisionamiento) permanezca

¹⁷⁷ Partiendo de la explicación geométrica y de las *tangentes de sustitución*, como la recta que toca a la curva de indiferencia en el punto en el que se calcula la relación marginal de sustitución, deduce que las curvas de indiferencia son convexas hacia el origen o tienen curvatura positiva, puesto que las tangentes son cada vez más verticales al aumentar el intercambio de un bien con otro.

constante, disminuye la utilidad marginal del bien Y *relativamente* [cursiva marcada por el autor], es decir, comparada con la utilidad marginal del bien X” (Stackelberg, 1946, p. 116). Afirma que esta formulación supera a la del economista Gossen, a la que le reconoce su gran importancia histórica, porque sólo parte de premisas necesarias para su construcción y, además, no se establece sobre hipótesis indemostrables, sino sobre una base empírica. Recordemos que éste era uno de los objetivos que pretendían los economistas marginalistas, desarrollar una economía pura basada en demostraciones teóricas justificadas, y en algunos casos acudían también a las empíricas, siempre que fuera un empirismo tratado con rigor.

Como ya indicamos anteriormente en una nota a pie de página, en este capítulo Stackelberg incluye un apéndice sobre la teoría de la producción, en el que realiza un paralelismo entre lo expuesto para el caso del consumo y un escueto desarrollo para la teoría de la producción. En este apéndice define el concepto de *situación de producción*, (análogo al de situación de aprovisionamiento) como una combinación de medios productivos empleados por unidad de tiempo dentro de una explotación, es decir, una combinación de entradas o medios de producción. Asimismo, establece que un *nivel de producción* (que sería el equivalente al nivel de aprovisionamiento) es la totalidad de las situaciones de producción adecuadas para conseguir un mismo producto. Basándose en estos conceptos, enuncia la relación marginal de sustitución de un medio productivo por otro, que es similar a la de la teoría del consumo.

El concepto análogo al de las curvas de indiferencia sería lo que denomina Stackelberg, *curvas isoformas*, es decir, curvas en las cuales se produce lo mismo con distintas combinaciones de medios productivos, o dicho de otro modo curvas de igual

producto. El término de curvas isocuantas empleado por R. Frisch (1895-1973), que ha sido el que ha llegado hasta nuestros días, no le parece del todo adecuado al profesor alemán, por reunir vocablos griegos y latinos. La forma de estas curvas es idéntica a la de las curvas de indiferencia.

Por último, introduce el concepto de curvas *isotimas*, que son las que conocemos actualmente como isocostes, que representan combinaciones de producto con igual coste, o como expone Stackelberg, representan igual *nivel de producto*, es decir, que son aquellas *situaciones de producto* o combinaciones de salida de distintos artículos, que pueden obtenerse con el mismo coste. Tanto estas curvas como las isoformas, sí tienen unos índices unívocos, puesto que representan cantidades producidas, que es una variable medible. Si bien es verdad que las isoformas, tenían la misma forma que las de indiferencia, las isotimas son cóncavas respecto al origen, basándose en la relación marginal creciente de sustitución entre productos.

En el capítulo segundo, titulado “La demanda de la economía de consumo”, Stackelberg estudia el equilibrio del consumidor basándose en las curvas de indiferencia. En este capítulo pretende dar respuesta a la cuestión de ¿Cómo se emplea la renta destinada al consumo?, para en los siguientes dar respuesta a las otras dos preguntas planteadas en la teoría del consumo: ¿Cómo se forma la renta de la economía de consumo? y ¿cómo se distribuye ésta entre el consumo y el ahorro?.

La renta destinada al consumo se gasta por la economía familiar de forma que se logre el máximo nivel de aprovisionamiento, o como expusieron los teóricos marginalistas, la máxima utilidad o satisfacción de las necesidades, de forma que se

elegirá de entre todas las combinaciones posibles la que proporcione mayor cantidad de bienes con el menor gasto, utilizando toda la renta destinada al consumo. A esta restricción, según la cual la cantidad de cada producto que consumimos por su precio es igual al total de la renta de consumo, la denomina Stackelberg la ecuación de balance.

Para esta combinación, afirma que se cumple la ley de la nivelación de las utilidades marginales del dinero, o segunda ley de Gossen, según la cual “la situación de aprovisionamiento más favorable se caracteriza porque en ella son iguales las utilidades marginales del dinero gastado en la compra de los diferentes bienes” (Stackelberg, 1946, p. 122). Esta segunda ley sí tiene carácter real y validez general, a diferencia de la primera, tanto si nos referimos a situaciones de dependencia como de independencia de precios. No obstante, si consideramos este segundo caso, en el que se supone independencia de los bienes de consumo respecto de la conducta de la economía de mercado, la ley puede, según el profesor alemán, enunciarse más detalladamente: “aplicando el principio de la ponderación, que rige también para la utilidad, podemos decir: *la situación de aprovisionamiento más favorable se caracteriza porque las utilidades marginales de los diferentes bienes de primer orden que entran en ella son proporcionales a sus respectivos precios.* Esta es la discutida, aunque indiscutible dentro de sus hipótesis, *ley de la nivelación de las utilidades marginales ponderadas,* que en esencia ya fue discutida por Jevons y Walras [las cursivas son del autor]” (Stackelberg, 1946, p. 122).¹⁷⁸

¹⁷⁸ Como vimos en la página 159 de este trabajo, Walras expone la ley de las utilidades marginales ponderadas en la octava lección, dedicada al análisis de las curvas de utilidad, perteneciente a la segunda sección, titulada “Teoría del intercambio de dos mercancías”. Mientras que el economista inglés expone esta ley en el capítulo IV, “Teoría del intercambio”, y a ella hicimos referencia en la página 71.

El equilibrio del consumidor se obtiene por tanto, para aquella combinación de bienes que, de un lado pertenece a las curvas de indiferencia más alta posible, y de otro, a la recta de balance. Este punto es donde esta última es tangente a una de las curvas de indiferencia. En este punto de tangencia, afirma Stackelberg, coincide la tangente de sustitución y la recta de balance, cumpliéndose así la segunda ley de Gossen.¹⁷⁹

b) La gradación temporal de las necesidades: el ahorro.

El tercer capítulo está dedicado a la otra parte de la renta que no es consumo, esto es, el ahorro de las economías de consumo. Para determinar el ahorro, éstas han de calcular los ingresos esperados para el futuro y los gastos planeados. Para ello han de determinar el valor presente de los ingresos futuros y después distribuir éstos entre los distintos períodos para los que se realiza el cómputo, teniendo como objetivo que el aprovisionamiento durante ese período sea el mejor posible.

Así, Stackelberg define la *situación temporal de aprovisionamiento* como la corriente de gastos planeados para cada período futuro, o las combinaciones de renta consumibles. Todas las posibles situaciones temporales de aprovisionamiento se relacionan en una escala a la que denomina *nivel temporal de aprovisionamiento*. De forma análoga a como establece estos dos conceptos con relación a la gradación real de las necesidades, enuncia también la relación marginal de sustitución temporal, que sería la relación marginal de sustitución entre los gastos de dos períodos de tiempo, si bien

¹⁷⁹ Como mencionamos anteriormente, en este capítulo dedicado al consumo se incluye además un apéndice sobre la teoría de la producción, en el que aplica los conceptos y el equilibrio que acaba de obtener para la resolución del problema de la teoría de la producción en el que es necesario determinar la combinación productiva que proporcione el máximo producto posible con un coste total dado.

Stackelberg advierte que es necesario tener en cuenta que el dinero de períodos diferentes es similar a mercancías distintas.

Una vez planteados los diversos conceptos relacionados con el tiempo en el caso de la economía de consumo, sólo le queda determinar su equilibrio teniendo en cuenta que los gastos van a diferenciarse, no por su tipo, sino por el período en el que se van a efectuar. La solución a este problema la encuentra Stackelberg (1946, p. 134) en la segunda ley de Gossen: “la suma de los ingresos se distribuye entre los distintos años en forma que la última unidad monetaria (peseta) cuyo gasto se planea para un año cualquiera no proporcione una utilidad mayor que la última unidad monetaria destinada a otro año. Dicho de otro modo: dentro del plan económico actual, la corriente de ingresos esperados se transforma, por medio de actos de ahorro positivo y negativo, en una corriente de gastos definitiva de manera que las sumas destinadas para el consumo en cada año tengan la misma utilidad marginal, según la estimación presente de la economía de consumo; la relación marginal de sustitución del gasto de un año cualquiera por el gasto de otro año ha de tener el valor uno”.

Hasta este momento, para simplificar la explicación, Stackelberg había prescindido del tipo de interés, es decir, había supuesto un tipo de interés cero. A partir de ahora introduce la complicación que supone un interés positivo, que afirma no afecta en absoluto a la gradación temporal de las necesidades, al igual que el precio de los bienes consumibles no afectaba a la gradación real. Lo que sí modifica un tipo de interés positivo es la ecuación de balance temporal, puesto que en este caso han de tenerse en

cuenta no las sumas de las rentas sino las rentas descontadas al momento presente.¹⁸⁰ Éste es uno de los pocos aspectos en los que Stackelberg recurre a la formulación matemática para expresar de forma más sencilla la teoría.

Como último punto de este capítulo se incluye la *ley de subestimación de las necesidades futuras*, que ya explicamos cuando nos ocupamos de la figura del economista Böhm-Bawerk, al que cita expresamente el profesor alemán, que considera que el economista de la escuela austríaca no la formuló con completa precisión. Stackelberg (1946, p. 139) la resume en el siguiente párrafo: “*si la distancia temporal entre cierto gasto X (presente o futuro) y un cierto gasto Y planeado para un momento posterior es bastante grande, la utilidad marginal U_y , estimada hoy, de Y, comparada con la utilidad marginal U_x , estimada hoy, de X, es decir, la relación marginal de sustitución de X por Y, será tanto menor cuanto mayor sea la distancia temporal entre ambos gastos. (Esto no excluye la posibilidad de que, por ejemplo, la relación marginal de sustitución sea mayor supuesta una distancia temporal de dos años que supuesta una distancia de un año; sin embargo, al aumentar la distancia temporal ha de terminar por disminuir esa relación.)*”.

Este enunciado, afirma, es consecuencia de la segunda ley de Gossen, puesto que si no se diera esta condición, el gasto previsto para el futuro debería aumentar en cantidades mayores cuanto más alejado estuviera el período de tiempo que consideráramos, hasta tal punto que en el presente sólo tendríamos para el mínimo de subsistencia. La explicación de este hecho, mantiene el profesor alemán que no es,

¹⁸⁰ El descuento lo realiza multiplicando la renta esperada para cada uno de los períodos futuros por el factor de descuento que es $1/q^n$, donde n , es el período de obtención de la renta. Con la corriente de gasto realiza la misma operación, distribuyendo los gastos de tal forma que la última unidad monetaria destinada a cada uno de ellos proporcione la misma utilidad.

como en ocasiones se ha expuesto, un “defecto de la voluntad” del hombre, sino todo lo contrario: “la subestimación de las necesidades futuras es más bien una condición necesaria para una distribución uniforme en el tiempo del abastecimiento con bienes escasos. El hombre sucumbiría bajo la preocupación por el futuro si esta ley no tuviese validez” (Stackelberg, 1946, p. 140).

c) Alteraciones en el precio y en la renta.

El capítulo cuarto lo dedica Stackelberg a la estática comparativa, en la que se centró Marshall. En él estudia los efectos de una variación de la renta y de los precios sobre el equilibrio de la economía de consumo analizando, en primer lugar, el efecto de un aumento de la renta y, en segundo lugar, los efectos directos e indirectos de la elevación del precio del bien.

En el primero de los casos, el efecto de un aumento de la renta será generalmente un incremento de los bienes consumidos, si bien existen algunas excepciones como la que representan los bienes inferiores, que como refleja Stackelberg, ya indicó Pareto en el *Curso de Economía Política*. El profesor alemán representa gráficamente las dos situaciones posibles estableciendo la restricción de que la renta se gasta en dos bienes: en primer lugar, el caso normal y, en segundo, aquél en el que uno de los dos bienes es inferior. Afirma que no se puede dar la situación en la que todos los bienes que consume un individuo sean inferiores, puesto que esto significaría que al aumentar la renta disminuirían todos los bienes consumidos.¹⁸¹

¹⁸¹ Esta afirmación también sería válida para el caso de rentas muy bajas, porque si bien es verdad que en esta situación todos los bienes que demanda la unidad de consumo son bienes que podríamos denominar inferiores, para ellos realmente no se comportan como tal, puesto que no pueden acceder a otros tipos de bienes.

En segundo lugar, expone la llamada *curva de Engel* (1861-1941), para lo que representa varias situaciones de equilibrio según distintas rentas. Esta curva une los puntos de las curvas de indiferencia que tienen tangentes paralelas, por lo que, según Stackelberg (1946, p. 145), se podría decir que todos sus puntos tienen las “tangentes de sustitución paralelas”.¹⁸² Estas curvas de Engel serían la representación geométrica de la *ley de la nivelación de las utilidades marginales ponderadas*.¹⁸³

A continuación pasa al estudio de los efectos de la variación de los precios de los bienes consumidos, diferenciando entre dos tipos de efectos: los directos y los indirectos, en los que sigue principalmente la explicación de Hicks contenida en el segundo capítulo “La ley de la demanda de los consumidores”, de la obra *Valor y Capital*. Dentro de los efectos directos, es decir, los que responden a la cuestión “¿Cómo varía la demanda de un bien por parte de la economía de consumo cuando su precio aumenta mientras permanecen constantes la renta y los precios de los restantes bienes?” (Stackelberg, 1946, p. 146), el profesor alemán diferencia entre el efecto sustitución y el efecto renta.

La explicación de ambos fenómenos es un poco confusa debido principalmente a que no utiliza la terminología matemática; sirva como ejemplo de esto el siguiente párrafo, que explica el efecto sustitución: “supongamos, primero, que sube el precio del bien Y, pero que la economía de consumo experimenta al mismo tiempo una elevación

¹⁸² Castañeda expone también las curvas de Engel, si bien no emplea este término de “tangentes de sustitución paralelas”.

¹⁸³ En el último punto de este capítulo cuarto, Stackelberg aplicará los conocimientos expuestos en este momento sobre la curva de Engel a la teoría de la producción. De hecho, no realiza en este segundo caso ninguna representación gráfica, remitiéndose en todo momento a la que representa para la teoría del consumo.

de su renta tal que su nivel de aprovisionamiento puede permanecer constante. Así, la elevación de la relación marginal de sustitución de X¹⁸⁴ por Y sólo puede producirse, conforme a la ley de la relación marginal decreciente de sustitución, si la economía de consumo compra más del bien X y menos del bien Y. Sustituye, en parte, el consumo del bien Y por un consumo adicional del bien X. Este efecto parcial de una variación del precio se denomina *efecto sustitución*” (Stackelberg, 1946, pp. 146-147).

Afirma Stackelberg que estos dos efectos tienen la misma dirección, salvo para los citados bienes inferiores, en los que el efecto renta es contrario al efecto sustitución, fenómeno que se verá aumentado cuanto mayor sea el efecto de la elevación del precio sobre el descenso del nivel de aprovisionamiento. Esta explicación está apoyada por la representación gráfica, que ayuda a la comprensión de los dos efectos, representación gráfica realizada tanto para los bienes denominados normales como para los inferiores.

En segundo lugar, se ocupa Stackelberg (1946, p. 151) de los efectos indirectos respondiendo a la pregunta “¿cómo influye la elevación o la baja del precio sobre la demanda de la economía de consumo hacia *otro* bien particular?”. De estas relaciones parte para la diferenciación entre bienes complementarios y bienes sustitutivos, conceptos similares a los que empleó en el caso de la teoría de la producción. Son *complementarios* aquellos bienes para los que si “desciende el precio del bien X, aparece, a consecuencia del efecto sustitución correspondiente, un estímulo para la demanda, no sólo del bien X, sino también de aquellos bienes que se emplean juntamente con X en el sentido indicado” (Stackelberg, 1946, p. 151). Por el contrario,

¹⁸⁴ Stackelberg en esta explicación considera todos los bienes consumidos por la unidad de consumo, si bien, salvo el bien en cuestión para el que se produce la elevación de su precio, al que denomina Y, todos los demás son englobados en el hipotético bien X.

son *sustitutivos* los bienes de consumo para los que el efecto sustitución del encarecimiento de un bien favorezca un aumento de la demanda del otro bien.¹⁸⁵

Como último punto de este cuarto capítulo, y al igual que hiciera en algunos de los anteriores de esta tercera parte, Stackelberg introduce un apéndice sobre la teoría de la producción. Como ya indicamos en su momento en una nota a pie de página en este último apartado, va a exponer la curva de Engel para el caso de la producción, diferenciando entre la producción simple y la compuesta. En primer lugar, se refiere a la producción simple de dos medios de producción, X e Y. En este caso, las curvas “isoforas” representan las combinaciones de igual producto o salida, es decir, de igual producción; las rectas “isotimas” indican igual coste. El punto de tangencia entre estas curvas y estas rectas da lugar a una combinación productiva que va a proporcionar la máxima producción con un coste dado. La curva de Engel va a significar, por tanto, el lugar geométrico de las combinaciones productivas que, dados unos precios de los medios de producción, permiten la obtención más económica de todas las producciones de las que nos estemos ocupando. Stackelberg (1946, p. 155) afirma que “sus puntos satisfacen a la ley de la nivelación de las productividades marginales ponderadas”.

Para el caso de la producción compuesta, el significado de las rectas y de las curvas varía. En esta situación, X e Y son los productos que se obtienen de la explotación, las “isoforas” son líneas rectas, que indican igual ingreso en términos monetarios, y las “isotimas” son curvas cóncavas respecto al origen y suponen igual

¹⁸⁵ Al igual que hiciera en la teoría de la producción, aquí también se detiene Stackelberg para analizar las relaciones de segundo y siguiente orden entre distintos bienes de consumo que pudieran a simple vista ser independientes, equiparando el efecto sustitución a la ley de la reacción lucrativa del mercado. En cambio para el efecto renta afirma que no existe reacción similar en las empresas, diferencia que se basa, a su juicio, en las dos hipótesis de las que parten las distintas economías, la empresa suponemos que se rige por el principio lucrativo y las economías de consumo por el principio de necesidad.

coste total. Por tanto, el punto de tangencia de una recta isofora con una curva isotima representa la producción que reporta el máximo ingreso en términos monetarios para un coste total dado. Así, la curva de Engel, o la unión de todos los puntos de tangencia, supone la relación entre el ingreso total en términos monetarios y el coste total.

El último capítulo de esta tercera parte está dedicado a la elasticidad de la demanda, tanto respecto al precio, como ya hiciera A. Marshall,¹⁸⁶ como respecto a la renta. Resalta Stackelberg (1946, p. 160) la importancia del estudio y conocimiento de estos conceptos y de su aplicación práctica al señalar que “el examen de las condiciones de la demanda y de las ventas es una de las principales tareas del análisis del mercado. Cuanto más exacta y comprensivamente se realice, tanto mejor estará informado el Estado sobre los posibles efectos de las medidas de política económica, y, en particular, de la política de precios, y tanto mejor podrá actuar también el empresario individual”. Vuelve a referirse a la necesidad del conocimiento de las condiciones del mercado para llevar a cabo una buena intervención en el capítulo primero de la cuarta parte, al señalar en referencia a la intervención sobre los precios que “los efectos de estas intervenciones del Estado en la vida económica pueden ser muy beneficiosos. Pero, para alcanzarlos, es indispensable tanto el conocimiento muy exacto y detallado de los procesos del mercado como la rapidez y el acierto en la actuación de los organismos oficiales competentes” (Stackelberg, 1946, p. 177).

En ninguno de los dos casos recurre a la exposición de fórmulas matemáticas, que sería la forma más sencilla de exponerlos, sino que mediante un ejemplo introduce

¹⁸⁶ Marshall (1957, pp. 90 y ss.), en el capítulo IV del tercer libro, “Estudio de las necesidades y su satisfacción”, expone el concepto de elasticidad de la demanda con respecto al precio. Sin embargo la expresión matemática de la elasticidad la relega, como la mayor parte de los desarrollos analíticos, al Apéndice matemático incluido al final de los *Principios*.

los conceptos que luego define de la siguiente manera: “*la elasticidad de la demanda de un bien con respecto a la renta es un cociente cuyo divisor es la variación porcentual de la renta y cuyo dividendo es la variación porcentual del consumo de este bien, o del gasto en este bien, provocada por aquella modificación de la renta*” (Stackelberg, 1946, p. 157). Basándose en datos estadísticos de Alemania, diferencia entre bienes elásticos e inelásticos, a los que denomina *bienes de necesidad elástica* y *bienes de necesidad inelástica* respectivamente. Su diferencia es que los primeros tienen elasticidad mayor que la unidad, es decir, que su consumo varía en mayor medida con el aumento de la renta, y para los segundos, la elasticidad es menor que uno, lo que implica que su consumo oscila en menor medida con la variación de la renta.

En cuanto a la elasticidad de la demanda respecto al precio la define como “*el cociente de dividir la variación en tanto por ciento de la cantidad demandada o consumida de un bien por la variación en tanto por ciento del precio que provoca aquella modificación de la demanda o del consumo*” (Stackelberg, 1946, p. 159), y dentro de ella, diferencia entre la elasticidad directa, si lo que se estudia es la relación entre la cantidad demandada y el precio del mismo bien; e indirecta, si lo que se analiza es la relación entre la cantidad demandada y el precio de otros bienes. Alude en este caso a los trabajos de G. King (1648-1712) sobre la reacción de la demanda a una elevación en el precio del trigo y a los que realizaron Moore y Schultz (1893-1938), en los años 1929 y 1938, respectivamente.

4.4.- *La formación del precio.*

La siguiente parte, la cuarta, es la que se encargó de traducir V. Andrés Álvarez, a quien le dedicaremos un capítulo íntegro más adelante. Esta parte, titulada “La formación del precio”, está compuesta por un total de seis capítulos, que se ocupan en primer lugar, de las distintas formas del mercado: concurrencia perfecta, monopolio, oligopolio y mercado imperfecto; en segundo lugar, de la regulación de los precios por parte del Estado; y, en tercer y último lugar, hay un capítulo sobre la morfología del mercado, tema al que tributará V. Andrés Álvarez bastante dedicación.

a) La concurrencia perfecta.

Pasando ya al análisis de las distintas formas de mercado, en el primero de estos capítulos titulado “La concurrencia perfecta”, comienza con la representación y definición de las curvas de demanda y de oferta, partiendo de una serie de supuestos que resume del siguiente modo: “para ello supongamos que los precios son dados para cada unidad económica en particular, que las compras y ventas de bienes son libres y que para cada clase de bienes y en cada momento sólo puede regir un precio” (Stackelberg, 1946, p. 164).

Así, la demanda total y la oferta total de cada uno de los bienes va a depender, según Stackelberg, del precio del bien en cuestión y de los demás bienes, como ya estableciera Pareto. No obstante, para facilitar su representación gráfica, supondremos que los precios de los demás bienes van a permanecer constantes, tal y como hiciera el

economista Marshall.¹⁸⁷ El equilibrio del mercado lo determina por la intersección de las dos curvas: la de demanda, de pendiente negativa, y la oferta, de pendiente positiva.¹⁸⁸ El precio que se deduce de este punto de equilibrio tiene, según el profesor alemán, tres propiedades: “1) Sólo para este precio es igual la demanda total a la oferta total. Si el precio es más bajo la cantidad demandada es mayor, menor la ofrecida. Si el precio es más elevado, se ofrece por el contrario, más de lo que se demanda. Esta propiedad es el motivo de la denominación «precio de equilibrio». 2) De esta propiedad se deduce que la cantidad del bien cambiada es máxima cuando rige el precio de equilibrio. Para cualquier otro precio es menor o la cantidad demandada o la ofrecida. 3) Finalmente, el precio de equilibrio es el único que permite a todo demandante u oferente comprar o vender la cantidad deseada a este precio. Con cualquier otro precio queda insatisfecha o una parte de la demanda o una parte de la oferta” (Stackelberg, 1946, p. 165).

Dentro de este mercado se pueden presentar alteraciones que hagan que momentáneamente el precio suba o baje, si bien si estamos ante un mercado de *concurrentia perfecta*, el precio tenderá al equilibrio. Estas variaciones son de dos tipos según el economista alemán: de un lado, las que provocan desplazamientos a lo largo de las curvas de demanda u oferta, denominadas por Stackelberg, *competencia entre demandantes* o *entre oferentes*. De otro lado, las variaciones pueden referirse a

¹⁸⁷ En múltiples ocasiones emplea Marshall el término *ceteris paribus*, e incluso sin hacer referencia expresa a esta cláusula afirma que la representación de la curva de demanda se realiza suponiendo constantes unas condiciones dadas: “los precios de demanda que figuran en nuestra lista son aquellos a que varias cantidades de una cosa pueden venderse en un mercado *durante un tiempo determinado y bajo unas condiciones dadas*. Si las condiciones varían en cualquier aspecto, los precios necesitarán probablemente ser cambiados” (Marshall, 1957, p. 87). Entre otras circunstancias hace referencia el economista inglés al precio de otros bienes rivales de la mercancía para la que se elabora el estudio.

¹⁸⁸ Estas curvas las representa Stackelberg, al igual que hiciera Marshall y al revés de lo que estableciera Walras en unos ejes de coordenadas, donde en el eje de abscisas se representa la cantidad demandada y ofrecida y en el de ordenadas el precio del bien.

condiciones externas a las propias curvas, como por ejemplo, la técnica de producción o los gustos de los consumidores, lo que provocará el desplazamiento de la curva de oferta o de la de demanda, respectivamente.

Se plantea Stackelberg el problema de que la interdependencia de los precios de los distintos mercados pueda vulnerar el mecanismo de la concurrencia de un mercado, concluyendo que normalmente el movimiento del precio de un bien concreto es dominante sobre los efectos que puedan provocar los precios de otros mercados relacionados con el primero, por lo que se corrigen los efectos procedentes de estos segundos mercados, dándose el *equilibrio general de concurrencia*.

En la realidad, afirma Stackelberg que el precio de equilibrio a largo plazo no llega a alcanzarse, puesto que la Economía está en una continua transición de un estado a otro, es decir, que cuando está terminando de acomodarse a una alteración concreta aparece otra distinta, que obliga a una nueva adaptación. Así reconoce que el concepto de equilibrio es simplemente teórico y que se utiliza en el conocido «método estático». De hecho, mantiene el profesor alemán que las adaptaciones de la oferta y de la demanda no se producen de forma rápida, sino que realmente es un proceso en el que las empresas adaptan sus plantas poco a poco tendiendo a una situación a largo plazo que daría lugar al equilibrio del mercado.

Para explicar este proceso recurre al teorema de la telaraña que ya expusiera O. Lange (1904-1965) en 1931, según el cual la determinación del precio y de la cantidad de equilibrio se lleva a cabo a través de las ondulaciones de éstos, de forma que la propia elevación del precio disminuye la demanda, lo que hace reducir el precio al ser

demasiado alto, provocando sobreproducción, que disminuirá el precio y así sucesivamente hasta que se llegue al equilibrio. Para evitar estas ondulaciones, tanto de los precios, como de las cantidades, que al final tienden al precio de equilibrio es necesario, según Stackelberg, el conocimiento exacto de los mercados. Una forma de controlarlos sería mediante la intervención del Estado de manera que limitara la subida de los precios hasta el de equilibrio, para lo cual debería conocer este precio concreto; otra opción sería establecer un impuesto de manera que la demanda se frenará al tener que pagar un precio más alto y se evitaría el problema de sobreproducción.

Como último punto dentro de este primer capítulo, incluye un apéndice sobre las elasticidades de la demanda y de la oferta, siendo éste uno de los pocos apartados de toda la obra que cuenta con fórmulas matemáticas. En él explica los conceptos de elasticidad de la demanda, en primer lugar, y de la oferta, en segundo, mediante una representación geométrica. Determina la elasticidad de la demanda en función de la tangente a la curva en un punto, de tal forma que sería igual a la distancia sobre la tangente desde el punto al eje de abscisas, dividida por la distancia, sobre la misma tangente, al eje de ordenadas. Alude, asimismo, al hecho de que en una determinada curva de demanda existen tramos en los que es más elástica; tramos en los que la elasticidad es menor que la unidad; y, además existe un punto concreto en el que la elasticidad es uno. Para constatar tal hecho recurre a la comparación con las *curvas de gasto constante* que expusiera Marshall (1957, pp. 693-694) en el Apéndice matemático de sus *Principios*, cuando se encarga del estudio analítico de la elasticidad de la demanda. Estas curvas son hipérbolas equiláteras, cuya elasticidad a lo largo de toda ella es igual a la unidad.

También geométricamente procede para determinar la elasticidad de la oferta en un punto cualquiera de la curva, llegando a la conclusión de que esta elasticidad es el cociente entre las distancias medidas sobre la recta tangente a la curva en dicho punto, que van desde el eje de abscisas al punto de tangencia, y la que se mide desde el corte con el eje de ordenadas a dicho punto. El cálculo del punto de la curva de oferta que tenga elasticidad unitaria se hace basándose en la comparación con unas líneas rectas que pasan por el origen, y que tienen elasticidad unitaria (estas rectas son el equivalente a las hipérbolas equiláteras con las que comparábamos la función de demanda).

b) El monopolio.

En el segundo capítulo de esta cuarta parte, Stackelberg se ocupa de los distintos tipos de monopolio, comenzando por el de oferta para estudiar posteriormente el de demanda y el bilateral. En el primero de los monopolios, el de oferta, se sigue en mayor medida la teoría del monopolio expuesta por Cournot, en su obra *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*, y además, introduce la fórmula de Amoroso sobre la relación entre la elasticidad de la demanda, el ingreso marginal y el precio del bien.

Para el estudio de este tipo de monopolio, Stackelberg elimina uno de los tres supuestos con los que había estado trabajando, a saber: “1) Para cada unidad económica los precios son datos, es decir, cada empresa y cada economía familiar se orienta a base de los precios existentes, sin pretender alterarlos o influir en ellos en forma alguna. Si se da este hecho, diremos que se cumple el *principio de la independencia del precio*. 2) En un mercado, para cada momento y tipo de bien, sólo puede haber un precio, es decir, no

es posible que en el mismo momento bienes de idéntico tipo tengan precios diversos. A esta propiedad de determinados mercados se la denomina, de acuerdo con Jevons, *principio de indiferencia (law of indifference)*. 3) Es libre la compra y venta de todos los bienes, es decir, cada unidad económica puede comprar y vender a voluntad sin estar sujeta a ninguna forma de coacción: racionamiento, contingentación, obligatoriedad de empleo o suministro. Llamaremos a esta condición *principio de libertad del cambio*” (Stackelberg, 1946, p. 186).

El principio de indiferencia al que hace referencia Stackelberg es el que hemos visto como ley de indiferencia en el primer capítulo de nuestro trabajo, al ocuparnos de la obra de Jevons *Teoría de la Economía Política*, ley que enuncia el economista inglés en el capítulo cuarto dedicado al intercambio. Recordemos que para Jevons esta ley implicaba el hecho de que en un mercado sólo podía existir un precio o relación de intercambio, es decir, en un mismo instante y en un mismo mercado abierto, no podían darse dos relaciones de intercambio distintas para dos mercancías que fueran exactamente iguales o que satisficieran la misma necesidad de forma indiferente, puesto que si se diera esta circunstancia el comprador elegiría la mercancía de menor precio.

El supuesto que abandona para el estudio del monopolio es el primero que hemos señalado, la independencia de los precios, puesto que el monopolista no va a comportarse como precio-aceptante, sino que al enfrentarse él solo a la demanda va a establecer, o bien la cantidad que ofrece al mercado, o bien un determinado precio, para que los compradores determinen la cantidad que desean a ese precio. De esta manera la curva de demanda del mercado va a ser, según Stackelberg, la *curva individual de venta del monopolista*. En el caso de concurrencia, este supuesto, más que una condición

externa que se le haga al modelo, es una consecuencia del propio mercado de concurrencia en el que hay muchos pequeños productores, puesto que “cuando compiten entre sí muchos oferentes y cada uno de ellos sólo cubre una parte muy pequeña de la demanda, el precio es por fuerza independiente de la conducta de cada oferente por separado. Pues entonces la elasticidad de la curva individual de venta es muy grande, tan grande que el ingreso marginal de cada vendedor por separado es prácticamente igual al precio” (Stackelberg, 1946, p. 191).

Al igual que ocurría en concurrencia perfecta, el monopolista se guía por la *ley de oferta lucrativa*, según la cual “*el productor, para obtener el máximo beneficio, vende aquella cantidad del bien cuyo coste marginal es igual a su ingreso marginal*” (Stackelberg, 1946, p. 187). El problema que surge en el monopolio es que al no ser el productor precio-aceptante, la variación de la cantidad ofrecida influye sobre el precio, con dos tendencias de sentidos opuestos. Según el profesor alemán, “si la cantidad lanzada al mercado aumenta en una unidad, que puede expresarse también como un tanto por ciento de aquélla, el precio debe disminuir en un tanto por ciento que viene dado por la elasticidad de la demanda con respecto al precio. Como el ingreso es el producto del precio por la cantidad vendida, crece en el tanto por ciento del incremento de la cantidad y disminuye en el tanto por ciento del decrecimiento del precio” (Stackelberg, 1946, p. 188). Para explicar este fenómeno y los efectos finales recurre Stackelberg a una fórmula¹⁸⁹ que introdujera el economista italiano Amoroso, según la cual, el ingreso marginal difiere tanto menos del precio cuanto más elástica es la demanda.

¹⁸⁹ La fórmula tal y como la presenta Stackelberg es la siguiente: $F' = p - \frac{p}{\varepsilon}$, es decir, que la diferencia entre el precio y el ingreso marginal es el cociente de dividir el precio por la elasticidad de la demanda.

Como último aspecto dentro del monopolio de oferta, Stackelberg hace referencia al caso concreto de los cárteles o como los denominó Eucken, monopolios colectivos. Esta situación es aquélla en la que hay varias empresas en el mercado pero funcionan como un monopolio, puesto que acuerdan fijar un precio más alto que el de competencia para obtener un beneficio. Stackelberg mantiene además que para evitar el fracaso es necesario que se dé un *cártel de producción*, es decir, que las propias empresas autolimiten su nivel de producción según cantidades fijadas por el acuerdo, para evitar que un mayor volumen de producción haga disminuir el precio.

Antes de analizar el monopolio de demanda, Stackelberg aclara que el término utilizado, aunque aceptado generalmente, no está bien empleado, puesto que el vocablo *monopolio*, procedente del griego significa “venta por uno solo”, “de ahí que «monopolio de demanda» sea etimológicamente falso. Lo exacto sería «mon[o]nio», que también procede del griego y significa “comprar” (Stackelberg, 1946, p. 192). No obstante, como el profesor alemán no se muestra en este caso partidario de introducir nuevos términos, mantiene que el término que va a emplear es el de *monopolio de demanda*.¹⁹⁰

En el caso del monopolio de demanda, Stackelberg supone que se da en el mercado de medios productivos, donde una empresa es la única demandante o compradora de un determinado factor, de forma que la curva de oferta de los distintos productores de ese medio es la misma que la curva de compra del monopolista. En la realidad, según el profesor alemán, lo común es que si se da esta situación de monopolio

¹⁹⁰ Stackelberg no considera correcto el término que introdujera Joan Robinson de “monopsonio”, puesto que afirma que en griego esta palabra significa “comprar carne”, “y ciertamente no puede afirmarse que los monopolistas de demanda sólo sientan interés por la carne” (Stackelberg, 1946, p. 192).

de demanda en el mercado de medios productivos, este monopolista lo sea además, de oferta, puesto que si nadie más demanda el medio de producción monopolizado, probablemente nadie produzca el bien para el que éste es necesario.

El último aspecto que trata es el monopolio bilateral, es decir, aquél en el que se enfrentan dos monopolistas, uno de oferta y otro de demanda. En este caso, ninguno de los dos puede fijar el precio sólo, si bien recuerda Stackelberg que el precio no es independiente, por lo que la formación del precio queda indeterminada.

Dentro de este monopolio bilateral puede presentarse la situación, según el profesor alemán, en la cual uno de los dos pueda imponer su voluntad al otro, dándose lo que él denomina *posición de explotador*. En el supuesto de que exista una situación de este tipo por alguna de las dos partes, de la demanda o de la oferta, el resultado que se obtiene gráficamente es que la cantidad intercambiada de equilibrio es la misma que la de competencia perfecta. Por el contrario el precio, como hemos señalado, queda indeterminado y dependerá de quien alcance antes la posición de explotador. De la misma manera el beneficio tampoco se puede calcular, puesto que es el resultado de la lucha de poder entre las dos partes.

c) El oligopolio.

El siguiente paso es el estudio del oligopolio, al que dedica el capítulo tercero de esta cuarta parte sobre la formación de los precios. Diferencia entre la solución que planteó Cournot, a la que hicimos referencia al ocuparnos de este economista francés en el primer capítulo del presente trabajo, y la solución que el economista alemán

denomina general. Stackelberg (1946, p. 208) define el oligopolio como “la forma de mercado en que unos pocos oferentes abastecen la demanda y cada uno de ellos tiene una parte considerable en la oferta total. Lo mismo que se habla de monopolio de demanda, puede hablarse de oligopolio de demanda, cuando unos pocos demandantes compran la oferta total”.

Como caso más sencillo presenta el duopolio que planteara Cournot, al que Stackelberg denomina *dipolio*. El ejemplo que exponía el economista francés en su obra *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas* (1838), se refería a un manantial de agua mineral. Los supuestos de los que parte este modelo son varios: en primer lugar, los dos duopolistas poseen la titularidad de un bien que no existe en ninguna otra parte; en segundo lugar, los precios son en un primer momento un dato para cada uno de los dos oferentes, que han de determinar sólo las cantidades; y, en último lugar, cada uno de los duopolistas supone que la cantidad ofrecida por su adversario es un dato.

La solución a la que llega Cournot es que “el proceso de mutua acomodación prosigue hasta que finalmente se alcanza un punto, del cual ninguno de los dos oferentes tiene motivo para apartarse en cuanto considere como dato de su propia actuación la cantidad vendida definitivamente por su competidor. Ésta es la solución de Cournot al problema del dipolio” (Stackelberg, 1946, p. 208).¹⁹¹ Esta solución es estable, puesto que si se produce alguna alteración, la tendencia es volver al punto de equilibrio, tal y como señala Stackelberg en el desarrollo geométrico del modelo, especialmente en la

¹⁹¹ A este punto de equilibrio se le ha denominado posteriormente *punto de equilibrio de Nash-Cournot*, en honor a este tipo de equilibrios definidos por el matemático americano.

representación de las curvas de reacción de los dos duopolistas, curvas que no expresa matemáticamente.

El segundo modelo que plantea para encontrar la solución al mercado oligopolista es el que después se ha conocido como *modelo del líder y del seguidor*, que, si bien Stackelberg en su exposición alude a algunas incorporaciones del economista A. L. Bowley (1869-1957), el planteamiento general es una innovación del profesor alemán. Para su análisis parte del modelo de Cournot, del que pretende ser una superación, al cuestionarse la validez de los supuestos del modelo del economista francés: “pero ¿tienen realmente que obrar así los dos dipolistas?. El primero notará que el segundo siempre le sigue, pues éste ajusta su oferta en cada momento a la cantidad lanzada por aquél. Teniendo en cuenta esta reacción del segundo, el primer dipolista puede lanzar al mercado la cantidad de agua mineral que le proporcionará el máximo beneficio *después* de efectuarse aquél ajuste del segundo. Llamamos a esta cantidad, lanzada por el primer dipolista, su *oferta independiente*. Pero el segundo podría, a su vez, tomar la misma decisión y llevar al mercado su oferta independiente, vendiéndola a cualquier precio hasta que el primero renuncie a la lucha y se acomode, por su parte, al segundo. Llega entonces el primer dipolista a una situación que llamamos su *posición dependiente* [las cursivas son del autor]” (Stackelberg, 1946, pp. 212-213).

Sobre la base de este planteamiento, se pueden dar tres situaciones distintas: en la primera de ellas los dos duopolistas se comportan como seguidores, en cuyo caso estaríamos ante el modelo de Cournot, que según plantea el profesor alemán no es una solución estable, puesto que “cada dipolista actúa también aquí de modo distinto a como lo quiere su competidor y no logra alcanzar el máximo beneficio correspondiente a las

condiciones dadas. En efecto, cada dipolista obtiene su máximo beneficio en su propia posición dependiente, si el competidor mantiene su oferta independiente; mientras que la posición independiente resulta más ventajosa, si el competidor sigue reaccionando de la manera indicada para llegar a su posición dependiente” (Stackelberg, 1946, p. 213).

La segunda de las situaciones posibles es aquella en la que los dos duopolistas actúan como líderes, es decir, los dos pretenden alcanzar la posición independiente, lo que provocará un resultado indeterminado, puesto que además no se conoce la curva de reacción del seguidor. Según Stackelberg (1946, p. 213), “cada dipolista lanzará al mercado su oferta independiente y tratará de sostenerla hasta que el otro se decida a declararse vencido. Surge una verdadera lucha por el poder, ruinosa y sin posibilidad de equilibrio. Llamamos *dipolio de Bowley* [la cursiva es del autor] a este caso, porque fue Bowley el primero que dedujo sus condiciones formales”.

El último caso con el que nos podemos encontrar sería aquél en el que uno de los dos actúe como líder y el otro como seguidor, es decir, que una de las dos empresas elige su nivel de producción dada la producción de la otra, por lo que ya disponemos de una curva de reacción de esta primera empresa, que es conocida por el que ejerce de líder. Stackelberg (1946, p. 213) lo explica de la siguiente manera: “solamente se da un equilibrio si un dipolista lleva al mercado su oferta independiente y el otro la suya dependiente, caso que llamamos *dipolio asimétrico* [la cursiva es del autor]. Pero este equilibrio es inestable, puesto que el momentáneamente vencido puede en cualquier instante reemprender la lucha. Sólo cuando un dipolista está en situación económica decididamente más fuerte que el otro, sabrá asegurarse la posición más favorable en el mercado y relegar al otro a la inferior. Puede ocurrir, además, que los dipolistas intenten

expulsarse mutua y totalmente del mercado, de manera que desencadenarán la «competencia ruinosa» en su forma más aguda”.

La conclusión a la que llega el profesor alemán es que todas las opciones que plantea un mercado duopolista son inestables y que, por tanto, es una forma de mercado sin equilibrio a largo plazo.

Para finalizar el capítulo dedicado al oligopolio, en el que se ha centrado en el caso concreto de dos empresas, apunta Stackelberg (1946, p. 223) una breve referencia a la situación del oligopolio general, si bien no se adentra en el estudio de éste, concluyendo simplemente que en la circunstancia de que aumente el número de competidores se llegará a una situación de competencia: “la formación del precio en el oligopolio general es semejante a la del dipolio. Sólo que ahora existen muchas más posiciones de mercado que en el dipolio. El número de éstas que se presentan a la elección de cada oligopolista crece con el de los competidores. En cambio, disminuye paralelamente la influencia de cada uno sobre el precio. Si el número de oligopolistas es suficientemente elevado y la significación económica de cada uno de ellos bastante pequeña, la forma de mercado sin equilibrio que es el oligopolio se convierte en la de la concurrencia perfecta, estableciéndose un equilibrio determinado”.

d) El mercado imperfecto.

El último de los tipos de mercados a los que Stackelberg dedica un capítulo de su obra es el mercado imperfecto, que estudia en el capítulo cuarto. Para abordar este análisis elimina uno de los supuestos que estableció cuando acometió el estudio de la

competencia: la indiferencia de los precios, si bien mantiene el supuesto de la libertad de cambio. Alega Stackelberg que la eliminación de este supuesto es bastante real, ya que son varias las formas por las que se puede distinguir entre los distintos bienes y eliminar el supuesto de que sean bienes homogéneos.

Entre otras destacan: en primer lugar, la diferenciación de un mismo bien por cuestiones de marcas, anuncios o la organización en las ventas, lo que provoca que sólo sean homogéneos los que denomina *bienes fungibles*;¹⁹² en segundo lugar, la diferenciación personal basada en las preferencias del comprador hacia un determinado dependiente o empresa por cuestiones de gusto o mejor atención; un tercer caso de diferenciación sería la espacial, sólo si estamos ante un *mercado-punto*, en el que no existan los costes de transporte, regirá el principio de indiferencia, es decir, si existe diferencia de precios en dos mercados pero hay igualmente que añadir un coste de transporte al mercado más barato, los consumidores elegirán en muchos casos el establecimiento con el precio más caro para evitar el coste derivado del desplazamiento; en último caso, contempla Stackelberg la diferenciación temporal, que funciona de forma similar a la espacial.

Sobre la base de estas diferenciaciones, Stackelberg (1946, p. 225) establece el concepto de *mercado perfecto*: “aquél en el que se cumplen las condiciones reales, personales, espaciales y temporales del principio de indiferencia. Con que una tan sólo de ellas no se cumpla, nos encontramos ya en un mercado imperfecto”. Esta definición implica que el mercado es perfecto si existe competencia perfecta, así V. Andrés Álvarez (1964, p. 141) le critica al señalar que: “para Stackelberg, por tanto, es perfecto

¹⁹² Estos bienes fungibles los define como aquéllos que están perfectamente estandarizados y en los que cada unidad puede ser reemplazada por cualquier otra.

el mercado cuando es perfecta la competencia, cualquiera que sea la forma que tenga la concurrencia. Este tratamiento distinto o asimétrico, en este caso, de las dos condiciones de la perfección clásica proviene también, en el economista alemán, de no disponer su idioma más que de la palabra «konkurrenz» para designar los dos hechos”. De igual forma sostiene que los mercados imperfectos pueden segmentarse en mercados parciales más pequeños, que sean perfectos, definiendo por *mercado elemental* al mayor mercado parcial perfecto.

Después de enunciar los distintos factores de imperfección que se pueden dar en un mercado, define el concepto de competencia imperfecta, que se presenta en un mercado imperfecto en el que todos los mercados elementales tienen forma monopolística, dándose una competencia entre monopolistas.

Dentro de este tipo de mercado, realiza distinciones entre el caso en el que sólo existan dos mercados elementales, situación similar a la de duopolio, si bien con la diferencia fundamental de que son dos las variables sobre las que pueden actuar estos monopolistas, el precio y la cantidad de cada uno de ellos, por lo que tendríamos cuatro formas de mercado que el profesor alemán resume en el siguiente párrafo: “si un monopolista considera como dato la cantidad lanzada al mercado por el otro, se encuentra en la situación dependiente en punto a cantidad, como en el dipolio perfecto. El competidor ocupa, en correspondencia, la situación independiente en punto a cantidad. Si, en cambio, el primer monopolista considera el precio fijado por el otro como dato, correspóndele entonces la situación dependiente en cuanto a precio, y al competidor la independiente en punto a precio. La lucha gira así en torno a cuatro posiciones diferentes, y no sólo a dos como en el dipolio simple. Además de esto,

ambos oferentes pueden desarrollar, como en el dipolio, una política de eliminación, tratando de expulsar totalmente del mercado al competidor” (Stackelberg, 1946, p. 227).

En este mercado, al igual que en duopolio perfecto, existe una situación de equilibrio automático. Situación esta última que, según Stackelberg, sí se da en el caso de *competencia polipolística* o *concurrencia imperfecta*, que es un mercado imperfecto en el que existen muchos oferentes y demandantes, y en el que cada productor compite con muchos otros. Aquí se puede dar una situación de equilibrio automático porque los efectos del comportamiento de cada uno de los oferentes se diluyen entre los competidores. Es más, el profesor alemán compara esta situación con la de concurrencia perfecta: “el oferente no depende aquí de ningún competidor particular, sino de la situación total del mercado, análogamente a lo que ocurre en la perfecta concurrencia. Pero en la concurrencia imperfecta no rige ni el principio de indiferencia ni el de independencia del precio” (Stackelberg, 1946, p. 228). Evidentemente esto es así porque cada uno de los oferentes se encuentra en una situación de monopolio, dentro de su sector de mercado.

El último aspecto que trata Stackelberg en este capítulo es la discriminación de precios o como él la denomina *diferenciación de precios*, que se refiere al establecimiento de precios distintos en los diferentes mercados elementales, no atendiendo a los costes de producción, sino con el objetivo de quedarse con el excedente del consumidor, es decir, exigir a éste el máximo de lo que está dispuesto a pagar. Condición necesaria para poder llevar a cabo esta política es que los mercados estén separados.

Al igual que en los capítulos precedentes y debido al interés del autor por evitar las formulaciones matemáticas, Stackelberg (1946, p. 229), en vez de expresar las condiciones de máximo beneficio del monopolista con fórmulas algebraicas, que harían más clara la exposición, lo explica de la siguiente manera: “fijará sus dos precios de venta [el monopolista], de acuerdo con la ley de la oferta lucrativa, de manera que los ingresos marginales en ambos mercados parciales sean iguales entre sí e iguales al coste marginal de la producción total. Sabemos por la fórmula de Amoroso que la diferencia entre el precio y el ingreso marginal es tanto mayor cuanto menor sea la elasticidad de venta en el mercado de que se trate. De aquí se obtiene una importante consecuencia: la diferencia entre los dos precios depende de la diferencia entre las elasticidades de venta”, es decir, que el monopolista fijará el precio más alto en el mercado menos elástico.

Stackelberg compara este hecho con el caso de una empresa que venda en el mercado nacional y en el extranjero, siendo normalmente más inelástico el interior que el exterior, puesto que en este último ha de competir con otras empresas. A este fenómeno concreto lo denomina el profesor alemán *dumping*, que si se diera en sentido contrario, es decir, si se fijara un precio más elevado en el exterior que en el mercado nacional, sería *dumping negativo*.

e) Precios intervenidos.

Antes de pasar al último capítulo sobre la morfología del mercado, uno de los más largos y que refleja en muchos de sus aspectos las teorías de V. Andrés Álvarez, Stackelberg incluye un capítulo sobre la intervención del estado en la formación de los

precios, al que titula “La regulación oficial de los precios”. Como ya hemos mencionado, aunque la obra está incluida dentro de la economía de mercado, en algunos pasajes el autor no descarta la intervención estatal. Éste es uno de ellos, en el que expone cómo interviene el gobierno en los precios de los distintos bienes. Son varias las opciones que a juicio del autor puede tomar un Estado. En primer lugar, establecer un precio *mínimo*, que estaría por encima del considerado *normal* (correspondiente a una situación de concurrencia perfecta) actuando así el Estado de forma similar a como lo haría un monopolio de oferta. En este caso, para que el mercado esté en equilibrio es necesario que se limite la cantidad vendible.

En segundo lugar, puede optar por establecer un precio *máximo*, que sería un precio por debajo del normal, para lo cual sería necesario, o bien limitar la demanda, como por ejemplo, según Stackelberg, las cartillas de racionamiento; o bien aumentar la oferta. Tanto en esta situación como en la anterior se elimina la libertad de cambio propia de una situación de concurrencia perfecta.

Una tercera opción sería establecer un precio *fijo*, mediante el que puede mantener el precio en un nivel determinado. Este mecanismo, señala Stackelberg, que se emplea para evitar las fluctuaciones de los precios a corto plazo, por lo que se fijaría un precio igual al precio normal a largo plazo. Un objetivo similar a éste se alcanza con la política de lo que denomina el autor *stocks* oficiales, que sería aquella situación en la que el Estado compra el producto y lo almacena cuando existe sobreproducción, evitando que disminuya el precio por exceso de demanda, y cuando la producción sea escasa realiza la operación contraria, poniendo a disposición del consumidor los productos almacenados, evitando así una elevación del precio. Esta tercera opción de

precio fijo, además de estabilizar el precio, supone una solución para aquellas formas de mercado que no tienen por sí solas un equilibrio determinado, como es el caso del duopolio.¹⁹³

En cuarto y último lugar se refiere Stackelberg al caso de los precios *base*, que implica el mantenimiento del precio dentro de ciertos límites impuestos por el Estado. Ésta sería otra forma de alcanzar el equilibrio en los mercados inestables, pues al promulgar un precio base el gobierno, los productores suelen acomodarse más o menos a él, y se eliminan las situaciones de lucha o competencia ruinosa.

f) Morfología del mercado.

El último capítulo de esta cuarta parte, “La morfología del mercado”, tiene como objetivo, según el autor, el siguiente: “hemos visto ya una serie de mercados típicos y hemos estudiado la formación del precio en ellos. Ahora vamos a reunir estas diversas formas de mercado en un sistema en el que pueda incluirse cualquier mercado concreto. Este sistema morfológico nos permitirá aplicar inmediatamente a cada mercado concreto los instrumentos teóricos que expliquen la formación del precio en este mercado” (Stackelberg, 1946, p. 236).

Son varias las clasificaciones que presenta el autor. En primer lugar, basándose en el principio de la libertad de cambio, divide a los mercados en libres y regulados, siendo estos últimos aquéllos en los que la formación del precio está marcada por las

¹⁹³ Alude además a otra forma de evitar este desequilibrio en estos mercados que no tienden a un equilibrio automático, que sería aquella situación en la que el Estado interviene mediante medidas de organización convirtiendo un mercado, por ejemplo oligopolista, en competencia perfecta, a la que denomina *competencia organizada*.

reglas que establece el Estado. La segunda clasificación hace referencia al principio de indiferencia, separándolos en mercados perfectos, si se cumple el principio, e imperfectos, si no se cumple.

La tercera y última clasificación se refiere a la diferenciación entre las dos partes del mercado: la oferta y la demanda, puesto que, evidentemente, el mercado puede ser libre por ambos lados, estar regulado en alguno de los dos, o en ambos. De igual forma, si antes aludimos al mercado imperfecto por el lado de la demanda, Stackelberg señala en este momento que existen las mismas imperfecciones por el lado de la oferta, como son la diferenciación personal, real, espacial o temporal.

En cuanto al principio de independencia del precio, Stackelberg mantiene que no establecerá ninguna diferenciación, puesto que sólo se cumple este principio en el caso de concurrencia perfecta. Aún así define el mercado normal como aquél en el que “se produce o se imita la formación del precio en régimen de concurrencia perfecta” (Stackelberg, 1946, p. 237). No obstante, quiere dejar claro que este adjetivo *normal* no implica que sea frecuente: “este nombre no ha de entenderse en el sentido de que la formación del precio según el esquema de la concurrencia perfecta represente la regla general o el caso normal. Por el contrario: quizá podamos incluso decir que generalmente se establece un precio distinto del normal” (Stackelberg, 1946, p. 237).

f.1.) Formas de mercado perfecto.

Pasa a analizar a continuación las distintas formas de mercado perfecto,¹⁹⁴ que

¹⁹⁴ Valentín Andrés Álvarez hace referencia a esta clasificación en su artículo “Terminología y Morfología del mercado” (1969, c). De igual forma, J. Castañeda lo incluye en sus *Lecciones de Teoría Económica* como veremos en el último capítulo de nuestro trabajo.

según el autor “constituyen el fundamento teórico para la comprensión de los otros tipos más complicados” (Stackelberg, 1946, p. 239). Establece la clasificación sobre la base del número de participantes en el mercado, que evidentemente va asociado al tamaño de las empresas y consumidores que participan en él, por lo que esta variable, la dimensión, no la diferencia puesto que va implícita.

A continuación expone una visión general de estas formas de mercado, sobre la base de las cuales se puede, según Stackelberg, abarcar conceptualmente todas las demás imaginables. Reproducimos el cuadro de estas nueve clases de mercado, puesto que consideramos que es la forma más clara de reseñar todos los mercados perfectos.

Demanda Oferta	Muchos	Pocos	Uno
Muchos	Concurrencia perfecta	Oligopolio de demanda	Monopolio de demanda
Pocos	Oligopolio de oferta	Oligopolio bilateral	Monopolio limitado de demanda
Uno	Monopolio de oferta	Monopolio limitado de oferta	Monopolio bilateral

Cuadro 2 (Stackelberg, 1946, p. 240).

La primera casilla, *concurrencia perfecta*, existe cuando son “pequeños” todos los participantes en el mercado, de forma que ninguno de ellos pueda tomar el precio como una variable sobre la que influir, puesto que para que se dé esta forma de mercado es condición indispensable que se cumpla el principio de independencia del precio. Además, según el profesor alemán, es la única forma de mercado normal, lo que no

implica que otros mercados puedan convertirse en normales si los participantes que tienen un cierto poder renuncian a hacerlo efectivo, lo que *a priori* no parece razonable, ya que las empresas actúan de acuerdo con el principio lucrativo y los consumidores con el principio de necesidad. La única forma sería que el Estado, mediante una política de precios, interviniera para transformarlo en un mercado normal.

Respecto a esta clasificación, Valentín Andrés Álvarez critica que Stackelberg no tuviera en cuenta las distintas formas de concurrencia y considerara perfecto al mercado de libre competencia independientemente del tipo de concurrencia, aspecto que aparece también en la edición en alemán y que no es corregido en la española. El economista español achaca la falta de precisión a problemas del idioma: “este tratamiento distinto o asimétrico en este caso de las dos condiciones de la perfección clásica, provienen también en el economista alemán de no disponer su idioma más que de una palabra *konkurrenz* para designar los dos hechos, y a esta misma causa se debe el que en su anterior estudio sobre el mercado, *Marktform und Gleichgewicht* (1934), clasificase por primera vez de un modo exacto y definitivo las formas de la concurrencia, mientras que el no tener el idioma en que pensaba otra palabra para la competencia ocultó a su pensamiento la perspectiva general de la otra vertiente del mercado” (V. A. Álvarez, 1969, c, p. 68).

El segundo de los mercados a los que hace referencia Stackelberg es el *monopolio de oferta y de demanda*, en los que el principio de independencia del precio al que nos hemos referido anteriormente no tiene validez, puesto que el monopolista puede determinar el precio de la mercancía. Esta misma situación se da en aquellos mercados en los que la forma establecida es un monopolio parcial.

En este caso, según explica Stackelberg (1946, p. 241), “para los pequeños competidores de un gran oferente el precio es una magnitud independiente. Se acomodan ellos al precio de la misma manera que cualquier oferente del mercado de concurrencia perfecta. Sólo el gran oferente puede influir sobre el precio, y lo hace de acuerdo con las reglas de la formación del precio de monopolio. Así, la formación del precio en el monopolio parcial se explica por la reunión de las reglas deducidas para el monopolio puro y la concurrencia perfecta”. Además, añade que calificar de duopolio esta situación sería un grave error, puesto que la distribución del poder de mercado entre un grande y un pequeño es completamente distinta que en el modelo de duopolio.

En tercer lugar, se refiere al *monopolio bilateral* en el que además de una gran empresa monopolista por cada uno de los lados del mercado, existen algunas pequeñas empresas que tomarían como dado el precio que impusiera el monopolista, y que suavizan las condiciones tan duras que supone esta forma de mercado, limitando en cierta medida el poder de la gran empresa. Esta situación sería similar a la anteriormente descrita de monopolio parcial.

En cuanto al *oligopolio de oferta*,¹⁹⁵ distingue Stackelberg dos situaciones. En primer lugar la que denomina oligopolio de Bowley, en el que cada oligopolista intenta conquistar la posición independiente; la segunda opción es un oligopolio “asimétrico de clase a clase”, que se da cuando “los oligopolistas se diferencian entre sí considerablemente por su dimensión y poderío económico” (Stackelberg, 1946, p. 243).

¹⁹⁵ El oligopolio de demanda no lo desarrolla por extraerse conclusiones similares a las del de oferta.

Así, el desarrollo de este mercado lo resume Stackelberg (1946, p. 243) de la siguiente manera: “los oligopolistas de primera clase desempeñan el papel principal. Luchan entre sí por las posiciones más favorables del mercado. Los de la segunda clase han de acomodarse a sus competidores más fuertes, pero compiten entre sí dentro del campo que les han dejado los de la primera clase. La tercera se rige por la primera y la segunda y participa en la dominación sobre las clases subordinadas a ellas; dentro de la tercera y de todas las demás clases siguientes falta el equilibrio por razones perfectamente análogas a las de las dos primeras”.¹⁹⁶

Las dos últimas formas de mercado a las que se refiere el autor son el *oligopolio bilateral* y los *monopolios limitados*. En el primero de ellos no existe un equilibrio determinado y se combinan, de un lado, las condiciones de competencia entre los oligopolistas propias del oligopolio común, y de otro, la lucha que caracteriza el monopolio bilateral. En cuanto al *monopolio limitado de oferta*,¹⁹⁷ el equilibrio depende en este mercado del número y tamaño de la demanda, puesto que no será el mismo si son varios los demandantes que si son sólo dos, en cuyo caso el poder de éstos frente al monopolista de oferta será mucho mayor. Según el autor, “aun cuando no puede indicarse un resultado determinado para la formación del precio en este mercado, podemos, no obstante, admitir que conduce a un *cuasi-equilibrio* que no se diferencia mucho del simple monopolio de oferta, y esto con tanta mayor probabilidad cuanto más numerosos sean los oligopolistas de demanda” (Stackelberg, 1946, p. 244).

¹⁹⁶ También hace referencia Stackelberg al *oligopolio parcial*, que definiera Eucken como aquella situación de oligopolio en la que, además de los empresarios medianos propios del oligopolio puro, aparecen una serie de oferentes pequeños al lado de aquéllos. Aunque no les da mayor importancia, puesto que afirma Stackelberg que el resultado no varía mucho respecto al oligopolio puro.

¹⁹⁷ Similares son los efectos que se producen en el monopolio limitado de demanda, por lo que no lo desarrolla.

f.2.) Conexiones en el mercado imperfecto.

El siguiente apartado lo dedica al estudio del mercado imperfecto y la formación del precio dentro de éste, para lo que necesita analizar las conexiones que se dan entre los mercados elementales que lo forman. Está basado principalmente en otro trabajo del autor, *Marktform und Gleichgewicht* (1934), en la obra de R. Triffin, *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory* (1941) y, como él mismo indica, en un trabajo inédito de V. Andrés Álvarez, que es el artículo “Terminología y Morfología del mercado”, que apareció por primera vez en la *Revista de Economía Política* en 1951, por lo que probablemente Stackelberg sólo conocía el borrador o los comentarios que V. Andrés Álvarez le hubiera hecho al respecto. Esta tesis se apoya en el artículo “Sobre el contenido económico y sentido correcto de las voces «concurrencia» y «competencia»”, en el que el profesor V. A. Álvarez (1964, p. 135) expone que: “por aquella época veía a Stackelberg con gran frecuencia y comentábamos juntos los temas económicos que le preocupaban, y eran, como es lógico, los que iba desarrollando en la obra que entonces escribía, donde hay muchas aportaciones originales a la ciencia económica. Consecuencia de estas conversaciones fue una nota marginal de su libro, al comienzo del estudio, sobre el “mercado imperfecto”. En la edición alemana la nota dice así: «Los desarrollos de esta sección se fundan en las investigaciones de mi obra *Formas de mercado y equilibrio*. Además de esto, contienen sugerencias de... un trabajo, todavía inédito, de mi amigo Valentín Andrés Álvarez.» En realidad, no había entonces tal trabajo, y lo que verdaderamente recogía era sólo algunas ideas que le había expuesto en nuestras frecuentes conversaciones”.

Los distintos tipos de conexiones entre mercados los resume en: de un lado, la *conexión de demanda paralela*, que se da cuando sube el precio de un bien, por lo que

disminuye normalmente su demanda, y en otro mercado elemental relacionado con éste disminuye también la demanda de este otro bien. Sería semejante al efecto que se produce en los bienes complementarios. De otro lado, está la *conexión de demanda opuesta*, que supone un efecto parecido al de los bienes sustitutivos, es decir, se produce cuando la subida del precio en un mercado elemental implica el aumento de la demanda en otro mercado relacionado con éste.

Las citadas conexiones opuestas de demanda se pueden dar, de forma análoga, en el caso de la oferta, con unos resultados similares. La unión de las conexiones de demanda más las de oferta provocan la *conexión horizontal doble*, que se contrapone a la *conexión vertical*, que sería la que se produce entre el mercado antepuesto y pospuesto del que estudiamos. Un aumento del precio en el mercado pospuesto provocaría un aumento de la oferta en los suministradores y un aumento de la venta de los oferentes en el mercado antepuesto, lo que da lugar a una *conexión vertical paralela*. Si el efecto es el contrario, entonces será una *conexión vertical opuesta*. Stackelberg llega a complicar más la situación planteando el caso extremo de la *conexión cíclica*, que es aquella en la que el oferente del mercado antepuesto y el demandante del mercado pospuesto son el mismo. Todo esto lo resume en un cuadro que debido a su complejidad no ha tenido tanta repercusión como el anterior.

CONEXIONES ENTRE MERCADOS ELEMENTALES

		Conexión de demanda	Conexión de oferta	Conexión vertical
Conexión de demanda (Conexión simple)	1)	Paralela		
	2)	Opuesta (Mercado imperfecto respecto de la demanda)		
Conexión de oferta (Conexión simple)	3)		Paralela	
	4)		Opuesta (Mercado imperfecto respecto de la oferta)	
Conexión horizontal doble (Conexión compuesta)	5)	Paralela	Paralela	
	6)	Opuesta (Mercado imperfecto respecto de la demanda)	Paralela	
	7)	Paralela (Mercado imperfecto respecto de la oferta)	Opuesta	
	8)	Opuesta (Mercado bilateralmente imperfecto)	Opuesta	
Conexión vertical (Conexión simple)	9)			Paralela
	10)			Opuesta
Conexión cíclica (Conexión compuesta)	11)			Paralela Paralela
	12)			Paralela Opuesta
	13)			Opuesta Opuesta

Cuadro 3 (Stackelberg, 1946, p. 249)

f.3.) Factores adicionales que influyen en la formación del precio.

Como último apartado dentro de este capítulo sobre la morfología del mercado, Stackelberg introduce aquellos factores que influyen en la formación del precio, que no

están contemplados en el caso de concurrencia perfecta por no ser el caso general. Estos factores *adicionales*, como los denomina el autor, determinan cómo se establecen los precios en la realidad. Dentro de ellos diferencia dos grupos: los *factores de inercia* y los *factores de organización*.

Los primeros factores los divide en tres campos dentro de la economía de la empresa: en primer lugar, el análisis del mercado, que debido a la dificultad para obtener datos, la inexactitud de éstos, o el tiempo necesario para recabarlos, provoca que existan distintos grados de exactitud dentro de este análisis. En segundo lugar, el cálculo de los costes, del que afirma el autor que “tampoco éste puede realizarse con suma perfección. Si se aspirase a ésta, se fracasaría a causa de su propio coste” (Stackelberg, 1946, p. 255). El profesor alemán sólo da unas pinceladas de estos factores que influyen en la formación del precio remitiéndonos en este caso a la obra de H. Möller, *Kalkulation, Absatzpolitik und Preisbildung* (1941). Entre los aspectos que destaca con relación a los costes están los siguientes: el no calcular el coste marginal que sería necesario para la determinación del precio de monopolio, hallando en su lugar el coste medio total. También destaca el hecho de que el empresario siempre trata de mantener un margen de beneficio, lo que Stackelberg (1946, p. 256) considera que “equivale a suponer que el precio exigido por el empresario se acerca al precio de monopolio a corto plazo -al punto de Cournot- de su nueva curva de venta, que ha descendido a causa de la mala situación del mercado”. En tercer y último lugar, se encuentra el interés del empresario por fijar los precios en una determinada posición, al igual que hacen el resto de competidores para evitar una lucha de precios, pasando por tanto la competencia a otros campos como la calidad o la publicidad.

En cuanto al segundo grupo de factores, los que hacen referencia a la organización, no sólo influyen sobre el precio sino que también abarcan a otros aspectos como por ejemplo la política de ventas. Stackelberg (1946, p. 259) los divide en dos subgrupos: “o bien pueden afectar a la forma del mercado y, por tanto, a las condiciones bajo las cuales se forma el precio, o bien pueden dirigirse directamente a la magnitud del precio mismo”. Entre los mecanismos que se incluyen en estos grupos destacan las políticas de fijación de precios oficiales o los cárteles, tanto de producción como de precios.

De nuevo el autor hace referencia a la intervención por parte del Estado en la economía nacional, afirmando que hay que tener en cuenta que el equilibrio teórico no siempre es deseable en la economía real: “el equilibrio es una categoría teórica, pero no política. Es cierto que una situación carente de equilibrio siempre será desfavorable desde el punto de vista político, pero esto no significa ni mucho menos, que pueda ser deseable un equilibrio cualquiera. A la política económica no le interesan los resultados formales del proceso económico, sino los resultados reales”.

4.5.- *La teoría de la distribución de la renta.*

En la quinta parte de la obra, Stackelberg expone la teoría de la distribución de la renta entre los distintos factores de producción, dedicando un capítulo a cada uno de estos factores, entre los que incluye al empresario. Al igual que hiciera Walras,¹⁹⁸ el profesor alemán mantiene que la retribución no se hace a cada uno de los factores, sino a los servicios que éstos prestan.

¹⁹⁸ La cuarta sección de los *Elementos*, la dedica Walras a la teoría de la producción y en ella considera que las rentas las generan los servicios productivos y no los factores en sí, como vimos en la página 165.

Para la exposición de la teoría de la distribución, Stackelberg parte de varios supuestos: en primer lugar, establece el *principio coordinador*, que implica que existe un orden jurídico que contribuye a la coordinación entre los factores y los productos a ellos asociados por una parte, y de otra, las economías de consumo, es decir, que cada uno puede disponer de sus fuerzas de trabajo, sus recursos naturales, su capital y el producto de estos factores.¹⁹⁹ En segundo lugar, establece las tres hipótesis que ya mencionara para el caso de concurrencia perfecta, a saber: el principio de independencia del precio, el de indiferencia y el principio de libertad de cambio. Por ello los precios que se determinen en este análisis los va a considerar *normales*.

a) La renta de la tierra.

Pasando ya al primero de los capítulos, “La tierra y su renta”, Stackelberg considera que la renta de la tierra es el pago por la utilización productiva del suelo. Parte en su estudio de la teoría ya superada de la renta diferencial, basándose en las diferencias de calidad del suelo (que expusiera D. Ricardo); y también a la diferente situación, (que enunciara von Thünen, la llamada renta de situación, a la que hicimos referencia cuando nos ocupamos de este economista alemán). Estas teorías las considera atrasadas e inadecuadas, puesto que no contemplan el beneficio del empresario, que sí está presente en la teoría basada en la productividad marginal.

Según esta teoría, “la renta de la tierra se forma como precio de equilibrio de la oferta y la demanda de los servicios de la tierra para fines lucrativos. Como la

¹⁹⁹ Stackelberg equipara este principio con el de la libertad individual y el de la propiedad privada.

elasticidad de la oferta es pequeña, la demanda y, por tanto, la productividad marginal de la tierra es decisiva para la fijación de la cuantía de la renta de ésta”. Este valor vendrá determinado por la igualdad de la productividad marginal en todas las explotaciones, independientemente de que la calidad de la tierra no sea la misma, puesto que una tierra de peor calidad tiene una productividad marginal menor, por lo que su remuneración será también menor.

De la misma manera responde esta teoría, según Stackelberg (1946, p. 281), a la renta de situación que planteara von Thünen: “de la ley de la productividad se deduce que la tierra más próxima al mercado se cultiva más intensivamente que la alejada, es decir, que en aquélla se emplea más trabajo por hectárea. Esto significa que en la situación más cercana al mercado se cultiva menos tierra por unidad de trabajo. De este hecho, y aplicando otra vez la ley de la productividad, resulta que la productividad marginal de la tierra cultivada con mayor intensidad (¡a diferencia de la productividad marginal del trabajo!) es más elevada que la productividad marginal de la tierra de la misma calidad, pero cultivada con menor intensidad”. Por tanto, es lógico que la renta de la tierra que esté más próxima al mercado sea mayor que la de la tierra que está situada más alejada. Este hecho se ve acrecentado en el caso de que se trate de tierra urbana, que es más codiciada que la rústica. A la remuneración de esta tierra la denomina el autor *renta urbana*.

b) El salario.

El segundo factor al que hace referencia Stackelberg es el trabajo, cuya renta asociada, el salario, considera una de las más importantes, puesto que desde el

industrialismo moderno se ha convertido en la fuente de ingresos más importante de gran parte de la población. Por ello reconoce que es legítimo una intervención del Estado para regular en cierta medida esta remuneración, si bien advierte que es necesario que éste conozca cuál es el salario *normal*, que no tiene por qué ser el justo, el deseable políticamente, sino simplemente el que se deduce de la Teoría económica, partiendo de los supuestos de concurrencia perfecta que ya explicitamos anteriormente,²⁰⁰ a los que añade dos más.

El primero de ellos es obviar el hecho de la diferenciación de los distintos trabajos, es decir, no va a tener en cuenta que existen distintos trabajos, ni en función de la calidad de la prestación, ni desde el punto de vista espacial; en segundo lugar, Stackelberg supone que el mercado de trabajo es un mercado perfecto, cuando en realidad él mismo lo define como, “un mercado típicamente imperfecto. Obtendríamos un mercado elemental sólo si examinásemos una profesión única en un territorio de absoluta movilidad objetiva y subjetiva” (Stackelberg, 1946, p. 284).

Sobre la base de todo esto, la demanda de trabajo por parte de los empresarios se hará por una determinada cantidad y no por una calidad, de manera, que según el profesor alemán, basándose en la condición que ya estableció von Thünen,²⁰¹ “de acuerdo con el principio de la productividad marginal, la curva de demanda se determina por la productividad marginal del trabajo (por hora de trabajo). Dado un salario por hora, los empresarios aplicarán cantidades de trabajo tales que la

²⁰⁰ Estos supuestos son: el principio de independencia del precio, el principio de indiferencia y el principio de libertad de cambio.

²⁰¹ Advierte Stackelberg que esta condición no tiene nada que ver con la famosa fórmula del salario que von Thünen hizo grabar en su epitafio, sino que más bien esta última sería un salario justo.

productividad marginal del trabajo sea igual en valor al salario por hora en todas las direcciones de la producción” (Stackelberg, 1946, p. 284). Esta función de demanda tendrá pendiente negativa, puesto que la reacción de la demanda de la prestación de trabajo frente a una variación del salario tiene un comportamiento normal.

En lo que se refiere a la otra parte del mercado de trabajo, la oferta, Stackelberg la divide en dos componentes. De un lado las horas de trabajo, es decir, la jornada laboral; y de otro, el número de trabajadores. En cuanto al primero de los componentes, se basa en las teorías sobre la oferta de trabajo de Launhardt, R. Frisch, Walras y Wicksell, y advierte que no va a contemplar el hecho de que en la mayoría de los países occidentales la jornada de trabajo máxima está regulada por ley. El trabajador ha de elegir entre tiempo de trabajo y tiempo libre, de forma que con el primero ha de obtener una remuneración que sea suficiente para proporcionarse el *mínimo de existencia*, que va a determinar el *salario mínimo necesario*.²⁰² Asimismo, también tiene que haber un *mínimo de tiempo libre*, que va a determinar la *jornada máxima de trabajo* que el trabajador está dispuesto a realizar. No contempla, por tanto, el hecho de que en la mayoría de las ocasiones el trabajador no puede decidir el número de horas que va a trabajar.

Así, la curva que representa la oferta de trabajo tiene un curso inusual y además, según el profesor alemán, puede adoptar distintas formas para salarios elevados, puesto que al aumentar el salario por encima del de subsistencia, el trabajador disminuye la oferta de horas de trabajo. Pero si sigue aumentando este salario, entonces dependiendo de una serie de características subjetivas y objetivas, el trabajador optará entre disminuir

²⁰² Este salario mínimo sería aquél para el que el trabajador, en una jornada máxima de trabajo, puede ganar exactamente la suma de dinero que le permite asegurarse el mínimo de existencia.

su jornada de trabajo (sería la función I), mantener la misma (representada por la función II) o aumentarla (que sería la tercera opción, III).

En cuanto al segundo componente de la oferta de trabajo citado, el número de trabajadores, parte de la exposición de la ley del bronce de los salarios que realizara D. Ricardo, y que Stackelberg (1946, pp. 288-289) resume en el siguiente párrafo: “Ricardo llegó a la tesis de que el salario, a la larga, tenía que ser igual al mínimo de existencia. Si se elevaba por encima de este nivel, opina Ricardo, los trabajadores se multiplican hasta que el salario cae al mínimo de existencia. Si desciende por debajo, el número de trabajadores disminuye por déficit de natalidad o sencillamente por el hambre, hasta que el salario sube al mínimo de existencia. [...] Si fuese cierta, tendríamos que concluir de ella que a largo plazo la oferta individual es igual a la jornada máxima de trabajo y el tipo de salario al salario mínimo”.

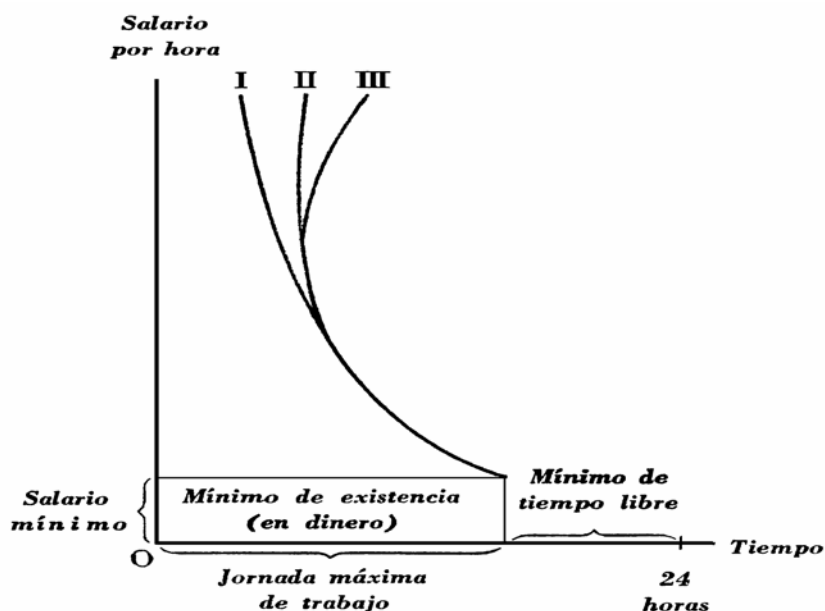


Figura 5 (Stackelberg, 1946, p. 287).

El profesor rechaza la conclusión a la que llega esta teoría, por la simple comparación con la realidad que impera en la primera mitad del s. XX. Apunta que del aumento de renta, el trabajador sólo gasta una parte en el aumento de la población y la otra parte la emplea en el aumento del nivel de vida. A esto hay que añadir que ni siquiera la oferta de trabajadores a corto plazo es constante, puesto que está en función de la edad de comienzo y jubilación y del trabajo femenino, entre otros factores.

Las reacciones anormales de la oferta y la demanda del mercado de trabajo, (como puede ser el caso que señala Stackelberg de un aumento de la oferta como consecuencia de la bajada del salario, que exceda al aumento de la demanda por parte de los empresarios) provoca una nueva presión sobre el salario a la baja, de forma que nunca puede llegarse a la estabilidad. Entre otras medidas para frenar este fenómeno están: el límite a la jornada laboral que imponen los gobiernos como indicamos anteriormente; y, la influencia que los sindicatos han llegado a ejercer sobre los salarios, a la que se contrapone el poder de las asociaciones patronales. De forma, concluye el profesor alemán, que se ha llegado a una situación de monopolio bilateral que, como ya señalamos, no es estable, a no ser que una de las dos partes renuncie a ejercer su poder. Todo esto ha conducido a que los Estados tengan que intervenir en múltiples ocasiones en la formación del salario.

c) El interés.

En el tercer capítulo de esta quinta parte, “El interés y el capital”, va a detenerse en el estudio de la remuneración del factor capital, desde el punto de vista que planteara

Böhm-Bawerk en su libro *Teoría positiva del capital*, y que ya explicamos en las páginas 253 y siguientes del presente trabajo.

Stackelberg comienza con la diferenciación entre bienes presentes y bienes futuros, denominando *factor de interés* a la relación de cambio que se genera en el mercado donde se intercambian estos dos tipos de bienes. Sin embargo, el *tipo de interés* es la diferencia entre el factor de interés y la unidad, y por tanto, también expresa la relación entre bienes presentes y futuros, aunque de otra forma.

El mercado de bienes futuros lo denomina *mercado temporal*, al que califica de mercado imperfecto, puesto que los bienes futuros no son homogéneos sino que se diferencian por el momento temporal en el que estarán disponibles. De esta forma existen distintos tipos de interés y distintos tipos de mercados, como son: el *mercado de dinero*, donde se negocian los préstamos a corto plazo; y, el *mercado de capitales*, para los préstamos a medio y largo plazo. La relación que existe entre los dos tipos de interés la extrae de la obra de Hicks, *Valor y capital*: “el tipo de interés a largo plazo es, pues, aproximadamente, la media aritmética de los tipos de interés a corto plazo previstos para el período que abarca el préstamo a largo plazo” (Stackelberg, 1946, p. 299), por lo que las variaciones a largo plazo del tipo de interés serán menores que las de corto plazo y, además, el tipo de interés a largo aumentará o disminuirá según se espere un alza o una baja en el tipo de interés a corto.

Para explicar el problema del capital, parte de la relación entre el tipo de interés y el período de maduración del proceso productivo. Para poder analizar estos hechos establece una serie de supuestos simplificadores, como son: en primer lugar, sólo se

produce un bien de consumo, que se emplea en la satisfacción de todas las necesidades y además sirve como unidad de cuenta de pagos; en segundo lugar, la producción es lo más sencilla posible, sólo se necesita fuerza de trabajo y servicios del factor tierra, y mediante la acción de las fuerzas de la naturaleza se lleva a cabo el proceso productivo (*modelo simplificado*);²⁰³ un tercer supuesto sería que los factores de producción aparecen en su forma pura, es decir, que ni los trabajadores, ni los empresarios, ni los propietarios de la tierra tienen existencias de bienes de consumo; y, por último, toma como unidad de tiempo el año.

Stackelberg plantea que los empresarios piden prestado a los capitalistas, que son aquellos que tienen en su poder una cierta cantidad de bienes de consumo que no quieren gastar en un determinado período. Con el préstamo obtenido pagan los salarios, la renta de la tierra, su propia remuneración y los intereses por adelantado a los capitalistas. Por esto califica a los empresarios de distribuidores de la renta nacional y a los capitalistas de anticipantes. El período de maduración de la producción, considera que viene determinado por el empresario basándose en la ecuación del interés que expuso Jevons, y a la que hicimos referencia en la página 350 del presente trabajo, de forma que cuanto más bajo sea el tipo de interés, mayor será el período de maduración y mayor la demanda de préstamos por los empresarios, lo que inducirá al alza los tipos de interés.

Esta regulación que realiza del tipo de interés del período de maduración es la función principal que asigna Stackelberg al interés dentro de una economía de mercado, puesto que si realmente no existiese un tipo de interés, los períodos de maduración o de

²⁰³ Algunos de los supuestos de este modelo los eliminaré posteriormente para acercar lo más posible el proceso de formación del capital a la realidad.

producción aumentarían de tal modo que se produciría una escasez de los que Menger denominó bienes de primer orden. Así, Stackelberg afirma, que “el tipo de interés regulariza la distribución temporal del abastecimiento de la población con bienes de primer orden”, de forma que el capital “existente en cada momento asegura el aprovisionamiento de la población durante el futuro próximo. En este sentido ha sido llamado con razón por Böhm-Bawerk «fondo de medios de subsistencia». La producción tiene que ser organizada en forma que los diferentes procesos de producción maduren a su debido tiempo, es decir, que se encuentren disponibles nuevos bienes de consumo una vez consumidos los anteriores” (Stackelberg, 1946, p. 325).

Concluye así el autor que “la posibilidad de un tipo positivo de interés descansa, como vimos, en la ley de la subestimación de las necesidades futuras; pero que el tipo de interés sea, de hecho, positivo, en la economía moderna, descansa sobre las peculiaridades de nuestra técnica de producción, a saber, sobre el carácter temporal de la producción y sobre la ley del mayor producto de los procesos productivos más largos. El tipo de interés sólo podría descender a cero si se aplicasen los métodos productivos absolutamente más eficientes, de tal modo que ningún alargamiento del período de maduración pudiese conducir a una elevación del producto social” (Stackelberg, 1946, p. 309). Por último afirma que en nuestra sociedad el tipo de interés se mantiene entre unos límites determinados que entran dentro de lo prudente, porque los procesos productivos están bastante perfeccionados.

Dentro de este modelo simplificado, Stackelberg define el capital como los bienes producidos de toda índole, es decir, todos aquellos bienes que aún no se han consumido, y que han sido generados por los servicios productivos ya prestados. El

capital está, por tanto, sometido a una transformación continua, debido al proceso de maduración.

Su teoría sobre el capital tiene un cierto parecido con la teoría del fondo de los salarios²⁰⁴ de James Mill, puesto que Stackelberg considera que “el capital líquido, es decir, la cantidad de bienes de consumo que continuamente va madurando, representa un «fondo» siempre naciente de «medios de subsistencia» aptos para el consumo, del cual se nutren las rentas de los factores de producción” (Stackelberg, 1946, p. 311). Afirma el profesor alemán, que si bien esta teoría del fondo de los salarios no es demasiado explicativa de la formación del salario y adolece de algunos errores, (como indicar que de ese fondo sólo sale el salario, cuando en realidad todas las rentas, incluida la de los capitalistas, se adelantan de ahí), sí aporta una idea relevante, el hecho de que el salario, al igual que las demás clases de renta, se considere como un anticipo dentro de la producción temporal.

La teoría que, según Stackelberg, explica mejor la formación del salario es la de la productividad marginal. En cambio, citando a Wicksell afirma que el interés no puede explicarse basándose en la productividad marginal del capital, sino que sería más correcto decir que se deriva de la productividad marginal del período de maduración.

Antes de concluir el capítulo analizando la función del interés en una economía de mercado a la que ya hemos hecho referencia, expone una teoría sobre el ahorro

²⁰⁴ Esta teoría la comentamos en el primer capítulo al realizar el análisis de la obra de Böhm-Bawerk *Capital e interés. Historia y crítica de las teorías sobre el interés* (1986). Como resume Stackelberg (1946, p. 311), la idea fundamental de la teoría del fondo de los salarios radica en que “el tipo de salario depende del capital: sólo se puede repartir entre los trabajadores lo que, siendo parte del «capital circulante», está destinado a la «compra directa de trabajo» (J. St. Mill). Los trabajadores tendrían que distribuirse la porción de los medios de subsistencia destinada para su alimentación”.

basada en que es uno de los motores de la economía progresiva, es decir, que junto con el progreso técnico, el ahorro es una de las causas por las que la economía nacional no es estacionaria, sino que tanto la renta nacional, como la capacidad de préstamos de los capitalistas están en continuo cambio. Este análisis se limita a un punto de vista estático, puesto que la teoría del ciclo y la dinámica quedan fuera de los objetivos del libro.

d) La renta del empresario.

El cuarto y último capítulo de esta quinta parte lo dedica al estudio del empresario y de su renta. Como bien indica Stackelberg (1946, p. 326), “la renta del empresario es uno de los problemas más discutidos en la historia de la ciencia económica”. Para el profesor alemán el *empresario* es aquella persona que organiza y dirige la actuación combinada de los factores de producción, con el objetivo de vender los productos terminados en el mercado, por lo que “todo productor independiente es empresario en cuanto produzca para el mercado”.

La división entre empresario y asalariado independiente tampoco es clara, puesto que el empresario puede entenderse como una forma especial de aplicación del factor trabajo, y su renta la obtiene del excedente de la empresa y no del capital que haya podido invertir en ella,²⁰⁵ que sería remunerado como cualquier otro capital, incluyéndolo dentro de sus gastos de amortización. Este último aspecto ha sido, según Stackelberg, el que ha provocado que en determinados momentos de la historia de la Economía se haya confundido la figura del empresario con la del capitalista, puesto que

²⁰⁵ La misma argumentación que se emplea para desligar la renta que obtiene el empresario del capital que aporta, es válida para el caso de que aporte, en vez de capital, o además de éste, factor tierra, en cuyo caso su remuneración estaría completamente separada de la renta exclusiva del empresario como tal.

en no pocas ocasiones el primero aportaba, además de su trabajo, parte de su capital a la empresa. Así es como lo entendían especialmente los clásicos ingleses y los socialistas.

Son varios los autores que cita Stackelberg que han defendido esta teoría que separa la renta del empresario, como el excedente de la empresa, de la remuneración del factor capital, como Say, Hermann, von Thünen o von Mangoldt (1824-1868). Este último considera que la obtención de la renta del empresario está vinculada al riesgo que asume con la empresa, si bien el profesor alemán afirma que realmente el riesgo es asumido por el capitalista, ien último término. Este aspecto ya lo señalábamos (ver páginas 222 y siguientes) cuando analizamos la obra de Böhm-Bawerk, que lo puso de manifiesto al criticar las teorías del interés basadas en la abstinencia que defendieron Lasalle y Senior, ya que si bien reconoce que el capitalista ha de sacrificarse y abstenerse de gastar su capital para dedicarlo a la producción, ésta no es la consecuencia total de la generación del interés.

Como último aspecto dentro de la renta del empresario, analiza la variación que se produce en esta remuneración dependiendo del tipo de mercado que tengamos. En primer lugar, estudia la renta en situación de concurrencia perfecta, diferenciando, de un lado, entre empresarios marginales, aquéllos para los que rige la ley del coste, es decir, que a largo plazo sus ingresos son iguales a sus costes; y, de otro, los empresarios intramarginales, para los que no rige la ley del coste, puesto que entre los ingresos y los costes se intercala el beneficio del empresario, que compara con la renta diferencial a la que aludían los clásicos al exponer su teoría de la renta de la tierra.

En segundo lugar, se ocupa del mercado monopolizado en el que rige el principio lucrativo. En este caso no existen empresarios marginales, puesto que todos los empresarios obtendrán beneficios, de ahí que Stackelberg prefiera llamar *beneficio del monopolio* y beneficio del empresario.

En tercer y último lugar, alude al caso de concurrencia imperfecta. En este mercado existen tanto empresarios marginales como intramarginales, puesto que aunque actúen en un cierto mercado de forma monopolística, los beneficios que obtengan atraerán a los empresarios a ese mercado.

4.6.- *La concurrencia perfecta como principio de organización de la economía.*

La sexta y última parte de la obra, que recordemos fue traducida por Castañeda, se titula “La concurrencia perfecta como principio de organización de la economía nacional”. Al contrario de lo que pudiera parecer por el título, en este capítulo no se realiza una defensa de la economía de mercado desde el punto de vista político-económico, ni siquiera una crítica a los sistemas de dirección planificada, sino que simplemente se exponen los principios de Teoría económica que rigen en concurrencia perfecta y no así en otras formas de mercado. El profesor Velarde (1989, b, p. 1291), afirma de esta parte que “tras su lectura podría hablarse casi de una especie de manifiesto que enlaza con lo que comenzaba a levantar su cabeza en el Círculo de Friburgo, gracias sobre todo al pensamiento de Eucken y sus *Cuestiones fundamentales de Economía política*, al de Röpke, y más aún, al de todo el grupo de *Ordo* y sus enlaces con, por un lado, Mises, y por otro, Hayek, o sea, con lo que aún alentaba de la Escuela de Viena, en su tercera y cuarta generación”.

En primer lugar, expone el caso del monopolio lucrativo, en el que se podría dar el equilibrio si existiera un solo monopolista que organizara toda la economía nacional. En este caso la mayor parte de la renta nacional sería absorbida por el beneficio del empresario, justificándose este aspecto por el hecho de que este beneficio se emplearía en la redistribución de la renta y en la financiación de los gastos del Estado, independientemente de la ley de productividad marginal. Este sistema es, según Stackelberg, el que imperaba en la Rusia soviética. Una situación muy similar a ésta sería la originada por la *economía de dirección central*. En ambas situaciones se produce una escasez total de la función empresarial.

Este último aspecto, un poco suavizado, se da también en el caso de la concurrencia imperfecta, por lo que al no utilizarse plenamente el factor empresarial, los demás han de emplearse en mayor proporción, creando una cierta desventaja con respecto a una situación de concurrencia perfecta, de la que afirma el profesor alemán “es la forma de organización más conveniente para la producción, en el sentido de ofrecer las condiciones más favorables para el desarrollo de las fuerzas productivas” (Stackelberg, 1946, p. 343).

En este sistema de organización del mercado rige la ley de la productividad marginal, según la cual se remuneran los distintos factores productivos. También se deriva del modelo de concurrencia perfecta la *ley de la nivelación vertical de las productividades marginales de un medio de producción*, es decir, que prescindiendo de la duración de la producción, la productividad marginal directa de un medio productivo en la obtención de un bien será igual a cualquiera de las productividades marginales

indirectas²⁰⁶ de dicho medio en la obtención del mismo bien. De igual forma, aplicado a la teoría del consumidor, Stackelberg habla de la utilidad marginal indirecta, a la que denomina la quintaesencia de la Escuela de Viena.

Concluye Stackelberg que dentro de la economía de mercado el mejor sistema es la concurrencia perfecta: “la gradación de las necesidades del conjunto nacional se determina en la economía de mercado por la distribución personal de las rentas. Para la satisfacción de unas necesidades así graduadas el sistema de concurrencia perfecta supera en lo fundamental a los restantes sistemas económicos de mercado” (Stackelberg, 1946, p. 351). Esto no implica que no reconozca los posibles fallos que tiene este sistema, como es el hecho de que no se adapte inmediatamente a las variaciones súbitas de las necesidades, ejemplificándolo con el caso de una guerra que provoca la intervención del Estado para dirigir la producción hacia bienes bélicos.

Este hecho y otros similares sostiene Stackelberg que se dan en todos los sistemas, siendo la concurrencia perfecta el más completo. Para argumentar este aspecto, acude al problema implanteable que sería el cálculo, por parte de la dirección central de una economía planificada, de todas las productividades marginales de todos los medios de producción en todos los grados de la misma, para poder nivelar las productividades marginales directas e indirectas, a lo que habría que añadir que las combinaciones productivas deberían elegirse de forma que la utilidad marginal de cada medio de producción alcanzase el mismo nivel en todas sus direcciones de aplicación.

²⁰⁶ Stackelberg define la productividad marginal indirecta de un bien de orden superior para la obtención de un bien de orden inferior, como el resultado de multiplicar la productividad marginal directa del bien de orden superior por la de todos los productos intermedios.

Evidentemente esto es incalculable, lo que no implica que los empresarios de forma individual puedan acometer esta tarea, puesto que como el mismo Stackelberg (1946, p. 352) reconoce: “por lo regular, el empresario ignora lo que es la productividad marginal y cómo calcularla. Es verdad que la moderna teoría de la explotación recomienda utilizar el coste marginal como valor de cálculo del producto. Sin embargo, en la práctica sólo raramente se ha llevado a cabo dicho cálculo”. En cambio, los empresarios logran ese equilibrio de las productividades marginales, según el profesor alemán, por dos motivos, primero porque se guían por el principio lucrativo e intentan conseguir el máximo beneficio, y segundo, porque además, están sometidos a una competencia que busca también ese máximo beneficio.

Una última crítica que se puede realizar al modelo de economía de mercado con concurrencia perfecta se refiere a los fines a que da lugar, si bien Stackelberg advierte que no se centrará mucho en este aspecto por estar muy relacionado con el campo de la política económica. Mantiene el autor que la distribución de la renta que proporciona este sistema es aquella que no se deriva de la aplicación ilimitada del principio coordinador, es decir, aquella situación en la que no existan ni impuestos, ni subvenciones, ni ayudas, etc. A esta transformación de la renta, la denomina *transformación idéntica*. Al contrario, dentro de la concurrencia perfecta, afirma que se puede dar una determinada distribución funcional, marcada por un determinado régimen de propiedad, política social y fiscal, y otros aspectos que ayuden a una distribución de la renta más “justa”, siempre y cuando se respeten unos límites, como el principio lucrativo, la iniciativa individual y el mecanismo de la concurrencia.

Concluye así Stackelberg (1946, p. 357) que “el Estado puede establecer una gradación de las necesidades del conjunto, introduciendo una determinada distribución personal de la renta. En la economía de mercado esto supone una transformación adecuada de la distribución. No es, ciertamente, probable que la transformación idéntica sea la que lleve a la gradación deseada de las necesidades del conjunto. Pero el campo de las transformaciones posibles es tan amplio, que el Estado puede realizar, incluso dentro de la economía de mercado bajo el régimen de la concurrencia perfecta, la gradación política de las necesidades. Si de las condiciones de la gradación impuestas por el Estado nace una distribución personal que concuerda con aquella gradación de las necesidades, el sistema de la concurrencia perfecta es superior a todos los demás sistemas económicos para realizar esta gradación”.

Del análisis de los *Principios* de Stackelberg podemos concluir que en ellos se recogen tanto las teorías marginalistas, representadas por los principales autores de esta corriente, como las neoclásicas, cuyo máximo exponente, Marshall, está presente a lo largo de toda la obra. Como veremos en el último capítulo de esta tesis, el manual de Stackelberg es fundamental para el estudio de las *Lecciones de Teoría Económica* de Castañeda, al incluir contenidos teóricos parecidos, si bien la forma en que este último los expone está basada en el empleo del método matemático, lo que constituye una de las principales diferencias con respecto a la obra del profesor alemán.

BIBLIOGRAFÍA DEL CAPÍTULO II

- ÁLVAREZ ÁLVAREZ, V. A. (1951): “La Lógica de la Economía y la Economía de la Lógica”, en torno al libro de Manuel Granell, *Lógica. Moneda y Crédito*, nº 37, junio, pp. 18-34. Madrid.
 - (1964): “Sobre el contenido económico y sentido correcto de las voces «concurrancia» y «competencia»”. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, año XVI, cuaderno único, pp. 135-142. Madrid.
 - (1969, c): “Terminología y Morfología del mercado”. *Anales de Economía*, nº 1-4, enero-diciembre, pp. 63-78. Madrid.
- BÖHM-BAWERK, E. (1986): *Capital e interés. Historia y crítica de las teorías sobre el interés*. Fondo de Cultura Económica, serie de economía. México D. F.
 - (1998): *Teoría positiva del capital*. Biblioteca de grandes economistas del s. XX. Ediciones Aosta. Madrid.
- CASTAÑEDA CHORNET, J. (1976, a): *Lecciones de Teoría Económica*. Ed. Aguilar. Madrid.
- COURNOT, A. (1969): *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*. Alianza Editorial, S. A. Madrid.
- FUENTES QUINTANA, E. (2001): “Francisco Bernis: el tercer intérprete de la modernización de los estudios económicos en España”. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 6, pp. 345-425. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
- GARCÍA AGUSTÍN, J. (1928): *Apuntes de Economía política del profesor Carlos Orduña*. Litografía de F. Villagrasa. Madrid.

- HARMES-LIEDTKE, U. (1992): “Heinrich von Stackelberg y la economía nacional española”. *Economía española, cultura y sociedad. Homenaje a Juan Velarde*, tomo 1, pp. 553-572. EUDEMA.
- HICKS, J. R. (1952): *Valor y capital*. Fondo de cultura económica. Bogotá.
- IIKUZA, I. (1973): *La Escuela de Salamanca en los primeros tiempos de la historia de la teoría monetaria*.
- JEVONS, W. S. (1998): *Teoría de la Economía Política*. Ed. Pirámide. Madrid.
- MALO GUILLÉN, J. L. (2001): “El pensamiento económico del krausismo español”. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 5, pp. 389-450. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
- MARSHALL, A. (1957): *Principios de Economía*. Ed. Aguilar. Madrid.
- MARTÍN RODRÍGUEZ, M. (2001): “Gabriel Franco, un economista del exilio del 39”. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 6, pp. 431-447. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
- MELLE HERNÁNDEZ, M. (2002): “Álbum”. En fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 7, pp. I-XXX. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
- MENGER, C. (1997): *Principios de Economía Política*. Unión Editorial. Madrid.
- RUBIO DE URQUÍA, R. (2001): “Un texto para la historia de la difusión de la Escuela de Lausana en España: los «Apuntes de Economía política» de Carlos Orduña Zarauz, de 1928”. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 6, pp. 771-781. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
- SÁNCHEZ HORMIGO, A. y MALO GUILLÉN, J. L. (2001): “Álbum”. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 5, pp. I-LXIII. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.

- SEGURA SÁNCHEZ, J. (1996): “Sobre la introducción y asimilación del análisis neoclásico marginalista en España”. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, nº 73, pp. 459-475. Madrid.
 - (2002): “Una nota sobre la historia de la introducción del análisis microeconómico moderno en España”. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 7, pp. 385-407. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
- SERRANO SANZ, J. M. (2001, a): “Escuelas e ideas en la Restauración decimonónica”. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 5, pp. 129-150. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
 - (2001, b): “Economía y controversias de política económica a finales del XIX”. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 5, pp. 155-196. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
- STACKELBERG, H. F. VON (1946): *Principios de Teoría Económica*. Instituto de Estudios Políticos. Madrid.
- VELARDE FUERTES, J. (1974): *Introducción a la Historia del Pensamiento Económico español en el siglo XX*. Editorial Nacional. Madrid.
 - (1987): “Los economistas de la generación del 98 y su visión de Andalucía”, en *Andalucía en el Pensamiento Económico*, pp. 205-227. Editorial Arguval. Madrid.
 - (1989, a): “Una nota sobre nuevas aportaciones al pensamiento económico español en el siglo XX”. *Revista de Historia Económica*, año VII, nº. 2, suplemento. Madrid.

- (1989, b): “La base ideológica de la realidad económica española”. En García Delgado, J. L. (dir.): *España, economía*, pp. 955-1000. Editorial Espasa-Calpe. Madrid.
 - (1990): *Economistas españoles contemporáneos: primeros maestros*. Biblioteca de Economía. Serie Estudios. Espasa Calpe. Madrid.
 - (1998): “Los economistas de la generación del 98”. *Papeles y memorias de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, nº. III, junio, pp. 61-93. Madrid.
 - (2001, a): “Los estudios superiores de economía de 1857 a 1936”. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 6, pp. 853-889. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
 - (2001, b): “El legado de Flores de Lemus”. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 6, pp. 67-96. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
 - (2001, c): “Las cuatro escuelas de Flores de Lemus”. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 6, pp. 269-272. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
 - (2002): “Stackelberg y su papel en el cambio de la política económica española”. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 7, pp. 349-366. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
- WALRAS, L. (1987): *Elementos de Economía Política Pura*. Alianza Editorial. Madrid.
 - ZUMALACÁRREGUI Y PRAT, J. (1946): “El profesor von Stackelberg y la Teoría económica”. *Anales de Economía*, vol. VI, nº 22, abril-junio, pp. 113-141. Madrid.

- (1995, c): “Prefacio” a la edición española del libro de R. G. D. Allen *Análisis matemático para economistas*. En *Textos seleccionados*, pp. 353-376. Fundación FIES. Madrid.

CAPÍTULO III

**JOSÉ MARÍA ZUMALACÁRREGUI, PRIMER
MARGINALISTA ESPAÑOL.**

1.- Biografía.

En nuestro estudio de las teorías marginalistas en España, hemos decidido, por varios motivos, comenzar por el profesor José María Zumalacárregui Prat, a quien Velarde (1974, p. 30) incluye dentro de la “nueva generación de economistas” o “economistas del 98”.

El primer motivo es claramente objetivo. Desde el punto de vista cronológico es el primero, puesto que nació y comenzó sus estudios de Economía antes que José Castañeda Chornet y V. Andrés Álvarez, discípulos suyos, y posteriormente los primeros catedráticos²⁰⁷ de Teoría económica en la nueva Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, como recuerda Zumalacárregui (1995, c, p. 374).

El segundo de los motivos tiene un carácter más subjetivo, pues tras nuestro estudio de este aspecto de la evolución de la Teoría económica en España, creemos que es el profesor Zumalacárregui el primero que introduce la corriente del marginalismo en España, y que, junto a A. Flores de Lemus, impulsan el estudio de la ciencia económica en nuestro país, especialmente y como veremos más adelante, defendiendo a capa y espada la creación de una Facultad dentro de la Universidad española que se ocupe exclusivamente de la enseñanza de la ciencia económica.

²⁰⁷ Los primeros catedráticos de la nueva Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, en la rama de Teoría económica son tres, los dos citados y Manuel de Torres Martínez, que aunque no fue alumno de Zumalacárregui en la asignatura de Economía Política y Hacienda Pública de la Universidad de Valencia, sí puede considerarse discípulo suyo por la influencia recibida de Zumalacárregui y porque asistió a algunos de sus cursos, como refleja el propio Zumalacárregui en la contestación al discurso de recepción en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas de 1954. Torres no siguió la línea de Zumalacárregui, pero sí trabajarían juntos en más de una ocasión.

Estas alabanzas son consecuencia del estudio del propio Zumalacárregui y de distintos autores que han analizado a fondo este período de la historia española más reciente. De hecho, el profesor Torres Martínez (1903-1960) en la introducción al “Programa del curso sobre Transportes”, asignatura que impartió Zumalacárregui a partir del curso 1944-1945 en la recién creada Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, lo definió como “el maestro por excelencia entre los economistas españoles” (Zumalacárregui, 1944, p. 4).

El propio Zumalacárregui (1995, c, p. 371) haciendo un balance de la evolución de la economía matemática en España, se refiere a sí mismo señalando que “he sido el primer profesor español que ha enseñado en la cátedra universitaria la economía matemática”. Esta enseñanza la llevó a cabo en la Facultad de Derecho, impartiendo la asignatura de Economía política que estaba diseñada en principio como un curso meramente introductorio, si bien en él explicaba los últimos avances de Economía que se producían en Europa.

Don José María, conde de Zumalacárregui, nacido en 1879 en Lucena (Córdoba), comenzó su formación en el Colegio San José de los jesuitas de Valladolid. Las indicaciones de su familia le hicieron optar por las Facultades de Derecho y de Filosofía y Letras de la Universidad de Salamanca, aunque tuviera una mayor inclinación por el estudio de las ciencias, especialmente de las Matemáticas. En las dos licenciaturas de letras, cursadas en los años 1893-1899 y 1893-1896, obtuvo sobresaliente en todas las asignaturas, excepto en una, cuya calificación fue de notable.

En una carta fechada en Burgos el 30 de diciembre de 1901, que Zumalacárregui escribió a Miguel de Unamuno,²⁰⁸ se pone de manifiesto el hecho de que no le interesaba el campo del Derecho, según relata Velarde (1982, a, p. 9). El literato fue quien en cierto modo propicia el acercamiento de Zumalacárregui al estudio de la Economía, pues sabiendo que no le gustaba el Derecho y sí las Matemáticas, le expuso que en Europa había autores economistas que las aplicaban junto con la Estadística al estudio de la ciencia económica. Es más, según relata J. Velarde (1987, p. 221), Unamuno decía que había leído la obra de Léon Walras, tal y como se deduce de las siguientes palabras del literato: “si usted quiso ser ingeniero y a usted le gustan las matemáticas y usted es capaz de seguir el cálculo diferencial, sepa usted que hay unos señores en Suiza que son capaces de conectar el proceso de la producción, la distribución, el consumo de una manera maravillosa, de tal manera que los salarios están relacionados con los niveles productivos, que la renta de la tierra de alguna manera sería relacionada con cuál es el procedimiento productivo de un bien, y así sucesivamente. Todo esto es una cosa maravillosa. Todo está relacionado con todo. Yo no sé muy bien cómo es exactamente eso, pero creo que si usted lo estudia y se presenta a unas oposiciones de cátedra, ¿quién le va a discutir a usted? Porque aquí nadie sabe eso, eso me consta”. Esas interrelaciones que cita Unamuno parecen corresponderse con el equilibrio general walrasiano, ya analizado en el primer capítulo de este trabajo.

R. Perpiñá i Grau (2001, p. 273) apuesta por la hipótesis de que fuera el propio Zumalacárregui el que apreciara la necesidad del estudio de las Matemáticas para abordar la Economía, especialmente al entrar en contacto con la obra de Jevons o Walras. Si nos basamos en la contestación al discurso de recepción de Zumalacárregui

²⁰⁸ Miguel de Unamuno es, a juicio de Velarde (1974, p. 30), y junto a Azorín (1874-1967), el miembro de la generación del 98 más preocupado por los problemas sociales.

en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, realizada por José Larraz (1904-1973), nos inclinaríamos también por el supuesto de que es el propio Zumalacárregui el que aprecia la necesidad de abordar el estudio de las Matemáticas: “tras el primer choque con los libros de Walras y de Pareto, choque amargo, porque las matemáticas elementales resultaban insuficientes para entenderlos, Zumalacárregui, después de varias noches de insomnio, decidió estudiar en serio la matemática superior. Y así es como el autor del discurso que acabáis de oír inició su camino por la senda de la Economía teórica y matemática, de la Estadística y de la Econometría” (J. Larraz, 1946, p. 188).

A esto hay que añadir el trabajo que Zumalacárregui tuvo que realizar sobre los aspectos económicos de la criminalidad, que le llevó a estudiar distintos libros de Economía. Todo ello hizo que eligiera como tema para su tesis doctoral *Ensayo sobre el origen y desarrollo de la propiedad comunal en España. (Hasta el final de la Edad Media)*, dirigida por Gumersindo de Azcárate y leída en Madrid en abril de 1900. Obtuvo, con la máxima calificación, el título de Doctor en Derecho por la Universidad de Madrid, y en 1904 defendió, también en Madrid, la tesis de Filosofía y Letras, titulada *Ensayo sobre Espronceda..*

Ese mismo año se convocaron oposiciones a la cátedra de Economía política y Hacienda pública en las Universidades de Santiago de Compostela y Barcelona. Como él mismo indicó en la citada carta a Unamuno, se trata de la salida de su profesión que más le gusta, puesto que como ya hemos señalado, lo que tenga que ver con el campo del Derecho no le atraía en absoluto, si bien es verdad que se queja de que realmente la compensación económica de la cátedra es insuficiente: “en realidad la cátedra es la

única *salida* [subrayado de Zumalacárregui] de nuestra carrera que me gusta y si tuviera aptitud como afición sería un excelente profesor: comprendo que las notarías son muy superiores económicamente pero no sirvo para eso y el que yo fuese notario me parece una cosa inverosímil si no imposible: casi lo mismo me ocurre con la *noble profesión de la abogacía* [subrayado de Zumalacárregui] y ahora que mi padre está en la Sala de lo Civil lo que veo y lo que oigo me confirma en esas antipatías: todo ello repugna a mi inteligencia y a mis sentimientos a la vez. Lo malo es que aún cuando llegue a conquistar una cátedra ésta no da lo suficiente para vivir sobre todo desde que se tiene familia. La verdad es que en España los catedráticos debían estar obligados al celibato y hacer voto de perpetua castidad” (Velarde Fuertes, 1982, a, p. 9).

Con objeto de prepararse las oposiciones a cátedra solicitó una beca en el Colegio Mayor San Bartolomé, en la Facultad de Derecho de la Universidad de Salamanca, que le fue concedida pudiendo así viajar al extranjero. En un principio, empezó estudiando Sociología y economía social, y esto le puso en relación con los economistas de la Escuela histórica, especialmente con G. von Schmoller. Sin embargo, era una faceta de la Economía que no le terminaba de convencer, sentimiento que se acrecentó al conocer a Pareto, llegando a afirmar posteriormente que “el historicismo no era Economía”.²⁰⁹ Es más, J. Velarde (1990, p. 45) señala que uno de sus méritos es “haber combatido al historicismo entre nosotros”, refiriéndose con “nosotros”, a la economía española.

Todo lo contrario le ocurre con la obra de Pareto, lo que ilustra en su libro sobre este economista, “la actitud de reverencia, de un joven que comienza su formación

²⁰⁹ Esto se lo dice Zumalacárregui a J. Larraz (1946, p. 188) y éste lo refleja en su contestación al Discurso de recepción de don José María en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.

económica ante una figura como la del maestro” (Zumalacárregui, 1995, d, p. 475). Al abordar el estudio de las obras de Walras y Pareto se dio cuenta que el nivel de matemáticas que poseía era demasiado bajo, por lo se dedicó con gran interés al estudio de esta ciencia, para poder afrontar así el estudio de la economía matemática, la Estadística y la Econometría, en definitiva la Teoría económica que había surgido en Europa a partir de 1870.

En una carta fechada el 14 de septiembre de 1901 que dirige a Unamuno, le pide que utilice su influencia en la Junta para la Ampliación de Estudios con la intención de prorrogar un año la beca que tenía en París y poder así acudir a estudiar a Suiza, aunque durante su estancia en París ganó las oposiciones a cátedra y no pudo ir ya a Lausana.

Pretende trasladar a sus oposiciones a la cátedra de Santiago de Compostela las nuevas ideas sobre el valor y el cambio que habían surgido en Europa al aplicar la teoría matemática sobre ellas, la utilización de la Estadística y la importancia de la Econometría, como muestra el propio Zumalacárregui en la citada carta de septiembre de 1901: “estoy trabajando aunque no muy deprisa en la memoria que reglamentariamente debo presentar a la Junta. Como su fin es sobre todo el de dar a conocer lo que de nuevo se importa del extranjero, yo, en lugar de dedicarme a investigaciones quizás mejores o peores, me esfuerzo en presentar en ella las nuevas teorías (en España, a lo menos, son muy nuevas) matemáticas sobre el valor y el cambio. Para ello he tenido que recordar las matemáticas que ya sabía y estudiar las que ignoraba” (Velarde Fuertes, 1982, a, p. 8). Como refleja Manuel de Torres en la introducción al “Programa del Curso sobre Transportes”: “trae inquietudes y plantea problemas que hasta entonces ninguno de los economistas españoles había sentido:

introduce en nuestra Patria la teoría del equilibrio económico y el método matemático en la investigación económica que había recogido de su maestro el gran Vilfredo Pareto y lo hace armonizándolo con los métodos de los históricos alemanes y con la sabia y pura técnica de los economistas ingleses” (Zumalacárregui, 1944, pp. 4-5).

En 1903 obtuvo la cátedra de Economía y Hacienda de Santiago de Compostela²¹⁰ con gran aceptación, por lo que su objetivo se vio cumplido, a pesar de los temores iniciales que mostró en esa carta escrita a Unamuno en septiembre de 1901, “veremos como me reciben todo esto [refiriéndose a las nuevas teorías citadas] en las oposiciones cuando se hagan” (Velarde Fuertes, 1982, a, p. 9).

Sin embargo, su estancia en Santiago fue corta, puesto que al terminar el curso 1903-1904, pasó por traslado a Valencia, donde desempeñó el puesto de catedrático durante treinta y ocho años. Zumalacárregui se integró por completo en la vida valenciana, colaborando en distintos periódicos, pronunciando conferencias y participando en instituciones como Fomento Industrial y Mercantil o la Caja de Previsión Social del Reino de Valencia.

²¹⁰ Cátedra que se convoca en 1900, y sale a oposición el 14 de marzo de 1903, antes que la de Barcelona, que ganó Flores de Lemus en 1904. El período de tiempo que transcurrió entre la convocatoria y la oposición hizo que Zumalacárregui se impacientara, lo que le llevó a firmar las demás cátedras que iban saliendo, como se puede deducir de las cartas que envió a Unamuno, concretamente la fechada el 17 de agosto de 1902, “añade que está decidido a firmar las oposiciones a la cátedra de Economía y Hacienda de Sevilla, «... que recientemente se han mandado incorporar a las de igual asignatura de Valladolid, Santiago y Barcelona que como saben tengo solicitadas excepto Valladolid». Añade que hay 51 opositores de momento, más los que firmen en Sevilla, y que: «... el tribunal lo componen los señores don José Manuel Piernas, presidente; don Francisco J. Jimena de Vargas, marqués de la Merced; don José María Olózaga; don Adolfo Álvarez Buylla; don Ramón Guixé Mexía; don Joaquín Sánchez Toca y don Juan Cansio Mena, Vocales, y don Vicente Santamaría de Paredes, don Fernando Mellado, don Teodoro Peña Fernández y don Elías Torno como suplentes»” (Velarde Fuertes, 1982, a, p. 10).

No obstante, la auténtica pasión de estos años y de su vida entera fue la Universidad, y principalmente las clases de Economía, que preparaba a conciencia. Se ocupaba de los programas de la asignatura,²¹¹ las clases propiamente dichas, las bibliografías, y especialmente se preocupó por el ambiente universitario, siendo partidario de la autonomía universitaria y de la modernización de la Universidad española.

Al impartir sus clases, Zumalacárregui consideraba necesario dar plasticidad a las ideas abstractas que se planteaban. Hay que tener en cuenta el auditorio del maestro (estudiantes de Derecho y no de Economía), para poder comprender a fondo la importancia de esta aplicación de los conceptos abstractos. La preocupación porque todo esté de antemano explicitado se puede observar en las alusiones que hacía al método que se debía usar, que “debe proscribir [...] todos los vicios y defectos del razonamiento desde los puntos de vista lógico-matemáticos [...] y las generalizaciones históricas” (Varela Parache, 1995, p. 17).

Sobre esta cuestión se ocupa don Manuel de Torres en la introducción al “Programa del Curso sobre Transportes” de 1944: “en el momento en que la discusión metodológica estaba más enconada en Europa, el señor Zumalacárregui, que entonces es un muchacho por su edad, sostiene en su memoria una tesis que después de una década había de ser aceptada unánimemente por todos los economistas: que en la teoría económica deben aplicarse métodos distintos, según los problemas que traten de abordarse” (Zumalacárregui, 1944, p. 5). Igualmente al hablar sobre el lenguaje a utilizar señalaba que ha de ser “sobrio, riguroso y preciso como una fórmula algebraica

²¹¹ Elaboraba por cada asignatura cuatro programas. Desde el primero, en el que sólo se exponían los enunciados de los temas principales, al cuarto, completamente pormenorizado y con bibliografía para cada pregunta, referencia concreta a los textos usados y a las citas empleadas.

y estrictamente técnico: filosófico al hablar de filosofía, matemático al hablar de matemáticas e histórico al hablar de historia”, éstas son alusiones a las “Normas directrices para el trabajo en la cátedra” (Varela Parache, 1995, p. 17).

El interés de Zumalacárregui por la vida universitaria en Valencia fue acogido con gran entusiasmo por los alumnos, que veían cómo entraba savia nueva en la Universidad, y que a pesar de su juventud poseía enormes conocimientos y, lo que era más importante, sabía transmitirlos. Estas cualidades las reconocieron, no sólo sus alumnos, como José Castañeda (1974, a, p. 155), quien define a Zumalacárregui como “nuestro primer maestro en Economía”, sino como señala Varela Parache, otros oyentes de sus conferencias, como es el propio Rector de la Universidad de Valencia en 1928, Joaquín Ros Gómez. Éste lo califica de “un verdadero sabio” y “un apóstol en su profesión, que enfocaba todos sus estudios con la idea de conseguir la mayor perfección en sus asignaturas, a fin de que estos sacrificios se reflejasen en la preparación cultural de sus alumnos” (Varela Parache, 1995, p. 19).

Además de sus clases de Economía política, organizaba seminarios de la misma disciplina y de Hacienda pública, orientados a aquéllos que quisieran profundizar en sus conocimientos. Para ello solicitó al Instituto del Material Científico, algunas de las obras más importantes de Economía existentes en esos momentos,²¹² así como una calculadora, que consideraba imprescindible para el estudio de la Estadística.

El día 22 de enero de 1920, se presentó al primer ejercicio de la cátedra de Economía política de la Facultad de Derecho de la Universidad de Madrid, junto a

²¹² Obras de autores como Schmoller, A. H. Wagner, Marshall, Marx, J. B. Say o Pareto.

Flores de Lemus,²¹³ que fue quien la obtuvo, puesto que Zumalacárregui se retiró en el segundo ejercicio.

En 1921 fue elegido Decano de la Facultad de Derecho de Valencia, a pesar de que no era lo habitual, al ser catedrático de Economía política. En 1930, fue nombrado también Rector de la Universidad de Valencia por Real Decreto, si bien como Zumalacárregui creía en la autonomía de la Universidad y la defendía arduamente, actuó en consecuencia con sus ideas, y puso su puesto a disposición del claustro al considerar que no había sido una designación que saliera del ámbito universitario sino del político.

Zumalacárregui fue el primero en solicitar la creación en España de una Facultad de Económicas, que reuniera todos los estudios sobre Economía dispersos en las distintas instituciones, demanda que pone de manifiesto en el Discurso de apertura del curso académico de 1919-1920, en la Universidad de Valencia, titulado “Misión de la Universidad en la vida económica contemporánea”.²¹⁴ Este anhelo lo vio realizado al crearse la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, por Ley de 29 de julio de 1943. Casi un año más tarde, por Decreto del 7 de julio de 1944, se establecía la organización de la facultad en dos secciones, la de Ciencias Políticas y la de Ciencias Económicas.²¹⁵

²¹³ La cátedra la firmaron además, Jaime Algarra (1879-1884), Francisco Marcos y Francisco Bernis, pero no se presentaron a los ejercicios.

²¹⁴ Este discurso fue dictado en el curso 1919-1920, si bien nos referiremos a la reedición de 1995, que se incluye en *Textos Seleccionados*, recopilación que realizó la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorro.

²¹⁵ Esta Facultad se convertirá más tarde en la de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales, al absorber los estudios que se impartían en las Escuelas Profesionales de Comercio.

La petición de Zumalacárregui de la creación de una nueva Facultad exclusiva para la Economía viene motivada, además de por el deseo de integración de todos los estudios de Economía, por el inconveniente que suponía impartir Economía en las Facultades de Derecho, puesto que sus alumnos debido a su formación no eran los más indicados para recibir la moderna Teoría económica que pretendía introducir en España, dado que su nivel de matemáticas era muy elemental y esto dificultaba el entendimiento de la materia. Para solucionarlo el maestro impartía cursos de matemáticas para suplir las deficiencias, si bien los estudiantes no acogían estos cursos con demasiado entusiasmo, puesto que existía una falta de ilusión y de predisposición importante en la mayoría de los alumnos.

Este hecho es puesto de manifiesto en varias ocasiones, como en el artículo “La Facultad de Ciencias Económicas y el sentido de la Universidad” y en el discurso “Misión de la Universidad en la vida económica contemporánea”. En el primero, publicado en 1935, señala que “el bachiller [refiriéndose al alumno preuniversitario] las selecciona desechando todas aquellas «que no sirven para la carrera» que va a estudiar. Y cuando una disciplina «no es de la carrera», tal como él entiende la carrera o tal como se entiende en el medio familiar o social en que él se desenvuelve, ya no la estudia” (Zumalacárregui, 1953-1955, b, p. 161). Asimismo, en el segundo trabajo citado expone que “los futuros profesionales del Derecho ni sienten ni pueden sentir, salvo excepciones muy contadas, ningún interés científico por los estudios económicos, totalmente ajenos al orden de sus preocupaciones habituales teóricas y prácticas” (Zumalacárregui, 1995, a, p. 163).

Les planteó a sus alumnos una serie de hombres modelos que debían ser dignos de imitación, entre ellos destacan en el campo de la Economía Marshall, Jevons, Pareto y otros como Kelvin, Von Tricht, o el español Echegaray. Todos ellos con amplia formación matemática y humanística, la mayoría ingenieros, capaces de aplicar los conocimientos teóricos a la vida real, e incluso conocedores de los mecanismos militares modernos.

La Universidad fue la que ocupó la mayor parte de sus esfuerzos y de su tiempo, pero Zumalacárregui también se dedicó al estudio de otros aspectos de la ciencia económica como la economía aplicada, tanto en el ámbito de la esfera privada como de la pública (a ésta le concedió una mayor dedicación). Estudió diversos temas como los transportes y la seguridad social, y ejemplo de ello son los tres volúmenes que elaboró sobre el problema ferroviario español a petición de Cambó (1876-1947), cuando éste era Ministro de Fomento del gobierno de Antonio Maura, que fue publicado en la obra *Elementos para el estudio del problema ferroviario en España* (1918, 1920), y que comentaremos en el último apartado de este capítulo. No obstante, como señalaba el citado ministro, Zumalacárregui prefería la vida universitaria, y se sentía orgulloso de ser profesor de Economía, especialmente de ser economista teórico, como recuerda Varela Parache (1995, p. 22).

Zumalacárregui fue suspendido en sus actividades docentes por el gobierno republicano, cuando comenzó la contienda civil. Consiguió escapar de forma clandestina y se incorporó en Santander a los Servicios de Previsión Social del Estado, a la espera de que se abriera de nuevo la Universidad y pudiera volver a su cátedra, lo que ocurrió en marzo de 1939.

Un año más tarde fue nombrado presidente del Consejo de Economía Nacional.²¹⁶ Además fue presidente del Instituto Sancho de Moncada, al crearse el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC). Este Instituto estaba destinado al fomento de la investigación y las publicaciones en materia económica,²¹⁷ fruto de él nació la revista *Anales de Economía*, cuyo primer número apareció en marzo de 1941. En ambas instituciones participaron antiguos alumnos de Zumalacárregui interesados en la investigación económica, muchos de ellos estaban también en el Instituto de Estudios Políticos, que como vimos en el capítulo dedicado a la figura de Stackelberg jugó un papel importante en la creación de la nueva Facultad de Ciencias Políticas y Económicas.²¹⁸

En 1941 fue nombrado catedrático de Economía política en la Universidad de Madrid, por lo que abandonó la Universidad de Valencia, en la que había permanecido casi cuatro décadas. Su última lección en esta Universidad, “Evolución de la ciencia económica”, refleja la trayectoria de la ciencia económica desde que impartió su primera clase en 1903, hasta el momento de su partida. Permaneció en la Universidad de

²¹⁶ Órgano consultivo que fue concebido para el estudio en materia económica al más alto nivel, papel que nunca llegó a desarrollar, ya que, era como una alta Cámara del intervencionismo económico con poco peso corporativo, y por el contrario, mucho estatal.

²¹⁷ Las ideas con las que nace no llegan a hacerse realidad, según A. Sánchez Hormigo (1991, p. 82), debido a que es muy dependiente de la política, en la que impera un fuerte “menendezpelayismo”.

²¹⁸ La mayoría de estos economistas pertenecían a la única escuela de Economía que existía en España, la de Flores de Lemus. Según explica Velarde, este grupo podía quedar fuera de la Facultad que se iba a crear, debido a las ideas de Zumalacárregui, pero sus protestas fueron tales que su director Fernando María Castiella, que también formaba parte de la Junta Política y tenía un peso importante en la Falange, consiguió que entrara a formar parte de la nueva Facultad, siendo Castiella nombrado Decano de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, aunque con un proyecto distinto al que diseñaron Zumalacárregui y Luis Olariaga (1885-1976). No obstante, en la Facultad tenían cabida tanto este grupo de falangistas, como los nacionalcatólicos, encabezados por Ibáñez Martín, amigo de Zumalacárregui, al que también se le ha incluido en este grupo en muchas ocasiones, ya que él mismo se definía como católico economista.

Madrid hasta el momento de su jubilación en el año 1949, si bien ésta no supuso la retirada de Zumalacárregui del estudio y la dedicación a la ciencia económica.

En la recién creada Facultad de Madrid también impartió unos cursos de licenciatura y de doctorado sobre un tema que le apasionó siempre, el transporte,²¹⁹ con el título de “Transportes” en el curso 1945-1946 y de “Economía y política de los transportes” en el siguiente.

A partir del año 1946 entró a formar parte de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, con el discurso de ingreso “La ley estadística en economía”, que más tarde comentaremos. Entre las distintas intervenciones que realizó destacan “Sobre el aspecto económico de 1848” y unos años más tarde, en 1954, la contestación al discurso de recepción de don Manuel de Torres, que lleva por título “Teoría y práctica de la política económica”.

En los últimos años de su vida colaboró en la redacción de la Ley de Ordenación Bancaria y fue nombrado Consejero del Banco de España en 1946, año en el que fue sometido a una importante operación quirúrgica debido a una grave enfermedad. Con sus facultades físicas disminuidas a raíz de esta intervención, continuó su labor hasta que en 1956 le sorprendió la muerte.

²¹⁹ Como indica Perpiñá i Grau (2001, p. 276) su importancia dentro de la técnica del transporte marítimo ha sido reconocida a escala mundial. Prueba de ello fue la concesión de un permiso para navegar por cualquiera de los mares del mundo, con la única condición de que el navío fuera de él, honor del que no pudo disfrutar.

2.- Zumalacárregui y la introducción del marginalismo en España.

Al profesor Zumalacárregui se le considera el primer economista español que expone las teorías marginalistas²²⁰ en la Universidad española, primero en Santiago de Compostela, durante un curso académico, y después, la mayor parte de su vida, en Valencia. Este apartado lo vamos a dedicar al análisis de la evolución de su pensamiento dentro de la Teoría económica, y con ello realizaremos también un estudio de la introducción en España del marginalismo y de la economía matemática.

Como ya reflejamos en el capítulo anterior, y recoge J. Segura, la introducción del marginalismo y del neoclasicismo en España se produce a través de dos vías: de un lado, en algunas de las Escuelas Técnicas, y de otro, en ciertas Facultades de Derecho. Es evidente que desde 1943, estas corrientes se dan a conocer a través de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, en su Sección de Economía (Varela Parache, 1995, p. 28).

De entre las Escuelas Técnicas destacan, según J. Segura, la de Caminos, Canales y Puertos, donde impartía la enseñanza de Economía don Carlos Orduña; la Escuela de Ingenieros Agrónomos, con don José Vergara Doncel; y, especialmente, la de Ingenieros Industriales, donde impartía las clases don José Castañeda Chornet (Varela Parache, 1995, p. 28).

²²⁰ Como indicamos en el capítulo anterior y como veremos al tratar el “Prólogo” a la edición española del libro de R. G. Allen, existían ya en España conocedores de la economía matemática, si bien éstos no la llevaron a la Universidad.

En estas Escuelas, el dominio de los métodos matemáticos por los alumnos les facilitaba el estudio de la microeconomía, si bien el problema radicaba en que realmente los alumnos no entendían la aplicación de las teorías aprendidas. Según J. Segura, lo más probable es que vieran al marginalismo como un refinamiento de la Economía, más que como una aplicación práctica (Varela Parache, 1995, p. 28).

La otra vía de introducción del marginalismo en España fueron las Facultades de Derecho, en las que el problema era doble debido, en primer lugar, a la falta de base matemática de los alumnos y a la falta de interés por aprenderlas; y, en segundo, a que la mayoría de los profesores eran más partidarios de las teorías historicistas, salvo don José María, que como ya hemos reseñado, no sólo explicaba las teorías marginalistas, sino que también impartía clases de Matemáticas. Entre sus discípulos sobresalieron dos de los tres catedráticos de Teoría económica de la nueva facultad, José Castañeda, a quien le sugiere que se traslade a Madrid para que amplíe sus conocimientos de matemáticas, y Manuel de Torres, que le acompaña en el Consejo de Economía Nacional y en el Instituto Sancho de Moncada.

Pasaremos a analizar las distintas obras que tienen más relación con el marginalismo, y dejaremos las que versan sobre otras preocupaciones del profesor Zumalacárregui para apartados posteriores, aunque hay que advertir que en la mayoría de sus trabajos está siempre presente la importancia de la Teoría económica moderna, la necesidad de las matemáticas y la influencia que en su enseñanza ha de tener la Universidad. El orden del análisis que vamos a seguir no es casual, sino que vamos a tratar los distintos trabajos por orden cronológico, de manera que podamos hacer un recorrido por la evolución del pensamiento económico del autor.

2.1.- “La Ley Estadística en Economía”.

La entrada de Zumalacárregui en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas puede parecer tardía, a juzgar por los sobrados méritos anteriores a 1946 que tenía el profesor de la Universidad de Valencia. Esta tardanza en ser nombrado académico de número de esta institución es debida a que no residía en la capital de España, condición necesaria para el nombramiento, como señala Perpiñá i Grau (2001, p. 288). Por ello, en el momento en que don José María se traslada a Madrid es nombrado miembro de ella. Su discurso de recepción fue leído en la sesión de 17 de marzo de 1946 y lleva por título: “La ley estadística en Economía”.²²¹ El objetivo principal que plantea Zumalacárregui en este discurso es la demostración de la existencia de leyes económicas, tema que había sido objeto de controversia dentro de la ciencia económica y que rechazaban con mayor o menor firmeza los miembros de la Escuela histórica.

Este discurso comienza con una introducción en la que justifica la elección del tema escogido, argumentando que al ser un economista que se ha dedicado más al estudio de la Teoría económica, es lógico que su tema verse sobre uno de los problemas con los que se enfrentaba esta rama de la Economía en esos momentos. Según Zumalacárregui, la aplicación de la Estadística a la Economía puede dar muy buenos resultados a largo plazo en el análisis económico, si bien siempre que se tome a la Estadística con un espíritu crítico, no como lo hacían los historicistas.

²²¹ Al igual que con el discurso “Misión de la Universidad en la vida económica contemporánea”, al referirnos al discurso de ingreso en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, lo haremos a la reedición de 1995.

Defiende además, en esa introducción, el papel que ha de jugar la investigación española en el estudio de la Economía, sobre todo a partir de la creación de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas y del Instituto Sancho de Moncada, puesto que según Zumalacárregui, en España se había estado viviendo de los descubrimientos científicos extranjeros. En este sentido, recogía la opinión de Menéndez Pelayo cuando señalaba que “en tales condiciones para que hubiera economistas en España, sería preciso creer en la generación espontánea” (Zumalacárregui, 1995, b, pp. 178-179). Esto mismo lo vuelve a recordar en el “Prefacio” a la edición española del libro de R. G. Allen²²² al realizar primero un repaso de la pobre situación de los estudios y enseñanzas de la economía matemática en España: “no es, bien patente creo que ha quedado, cosa ilusoria, sino realidad palpable y consoladora, la situación actual de los estudios económicos matemáticos en España, y nada más razonable que esperar confiados en un progreso rápido y profundo en tiempos muy próximos, del que habrán de ser instrumentos eficacísimos la Facultad de Ciencias políticas y económicas y el Instituto «Sancho de Moncada»” (Zumalacárregui, 1995, c, p. 375).

Este trabajo está dividido en cinco partes: en la primera, realiza una exposición de las doctrinas económicas en el s. XIX; en la segunda, se centra en la polémica del método; la tercera parte la dedica al centro del problema, las “leyes en la Economía” y las “leyes de la Economía”; en la cuarta, plantea el libre albedrío con relación a la ciencia económica; y, en la quinta y última, se dedica al estudio de las características y las funciones de la ley estadística en la Economía.

²²² De este trabajo de Zumalacárregui también disponemos del que está incluido en la recopilación de *Textos seleccionados*, de 1995.

a) La “batalla” del método.

En la primera parte del trabajo, titulado “Las doctrinas económicas dentro del cuadro ideológico del siglo XIX”, Zumalacárregui clasifica las doctrinas económicas del s. XIX en dos grupos: las liberales o individualistas, y las socialistas o estatales. No obstante, reconoce que esta clasificación no es exclusiva de la ciencia económica, sino que es aplicable a casi cualquier otra ciencia o sistema filosófico. Dentro de cada uno de ellos se pueden establecer distintas ramas, que se diferencian por los puntos que toman de partida o los métodos empleados, si bien al final llegan a la misma conclusión. Como ejemplo, señalaba el de Schmoller y Wagner, quienes teniendo teorías opuestas coincidían en la política económico-social que había que llevar a cabo, puesto que ambos partían del estudio de la historia y, por tanto, los dos rechazaban la teoría liberal.

Cita además la clasificación del economista francés C. Gide (1847-1932), que también es dicotómica, pero que plantea una cuestión nueva. En ella se realiza la misma sistematización que hizo Zumalacárregui en base a las doctrinas, a la que añade una diferenciación, la clasificación según el método empleado, dividiendo las escuelas económicas en deductivas e inductivas. Don José María recalca que estas clasificaciones no son excluyentes ni repetitivas y sólo ponen de manifiesto la dependencia de cada escuela con un sistema filosófico.²²³

²²³ A este respecto Zumalacárregui (1995, b, p. 188) indica que se puede calcular incluso un “coeficiente de asociación entre las dos clasificaciones de las escuelas económicas”, si bien éste no llega a ser la unidad, sí tiene un valor significativo. Ésta es una de las pinceladas estadísticas que el autor incluye en un discurso sobre un tema que en principio podría parecer que se presta poco a la aplicación de esta materia. Como veremos posteriormente, uno de los temas que más interés suscitó en Zumalacárregui fue el estudio de la Estadística y la Econometría, que está presente como podemos observar en la mayoría de sus escritos de forma más o menos explícita.

La segunda parte del discurso, que lleva por título “La batalla de los métodos. Ensayo de interpretación de sus efectos en la posición actual de la Teoría económica y de la Estadística”, Zumalacárregui se detiene en el estudio de la polémica del método y del estado de ésta en la primera mitad del s. XX. Comienza con la exposición de los métodos inductivos y deductivos, y en qué escuela predomina cada uno, excluyendo a los clásicos, puesto que como señala “ese análisis y ese refino [se refiere a los estudios sobre el método empleado por los economistas clásicos] lo que no pueden dar lugar nunca es la seguridad ni aún siquiera una presunción prudente de que tal método se empleó de un modo consciente después de elegirlo, planearlo y acomodarlo a la obra proyectada. En algunos casos, en los de Smith y Say, por ejemplo, sobran indicios para sospechar que no, que hicieron una cosa que no era exactamente la que querían hacer, o no acertaron a hacer lo que querían” (Zumalacárregui, 1995, b, p. 194).

Para don José María, por tanto, no se puede hablar de método en Economía hasta 1848, es decir, hasta el economista de la Escuela histórica Hildebrand, quien niega la existencia de leyes económicas naturales, pretendiendo convertir la Economía en una doctrina de las leyes del desarrollo económico de las naciones. Esta posición se acentúa en otro de los miembros de la citada escuela, K. Knies, quien niega también estas leyes y defiende que en Economía sólo existen analogías en la evolución económica de los países. Por último Schmoller parece suavizar esta postura, puesto que no llega a negar la existencia de leyes económicas, sin embargo Zumalacárregui considera que esto se debe a una actitud más agnóstica y de duda sobre la posibilidad de que los métodos clásicos puedan descubrirlas, que de rectificación del criterio de la escuela.

La posición contraria a la de la Escuela histórica es la representada por “otro grupo de escuelas que no solamente rehabilita y revalora el método deductivo, sino que introduce y perfecciona la aplicación de la Matemática a la construcción de la teoría económica” (Zumalacárregui, 1995, b, pp. 194-195). Desde 1871 comienza el mayor auge del método deductivo, especialmente impulsado por Menger y la Escuela psicológica o de Viena, y de la aplicación de las Matemáticas a la ciencia económica, a través de las obras de Walras y Jevons. A todos estos economistas dedicará posteriormente un extenso desarrollo poniendo de manifiesto su gran conocimiento sobre ellos.

Zumalacárregui afirma que la polémica sobre el método toma una mayor fuerza en la década de 1880 con la publicación de las obras de Edgeworth, *Mathematical Psychics* (1881), que trata la aplicación del método matemático a la Economía; y la de Menger, *Problemas de la Economía y la Sociología*, que si bien no utiliza las matemáticas en el estudio de la Economía, como hemos reflejado en el primer capítulo de esta tesis, sí defiende el método deductivo y el análisis de la utilidad marginal, que en cierto sentido le vincula con las teorías de la economía matemática, a cuyos defensores afectó en mayor medida la polémica del método.²²⁴

Esta obra de Menger fue la que provocó la contestación de Schmoller al año siguiente en la revista *Jahrbuch für Gesetzgebung, Volkswirtschaft und Statistik* y el comienzo de la “batalla del método”, de la que Zumalacárregui (1995, b, p. 196) señala que “éste es el comienzo de la batalla enconada y de mal gusto que prosigue durante bastante tiempo, y en que la justicia obliga a reconocer que si hubo violencias

²²⁴ Sobre los métodos inductivos y deductivos escribe Zumalacárregui el artículo “La personalidad científica de Schmoller y Wagner” (1905).

inexcusables por parte de todos, la agresividad máxima estuvo de parte de los históricos”.

Schmoller quiso dar por terminada la polémica a principios del s. XX. Concretamente en 1905, expuso la necesidad del uso de los dos métodos en la investigación de la ciencia económica: inducción y deducción. Zumalacárregui advierte que esto fue un cierre en falso, puesto que si realmente se hubiera terminado la batalla ambos usarían los dos métodos en sus obras, algo que no llegó a ocurrir, puesto que en los trabajos posteriores a esta fecha cada escuela sigue con un método exclusivamente.

Los autores que pertenecen al grupo de la economía matemática²²⁵ no niegan la inducción, si bien en la parte de sus investigaciones en que podrían aplicarla, no lo hacen. Sus teorías son completamente abstractas, válidas para una serie de condiciones, que según Zumalacárregui no son realistas. La Escuela histórica sigue una senda similar, al principio adoptan una cierta generalización admitiendo el uso de la deducción en algunos de sus trabajos, pero a continuación realiza “una crítica de los resultados a que se puede llegar con ella que les niega todo valor y afirma la falsedad o, lo que suele equivaler a lo mismo, la imposibilidad de conceder valor absoluto en el tiempo y en el espacio a ninguno de los obtenidos hasta aquí; es decir, una posición francamente relativista y agnóstica” (Zumalacárregui, 1995, b, p. 197). Al final sólo realizan investigaciones de las realidades históricas y concretas, huyendo de toda generalización.

²²⁵ Zumalacárregui considera que no puede hablarse de escuela matemática porque existían algunas divergencias importantes entre ellos, especialmente por parte de Walras. Por eso prefiere usar el término economía matemática.

El porqué de esta situación lo achaca don José María a la existencia de un concepto distinto de ley económica, que viene determinado por una diferente concepción de la ley científica.

b) Economía y Estadística.

La postura de cada una de estas dos escuelas ante la Estadística es el siguiente punto en el que se detiene don José María. De un lado, la Escuela histórica alardeaba del uso de la Estadística a la que teóricamente dieron una importancia parecida a la de la Historia. Zumalacárregui (1995, b, p. 199) cuestiona dónde está realmente la Estadística en la obra de los historicistas al señalar: “¿qué huella estadística sería puede encontrarse en la obra ingente y por tantos motivos digna del reconocimiento más profundo de la antigua y de la joven escuela histórica? Absolutamente ninguna”. Considera que una de las razones por las que se da este hecho es el diferente concepto de Estadística que se pueda tener.²²⁶ De otro lado, los economistas matemáticos tampoco relacionan la Estadística y la Economía, ni emplean aquélla al servicio de la Teoría económica.

Con el objetivo de encontrar la explicación del por qué en la economía matemática no se produjo la unión de la Estadística y la Teoría económica se detiene en el análisis de las figuras de varios economistas de este grupo, comenzando por Jevons. Demuestra don José María un gran conocimiento de la vida y obra del economista inglés, exponiéndonos tanto sus aportaciones de teoría general como estadística, basándose en multitud de citas, tomadas especialmente de su correspondencia con

²²⁶ Al final de esta parte del discurso señala que los historicistas consideraban necesario el empleo de la Estadística “en su naturaleza descriptiva”, de forma que ésta no es más que una simple manifestación histórica, para la que sólo se necesitaba conocer las reglas elementales de la aritmética (Zumalacárregui, 1995, b, p. 258).

algunos familiares. Zumalacárregui lo considera un estadístico porque conocía los métodos estadísticos de aquella época y los aplicaba con precisión, si bien destaca que no siente el más mínimo interés por el estudio de la ciencia estadística en sí.

Las ideas principales de Jevons que resalta don José María son el descubrimiento de los ciclos en economía; la revisión de los principios de la teoría clásica inglesa, aceptándolos e introduciendo la utilidad marginal;²²⁷ la concepción de ley económica como ley natural, según la idea que imperaba en la segunda mitad del s. XIX; y la elaboración de varios trabajos estadísticos.

Zumalacárregui (1995, b, p. 204) se cuestiona cómo siendo Jevons un gran economista matemático y un buen estadístico no consiguiera la unión de economista y estadístico utilizando “la base común del matemático”. El primer calificativo, economista matemático, no admite dudas a juicio de don José María, y para demostrarlo acude a las definiciones que el propio Jevons realiza de lo que considera es la Economía, a la que define como “una ciencia muy condensada: de hecho es una especie de vaga matemática que calcula las causas y los efectos de la actividad humana y enseña cómo puede aplicarse ésta mejor” (Zumalacárregui, 1995, b, p. 205).²²⁸

El segundo aspecto de su personalidad científica, el estadístico, es el que puede provocar más dudas. Aún así Zumalacárregui es tajante y afirma que sí fue un estadístico, siempre que nos limitemos a juzgarlo dentro de lo que en la segunda mitad del siglo XIX se conocía por Estadística.

²²⁷ Zumalacárregui argumenta que por esto a la economía matemática en determinados ámbitos se le ha confundido con un intento de reconstruir la economía neoliberal.

²²⁸ La cita es la reproducción de una parte de la carta que Jevons envía a su hermana el 28 de febrero de 1858.

A pesar de los avances que para la Economía supuso la figura de W. S. Jevons, éste mantuvo completamente separada la teoría y la Estadística, aunque hiciera investigaciones en los dos ámbitos sobre los mismos temas. El porqué de esta situación lo resume Zumalacárregui (1995, b, p. 210) en las siguientes líneas: “Jevons, al acometer sus primeros trabajos estadísticos, tenía ya completamente formada su mentalidad económica. En su construcción entraron exclusivamente (los textos y sus fechas lo comprueban) la Economía clásica inglesa y las matemáticas puras”.

Como conclusión sobre la figura de este gran economista inglés Zumalacárregui advierte que si hubiera conocido los avances de la Estadística sesenta años después, hubiera vencido su formación clásica, especialmente en lo referente al concepto de ley científica, y además, hubiera hecho de la Economía una ciencia exacta, lo que en un principio Jevons creía que no era posible.²²⁹ Por tanto, Zumalacárregui (1995, b, p. 214) concluye “Jevons, que pudo mejor que ninguno de sus contemporáneos y que la mayor parte de los que le siguieron, haber sido un iniciador de la Econometría, no lo fue, sin embargo. Y no lo fue, creo yo, porque en 1871 no podía serlo nadie”.

A continuación se detiene Zumalacárregui en la figura del francés Walras, aunque de forma más resumida debido principalmente a que el tema que le importa a Zumalacárregui es la aplicación de la Estadística a la Teoría económica. En este sentido, Walras se desvincula completamente de Jevons, puesto que se declara a sí mismo como economista y no estadístico, considerando que son dos cosas distintas. Para Walras,

²²⁹ Esta idea estaba fundada en que disponía de una gran cantidad de datos y no sabía cómo manejarlos, puesto que, a pesar de que sus métodos eran correctos, también eran demasiado elementales.

recuerda Zumalacárregui, la economía racional y la Estadística eran dos cosas completamente distintas.

El profesor Zumalacárregui reconoce que Walras supera a Jevons en la concepción del equilibrio estático,²³⁰ especialmente por la mayor preparación matemática que tenía Walras. Por el contrario, la preparación estadística del francés era mucho menor que la del economista inglés, puesto que como indica Zumalacárregui (1995, b, p. 221) “estudiaría [se refiere a Walras], naturalmente, Cálculo de probabilidades, formando parte de sus dos cursos de Análisis; pero por aquellos años podía estudiarse Cálculo de probabilidades, y no superficialmente, y no sentir, sin embargo, ninguna preocupación por la Estadística y sus problemas”, a lo que añade, “algo habría de preocuparse por la Estadística, pero seguramente la miraría con el desdén natural y habitual en un matemático puro por la disciplina tosca y empírica que era entonces todavía la Estadística”.

El siguiente economista en el que se detiene el autor y al que dedica una atención especial es su maestro Pareto,²³¹ de quien destaca que sus primeros estudios trataron sobre economía aplicada y la política económica, y que sus publicaciones sobre temas científicos de Economía comenzaron cuando fue nombrado profesor. Realiza un breve recorrido por las principales obras de Pareto en el ámbito de la Teoría económica, comenzando por el *Curso*, del que subraya que la mayor parte está dedicada a la economía aplicada para la que utiliza ampliamente las Matemáticas y la Estadística, en cambio sólo unas pocas páginas versan sobre economía pura, de la que afirma “no se

²³⁰ Este equilibrio estático será el que después complementará Pareto.

²³¹ Autor al que le brinda un amplio trabajo con motivo del centenario de su nacimiento, que analizaremos más tarde.

aparta en nada esencial de [la] de Jevons y Walras” (Zumalacárregui, 1995, b, p. 224). Más tarde, en el *Manual*, sí se dedica ampliamente a la economía pura y a la teoría del equilibrio económico estático, y aparecen aquí también nociones de su Sociología.

En cuanto a la unión en la figura de Pareto entre la Teoría económica y la Estadística, Zumalacárregui destaca que a pesar del uso intenso que realiza de la segunda, ésta sigue siendo independiente de la primera. Justifica este hecho por dos circunstancias, la primera, señala don José María, “el peso de la tradición. Ciertamente que Pareto modifica profundamente las teorías del Walras, y de Jevons, que las supera notablemente y, sobre todo, que les imprime una dirección nueva, pero no puede decirse que rompa por completo más que con una teoría, pero no con una orientación y un sentido”, y a ésta añade una segunda, “una formación y una vocación, o, mejor dicho, unas aptitudes y una mentalidad. Es evidente que la de Pareto le llevaba mucho más a los estudios abstractos que a cualquiera otros” (Zumalacárregui, 1995, b, p. 229).

Subraya que Pareto supera el concepto de ley económica, definiendo como ley la uniformidad que se produce en determinados fenómenos, concepto que Zumalacárregui considera más próximo al actual, pero que todavía dista de éste en determinados aspectos introducidos por la Estadística.

El siguiente economista en el que se detiene es el irlandés Edgeworth, a quien define como “el más estadístico entre los economistas matemáticos en lo que se refiere a la teoría de la Estadística, y dentro de ésta, de un estadístico significado con valor absoluto reconocido” (Zumalacárregui, 1995, b, p. 231). Acentúa el profesor Zumalacárregui que su principal obra es *Mathematical Psychichs* (1881), de la que

afirma que es la base de los trabajos de otros importantes economistas como Fisher y Frisch, que trataremos posteriormente.

Sin embargo, pese a tratarse de un gran economista matemático y un buen estadístico, no llegó a ser un econométrico en opinión de Zumalacárregui (1995, b, p. 232), que explica las razones de ello del siguiente modo: “por qué Edgeworth no fue tampoco un econométrico, a pesar de sobrarle elementos y condiciones, se explica por su concepción de la Economía pura, [...], y por su orientación estadística”, a lo que añade el hecho de que mantuvo separados los estudios económicos estadísticos y los matemáticos.

Después del análisis de la obra de estos cuatro economistas se centra en Marshall, planteándose primero la cuestión de si es o no un economista matemático. Para responder recurre Zumalacárregui a la opinión de uno de sus maestros, Pareto, que defendía el carácter matemático de los *Principios de Economía* de Marshall, aunque sus desarrollos matemáticos estuvieran relegados a las notas a pie de página. Expone así mismo don José María otras opiniones, unas a favor del carácter matemático del economista inglés y otras en contra. Nuestro autor no parece inclinarse por ninguna de las dos posiciones y simplemente mantiene que si no se le puede considerar miembro de la economía matemática su interés por él, en lo que se refiere a la relación con la estadística, es menor. Por ello considera que nunca pudo haber sido un iniciador de la Econometría, porque aunque fue matemático de Cambridge, se alejó cada vez más de las Matemáticas y de la Estadística, y por tanto de la economía pura, y se inclinó hacia la economía social, como consecuencia de su mayor preocupación por los problemas de la sociedad.

Zumalacárregui considera que en los últimos años del siglo XIX comienza un acercamiento entre la Economía y la Estadística, siendo los primeros veinticinco años del s. XX fundamentales en el desarrollo de la Econometría, especialmente en los Estados Unidos. Destaca sobremanera la figura de Irving Fisher, a quien califica como economista de primera línea. Su obra, *Elementary principles of Economics* (1912), se ha presentado como matemática, si bien en ella sólo hay una ecuación (la conocida identidad de Fisher sobre el dinero); eso sí, se apoya en multitud de gráficos para explicar su teoría. La intención de Fisher era que los alumnos aprendieran la lógica y el lenguaje matemático para expresar con ellos sus ideas.

Los intentos de unir la Teoría económica con la Estadística están presentes en las primeras obras del economista inglés. No obstante Zumalacárregui (1995, b, p. 242) considera que es la obra *The purchasing power of money* (1911), la que inicia la literatura econométrica al señalar que “lo que constituye la característica más definida y destacada de este libro es el ser esencialmente estadístico, al mismo tiempo que de teoría, pero no un libro en que teoría y estadística vayan yuxtapuestas o unidas, a lo sumo, por la comunidad del objeto de la investigación, conservando cada una sus métodos propios y aplicándolos a facetas distintas del tema investigado, sino un libro que podría llamarse, sin exageración, el iniciador de la literatura económica”.

Por último, incluye el autor una larga lista de los economistas que han sobresalido desde entonces hasta la mitad del s. XX, en lo que a Estadística, Matemáticas y Teoría económica se refiere, separándolos por países. De entre todos ellos destacamos las figuras del danés H. Westergaard (introdutor en las Universidades

danesas de la teoría de la utilidad marginal); el noruego R. Frisch (que se fue a Estados Unidos donde colaboró con Fisher); los suecos Wicksell, Cassel y Lindahl (1891-1960); los holandeses Koopmans (1910-1985) y Tinbergen (1903-1994); en Italia Barone y Amoroso; e incluso en Alemania, donde la corriente imperante era el Historicismo, existían autores que discrepaban con esta corriente y se acercaban más a la economía matemática, como von Mangoldt o W. Launhardt.

Como conclusión, Zumalacárregui sentencia que la economía matemática y la Estadística se han desarrollado de manera independiente por dos razones fundamentales. La primera de ellas es que la Estadística matemática estaba bastante atrasada en relación con el desarrollo de otras ramas como el análisis matemático, y no se confiaba en sus resultados, considerados como simples aproximaciones. La segunda razón es la aversión que provocaban las Matemáticas, puesto que los economistas procedentes de la Historia, Filosofía o Derecho, no las conocían y las rechazaban, tachándolas de inútiles e incluso perjudiciales para el estudio de la ciencia económica.

La base de estas dos razones y del por qué no se fusionaron la economía matemática con la Estadística hay que buscarla en el diferente concepto de ley económica y su existencia o no, sobre la base del concepto de ley física instaurado en aquella época. Este concepto se debía a Ganot: “llámese ley física la relación constante que existe entre un fenómeno y su causa” (Zumalacárregui, 1995, b, p. 260), definición que, según Zumalacárregui, no aceptaba ya ningún físico. La diferente postura ante este concepto ha dado lugar a tres grupos de economistas: los *matemáticos* (para los que el tratamiento de la ley económica no puede diferir del de cualquier otra ley natural), los *no matemáticos* (para los que la ley económica es una ley natural, pero no puede ser

expresada de forma matemática), y los *antimatemáticos* (para los que la ley económica es distinta de la natural al referirse a actos humanos libres).

c) Leyes económicas.

La tercera parte del discurso, titulada “La ley estadística en Economía”, plantea la cuestión fundamental del problema que ya se ha podido intuir, distinguiendo entre “leyes de la Economía” y “leyes en la Economía”. Zumalacárregui refleja el cambio que se ha producido en el concepto de ley física, especialmente debido a los avances que se habían producido en este campo y en el de la Mecánica, y expone algunos de estos avances haciendo notar su amplio conocimiento de estas materias. Este cambio ha provocado que las leyes físicas hayan evolucionado hacia leyes más estadísticas y relativas.

Si bien es verdad que de las leyes físicas nunca se ha cuestionado su existencia, en lo que se refiere a las económicas, no es que se haya dudado, sino que, como expone Zumalacárregui, se ha negado que existan. El planteamiento del profesor es claro, “si en su desarrollo y funcionamiento [se refiere a las instituciones económicas] se observan regularidades, repetidas significativamente, podremos hablar de leyes económicas con exactitud, y entonces podremos hablar también de una ciencia económica [...]. En el supuesto contrario, se demostrará que la ciencia económica no corresponde a una realidad objetiva, es decir, que no existe o, por lo menos, no tiene ninguna correspondencia real” (Zumalacárregui, 1995, b, p. 269). Matiza el autor que incluso dentro de esta definición pueden surgir problemas puesto que algunas de las leyes que se pueden determinar en base a ella, no son estrictamente leyes económicas.

La solución a esta encrucijada está, según el profesor Zumalacárregui, en establecer la diferencia entre “leyes de la Economía” y “leyes en la Economía”. Éstas últimas las define como “leyes naturales por su materia y con todas sus notas formales, rigen, sin embargo, en el proceso económico en cuanto explican fenómenos del mundo exterior y material, que forman parte inseparable de aquél” (Zumalacárregui, 1995, b, p. 270). Estas leyes tienen la característica de que son leyes físicas o mecánicas, si bien buscan un fin económico, como puede ser el mínimo coste, el máximo beneficio,... son, por tanto, leyes naturales de carácter enteramente deductivo. La mayoría de ellas, asegura el autor, se encuentran en la teoría de la producción, unidas a la función de producción, que es la que determina los rendimientos y costes crecientes o decrecientes. A esto añade que “nuestra Economía actual, que tiene a su servicio la técnica, que es ahora una técnica rigurosamente científica, sin excepción, ve aumentar cada vez más, como es natural, el número de estas leyes en la Economía” (Zumalacárregui, 1995, b, p. 273). Las notas distintivas de estas leyes son que sólo se producen como consecuencia de un supuesto económico y ha de existir un móvil económico, por lo que son puramente deductivas.

Las “leyes de la Economía”, por el contrario, no pueden reducirse sólo a una ley de orden material, puesto que son hechos económicos que se refieren a actos humanos. Estas leyes se han cuestionado por muchos economistas argumentando que su existencia está en contra del libre albedrío, y supondría un determinismo en los actos del hombre. Zumalacárregui defiende su teoría estableciendo que los actos económicos son actos puramente humanos, que van a producir una serie de efectos materiales, que son cuantificables, dándose además, de forma dinámica en el tiempo. Expone dos casos

concretos: la ley de la oferta y la demanda y la ley de Gresham, que considera indiscutibles, tal y como las reformula él. En el caso de la segunda, por ejemplo, la enuncia de la siguiente manera: “si la ley de Gresham, que se ha enunciado generalmente en forma descriptiva y hasta pintoresca, diciendo que la moneda mala expulsa a la buena de la circulación, se formula con un cierto rigor científico diciendo que cuando coexisten en la circulación dos clases de moneda con el mismo valor legal, pero con distinto valor como bienes económicos de consumo directo, desaparece en su forma dineraria aquella que alcanza en el mercado un precio superior en su valor legal, no creo que nunca, y ahora creo que en cualquier ocasión, pueda nadie discutirla” (Zumalacárregui, 1995, b, p. 289).

El problema planteado del libre albedrío, don José María lo soluciona recurriendo al supuesto de los clásicos del “homo oeconomicus”, no sin recordarnos otra vez que los clásicos no eran precisamente sus economistas predilectos, es decir, “bien formulada, se reduce a establecer que en el mundo de la Economía, estrictamente en lo que se refiere a acciones y relaciones económicas, el hombre normal, o si se prefiere, y es seguramente más exacto, el hombre medio, se propone que sus actos (siempre de naturaleza estrictamente económica) le aseguren el máximo resultado²³² con el mínimo esfuerzo” (Zumalacárregui, 1995, b, p. 293). No existe, por tanto, oposición entre la existencia de “leyes de la Economía” y el libre albedrío, puesto que si algún hombre se sale de esta conducta simplemente es que no está actuando según un móvil económico, y no será entonces objeto de estudio de la Economía.

²³² El rigor de su análisis se pone de manifiesto en este vocablo, puesto que, como él mismo indica, lo utiliza porque es completamente objetivo y susceptible de valoración económica.

Después de varios ejemplos de ley física, en las que pone de manifiesto que si no están bien formuladas, tampoco se cumplen, lo que no implica que no existan, Zumalacárregui (1995, b, p. 298-299) da por zanjada la cuestión de la existencia de leyes económicas con las siguientes líneas: “la *ley económica* es una *ley* nada más, que se cumple también, sin adverbios, cuando se dan las condiciones para las que es válida, a la que se aproximan más o menos los hechos reales cuando sus condiciones se aproximan también más o menos, y que no es aplicable cuando las condiciones de los hechos reales llegan a diferir en cierto grado de las condiciones de validez de la ley”, a lo que añade, “la cuestión de la libertad humana no ofrece ninguna dificultad reafirmando siempre su existencia, porque la primera de las condiciones en cualquier ley de la Economía es que el individuo quiera obtener el máximo rendimiento porque éste le asegure su máximo bienestar; y si se quiere en efecto obtenerlo, escogerá este plan y esta combinación, porque, en relación unívoca, son los que resultan óptimos. Si no quiere, no lo hará porque es libre, pero no obtendrá ese máximo”.

La única salvedad que habría que hacer es que la ley económica es una ley de grupo, es decir, que se puede predecir lo que hará un grupo o un individuo medio, si bien no se podrá predecir el comportamiento de un individuo aislado. Lo que, según Zumalacárregui, coincide plenamente con el hecho de que la Economía sea una ciencia social.

Con la intención de dejar claro este punto del libre albedrío, que además es la crítica más fuerte que se alega a la no existencia de “leyes de la Economía”, el autor le dedica la cuarta parte del discurso, que lleva por título “La ley estadística y la cuestión del libre albedrío”. Parte el autor de la definición de libertad expuesta por distintos

autores, como la de Balmes (1810-1848), para quien “la libertad de albedrío consiste en una actividad inteligente, que tiene en sí propia el principio de sus determinaciones, sin ninguna necesidad determinante externa ni interna” (Zumalacárregui, 1995, b, p. 308). Recoge otras definiciones del mismo concepto similares a la dada por Balmes, como la de Mendive y el cardenal Mercier.

Llega a la conclusión que ya hemos expuesto, pero lo hace al amparo de las opiniones vertidas sobre este tema por filósofos y economistas de reconocido prestigio, como son los citados. Considera que la ley estadística puede darse dentro del ámbito de los actos humanos si se contemplan dos aspectos fundamentales: la libertad y la probabilidad para un grupo de una conducta determinada, que será mayor cuanto más homogéneo sea el grupo en cuestión y cuanto la libertad de elección entre varias alternativas sea menor.

El quinto y último apartado de este discurso, titulado “La ley estadística en Economía”, vuelve a incidir en la idea de que en Economía es necesario el uso de los métodos, deductivo e inductivo, cada uno dónde sea más útil, por lo que no pueden existir sólo leyes estadísticas. Ésta sería la que estudia los fenómenos estocásticos, no habiendo diferencia, según Zumalacárregui (1995, b, p. 342), entre la ley estadística y la correlación: “son una misma cosa enfocada desde dos puntos de vista distintos; y cuando el coeficiente de correlación o de covariación tiene un valor significativo, después de comprobado escrupulosamente, si se habla de ley, se le da el nombre que le corresponde por su naturaleza material, por el objeto a que se aplica, y su naturaleza formal stocástica queda sobreentendida en la misma enunciación del resultado obtenido y de sus limitaciones estadísticas”.

Como conclusión del discurso, Zumalacárregui enuncia las que cree son las funciones de la Estadística para con la Economía: la primera es la necesidad de prestar un servicio a la teoría pura, para formular cuantitativamente las leyes económicas; la segunda es ampliar algunos de los temas que en este ámbito se plantean en la Teoría económica; y por último, “yo asigno a la investigación estadística, a la Econometría, otra misión que podrá parecer extraña, pero a la que doy valor extraordinario: determinar las probabilidades, que casi siempre serán *a posteriori*, de los coeficientes y parámetros observados de las ecuaciones de la teoría; y cuando proceda y sea posible, las *a priori* para afinar las condiciones de validez de aquélla cuando, en virtud de la primera misión econométrica de que antes hablaba, se hayan obtenido sus valores numéricos” (Zumalacárregui, 1995, b, pp. 349-350).

Según Julio Segura (2002, p. 389), este trabajo pone de manifiesto que la intervención en Economía tiene costes. La defensa de esta postura le supuso a Zumalacárregui ciertos detractores en la Administración, en la política, e incluso en el ámbito puramente académico. La posición de Zumalacárregui es clara a favor de la economía de mercado y en contra del intervencionismo, que sólo considera adecuado para determinadas situaciones de emergencia.

d) Contestación de Larraz al discurso de recepción de Zumalacárregui.

En contra de esta postura liberal se manifestaron economistas como José Larraz en la extensa contestación a este discurso, que pasamos a comentar a continuación. En esta contestación, Larraz parte de un repaso de la evolución de las distintas teorías

económicas, poniendo un mayor interés en el aspecto institucional de todas ellas, desde las aportaciones de A. Smith; pasando por las distintas posturas de las que podíamos llamar corrientes más o menos socialistas o historicistas, como las encabezadas por Marx, Wagner, Hildebrand o Sismondi; y las relativas a la utilidad marginal; hasta llegar a las aportaciones de la economía dinámica, de la moderna econometría y los estudios de competencia imperfecta.

Larraz afirma que a mitad del siglo XX predomina la tendencia, que ya planteara Zumalacárregui en su discurso de recepción, de que la Economía está formada por la unión de varios campos y que todos ellos tenían que ser estudiados y analizados de forma conjunta. Subraya así la figura del historiador R. H. Tawney (1880-1962), de quien destaca su respeto por la Teoría económica pura, de hecho sostiene que “la verdadera característica de la historiología económica moderna radica en su convivencia con la teoría pura, como en Smith” (J. Larraz, 1946, p. 204).

El interés que parece centrar la contestación al discurso de Zumalacárregui es la defensa de la economía institucional y del intervencionismo en la economía, para lo que recurre a nombrar todas las posibles corrientes que combinan el liberalismo y el intervencionismo. Entre estos economistas destaca la figura de Marshall, que evolucionó hacia una Economía más social con el paso del tiempo, de su discípulo A. C. Pigou (1877-1959), o del propio Keynes, de los que sostiene: “he aquí, pues, una dirección que, procediendo de la teoría, se aparta del liberalismo” (J. Larraz, 1946, p. 205). Es clara, por tanto, su defensa del intervencionismo, si bien reconoce que la política económica requiere de la teoría, aunque el desarrollo de la primera hará en ocasiones reformular la propia teoría, para adaptarla.

Concluye su repaso de la evolución del pensamiento económico defendiendo la necesidad de análisis de las distintas partes de la ciencia económica: “por ende, resulta claro, como afirmamos más atrás, que cualquier concentración exclusivista y excluyente de la Economía sobre teoría, historia, doctrina o política es viciosa. De hecho, semejantes propósitos están ya completamente caducos y superados. Todas dichas cuatro ramas son necesarias, y entre ellas se produce, según queda demostrado, una interacción continua” (J. Larraz, 1946, p. 208).

A continuación expone Larraz (1946, p. 209) las aportaciones de Zumalacárregui en “La ley estadística en economía”, afirmando de éste que, “partiendo del neohistoricismo y de la literatura institucionalista de los tiempos wagnerianos, el nuevo académico entró en la economía contemporánea ubicándose en la teoría, y, dentro de esta zona teórica, ha advenido, fundamentalmente, econométrico”. Este carácter teórico no ha supuesto en su personalidad la exclusión de otras ramas económicas, ejemplo de la cual cita su presidencia en el Consejo de Economía Nacional o sus aportaciones a la economía social.

Del discurso de Zumalacárregui Larraz destaca la diferencia que establece entre las leyes generales y abstractas y las estadísticas, que están fundadas en la correlación. Considera que la inclusión de estas últimas dentro del campo de la física es similar a establecer unos límites a la propia ciencia, límites impuestos por la probabilidad y no por la necesidad, lo que supone en cierto sentido identificar las leyes funcionales con las puramente estocásticas, con lo que no está de acuerdo.

Como último aspecto rompe una lanza a favor del estudio conjunto de la Sociología, la Historia, el Derecho y la Economía, destacando especialmente la importancia del aspecto social que el propio Zumalacárregui introduce en el principio de su discurso, y que Larraz señala aludiendo al pensamiento de algunos de los economistas más importantes de principios del siglo XX, como es el caso de Pareto.

2.2.- “Prólogo” al libro de R. G. D. Allen.

Zumalacárregui elabora el Prefacio a la edición española del libro *Análisis matemático para economistas*, de R. G. D. Allen en 1946. La traducción, adaptación, algunas notas y los apéndices añadidos a la edición inglesa, publicada también en 1946, los realizó Emilio de Figueroa. Zumalacárregui (1995, c, p. 365) realiza una grata valoración del libro, calificándolo en varias ocasiones como “un símbolo y un presagio”.

Este Prefacio comienza con la cuestión de si realmente los libros de matemáticas especialmente dirigidos a un colectivo concreto, como los dirigidos a ingenieros, biólogos, economistas,... mantienen el rigor necesario o, por el contrario, desvirtúan las Matemáticas. Esta pregunta ya la había planteado en “La ley estadística en Economía”, discurso en el que expone “hasta qué punto puede realizarse con éxito el intento de escribir libros especiales de matemáticas para economistas, biólogos, químicos e ingenieros, subordinando de tal modo el contenido científico de la obra a su destino específico y de aplicación, que a la postre ni son matemáticas ni pueden ser, por tanto, realmente útiles a ingenieros, químicos, biólogos o economistas. Y descargada mi

conciencia con este desahogo, volvamos a la obra científica de Fisher” (Zumalacárregui, 1995, b, p. 240).

En lo que se refiere a las obras de matemáticas destinadas a los economistas, don José María afirma que a pesar de su abundancia son bastante pobres en calidad. De entre todas ellas selecciona dos que considera las únicas dignas de un cierto interés: una de I. Fisher, titulada *A brief introduction to the Infinitesimal Calculus*, y otra de P. Lorenz, que lleva por título *Höhere mathematik für Volkswirte und naturwissenschaftler*, dejando claro que aunque los cite no los considera convenientes.

En el primero de los libros citados el profesor Zumalacárregui se percata de que no cumple los objetivos que se planteaba al comienzo, que resume en los siguientes “dice Fisher que, recogiendo sus explicaciones orales a un grupo de discípulos aventajados, quiere hacerles posible la formulación matemática de sus ideas propias y, por lo menos, la lectura y la comprensión de las obras de Jevons, Walras y Pareto”, a lo que añade otra deficiencia: “la de no responder al propósito, expresamente proclamado en su prólogo, de facilitar el estudio de los libros y revistas de Estadística matemática” (Zumalacárregui, 1995, c, p. 356). El profesor cordobés explica que llevó a cabo el intento de estudiar el *Curso de Economía política* de Pareto con la ayuda de las matemáticas contenidas en el manual de Fisher y la conclusión a la que llega es que “utilizando exclusivamente el instrumento matemático que éste ofrece, y, si alguien desea repetir mi experiencia, habrá de convenir conmigo, con toda seguridad, en que tal empresa es absolutamente imposible” (Zumalacárregui, 1995, c, p. 356).

No es mejor la crítica que le merece la obra de Lorenz, colaborador matemático de Wagemann. Zumalacárregui (1995, c, p. 357) afirma que esta obra está destinada al “que pretenda iniciarse en la Estadística y en sus aplicaciones a la Economía sobre una base matemática reducida, pero, aunque con sentido intuitivo, con evidente valor científico”. En cambio, no puede aspirar a ser este texto la base matemática sobre la que se apoye un economista, puesto que como refleja el profesor Zumalacárregui (1995, c, p. 357) “no hay ni un ejemplo, ni una alusión siquiera, que puede aprovechar el estudioso de la Teoría económica”.

Los defectos que encuentra en los dos libros descritos considera Zumalacárregui que han sido superados en el libro de Allen, al que califica de “el primero y hasta ahora el único libro serio que se ha escrito con el propósito que señala su título” (Zumalacárregui, 1995, c, p. 357). Conociendo este libro podremos, según Zumalacárregui, comenzar el estudio de la Economía sin que al encontrarnos con desarrollos matemáticos algo complicados nos pasemos al bando de los *ageometroi*²³³ de Pareto.

Destaca el autor que con este libro se puede *comenzar* el estudio de la Economía, sin embargo pretende dejar claro que la Economía cada vez utiliza desarrollos matemáticos más complejos, por lo que es necesario el estudio de las Matemáticas, “no Matemáticas para economistas, sino sencillamente Matemáticas” (Zumalacárregui, 1995, c, p. 358). Don José María considera que a la Economía se puede llegar desde las Matemáticas, como era el caso de Walras o Pareto, o por el contrario se puede estudiar Economía y será ésta la que haga necesario el estudio de las Matemáticas, como ocurrió

²³³ Con este calificativo se refería Pareto a los economistas que rehusaban del empleo de las Matemáticas para el estudio de la Teoría económica.

con Jevons, e incluso con él mismo, si bien en cualquier caso está convencido de que el método matemático es el que da mejores resultados en la investigación económica. La necesidad de las Matemáticas no se debe únicamente a su uso como herramienta de trabajo, sino a que sus métodos se corresponden con la lógica que sigue un economista. Destaca Zumalacárregui que la unión de las Matemáticas y la Teoría económica se hace patente en Allen, debido en gran parte a que éste es a la vez un buen matemático y economista.

Después de elogiar el libro de Allen, el autor del Prefacio también señala algunas críticas, especialmente en dos temas que se han convertido en preocupaciones para nuestro profesor: en primer lugar, la falta de Econometría, aspecto de la Economía del s. XX que Zumalacárregui considera esencial, de ahí que afirme que “a mí personalmente, no me parece que un economista teórico en el momento presente, pueda manifestarse ajeno o indiferente a los avances y trabajos de la Econometría y mucho menos ignorante de ellos” (Zumalacárregui, 1995, c, p. 362). En segundo lugar, la necesidad de estudio de la teoría del ciclo, para la que es pertinente las funciones circulares y trigonométricas, que aparecen en los libros de Lorenz y Fisher. Por ello Zumalacárregui le pide a Allen que tenga en consideración estas críticas para futuras ediciones de la obra. Algunos de estos fallos los subsana Emilio de Figueroa en la traducción española, añadiendo una serie de apéndices en los que introduce los números complejos, las funciones periódicas y las integrales, sin perder el alto rigor matemático y realizando una traducción que enriquece el léxico económico.

Como conclusión de este Prefacio Zumalacárregui (1995, c, p. 366) hace referencia a la economía matemática y su presencia en España, sostiene que “la historia

del pensamiento español, [...] no ha colaborado en la tarea de la aplicación de la Matemática a la Economía en ninguna de sus manifestaciones en los tiempos a que tal historia se refiere. Pero una cosa es contribuir activamente a la construcción de una teoría científica y otra conocerla y seguir sus avances”. Dentro de los autores que han colaborado en esta tarea destaca, en primer lugar, a Vázquez Queipo, que escribió sobre diversos temas económicos, como los dinerarios, y fue profesor de Matemáticas, si bien reconoce que no se le puede incluir dentro de los economistas matemáticos. Según Zumalacárregui (1995, c, p. 367), “en algunos aspectos presenta ciertas semejanzas, salvadas todas las distancias y proporciones, con la [se refiere a la personalidad] de Jevons”.

En segundo lugar presenta a José Echegaray,²³⁴ cuya vocación por la Economía viene marcada por las ideas de su maestro G. Rodríguez y por la participación en las tertulias del café Suizo, en el que se reunían un grupo de ingenieros y economistas. No obstante, Zumalacárregui afirma que su interés por la economía matemática fue un trabajo suyo personalísimo, provocado en parte por el entusiasmo que sentía por las Matemáticas, a lo que habría que añadir la citada vocación por la Economía. Entre otras obras de economistas marginalistas y matemáticos estudió las de Jevons, Cournot y Walras.

En tercer y último lugar, menciona a Alberto Bosch (1848-1900), cuyo discurso de ingreso en la Real Academia de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales, llevaba por título “Aplicaciones de las matemáticas a las ciencias morales y políticas”, al que

²³⁴ Recordemos que en las páginas 296 y siguientes de la presente tesis ya hemos hecho referencia a este autor, y más concretamente a la opinión de Zumalacárregui sobre su influencia en la economía matemática.

contestó Echegaray. Estos dos últimos casos confirman que a finales del s. XIX en España, se conocía la economía matemática. No incluye entre ellos a Flores de Lemus por considerarlo más cercano a Schmoller.²³⁵

En el mundo universitario, por el contrario, Zumalacárregui (1995, c, p. 370) considera que “sin el menor peligro de equivocarse, se puede afirmar que ni por esos años, ni antes, ni siquiera en otros mucho más tarde, se encuentra vestigio de que alguien cultivase esos estudios, ni se interesase por ellos, ni aún siquiera tuviese noticia cabal y medianamente exacta de lo que en otras partes se había hecho o conseguido”, por la sencilla razón de que para ello era necesario tener una sólida base matemática, y los estudiantes de Derecho, donde se impartían las cátedras de Economía existentes, carecían de esa formación. Esta situación de desconocimiento de la economía matemática en la Universidad española no es ajena a otros países, según el profesor cordobés.

Se señala a sí mismo como el primero que ha enseñado economía matemática en una cátedra universitaria, consagrando su labor académica a formar economistas y a luchar por la creación de la Facultad de Ciencias Económicas. Este deseo suyo se vio cumplido en 1943, al comenzar su andadura la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, de la que afirma: “será de lo más fecundo y eficaz [se refiere a su creación] y que ha de tardarse muy poco en apreciar el servicio inestimable que rendirá, sin duda ninguna, a la cultura española” (Zumalacárregui, 1995, c, p. 373). Además

²³⁵ Flores solía decir “estudie usted el Schmoller”. Su admiración por este economista alemán era patente, al contrario de la posición que mantenía Zumalacárregui. Las diferencias entre los dos autores no se limitaban a las posiciones teóricas, sino que iban más allá. Aunque fueron capaces de olvidarlas, sobre todo por parte del segundo, cuando envía a Castañeda a estudiar junto a Flores (Velarde, 1988, pp. 20-21).

considera que en ella se imparte una base matemática bastante elevada, comparada con otras Facultades o Escuelas de Economía, unida al estudio de la Teoría económica más moderna, de la mano de los tres primeros catedráticos que de ella hubo en España y a los que ya hemos hecho referencia.

2.3 - *La presencia de Stackelberg.*

En el artículo “El profesor von Stackelberg y la teoría económica”, publicado en 1946 en la revista *Anales de Economía*, Zumalacárregui comenta la obra de este profesor alemán, *Principios de Teoría Económica*, de la que nos ocupamos en el capítulo segundo. Zumalacárregui lo considera un manual excelente para iniciar el estudio de la Economía, siempre que se haya adquirido la preparación matemática suficiente, que es la propia de cualquier estudiante español de ciencias económicas.

Stackelberg, como reflejamos en el segundo capítulo, fue profesor de la Universidad de Berlín, y en 1943 se trasladó a Madrid, donde permaneció hasta su temprana muerte en octubre de 1946, poco después de que Zumalacárregui (1946, p. 141) escribiera en el final de este artículo que comentamos “podemos esperar, y fervorosamente lo deseamos, que superada ya la crisis de su enfermedad actual, pueda continuar una labor que por los frutos ya obtenidos da la plena seguridad de cuáles habrán de ser los que ofrezca en tiempos venideros”.

En sus *Grundzüge der theoretischen Volkswirtschaftslehre*, traducidos al castellano en 1946 por el Instituto de Estudios Políticos,²³⁶ Stackelberg, según Zumalacárregui (1946, p. 114), continúa las investigaciones que ha realizado durante su vida y se muestra transmisor del enfoque neoclásico marginalista. Así señala que los *Principios* “ofrecen en su estructura y sistematización y en el fondo mismo de la doctrina elaborada una manifestación insuperable del pensamiento del autor, permitiendo restablecer con exactitud y seguridad la trayectoria que ha seguido hasta aparecer en la forma en que ahora se ha dado a la prensa”.

Por ello don José María considera que el profesor Stackelberg está situado dentro de la Teoría económica pura, y ha sufrido la evolución de cualquier economista de esta corriente, si bien ha mantenido siempre el principio del carácter cuantitativo de las relaciones económicas. Zumalacárregui comienza el estudio del pensamiento de Stackelberg intentando explicar determinadas ausencias que se ponen de manifiesto en su libro. La primera de ellas es la teoría del dinero, puesto que realiza una explicación de la teoría de los precios sin la necesidad de acudir al estudio del dinero, lo cual no es lo común en los tratados de Economía.

En segundo lugar, Zumalacárregui echa en falta un tema de capital importancia para él, el tratamiento y la importancia dada a la Estadística. En los *Principios de Teoría Económica*, sólo en dos ocasiones se alude a la Estadística, no obstante esto no implica que el profesor alemán no le diera importancia a la relación de ésta con la Teoría económica, sino que no es el lugar más adecuado para su tratamiento. Sin embargo, don

²³⁶ Se enorgullece Zumalacárregui de la traducción de esta obra porque no la considera una mera traducción, sino que realmente se reelaboró en los centros universitarios españoles, desempeñando así la labor que el economista cordobés reclamaba para ellos, el estudio e investigación de la ciencia económica y la formación de futuros hombres de ciencia.

José María afirma que para conocer el análisis de Stackelberg sobre este tema sería necesario acudir a otras publicaciones.

En cuanto a la metodología empleada por el profesor alemán, Zumalacárregui destaca que en los *Principios de Teoría Económica* no hay alusiones importantes a la defensa de un método u otro. Como ya estudiamos al analizar la obra, Stackelberg se resiste a entrar en la polémica del método, se limita a emplear el que cree más conveniente en cada momento, postura que ya adoptara Pareto y que hemos tenido ocasión de comprobar en el estudio que nuestro profesor realiza de él y que comentaremos posteriormente.

Señala don José María que no se plantea el método adecuado, pero sí tiene la certeza de que el que se emplea es el correcto, así señala que “el problema [del método], sin embargo, puede encontrarse en cada página y en cada línea; pero no el problema en fase de planteamiento, ni en vía de discusión y examen, sino resuelto total y definitivamente, sin dejar ni atisbo de duda en el autor sobre sus métodos de trabajo e investigación” (Zumalacárregui, 1946, p. 118).

Esta postura ante el método a emplear viene además avalada por una serie de economistas de reconocido prestigio, que detallamos en la página 326 al comentar los *Principios* del profesor alemán y a la que Zumalacárregui hace referencia (1946, p. 119). Estos economistas estaban presentes en la mayoría de las obras que sobre Economía se publicaban en esos momentos y que habían puesto los cimientos de la nueva Teoría económica, por lo que podemos afirmar que su pensamiento mantenía plena vigencia.

Esta “genealogía”²³⁷ la representa Zumalacárregui a través de un símil que expresa con gran claridad la presencia de estos autores en el pensamiento económico de mitad del s. XX, y aún en nuestros días: “el agua que brotó hace más de cien años en Cournot y en Gossen, que corrió después por los cauces de Jevons y de Walras, más tarde por los de Pareto y hoy por los de Hicks, o por los de Lindhal, o por los del mismo Keynes, es la misma agua aunque haya ido incorporándose todo el rico material soluble que fue encontrando en cada sección de cauce” (Zumalacárregui, 1946, p. 125).

Además de la metodología, Zumalacárregui y Stackelberg coinciden en otros muchos aspectos, como es la convicción de la necesidad de un mayor conocimiento de las Matemáticas para poder abordar con éxito el estudio de la ciencia económica. Stackelberg señalaba lo que años antes ya había dicho Zumalacárregui en España: la falta de preparación de los estudiantes de Economía en lo que a métodos matemáticos y estadísticos se refiere en la Alemania de su tiempo. Sin ellos es imposible el estudio de la Economía y la orientación de la economía nacional.²³⁸

Los *Principios* supone una exposición de los aspectos fundamentales de la Teoría económica hasta la década de los cuarenta del s. XX. Su objetivo era hacer llegar esta teoría al mayor número posible de estudiosos de Economía, para lo que, según Zumalacárregui, relegaba a un segundo plano su lucimiento en el empleo de los métodos matemáticos complejos, y utilizaba en mayor proporción los métodos gráficos

²³⁷ Éste es el término que utiliza Stackelberg para referirse al grupo de economistas en los que se basa para la elaboración de su obra.

²³⁸ Es de destacar la alusión a la economía nacional, puesto que en Alemania la ciencia económica y la Administración habían estado bastante unidas desde el cameralismo.

y analíticos elementales, con todo el esfuerzo que ello conllevaba, puesto que como vimos en el capítulo anterior hay determinadas teorías que resultan muy complicadas de explicar sin recurrir al empleo de las matemáticas avanzadas.

Como última parte del artículo, Zumalacárregui presenta la estructura de los *Principios de Teoría Económica*, y comenta los aspectos más innovadores de cada sección, como la incorporación de la relación marginal de sustitución de Hicks o la introducción del problema del tiempo en la teoría de la producción, base de la economía dinámica, que constituye uno de los puntos centrales de estudio de Zumalacárregui en los últimos años de su vida. No ahondaremos en estos comentarios al haber sido ya incluidos en el análisis de los *Principios* realizado en el capítulo anterior.

Como conclusión del trabajo sobre el profesor Stackelberg, Zumalacárregui destaca las similitudes que se dan entre su pensamiento y el del profesor alemán, tanto en lo que se refiere a la Teoría económica, como en sus ideas sobre la enseñanza de la Economía. De hecho, es el propio Zumalacárregui (1946, p. 138) el que al final del artículo que estamos analizando plantea esta cuestión: “me queda a veces la duda de si en estas páginas he ido en realidad interpretando el pensamiento del profesor Stackelberg o exponiendo no en pequeña parte el mío. Tal vez haya hecho las dos cosas, y no sería extraño, porque para acometer la primera empresa he tenido un auxilio que no se suele dar con demasiada frecuencia cuando se examinan y critican pensamientos de autores que sólo se conocen a través de sus libros. Afortunadamente, en este caso he dispuesto de una fuente de información muy superior”, se refiere don José María al contacto directo con el profesor alemán durante su estancia en España. De estas líneas

se puede deducir que Zumalacárregui reconoce la influencia de Stackelberg en su propio pensamiento.

2.4.- *“Sobre el aspecto económico de 1848”.*

Pasamos a analizar ahora el discurso que pronuncia Zumalacárregui en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas en 1949, titulado “Sobre el aspecto económico de 1848”. En él se plantea la relación que puede existir entre las revoluciones que se han dado a lo largo de la historia, con especial consideración a la revolución de 1848, y los ciclos económicos.

Zumalacárregui considera que es difícil analizar la revolución de 1848, tan cercana en el tiempo, desde la que sólo ha transcurrido un siglo. Considera este fenómeno una ampliación y profundización de la revolución anterior de 1789, al igual que supone que la situación de 1948 es la correspondiente a la de 1848, y que se inició en 1917 con la revolución rusa, de la que afirma que se conocen muchos de sus efectos, como el fascismo, el nacionalsocialismo, el comunismo o distintas crisis económicas. No obstante, reconoce que sus efectos últimos “son cosas reservadas por ahora a la Divina Sabiduría” (Zumalacárregui, 1949, p. 45).

Don José María recurre al filósofo Balmes para explicar la esencia de la revolución de 1848 en España, señalando que “la psicología de las masas y sus estímulos, las abdicaciones continuas y progresivas del poder por falta de poder, de energía, de convicciones arraigadas y de ideas claras y bien definidas en que fundarlas y enraizarlas y sobra en cambio de mezquinas apetencias, halagadas con política

habilísima de adulaciones primero, de exigencias más tarde, de imposiciones al cabo y de violencias y aún de crímenes cuando llegue el caso de obtener todo el fruto de un plan a beneficio de la revolución... Todo eso, maravillosamente pensado y escrito, se puede leer en aquellas páginas de Balmes, que debieran ser breviario de lección y meditación cotidiana para los españoles de hoy; todo, incluso aquella profunda advertencia de que la revolución en España no era todavía social, porque aún no se había formado aquí el proletariado” (Zumalacárregui, 1949, pp. 46-47).

Además de utilizar las tesis de Balmes, Zumalacárregui apela al filósofo francés Taine y a su maestro Pareto, para respaldar la tesis de que la revolución de 1848 es una evolución ininterrumpida de la Reforma que comenzó en el s. XVII. Califica, aun sabiendo que puede ser tachado como un error, a la revolución de mitad de s. XIX, como “revolución romántica. Sospecho que el calificativo no encontrará ambiente y hasta suscitará el escándalo. No me emociona esto demasiado. Sí, ya comprendo que llamar romántica a una revolución cuando se la considera desde el punto de vista económico y cuando sin esfuerzo y sin error se puede reconocer que lo más maduro, razonado y sólido que dejó fue el *Manifiesto comunista de Marx*, parece gesto de originalidad y de snobismo” (Zumalacárregui, 1949, p. 50). Subraya también su papel social, en contraposición a la de 1789, en la que destaca más la faceta política. Sin embargo, mantiene una serie de reservas en cuanto a esta diferenciación, pues es evidente que en ambas revoluciones se han dado los dos aspectos mencionados, el político y el social, aunque en distinta medida.

Como el objetivo de la exposición de Zumalacárregui es estudiar el aspecto económico de la revolución de 1848, plantea a continuación la cuestión de si realmente

esta revolución cambió el orden económico anterior a ella. Describe la situación económica de la primera mitad del s. XIX señalando que: “las instituciones económicas de un régimen capitalista, liberal, más o menos librecambista, con manifestaciones y ensayos más bien excepcionales, pero no tan escasos, de regímenes proteccionistas y con focos con caracteres de persistencia de otros anteriores de intervención estatal fuerte y audaz que se mantenían latentes hasta que un hecho interno o externo al sistema volviese a reanimarlos, informando nuevos sistemas de política económica en relación con la social, son el conjunto fundamental de hechos históricamente ciertos y comprobados que subsistían arraigados y después de períodos nunca inferiores a los cincuenta años y en los países más fuertes económicamente, con una vida ya casi secular al comenzar aquel año del 48” (Zumalacárregui, 1949, p. 52).

Considera Zumalacárregui un error creer que la economía moderna surge como consecuencia de los avances técnicos y del maquinismo, argumentando que ya en la segunda mitad del s. XVIII, se habían implantado muchos de los progresos de la técnica a industrias, como la del transporte, la textil,... Por el contrario, la tesis mantenida por don José María es que es “el desarrollo interno del proceso y el organismo económico el que ha creado el ambiente necesario y adecuado para que los avances de la ciencia pura totalmente desconectados de la vida económica hasta la edad moderna, hayan creado lo que debe llamarse con exactitud la técnica industrial a partir del siglo XVIII” (Zumalacárregui, 1949, p. 53).

Para el estudio de las causas económicas de la revolución de 1848, parte Zumalacárregui de una serie de proposiciones, con las que concluye que en lo referente al orden institucional y de política económica liberal que estaba instaurado, no hubo

cambios apreciables que hicieran presagiar una revolución; en el orden doctrinal, la situación era parecida, pues las escuelas universalmente aceptadas no reflejaban síntomas de cambio, es más, destaca el hecho de que fuera en 1848 cuando publicó Stuart Mill sus *Principios de Economía Política* y K. Marx el *Manifiesto Comunista*, del que destaca Zumalacárregui que su repercusión más que económica, fue política y social, al igual que los anhelos de la revolución, aunque sea el medio para conseguir un mayor bienestar económico. Además de los órdenes político-institucionales y doctrinales, se centra Zumalacárregui en la existencia de una masa social que estuviera dispuesta a conquistar el poder económico y social superior, a la que denominó proletariado; como última proposición, recoge el profesor Zumalacárregui, que el fenómeno de la revolución no se produce en cualquier momento de la historia, a pesar de la existencia de una masa enemiga del orden establecido y que lucha contra los privilegios de la clase gobernante y dirigente. El momento de la historia económica en el que se producen estas convulsiones políticas y sociales está muy relacionado, según nuestro autor, con los ciclos económicos.

Se detiene a continuación en el estudio de dos de las proposiciones que ha enumerado: la situación doctrinal económica y la relación de las revoluciones con los ciclos económicos. En cuanto a la primera, establece que son cuatro las escuelas que defienden de alguna manera el hecho de la revolución de 1848: el marxismo, el socialismo utópico, un grupo heterogéneo caracterizado por la animadversión hacia cualquier tipo de liberalismo, y por último, la Escuela histórica.

Las principales ideas marxistas están recogidas en las obras *Manifiesto Comunista* (1848) y *El Capital* (1867-1905), ambas de Marx en las que, según

Zumalacárregui, se “recoge toda la elaboración del siglo XVIII del derecho a la existencia, el derecho al trabajo y el derecho al producto íntegro del trabajo”, engarzado “con la teoría ricardiana del valor y con toda la construcción hiperlógica de Ricardo y Smith sobre los que construye sus teorías fundamentales del más valor y del proceso de concentración capitalista y todo lo vacía y lo funde en el molde metafísico del monismo hegeliano cuidándose de invertir, como él mismo advierte, la posición del idealismo de Hegel para crear la concepción del materialismo histórico en que funda su infraestructura económica de la historia” (Zumalacárregui, 1949, p. 59). No incluye otras obras que también reflejan estas ideas, como la de Lasalle o Engels por ser posteriores a 1848. Es más, plantea la duda de si realmente el Manifiesto fue uno de los desencadenantes de la revolución, o fruto de ésta, puesto que su publicación fue en el mismo año 1848.

En cuanto al segundo de los grupos, considera que está formado por los socialistas utópicos, entre los que destaca a Saint-Simon, Bazard, Enfantin, Fourier, V. Considerant (1808-1893), Owen, Bouchez y L. Blanc (1811-1882) (a este último le considera más como hombre de acción que como escritor). Como nota común de todos los utópicos franceses señala su paso por la Escuela politécnica, creada a juicio de Zumalacárregui para formar a los ingenieros civiles y militares que necesitaba el estado francés para luchar en las distintas guerras y proteger así su imperio, de ahí que muchos de estos estudiantes lucharan detrás de las barricadas al frente de los obreros.

La tercera de las escuelas que defendieron de alguna manera la revolución de 1848, la define Zumalacárregui (1949, p. 62) como “un grupo de muy escasa homogeneidad, porque solamente se pueden caracterizar sus componentes por una nota

negativa muy fuerte, la franca animadversión hacia el liberalismo económico, doctrinal y real”. Destaca como componente de esta corriente a Sismondi, del que considera posee una personalidad romántica, tanto en su faceta de economista como en la de historiador.

Por último, incluye a la Escuela histórica, si bien relata que “estoy seguro de que esto parecerá una herejía y no es probable que en este punto reclute yo muchos prosélitos. Sin embargo, tengo que insistir en que la escuela histórica coopera activa y eficazmente, aunque sea también sin sospecharlo ni quererlo los que la iniciaron, en la formación del clima doctrinal revolucionario” (Zumalacárregui, 1949, pp. 62-63). Argumenta su tesis basándose en el enfrentamiento de esta escuela con los postulados de los clásicos, puesto que éste es uno de los aspectos más destacados de la revolución de 1848 en su vertiente económica. Destacando el libro de Roscher, *Grundriss zu Vorlesungen über die Staatswirtschaft nach geschichtlicher Methode*. También considera a Roscher un romántico, por su estrecha conexión con el jurista F. C. Savigny (1779-1861).

El segundo de los detonantes para una revolución es, según don José María, la coyuntura económica del momento, que analiza a continuación, para determinar si a ese incremento de literatura revolucionaria, le corresponde un máximo o un mínimo del ciclo económico, de forma que la coincidencia de ambos factores aumente o disminuya el fervor revolucionario. La situación de los años precedentes a 1848 es de depresión económica caracterizada por una alta mortalidad, una baja natalidad, salarios reales bajos y paro forzoso superior al normal, lo que provoca malestar entre la masa obrera, a lo que hay que añadir las quiebras y suspensiones de pagos de numerosos banqueros,

hombres de negocios, comerciantes, que tampoco pasan por buenos momentos, puesto que se dan tipos de interés, producciones, salarios, estadísticas de comercio exterior,... mínimos. Desde el punto de vista estadístico, 1847 es el año del mínimo de la onda larga y corta de los ciclos económicos. Zumalacárregui acude a las teorías del estadístico N. D. Kondratieff (1892-1931), quien afirmaba que las guerras se producen en la fase ascendente de los ciclos económicos y las revoluciones en las descendentes. La fase descendente del ciclo de 1848 comenzó, según los estudios consultados por Zumalacárregui, en 1820.

Concluye nuestro autor que la revolución de 1848 era inevitable dada la situación económica que imperaba y la literatura revolucionaria que se divulgaba, señalando que “coincidió el máximo en cantidad y calidad de la literatura revolucionaria con el mínimo de bienestar económico. El resultado inevitable era la revolución de las masas. El fracaso rotundo de los talleres nacionales de Luis Blanc, índice de las ilusiones revolucionarias utópicas, lo agravó más. Eso fue exactamente la revolución de 1848” (Zumalacárregui, 1949, p. 73).

2.5.- *Vilfredo Pareto, el maestro.*

a) Introducción.

Pasamos a estudiar el trabajo que don José María publicó sobre otro economista que marcó en gran medida su pensamiento, especialmente durante los primeros años, después del primer encuentro que tuvo con la Economía, más próximo a los

historicistas. Nos referimos a Pareto, al que podíamos calificar de maestro de Zumalacárregui cuando sale al extranjero para preparar sus oposiciones a cátedra.

Es este economista nacido en Francia, pero que se puede considerar italiano por toda su vida y sus ascendientes, el que marca definitivamente la orientación de don José María en lo que al estudio de la Economía se refiere, puesto que como reconoce en el “Prefacio” al libro de Allen, que hemos comentado anteriormente, “el período de luchas y vacilaciones entre direcciones económicas contrapuestas fue anterior a mis oposiciones y coincidió con mi inclinación seria en los estudios económicos. Cuando hice mis oposiciones, mi orientación científica estaba bien definida y definitivamente tomada” (Zumalacárregui, 1995, c, p. 372). Este nuevo camino es el que comenzó al lado de Pareto.

El estudio “Vilfredo Pareto, 1848-1923”,²³⁹ aparece por primera vez en la revista *Anales de Economía*, como parte del homenaje a Pareto en el centenario de su nacimiento, en 1949. La edición de que disponemos es una posterior, de 1951, y cuenta con algunas modificaciones que se han incluido en la introducción y en los Apéndices. Estas nuevas aportaciones las justifica Zumalacárregui por el hecho de que han aparecido nuevas informaciones sobre el economista italiano, especialmente la colección de documentos epistolares que ha reunido G. Sensini.

Con este trabajo Zumalacárregui pretende rendir un homenaje a Pareto y además, analizar sus tres obras fundamentales de Teoría económica: *Curso de*

²³⁹ La publicación de la que disponemos es la contenida en *Textos seleccionados*, por lo que lo citaremos en el año 1995, aunque fue publicado en 1951.

*Economía Política*²⁴⁰ (1896), las dos ediciones del *Manual de Economía Política*,²⁴¹ (1906 y 1909), la italiana y la francesa, y la *Economía matemática* (1911), (de ésta sólo la primera parte, puesto que la segunda se ha perdido). El libro de Zumalacárregui está dividido en seis partes. La primera de ellas es una biografía del maestro; las tres siguientes se refieren a la evolución del pensamiento del economista italiano; la quinta, expone su personalidad estadística; y la sexta y última, la dedica a la influencia de Pareto en la Teoría económica de mediados del s. XX.

La primera parte, titulada “Su vida. Notas principales”, comienza con una argumentación de Zumalacárregui sobre la necesidad de una referencia biográfica al estudiar la obra de cualquier autor, puesto que considera que de ella se pueden obtener datos que ayuden a la interpretación de los pensamientos y acciones del autor que analicemos, en este caso de Pareto.

Teniendo en cuenta que los datos de la vida de Pareto eran escasos en aquellos momentos,²⁴² a juicio de Zumalacárregui, podemos resumir los hitos más significativos de su biografía en los siguientes. Pareto fue ingeniero y ejerció esta profesión, que le procuró una buena fortuna,²⁴³ lo cual le permitió dedicarse a la política. Es en la década de 1870 cuando se centra en el estudio de la Economía, primero en la economía aplicada

²⁴⁰ De ahora en adelante nos referiremos a esta obra como el *Curso*.

²⁴¹ Cuando citemos el *Manual de Economía Política*, lo haremos por *Manual*, indicando si es la versión italiana o francesa.

²⁴² Zumalacárregui enumera las distintas biografías de Pareto que existían hasta el momento. Dentro de ellas destacan la elaborada por Pantaleoni, que apareció en el *Giornale degli economisti*, en 1924; la de Bousquet, de 1928; y, por último, la de Weinberger, de 1930.

²⁴³ A lo que hay que añadir la herencia que recibió de un tío suyo.

y posteriormente en la teoría general, considerándose a sí mismo como librecambista y liberal.²⁴⁴

Destaca Zumalacárregui que Pareto comenzó analizando la obra de Walras, al que abandonó durante un tiempo, si bien después de estudiar a Pantaleoni volvió a sus inicios, y según él mismo señala “después de haber leído los *Principios*, de Pantaleoni, modifiqué mi opinión. Comencé a estudiar de nuevo a Walras, y esta vez pude encontrar en él el oro, es decir, el equilibrio económico”. Al sustituir a Walras en la cátedra de Lausana (1894), se dedicó por completo a la teoría pura y a la Sociología. En los últimos años de su vida se retiró a Celigny, junto al lago de Ginebra, donde murió en 1923. No obstante, durante su estancia en esta villa no abandonó nunca la Universidad.

b) Pareto: su obra científica.

En la segunda parte de su estudio, titulada “Su obra científica. Esquema de su desarrollo”, Zumalacárregui hace un repaso del pensamiento de Pareto, que irá ampliando más tarde. Destaca la gran cantidad de publicaciones que tiene este economista (287, contando las económicas y las políticas), según la bibliografía que elaboraron Rocca y Spinedi, que según don José María fue ampliada posteriormente por Bousquet. Resalta también el autor del libro la polifacética personalidad del economista italiano, ya que de un lado, podemos calificarlo de sociólogo, siendo su punto álgido la publicación del *Tratado de Sociología*, en el que reúne todas las notas de esta materia que ya se hacían patente en el *Curso* y, muy especialmente en el *Manual*, y de otro lado, también tiene una faceta política (de la que don José María indica que poco es lo que le

²⁴⁴ Esta posición se hacía patente en la opinión de Pareto sobre lo que debía ser la política de su país. Estaba en contra de la política militarista e intervencionista, que a su entender empobrecía Italia.

interesa para su estudio económico). Y, por último, el Pareto economista, que se pone de manifiesto con la publicación del *Curso*.

Uno de los aspectos de Pareto que más llama la atención de Zumalacárregui es el ansia de mejora, que impregnaba todos sus trabajos. Don José María afirma que no había terminado de publicar una obra cuando ya estaba elaborando otra para mejorarla, o simplemente preparaba otra edición reformada. Algo similar es lo que cree el autor que debió ocurrir con el *Curso* y el *Manual* italiano, puesto que entre la publicación de uno y otro sólo hay diez años de diferencia y probablemente tardara más de este tiempo en escribirlo.

Dos son los puntos sobre los que analiza don José María la evolución del pensamiento paretiano partiendo del *Curso*. El primero de ellos es la combinación entre economía aplicada y economía pura. En el *Curso* le otorga mayor peso a la primera, si bien esta división (que considera no es intencionada por parte del economista italiano) no es tan clara como en un principio pueda parecer. Según Zumalacárregui (1995, d, p. 406), en la parte dedicada a economía aplicada “hay un uso frecuentísimo de la matemática, pero no de la estadística ni de la econometría, tal como la entendemos y las aplicamos hoy, sino de la matemática pura, sin que ni por excepción se asigne jamás valor numérico a constantes y parámetros, manteniéndola por consiguiente sin vacilar dentro del terreno del análisis puro”.²⁴⁵

²⁴⁵ El único capítulo íntegramente estadístico es el dedicado a la curva de ingresos.

El segundo punto sobre el que basa la evolución del pensamiento de Pareto es la teoría de la utilidad marginal,²⁴⁶ si bien recalca Zumalacárregui (1995, d, p. 408) que sólo hasta 1900, “hasta el *Curso*, la Economía matemática, [...] era el desarrollo riguroso de la teoría de la utilidad marginal tratada como una función susceptible de dar un número finito de derivadas parciales que a su vez lo eran de ser sometidas a nuevas operaciones de derivación y diferenciación. Las ecuaciones diferenciales correspondientes constituían la estructura de la teoría matemática. A partir de 1900, el enfoque del problema varía radicalmente”, desde entonces optó por la búsqueda de una teoría general basada en el equilibrio y se olvidó de la utilidad marginal, lo que queda demostrado completamente con la aparición del *Manual* francés y la *Economía matemática*.

Estas obras le sirven a Zumalacárregui para precisar que el año 1897 es el fin de la Economía matemática construida sobre la teoría de la utilidad marginal, y 1906 el del comienzo de la nueva Economía matemática desprovista de esa teoría. A partir de este momento, y en los años que le quedaban de vida, afirma Zumalacárregui que no aportó nada nuevo al ámbito de la Economía, suponiendo que con la edición de la obra *Economía matemática* quedó satisfecho y no quiso reformular más su teoría.

Pasamos a continuación al estudio de la tercera parte de este trabajo, “Su obra científica. De Walras a Pareto”, en la que se dedica a la relación entre Pareto y Walras, a través del *Curso*. Zumalacárregui resalta la gran admiración que sentía Pareto por el economista francés, y además considera que el pensamiento del *Curso* puede

²⁴⁶ Como ya vimos en la breve referencia a Pareto del capítulo primero, su estudio de la utilidad marginal le hizo sustituir este vocablo por el de *ofelinidad*, término tomado del griego, que le parecía mucho más adecuado.

denominarse de Walras-Pareto, lo que no implica que no existan diferencias entre los dos economistas.

La diferencia más destacada es el concepto de *rareza* de Walras, del que se deduce que la utilidad de un bien depende de su cantidad poseída, excluyendo los demás bienes. Sin embargo, para Pareto la *ofelinidad* de un bien depende no sólo de las cantidades de bienes consumidos, sino también de las combinaciones que se pueden hacer con ellos, idea que reconoce Pareto ya estaba presente en Edgeworth. Para Zumalacárregui (1995, d, pp. 417-418), éste “es el fundamento de toda la evolución del pensamiento paretiano al separarse del de Walras”. Pareto supera la teoría del valor de Jevons y Walras, a juicio del autor, construyendo un equilibrio estático en el mercado de bienes, en el que se determinan simultáneamente las cantidades intercambiadas y los precios. Esto mismo se utiliza para establecer la teoría de la producción y su equilibrio, dando lugar al equilibrio económico general.

La determinación del equilibrio es el objetivo de la economía pura que se persigue en el *Curso*. Pareto no pretende en ningún momento dar preceptos de cuál es el mejor sistema político-económico para regir una nación. Para clarificar este punto, Zumalacárregui (1995, d, p. 422) acude a reflejar las palabras del propio Pareto en el *Curso*: “Pareto había advertido al lector que la ciencia económica «no tiene que dar preceptos»... que «no debe esperar encontrar en este libro la solución de ninguna cuestión práctica: no encontrará en él más que elementos que, combinados con los que le proporcionarán las demás ciencias sociales, le pondrán en el camino que conduce a esas soluciones»”. Esto en un principio podría parecer una paradoja, si tenemos en cuenta que hemos definido a Pareto como un economista liberal y partidario del

librecambio. Zumalacárregui aclara la cuestión, alegando que esta postura la expresa Pareto en su faceta de político, hombre de negocios o de investigador de la economía aplicada.

Pareto renegó del *Curso* poco después de haber sido publicado, debido a la imposibilidad de medir la *ofelinidad* y el reciente fracaso de Edgeworth de someter a medida el concepto de utilidad marginal. Todo ello originó que Pareto abordara la reconstrucción de su teoría pura.²⁴⁷ Este nuevo intento de elaborar una Teoría económica pura, no basada en el concepto de la *ofelinidad*, es el que lleva a cabo en el *Manual*.

La cuarta parte del trabajo sobre Pareto, titulada “Su obra científica. El *Manual* y la *Economía matemática*”, la dedica Zumalacárregui a comparar el *Curso* con el *Manual* en su edición francesa. Destaca que si ya en el primero podíamos intuir el germen del *Manual* italiano, en el segundo está claramente reflejado el *Tratado de Sociología* que publicaría más tarde.

Para sintetizar el paso del *Curso* al *Manual*, Zumalacárregui resume el pensamiento contenido en cada uno de ellos. En el primero hay una presencia importante del pensamiento de Walras, aunque con determinadas diferencias. La más importante de todas ellas es el concepto de rareza/ofelinidad, en el que ambos difieren.

El segundo economista matemático que está presente en la obra de Pareto es Edgeworth, especialmente en referencia a la obra *Mathematical Psychics*. Como

²⁴⁷ Se refiere Zumalacárregui a las duras críticas que éste había recibido, especialmente de los que estaban en contra de la economía matemática.

recuerda Zumalacárregui (1995, d, p. 437), esta obra “produjo una fuerte sugestión en Pareto a pesar de la oposición que provocó el libro por sus intentos de hedonimetría y de cálculo utilitario. Que Pareto no compartía sus intentos es evidente y lo dice y lo repite con frecuencia. [...] Tal vez por esto, más que por ningún otro motivo, en el *Curso* se observan las vacilaciones para fundar la Economía pura, la Teoría económica, sobre la ofelimity a pesar de que esa fue su labor por el momento y seguramente por eso al *Curso* siguieron bien pronto estudios que lo rectificaban y en 1906 el *Manuale*²⁴⁸ sobre una base y con una orientación que significan una rectificación fundamental”.

Aunque en el *Manual* pretenda desligarse de la medición de la *ofelimity*, Zumalacárregui (1995, d, p. 437) considera que Edgeworth está también presente en esta segunda obra: “yo creo que, a pesar de todo, Edgeworth está mucho más presente espiritualmente, intelectualmente en el *Manuale* de lo que se piensa”. Son varias las coincidencias entre ambos economistas, en primer lugar, el *Manual* está muy influenciado por el economista irlandés,²⁴⁹ puesto que descansa sobre su teoría de las curvas de indiferencia (situación que reconoce Pareto), y en segundo lugar, ambos estaban alejados de la realidad social y más preocupados por la teoría pura.

En tercer lugar trata Zumalacárregui la influencia de Marshall sobre Pareto, señalando que realmente el pensamiento de ambos economistas fue distanciándose, puesto que la evolución del economista inglés fue la contraria a la de Pareto. Comenzó por el estudio de las Matemáticas, que llegó a dominar con gran precisión, aunque en

²⁴⁸ Con *Manuale* se refiere Zumalacárregui a la edición italiana del *Manual de Economía Política*.

²⁴⁹ Edgeworth es tratado también en la quinta parte del estudio de Zumalacárregui, al referirse a Pareto como estadístico. Pone de manifiesto que Edgeworth se dedicó no sólo a la aplicación de la Estadística, sino también a la Estadística pura.

sus *Principios de Economía* las relegó a las notas a pie de página. Sin embargo, preocupado por la situación real, se orientó hacia lo social y lo moral.

El objetivo de la elaboración del *Manual* es sustituir el *Curso* por una obra de Teoría económica o de economía pura. Por ello Pareto invierte la importancia dada a la economía aplicada y a la teoría, concediendo en este caso una mayor dedicación a temas teóricos. Destacamos que Zumalacárregui llega a calcular los porcentajes dedicados a una y otra rama por parte de Pareto en las dos obras. La teoría expuesta en el *Manual* tiene carácter eminentemente matemático, si bien, en contra de lo que podría pensarse, no aparecen complejos desarrollos matemáticos sino que se limita a un simple aparato geométrico fácilmente interpretable, en opinión de Zumalacárregui, que considera que deja toda la economía matemática para el Apéndice.

Esta última opinión sobre el carácter matemático del *Manual*, contrasta con la de Pareto que defiende que su Apéndice no es, y no lo pretende, un tratado de economía matemática. Esta diferencia de pareceres la achaca Zumalacárregui a la personalidad perfeccionista de Pareto, que aunque podíamos pensar que quedó conforme con la teoría expuesta en el *Manual* en su edición francesa, ni mucho menos su economía matemática estaba acabada. Unido a este rasgo de su personalidad, hay que destacar que recibió críticas sobre algunos de los desarrollos que se mostraban en su Apéndice.

Hemos de recordar que la mente inquieta de Pareto no descansa con la reforma del *Manual*, sino que publica en 1911, *Economía Matemática*, obra que no ha sido suficientemente valorada a juicio de don José María, basándose en el repaso de las distintas biografías que se han escrito sobre el economista italiano, puesto que en

ninguna de ellas se le otorga la importancia que merece. Definiéndola así: “de todos modos, yo me he encontrado y me sigo encontrando en el mismo caso y a falta de solución mejor no se puede prescindir de considerar la *Economía matemática* como lo que fue, en efecto; de todos modos una formulación por lo menos más rigurosa y más general del *Manual* y de su Apéndice, conjunto de posiciones más avanzadas dentro de su misma orientación general y un tratamiento más matemático de los mismos temas” (Zumalacárregui, 1995, d, p. 469).

Con la publicación de *Economía Matemática*, Pareto consideraba ya terminada su Teoría económica del equilibrio estático, por lo que Zumalacárregui supone que el hecho de que no escribiera nada más sobre el tema puede deberse a que el economista italiano pensara que no podía superar los resultados ya obtenidos, o bien a que si estaba estudiando algo más, todavía no había llegado a ninguna conclusión.

Es evidente que conociendo a Pareto, crea Zumalacárregui que a algún aspecto de la Teoría económica se tuvo que dedicar en los últimos años de su vida. Plantea distintas hipótesis, quedándose con la idea de que lo más probable es que durante estos años investigara una teoría que le diera el paso del equilibrio estático al dinámico. Aunque esta conclusión no puede demostrarla, puesto que no existen evidencias de ella en ningún tipo de escrito, don José María la deduce después del estudio del pensamiento de Pareto, al destacar que su investigación había sido siempre dinámica, dado que no había terminado de publicar una obra cuando ya estaba escribiendo otra que la superara. Además, hay que añadir que es el propio Pareto el que señala que el estudio de la dinámica era el menos desarrollado y que era necesario investigar en ese ámbito.

El capítulo quinto, que lleva por título “Su obra científica. Pareto estadístico”, lo destina Zumalacárregui a analizar su implicación estadística, que como él mismo reconoce le había pasado inadvertida en un principio. En la obra del economista italiano, a juicio del profesor cordobés, hay poca estadística, aunque destaca el capítulo dedicado a la curva de ingresos en el *Curso*.²⁵⁰ Esto lo explica Zumalacárregui basándose en que a Pareto, dedicado al estudio de la economía pura, no le tentaba el análisis estadístico, que en aquellos momentos no poseía el rigor que aportaban las Matemáticas.

No obstante, añade que si Pareto hubiera conocido los avances de la Econometría de treinta años después, hubiera sido además de economista teórico, economista. Esta idea se vuelve a repetir en su artículo “Del equilibrio económico a la Econometría”, al suponer que si Pareto se hubiera orientado más al estudio de la Estadística, para dar mayor auge a la economía matemática, podría haber sido un iniciador de la Econometría: “intentar el empleo de la Estadística a fondo, sacar de ella todo el partido que podría sacarse y afinar los métodos estadísticos todo lo que él era capaz de afinarlos... ¡Quién sabe si esta orientación hubiese incluido a Pareto entre los iniciadores de la Econometría!” (Zumalacárregui, 1953-1955, a, p. 17).

c) Pareto: su influencia en la Teoría económica.

En el sexto y último de los capítulos de este trabajo, titulado “El pensamiento paretiano en la Teoría económica actual”, Zumalacárregui realiza un recorrido por las influencias que tuvo Pareto hasta la mitad del s. XX. En un principio éstas se limitaron a

²⁵⁰ Al final de esta quinta parte Zumalacárregui expone las críticas a la curva de ingresos por parte de Pigou o Edgeworth.

Italia y Francia, pero más tarde se ampliaron a economistas de reconocido prestigio. Entre ellos sobresale Keynes, quien en su *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, no cita nunca a Pareto, y sin embargo, según Zumalacárregui (1995, d, p. 500), el pensamiento del sucesor de Walras está presente en la *Teoría General*, así señala que: “que Keynes no cita nunca a Pareto es indiscutible. Que el pensamiento de Pareto no está nunca en la Teoría es cosa muy distinta y yo invitaría, sobre todo a los que la manejan más y están seguros de interpretarla mejor, a una labor minuciosa y exhaustiva de exégesis crítica”.

Entre otros economistas que han recibido la influencia de Pareto señala a Hicks, en el que es fácil seguir el pensamiento paretiano, tanto por la abundancia de citas, como por la continuidad que da a la teoría de Pareto, al estudiar la dinámica; a Fisher y a su discípulo, el noruego Frisch, en cuyas obras se puede advertir la presencia de Pareto; y otros como H. Schultz, Allen, Stackelberg y los discípulos de Wicksell, a través de su maestro.

Un segundo ámbito de influencia del pensamiento paretiano se encuentra en determinadas instituciones, como *Economía*, órgano incluido en la *London School of Economics and Political Science*, a través de la figura de Hicks. Igualmente ocurre con la revista *Econométrica*, perteneciente a la *Econometric Society*.

En lo que se refiere a nuestro país, Zumalacárregui fue quien introdujo las teorías de Pareto, a pesar de que como hemos mencionado, no contaba con los alumnos más adecuados, puesto que carecían de la preparación matemática suficiente. Ha quedado patente la admiración de Zumalacárregui por su maestro italiano, lo que no le

ha impedido que le criticara en los aspectos que creía mejorables, si bien podemos concluir que para el catedrático de Valencia, Pareto era “uno de los inspiradores, de los más grandes inspiradores de la teoría económica contemporánea” (Zumalacárregui, 1995, d, p. 472).

2.6.- “Del equilibrio económico a la Econometría”.

El último trabajo que vamos a analizar dentro de este apartado es el artículo publicado en 1955 en la revista *Anales de Economía*, que lleva por título “Del equilibrio económico a la Econometría”. En él Zumalacárregui pretende hacer un repaso de la evolución de su pensamiento dentro de la Teoría económica, de ahí que el título sea verdaderamente significativo, puesto que el primer escalón²⁵¹ lo comprende el equilibrio económico de Pareto, al que califica de su “maestro fundamental” y definitivo, las enseñanzas de este economista son “la fundamentación sólida, estática” de su formación económica (Zumalacárregui, 1953-1955, a, p. 4-5). Estas enseñanzas que llevó a sus oposiciones a cátedra en 1903, las continúa impartiendo en sus clases, si bien como él mismo reconocía, su espíritu, ávido de nuevos conocimientos, le hacía combinarlas con otras teorías, como eran el programa de Schmoller,²⁵² Marshall, Lehr y, muy especialmente de Fisher.

El pensamiento de Pareto, que creía en un principio definitivo, fue dando paso a un creciente interés por la Estadística, ciencia que desde el principio de sus estudios le había atraído, lo que se acentuó con la aparición, en 1911, de la obra de Fisher, *The*

²⁵¹ No tendremos en cuenta que su primer acercamiento fue hacia el historicismo, puesto que realmente tuvo poca importancia.

²⁵² Este programa, impartido en el curso 1904-1905, consistió en explicar los *Principios* (1875) de Schmoller, experiencia que no repitió, pero de la que reconocía que no se arrepentía.

Purchasing power of money, que provocó en él una reacción hacia el estudio de lo que sería la Econometría, en la que se unen las dos fuerzas principales del pensamiento teórico de Zumalacárregui: “una de ellas es mi posición teórica dentro de la teoría de la Economía pura. Otra, mi posición teórica dentro de la Estadística; naturalmente, de la Estadística matemática, como es lógico supuesta mi formación intelectual y las influencias de Pareto, de Edgeworth y del mismo Fisher. La obtención de esa resultante de mi rumbo intelectual exige introducir el elemento tiempo, básico en una concepción y una realidad dinámicas”(Zumalacárregui, 1953-1955, a, p. 9).

La primera de esas fuerzas creemos que ya ha sido suficientemente tratada a lo largo de todo este epígrafe, por lo que no nos extenderemos mucho más al respecto. La evolución del pensamiento microeconómico de Zumalacárregui (dejando al margen sus primeros acercamientos al historicismo) parte del estudio del *Curso* de Pareto, para continuar con el del *Manual*, en sus dos versiones, y con la *Economía matemática*. Continúa con el descubrimiento de la obra de Fisher y de su discípulo Schultz, el estudio de la Econometría y finaliza con el estudio de la economía dinámica, algo que ya estaba en su mente desde el análisis de Pareto y que pone de manifiesto en su discurso de ingreso en la Real Academia de Jurisprudencia.

El interés por el estudio de la Econometría surge a la luz del libro de Fisher y, a partir de 1930, se ve impulsado por la creación de la *Econometric Society*, que según sus fundadores era la “Sociedad internacional para el progreso de la Teoría económica en sus relaciones con la Estadística y con la Matemática” (Zumalacárregui, 1953-1955, a, p. 20). Zumalacárregui se alegra de la creación de esta sociedad, si bien quiere dejar claro que no está de acuerdo por completo con ella, especialmente en lo que respecta a

la identificación del área económica y estadística con la de las ciencias naturales. Defiende que no es la Matemática la que “procede de la superación de las ciencias naturales, sino éstas las que progresan por la utilización inteligente de la Matemática” (Zumalacárregui, 1953-1955, a, p. 22).

Como última parte de esta exposición, Zumalacárregui añade una bibliografía con los libros que le habían guiado desde su inicio en el estudio de la ciencia económica, y muy especialmente de la Econometría, con un total de cuarenta y seis obras citadas. Señala que sus primeras lecturas habían sido las de Pareto, Walras y Jevons, en este orden, si bien las aportaciones principales en este campo consideran que comienzan con la obra de Fisher *Purchasing Power of Money* (1911), de la que señala que “¿No sería ya una primaria y tal vez prematura aparición de la Econometría?” (Zumalacárregui, 1953-1955, a, p. 25). Mención especial es la que realiza de Schultz, del que destaca que se percató de que la teoría del equilibrio de Pareto era estática y que resaltó que era necesario el estudio del equilibrio dinámico. Zumalacárregui intercala multitud de citas del economista noruego, en las que remarca la importancia del análisis estadístico en el paso del equilibrio económico de un momento a otro, como consecuencia de los cambios que se producen en la Economía. La Estadística ha aportado a la Economía, no sólo una utilidad práctica como indica Schultz, sino también el “rigor y la fecundidad de su construcción científica”, haciendo que la Economía se convierta en una ciencia más rigurosa (Zumalacárregui, 1953-1955, a, p. 28). Esta senda de la Economía que camina junto a la Econometría y la dinámica es la que ha marcado el pensamiento de Zumalacárregui durante la última década y media.

Continúa con la evolución de su pensamiento citando las aportaciones del economista norteamericano G. Tintner (1907-), de quien señala que “entre otras ventajas ofrece Tintner la de presentar la introducción a la «Econometría» en una forma sugestiva, que hace resaltar el proceso evolutivo que la ha hecho aparecer como consecuencia lógica y obligada de la economía y de la Estadística” (Zumalacárregui, 1953-1955, a, p. 28). De su libro *Econometría*, (1952), extrae don José María la definición de Econometría, como “un método empleado en gran escala en la investigación económica, que consiste en la aplicación de los procedimientos estadísticos modernos a los modelos teóricos que se han formulado en términos matemáticos, métodos agrupados para verificar las leyes económicas y para orientar una política económica” (Zumalacárregui, 1953-1955, a, p. 28). En esta obra, resalta Zumalacárregui que Tintner sigue la tendencia de los economistas americanos de la época, estudiando el equilibrio dinámico, sin dejar de lado la obra de los iniciadores de la nueva microeconomía, esencialmente Walras y Pareto.

A mediados del s. XX uno de los aspectos más importantes de la Teoría económica es el estudio de la dinámica, impulsada por la *Econometric Society*, que crea en 1932 la Comisión Cowles para el estudio de la Economía, especialmente de la Econometría.²⁵³ Uno de los inconvenientes más destacado con el que se enfrentó la citada comisión era la falta de preparación previa en el empleo de los métodos y herramientas econométricas, lo que también señala L. R. Klein (1920-), integrante de dicha comisión.

²⁵³ La comisión de la que hablamos fundada por la *Econometric Society* es la *Cowles Commission for Research in Economics*, presidida por Alfred Cowles.

Además de todos los economistas citados que influyen en el pensamiento de Zumalacárregui y que están de actualidad a mediados del s. XX, hay que añadir a T. C. Koopmans, que investiga en *Activity analysis of production and allocation* (1951),²⁵⁴ la programación lineal como solución de problemas económicos en los que las funciones lineales están sometidas a desigualdades. Por último menciona la obra de Koopmans, *Statistical Inference in Dynamic Economics Models* (1950), de la que resalta el estudio de los sistemas de ecuaciones simultáneas en la economía dinámica, las series temporales y la especificación de las hipótesis.

Como conclusión podemos manifestar que en base al análisis realizado, Zumalacárregui ha sido uno de los primeros en defender el estudio de la Econometría en nuestro país. Esta pasión por la Econometría y la Estadística que se ha puesto de manifiesto en las páginas de este artículo, y que nosotros hemos intentado plasmar a lo largo de todo este apartado, la supo transmitir a sus alumnos, entre los cuales destaca don José Castañeda Chornet (al que dedicaremos el último capítulo del presente trabajo) cuya tesis doctoral es un magnífico ejemplo del análisis econométrico.

²⁵⁴ Libro que también surgió en el ámbito de la Comisión Cowles, y que, como resalta Zumalacárregui, cita en las primeras páginas al maestro de su juventud, Pareto.

3.- La creación de la Facultad de Economía.

La creación de una Facultad de Economía fue uno de los grandes anhelos del profesor Zumalacárregui, desde una fecha muy temprana. Ya lo puso de manifiesto en 1919, en el Discurso de apertura del año académico en la Universidad de Valencia varias veces citado. Vuelve a manifestar este deseo en el artículo “La Facultad de Ciencias Económicas y el sentido de la Universidad”, publicado en 1933²⁵⁵ en la revista *Norma*, dos años después del intento de creación de esta facultad, cuando aparecieron en la *Revista Nacional de Economía* unos planes de estudios para la nueva Facultad, elaborados en distintos ámbitos, como eran la Facultad de Derecho, la Escuela de Intendentes Mercantiles y un grupo de economistas, formado por Vandellós, Fernández Baños, Antonio de Miguel y el propio Zumalacárregui, que como destaca Perpiñá i Grau (2001, p. 277) tenía “muy distintas orientaciones metodológicas y pedagógicas”.

Este intento no pasa de eso, de un mero proyecto. Nos podría parecer extraño, pero en este caso Zumalacárregui, aunque se lamenta de no haberlo conseguido, prefería que ocurriera así, al no estar de acuerdo con la idea plasmada en los proyectos que se habían elaborado. Y así lo expresó duramente al señalar “malo, lamentable y bochornoso es que a estas alturas no tenga todavía España una Facultad de Ciencias Económicas; pero sería muchísimo peor que la tuviese y que esa Facultad fuese una equivocación” (Zumalacárregui, 1953-1955, b, p. 158).

Concluye este artículo con la misma idea que lo comienza: “¿Podremos ver realizado algún día este ideal? No creo que nadie lo haya deseado más que yo. Ha sido

²⁵⁵ Artículo que fue publicado en 1953 en *Anales de Economía*, porque tal y como se expresa en la primera nota a pie de página “hoy conserva plena actualidad” (Zumalacárregui, 1953-1955, b, p. 157). Esta segunda publicación es de la que disponemos.

la ilusión de mi vida universitaria. Pero no tengo prisa. Mientras esa Facultad no esté en la «Gaceta», la puedo imaginar a mi gusto y poner en ella muchas esperanzas. Me da mucho miedo verlas convertidas en amargas desilusiones” (Zumalacárregui, 1953-1955, b, p. 171).

Después de esta introducción, se puede comprender perfectamente su satisfacción cuando en 1943 se crea la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, tal y como lo expresa en el “Prefacio” al libro de Allen: “he tenido la fortuna de ver realizada, al fin, la que fue ilusión universitaria de toda mi vida y una alegría muy viva y una satisfacción muy honda, [...] que creó en 1943 la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, con su Sección de Ciencias Económicas en que queda organizado y en pleno y eficaz funcionamiento todo cuanto yo pensé y propuse” (Zumalacárregui, 1995, c, p. 369).

3.1.- *La necesidad de la Facultad de Económicas.*

La necesidad de crear la Facultad de Economía es la conclusión del mencionado discurso, titulado “Misión de la Universidad en la vida económica contemporánea”, que defendía la reorganización de los estudios de Economía que había en España y su introducción en el mundo universitario.

a) La evolución de los estudios económicos.

Realiza don José María un repaso de la evolución de la ciencia económica, destacando en primer lugar, que su incorporación a la Universidad es bastante reciente y

que la compenetración de la vida universitaria y la económica, todavía lo es más, señalando que en España este último paso no se ha producido todavía. Muestra poseer una amplia cultura al detallar toda esta evolución desde los comienzos de la Universidad en la Edad Media, época en que la Economía²⁵⁶ estaba diluida en otras ciencias, e incluida en “Facultades Menores”, en la Filosofía, Jurisprudencia y Teología.

Con la llegada del Renacimiento, como continúa señalando Zumalacárregui, la situación permaneció invariable, pues los descubrimientos y avances de esta época no eran fruto de la investigación de la Universidad. No sólo se refiere Zumalacárregui a la ciencia económica, sino a otras disciplinas como la navegación, los descubrimientos geográficos, etc. En ninguno de estos campos las innovaciones tenían nada que ver con los universitarios. La nueva corriente económica que llegó con el descubrimiento de nuevos mundos, el Mercantilismo, no tuvo relación con los que Zumalacárregui denomina *hombres de ciencia*, sino que eran hombres de negocio. Igual ocurrió con la doctrina de la Fisiocracia.

Pero llegó el punto de inflexión para la Economía, su nacimiento como ciencia, de la mano de A. Smith y la Escuela clásica liberal ortodoxa. Cita el libro de Smith, *Investigación sobre el origen y causa de la riqueza de las naciones*, como “el libro más importante, mejor pensado y mejor escrito que hasta entonces había aparecido sobre Economía” (Zumalacárregui, 1995, a, p. 91). Advierte que no es precisamente un partidario de la doctrina de este economista, por lo que el elogio es aún mayor.

²⁵⁶ Recuerda Zumalacárregui (1995, a, p. 87) que “ni siquiera existía el concepto de economía”.

Con la consideración de la Economía como ciencia, se cumplía así el primer objetivo que Zumalacárregui cree necesario en la ciencia económica, la entrada de ésta en la Universidad, si bien el segundo objetivo, a saber la entrada de la Universidad en la vida económica, no se había producido todavía. La Universidad permaneció completamente apartada de la actividad económica durante muchos años más, con la única excepción de Alemania, donde imperaba un sistema económico distinto, el Cameralismo, y sí se daba una influencia importante de la Universidad en la práctica económica.

En Alemania el Estado era el que ejercía directamente la actividad económica “y reclutaba en sus Universidades el personal que necesitaba para llevar adelante toda esa labor” (Zumalacárregui, 1995, a, p. 92). Sobre este tema y la especial formación de los universitarios alemanes vuelve Zumalacárregui en otros momentos del discurso. Destaca que este aspecto que se dio en el país germano no supuso nada para los demás países europeos, puesto que no tuvo ninguna influencia fuera de sus fronteras, por lo que las demás universidades permanecieron alejadas de la realidad económica.

Al principio, los estudios de Economía se incorporaron al mundo universitario en la mayoría de los países europeos dentro de las Facultades de Derecho, como fueron los casos de Francia, Bélgica, Italia, Suiza y España. En otros, la ciencia económica entró a formar parte de las Facultades de Filosofía, como Inglaterra, Alemania, Holanda, Estados Unidos, Rusia o Escandinavia, teniendo los estudios un carácter jurídico-social o histórico.

En el s. XIX, la Economía estaba integrada en la mayoría de las Universidades del mundo, bien con una sola cátedra de Economía y Hacienda o, en el mejor de los casos, con dos cátedras. Ya en el último tercio del s. XIX, los grandes avances que se producían eran fruto de la investigación en la Universidad. Empezaba así la creación de facultades exclusivas para la Economía.

Zumalacárregui se refiere a las relaciones de la Economía con otras ciencias, poniendo especial atención en la Historia, Psicología, Matemáticas y Sociología, y resaltando que a pesar de estar presente en aspectos tan distintos del hombre, aún no existía una facultad para estos estudios en 1919. A esta situación se refiere como el “estado primitivo del que aún no hemos pasado, por desgracia, en España” (Zumalacárregui, 1995, a, p. 93). Si bien a pesar de los impedimentos, sostiene que la Economía ha conseguido hacerse un hueco en el ámbito de la Universidad, y que “es la ciencia más de *moda* en todas las Universidades del mundo civilizado” (Zumalacárregui, 1995, a, p. 97).

Fuera de la vida académica, resalta Zumalacárregui que la Economía está presente en todas partes, que el mundo vive para ella, incluso en aquellas épocas en las que no se estudiaba o no existía como ciencia. Por eso reclama que no sólo se enseñe en las universidades la economía pura, sino que se dedique también tiempo al análisis de la economía aplicada, puesto que, en su opinión, cualquier ciencia lo que hace es recoger los aspectos de la realidad, estudiarlos y devolver los resultados obtenidos para intentar mostrar el camino de la sociedad.

Recuerda Zumalacárregui que en tiempos pasados en España, en los que la Universidad se reducía a muy pocas facultades, tenía una notable influencia sobre la sociedad, ya que de ella salían los consejeros de los reyes y los distintos miembros del gobierno, por lo que de una manera indirecta la universidad acababa imponiendo su criterio. Al contrastar esta situación con la realidad imperante en 1919, se percata de que, si bien es cierto que existían universitarios que desempeñaban puestos en el gobierno, éstos estaban supeditados a las directrices políticas y partidistas. A ello añade que si ésta era la situación que se vivía en la esfera pública, en la privada el ámbito universitario no tenía nada que hacer.

Zumalacárregui mantiene que la Universidad a lo largo de la historia ha intentado adecuar sus doctrinas a las realidades externas, procurando dar una solución a los distintos problemas que se iban planteando. Sin embargo, la Economía ha sido una de las ciencias que más alejada ha permanecido de esta realidad. Estas tesis fueron rebatidas por algunos autores al considerar a la Economía sólo en su ámbito social. De hecho, si se contempla únicamente este aspecto de la ciencia económica, sí es notoria la influencia en la sociedad. Zumalacárregui defiende que la Economía, aunque tenga una parte social, consta de muchas más ramas que sí están desligadas de la Universidad, por lo que no puede decirse que se dé la unión entre la ciencia económica y el mundo real.²⁵⁷

El motivo de esta falta de compenetración lo busca Zumalacárregui inicialmente en la visión egoísta y material de las cuestiones económicas, aunque no le parece que esta razón tenga suficiente peso, puesto que otras disciplinas, como por ejemplo el

²⁵⁷ Como ya comentamos antes, la excepción a esto lo constituye Alemania, aunque Zumalacárregui advierte que ni siquiera allí esta influencia ha sido suficiente.

Derecho, también tienen estos caracteres y no les ha sucedido lo mismo que a la Economía. Para encontrar las verdaderas causas, Zumalacárregui acude a la naturaleza propia de la ciencia económica y, especialmente a la organización tradicional de las enseñanzas de la Universidad.

Si partimos de la premisa de que la Economía es una ciencia de difícil clasificación, y que tiene relación con otras muchas ciencias, Zumalacárregui argumenta que desde un principio los hombres de ciencia no se preocuparon del estudio de la Economía, al señalar que “mientras por una parte se hacía cada vez más altamente filosófica y más intensamente científica la parte moral y jurídica de la Economía, por otra, las materias que habían de constituir lo que más adelante lleva de modo exclusivo el nombre de esa ciencia, se trataba con absoluta separación de todo género de preocupaciones morales, sin enlace de ningún género con la tradición científica ni con el estado de desarrollo de la ciencia en aquel entonces, con criterio muchas veces muy laxo en cuanto a la moralidad” (Zumalacárregui, 1995, a, p. 104-105). Esta situación permaneció hasta que se produjo la respuesta a los clásicos.

Las doctrinas que reaccionaron en contra de las ideas materialistas clásicas tenían como idea común la necesidad de incluir los aspectos morales en la ciencia económica. Esta idea provocó una desviación que ha sido una de las causas de la falta de unión entre la Universidad y la vida económica. Debido a estas nuevas doctrinas que renegaban de los postulados del *laissez faire*, los estudios de Economía se fueron incorporando a distintas Facultades, en unos países a los estudios de Derecho y, en otros a los de Filosofía o a los de Historia, teniendo que estar en armonía con los estudios que le daban cobijo, y tomando, por tanto, distinto carácter dependiendo de la Facultad a la

que se adscribieran. Al margen del mundo universitario, la vida económica seguía avanzando a pasos agigantados gracias a los nuevos avances en la técnica, ajenos por supuesto al ambiente universitario.

Esta situación, que Zumalacárregui considera equivocada, la atribuye a la diferenciación que se estableció en un principio entre las ciencias y las letras. No es que Zumalacárregui esté en contra de la especialización, al contrario, la considera positiva, si bien cree indispensable una cultura básica que proporcione conocimientos de todas las disciplinas, tanto científicas como literarias.²⁵⁸ También destaca el problema de la falta de preparación técnica de los economistas, debida en parte a que las Facultades de ciencias habían permanecido aisladas y no habían tenido influencia alguna sobre las ciencias aplicadas y, en concreto, sobre la Economía.

Una vez determinado el problema, se plantea la necesidad de averiguar la causa para poder resolverlo. Así, expone primero cuáles son las misiones de la Universidad. De un lado, la tarea de enseñar propiamente dicha y, de otro, la de investigar y formar nuevos investigadores. Zumalacárregui le asigna mayor importancia a esta segunda, ya que defiende que los alumnos no van a la Universidad para limitarse a recibir y después aplicar la enseñanza recibida, sino para formarse como investigadores. Esta idea, sin embargo, no casa con la realidad de la Universidad actual (enfocada cada vez más a los aspectos prácticos y al mundo empresarial), ni con la que se daba en 1933 cuando el economista cordobés escribe este artículo. Así lo refleja al señalar uno de los males de la Universidad española de entonces: “pero la concepción de la carrera, salvando muy

²⁵⁸ Para poder valorar esto hay que tener en cuenta la amplia formación del profesor, que no sólo se reducía a Economía y Matemáticas, sino que abarcaba la Humanística y bastantes idiomas. Como relata Perpiñá i Grau (2001, p. 276) poseía una amplia biblioteca, dividida por ciencias, donde se podían ver libros de todas ellas y de multitud de lenguas, tanto modernas como antiguas.

honrosas y contadas excepciones, es puramente profesional, y a ella se acomoda encantado el bachiller que entra en la Universidad, porque halaga su pereza” (Zumalacárregui, 1953-1955, b, p. 161). Esta cuestión podría ser un buen tema para el estudio de qué tipo de Universidad debería implantarse.

b) Necesidad de reforma de los estudios superiores.

Para alcanzar la Universidad que Zumalacárregui anhela, cree necesario realizar en España dos reformas en el seno de los estudios superiores: reintegrar los estudios técnicos y reorganizar los estudios económicos. Ambas eran necesarias para que la Universidad pudiera llevar a cabo su misión, lo que además redundaría en beneficio para la sociedad. Argumenta que la exclusión de estos estudios de la Universidad no obedecía a ninguna tradición, puesto que según ésta se ha dado cabida a todas las disciplinas. No obstante, llegó el momento en el que se detuvo el proceso de incorporación de nuevas disciplinas, y Zumalacárregui considera que era el momento de ampliar los estudios de la Universidad.

También esgrime la necesidad de reformar el Bachillerato, al considerar que su mala concepción era la raíz del problema de la enseñanza en España. Zumalacárregui describe la posición del alumno que llegaba por primera vez a la Universidad como estudiante falto de cultura científica, histórica, filosófica,... con una mentalidad todavía infantil, puesto que no olvidemos que contaba en su mayoría con dieciséis años. Esta situación era totalmente distinta en el extranjero, según él mismo señala.

Aunque era difícil plantear un Bachillerato bien estructurado, no comprende el autor cómo no se había modificado aún el existente, fijándonos en el de otro país extranjero donde se hubiere comprobado que había funcionado el modelo instaurado. Como ejemplo, señala el Liceo francés o el Gimnasio alemán, expresándolo de esta manera tan irónica, “por qué razón no nos hemos inspirado en los planes del Gimnasio alemán, austríaco o italiano, o del Liceo Francés, que en su homogeneidad y sus escasas y no fundamentales reformas ofrece una garantía de acierto no despreciable, nosotros que tan aficionados somos a copiar servilmente lo extranjero, no es fácil de adivinar” (Zumalacárregui, 1953-1955, b, p. 160).

Las consecuencias de esta falta de preparación se hacían notar nada más llegar el alumno a la Universidad. Problemas que en ella no se solucionaban tampoco, sino que se agravaban con dos más. Primero, que la visión fragmentaria que se había adquirido en el Bachillerato provocaba una falta de visión general o globalizada; y segundo, el profesionalismo del que pecaban las universidades españolas.

La solución, advierte Zumalacárregui, debería proporcionarla la propia Universidad. Sin embargo, reconocía que era difícil que un catedrático de una Facultad de Ciencias y uno de Letras llegaran a un acuerdo sobre qué materias deberían incluirse en el Bachillerato. Llegarían a la conclusión de la necesidad de establecer dos Bachilleratos, posibilidad que rotundamente condena Zumalacárregui (1953-1955, b, p. 164), al señalar que “es la concepción más monstruosamente antipedagógica y más opuesta a la misión de la Segunda Enseñanza, que sólo puede admitir la especialización cuando más en sus dos últimos cursos y ya como preparación adecuada para los estudios universitarios”. Don José María considera que la única alternativa vendría de la

mano de una Facultad de Ciencias Económicas, que creara el clima propicio para que esta modificación se pudiera conseguir.

La primera de las reformas que debían acometerse en los estudios superiores la trataremos muy someramente, puesto que no es el tema de nuestro estudio, si bien tampoco podemos obviarla. La razón de que los estudios técnicos, especialmente las ingenierías, hubieran permanecido fuera del ámbito universitario, lo atribuye a simples razones históricas. Cuando se desarrollaron estas ciencias, la Universidad ya tenía organizadas sus enseñanzas, y simplemente nunca se incluyeron. Se crearon en los distintos países escuelas técnicas, con el único fin de formar profesionales, aunque al darse cuenta de la necesidad del estudio de ciencias puras, algunas de ellas llegaron a convertirse en verdaderas facultades de ciencias físicas, químicas, etc.

Establece Zumalacárregui la distinción de dos modelos distintos de países donde este hecho había concluido de forma diferente: de un lado, los que habían seguido el modelo francés, como España o Italia (en ellos, estas enseñanzas habían permanecido apartadas de la Universidad); de otro, países como Inglaterra o Estados Unidos, donde la ingeniería había llegado a incorporarse a la Universidad, siendo precisamente estos países los que más avances técnicos habían generado.²⁵⁹

Resalta que incluso en Francia este sistema estaba cambiando, porque no se encontraban satisfechos con los resultados obtenidos. Por tanto, si todo el mundo coincide en la misma dirección, que además daba buenos frutos, Zumalacárregui es optimista y cree que España también va a cambiar. Señala que no es necesario quitar las

²⁵⁹ Es de destacar el gran conocimiento que demuestra Zumalacárregui de los distintos avances de la técnica.

escuelas existentes, sino simplemente reorganizarlas según las indicaciones de sus miembros e incorporarlas a la Universidad, en la que gozarán de la misma autonomía²⁶⁰ que habían tenido.

Zumalacárregui (1995, a, p. 162) concluye que “la experiencia va enseñando que sólo dentro de las Universidades se combinan debidamente la ciencia pura y la aplicada. Donde las dos viven separadas, parece probado que la enseñanza técnica o degenera en empirismo, o pierde su carácter para tomar el propio de las Facultades de Ciencias, y por de contado se hace muy difícil que los técnicos puedan adquirir la indispensable cultura económica y los economistas la indispensable base técnica”. Como ya reflejamos en el punto anterior, reitera la necesidad de una base sólida técnica y matemática para los estudiosos de la ciencia económica.

La segunda de las reformas que plantea Zumalacárregui es la propia de nuestros estudios, para lo que propone como modelo las grandes Universidades de Inglaterra y Estados Unidos, en las que existía una Facultad de Economía con multitud de especialidades. Destacaba que éste era uno de los problemas de la Universidad española, la falta de especialización y de cooperación entre las distintas ramas. Sobre este mismo punto de la especialización vuelve Zumalacárregui veinticuatro años después, defendiendo que cuanto mayor sea la investigación y la labor científica, mayor debe ser la especialización dentro de la Universidad.

²⁶⁰ Autonomía que durante un breve espacio de tiempo consigue la Universidad por el Decreto de Autonomía de 1919.

3.2.- *La nueva Facultad de Ciencias Económicas.*

En su artículo “La Facultad de Ciencias Económicas y el sentido de la Universidad”, Zumalacárregui plantea la creación de la nueva Facultad, poniendo de manifiesto su labor como pedagogo y su conocimiento, no ya de la evolución histórica de los estudios universitarios, sino de la situación de estos estudios y de los inferiores en otros países, así como de las reformas que sobre ellos se habían realizado. Reitera la necesidad imperante de crear esta Facultad en España, que ya existía en casi todas las Universidades del resto del mundo.

La misión de esta Facultad sería la investigación por y para la educación, estando por supuesto en contacto directo con la realidad, de la que se obtendría la información necesaria para su estudio. Asimismo, la Facultad se dedicaría a la formación de economistas científicos y de economistas que servirán a España. También reconoce Zumalacárregui que es necesario formar a economistas profesionales, pero es primordial la formación de los científicos, porque sin ellos la ciencia económica degeneraría en empirismo. Advierte que esta labor no iba a ser fácil, si bien se podían aprovechar los errores de los países que ya habían implantado una Facultad de Economía. Incluso se muestra optimista al destacar que podíamos recuperar el retraso que teníamos en 1933.

Zumalacárregui pone como modelos las Facultades de Ciencias Políticas alemanas, inglesas y de Estados Unidos así como los Institutos Superiores italianos, cuya diferencia principal radica en los distintos conceptos que tenían de la ciencia económica. En Alemania, como ya hemos indicado, la Economía estaba orientada por la

Historia, los estudios económicos radicaban en las Universidades de Filosofía o, en los casos menos frecuentes, en las de Derecho. Por el contrario, ingleses y americanos habían otorgado a la Economía un carácter más psicológico o matemático.

En ambas situaciones se estaban produciendo reformas, para orientar los estudios económicos hacia la formación e interpretación histórica en el modelo anglosajón, y en Alemania cada vez eran más los intentos por dar una preparación matemática a los futuros economistas, para poder utilizar la Estadística en la investigación económica.

En España, la situación no obedecía a ninguna tradición doctrinal, sino simplemente a que en el momento de introducir la Economía en la Universidad, reinaba una fuerte influencia francesa y se había optado por ese modelo. De hecho en España, recuerda el profesor Zumalacárregui, no había tradición doctrinal alguna, sino que las enseñanzas que se impartían respondían exclusivamente a la formación personal del profesor en cuestión. La tarea de instaurar una nueva Facultad sería así más fácil, puesto que no habría que luchar contra ideas arraigadas. La licenciatura ideal sería aquella que abarcara todos los campos de la Economía, para lo que sería preciso una preparación lógica, matemática, filosófica, histórica y jurídica.

Como es natural, ningún alumno podría dominar todos los campos, por lo que se implantaría un sistema en el que, partiendo de una base común flexible que aportara los conocimientos básicos necesarios, se eligiese entre distintas especialidades²⁶¹ y cada uno se haría su plan de estudios único. Acudiría a otras Facultades (o bien que los

²⁶¹ Recalca Zumalacárregui que aunque era buena esta especialización, no debía ser a costa de una ignorancia en las demás materias.

profesores acudieran a la Facultad), donde estudiaría asignaturas que se incorporarían al plan de estudios, como la Estadística o el Derecho. Con este sistema, además de asegurar la máxima competencia por parte del profesorado, se reducirían costes.

Estructurada de esta manera la Facultad de Ciencias Económicas, podría evitar los males que se atribuían a la Universidad española, especialmente el profesionalismo²⁶² y el aislamiento de cada Facultad. Zumalacárregui señala que esto se habrá conseguido cuando haya alumnos que estudien Economía por el mero hecho de conocer la ciencia, o para defender su derecho a intervenir en la política económica del país, y/o cuando se diese una discusión entre profesores de distintas áreas en la que cada uno fuera capaz de escuchar a los otros y completar sus teorías con las aportaciones de los demás. De este modelo de Universidad saldría, sin lugar a dudas para Zumalacárregui, la reforma del Bachillerato.

Con este régimen podría y debería la Universidad dirigir la vida económica, para demostrar que la autonomía era necesaria y que los argumentos basados en que el centralismo y la burocracia impedían el desarrollo, eran ciertos. Según el profesor Lluch, el plan de Zumalacárregui, basado en estas ideas generales y aprobado en 1937 en Valencia, era muy superior al que después entró en vigor en 1943 (Varela Parache, 1995, p. 60).

Aparte de la propuesta que Zumalacárregui ideó desde la Universidad valenciana, existían las de otras universidades españolas encaminadas la mayoría de

²⁶² Especial hincapié hace Zumalacárregui en la necesidad de crear primero los estudios científicos de Economía y no los técnicos, puesto que si se hiciera al contrario, caeríamos casi seguro en el profesionalismo.

ellas a incluir en las Facultades de Derecho las enseñanzas de Economía, estableciendo un sistema parecido al que estaba en vigor. Esta postura era defendida principalmente por Flores de Lemus, que como recuerda Fuentes Quintana, estaba mal orientado y retrasó la reorganización de los estudios de Economía, considerando la propuesta de Zumalacárregui más acertada (Varela Parache, 1995, pp. 60-61).

La creación de la Facultad de Económicas tuvo lugar en 1943, cuando Zumalacárregui ostentaba la presidencia del Consejo de Economía Nacional y la dirección del Instituto Sancho de Moncada del CSIC, así como la cátedra de Economía política de la Facultad de Derecho de la Universidad de Madrid. Zumalacárregui jugó un papel muy importante en la creación de la Facultad, aunque su influencia podría haber sido aún mayor si hubiera aceptado el decanato, rechazo que obedece, según algunos autores, a la defensa de la creación de una Facultad de Economía exclusivamente para el estudio de la ciencia económica. En cambio, lo que se creó fue una Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, que Zumalacárregui interpretó como una posible interferencia de la política en las enseñanzas de la Economía. Estos temores de Zumalacárregui, según Varela Parache, nunca llegaron a confirmarse, puesto que las dos secciones funcionaron con absoluta autonomía la una de la otra. Más tarde se separaron en dos Facultades distintas, Política y Sociología y Ciencias Económicas y Comerciales.

Las oposiciones a las tres primeras cátedras de Teoría económica de la Universidad española, presididas por Zumalacárregui, las obtuvieron los ya citados, V. Andrés Álvarez, Manuel de Torres y José Castañeda. El plan de estudios de la nueva sección de ciencias económicas fue diseñado por economistas y profesores del Instituto

de Estudios Políticos, algunos de los cuales estaban vinculados con el Instituto Sancho de Moncada, del CSIC. Por el contrario, los programas de las diferentes asignaturas fueron elaborados por los profesores que se encargaron de impartirlas, lo que provocó una falta de coordinación entre los distintos programas. No obstante, sí quedó claro que no estaban influidos por posturas políticas, como se pudo pensar en un primer momento. Prueba de ello es que desde el principio se estudió en la sección de ciencias económicas la «economía de mercado», a pesar de la situación económica que se vivía en España.

4.- La economía aplicada.

La dedicación de Zumalacárregui a la economía aplicada se pone de manifiesto en los estudios de algunos temas de gran interés para la economía española, como es el caso de los ferrocarriles, los Seguros Sociales o la renta nacional. Nos vamos a centrar en una de estas principales aportaciones, el transporte ferroviario, y mencionaremos otras que han supuesto avances importantes para la mejor comprensión y conocimiento de nuestra economía durante la primera mitad del s. XX.

En primer lugar, hemos de concretar los motivos por los que Zumalacárregui (1953-1955, a, p. 11) se dedica a la investigación de la economía aplicada: de un lado, por sus preocupaciones sociales; de otro, por su vasto conocimiento de algunas de las áreas a tratar (como ocurre con el transporte); y, en gran medida, porque tal y como él señala “la actividad que podría llamarse economía aplicada brindaba, o más bien exigía la utilización ininterrumpida y sistemática de la Estadística y de la Econometría, que se habrían de aplicar forzosamente a un caso real”. Queda por tanto claro, que detrás de esto está su afán por el estudio de la Econometría y la Teoría económica pura.

4.1.- El estudio del ferrocarril.

Uno de los temas que Zumalacárregui trata con mayor dedicación es el del transporte. En él sobresale como buen conocedor de la situación económica de los transportes españoles, al disponer de estadísticas, conocer la ingeniería ferroviaria y poseer amplios conocimientos de navegación.

Vamos a analizar una de las principales obras que sobre el transporte ferroviario se han realizado en España, y probablemente, la más completa hasta el momento de su publicación. Por este motivo creemos necesario dedicar un apartado a los tomos que don José María redactó en exclusiva, aunque fueran elaborados entre varios autores. Este trabajo, *Elementos para el estudio del problema ferroviario en España* (1918),²⁶³ fue promovido por Cambó, y consta de seis tomos, de los que el economista cordobés fue único redactor de los tomos primero, cuarto y quinto. En él se analizaba el problema del transporte ferroviario en España y su reforma.

La presencia de Zumalacárregui en esta obra es debida a su prestigio como economista y como conocedor del transporte ferroviario, que ya había demostrado en ocasiones anteriores, tal y como lo refleja el ministro Cambó en un artículo del año 1928, publicado con motivo de los veinticinco años dedicados a la enseñanza por Zumalacárregui y que hemos recogido de la introducción al “Programa del Curso sobre Transportes” de 1944: “procuré rodearme de los hombres que pudieran aportarme el concurso más eficaz. Uno de estos hombres fue el Sr. Zumalacárregui. Ni le conocía, ni nadie me lo recomendó. Le llamé por la impresión que me produjo la lectura de un trabajo que había preocupado a un Congreso ferroviario. En mi primera conferencia con él vi que mi elección había sido un acierto” (Zumalacárregui, 1944, p. 6).

La idea del ministro Cambó era estudiar el problema crónico de los ferrocarriles españoles. Este problema, según el miembro del gobierno, no era debido a la Gran Guerra, a la que consideraba un aspecto circunstancial, sino que se había gestado con

²⁶³ Además de Zumalacárregui, colaboraron en la elaboración de esta gran obra, D. Antonio Valenciano y Maceres, D. Pedro Pablo de Alarcón y Contreras, D. Rafael Marín del Campo y Peñalver, D. Félix Escalas y Chameni, D. José Torino y Guinot, D. Julio Álvarez y Buznego y D. Juan Bautista Martínez de Diego.

anterioridad a ella, y estaba caracterizado por el aumento del número de usuarios y por los ingresos que proporcionaban, a lo que se debía añadir el aumento considerable de los gastos de explotación. Todo ello originaba, según refleja Cambó en el prólogo de la obra, que las compañías concesionarias sufrieran pérdidas. No obstante, mantenía que estas características no eran exclusivas de España y se habían dado en otros países, donde la solución por la que se había optado era o bien aumentar la tarifa, o bien pasar a ser subvencionado por el Estado.

El verdadero problema español tenía una doble vertiente “primero, considerar que los ferrocarriles eran un negocio privado y no un servicio público; fue el segundo, suponer que una vez construida la línea, quedaba cerrado el capítulo de gastos de primer establecimiento” (Zumalacárregui, 1918, p. XVI). Por ello se guió su construcción y explotación por las normas de la iniciativa privada, sin atender a cuestiones técnicas ni económicas, sin tener en cuenta, que habría que introducir los avances y adelantos que iban surgiendo en la industria ferroviaria. Así resume la situación de los ferrocarriles en España: “las Compañías concesionarias de las principales líneas que sirven las grandes corrientes del tráfico español, no tienen la capacidad financiera necesaria para realizar las considerables transformaciones y ampliaciones que son absolutamente indispensables” (Zumalacárregui, 1918, p. XVII).

Cambó plantea distintas soluciones como la prórroga de las concesiones, que considera inadmisibles y que no se ha llevado a cabo en ningún país del mundo; la facultad de emitir obligaciones a plazo mayor del de la concesión, que supone una solución muy temporal a la crisis de las empresas; la garantía del interés, dada por el Estado a las Compañías; las subvenciones del Estado para las nuevas obras, en el marco

de las actuales concesiones, estas dos últimas soluciones conducen, según Cambó, a la quinta, ya que implican que el Estado asume las cargas sin tener el control de los ferrocarriles; y por último, el rescate de las grandes líneas, de manera que el Estado controle el servicio y acometa las obras y mejoras necesarias, siendo ésta la opción que considera más adecuada. Todas estas soluciones las veremos aplicadas en la historia ferroviaria de los distintos países, que se recoge en los tomos que analizaremos posteriormente.

Por tanto, con esta obra que considera incompleta porque no ha podido analizar todas las cuestiones con la amplitud que le hubiera gustado, intenta concienciar a los españoles de la magnitud de este problema que estima fundamental, al ser necesario resolverlo para poder poner en comunión la potencia del transporte y de la producción española.

Pasamos a realizar una referencia de los volúmenes que redactó Zumalacárregui, es decir, los tomos primero, cuarto y quinto. Debido a los múltiples datos y a la complejidad técnica sólo señalaremos los aspectos más relevantes.

a) El aspecto orgánico del problema ferroviario español.

El primero de los tomos está dedicado al estudio del aspecto orgánico del problema ferroviario en España. Este tomo está dividido en dos títulos, el primero de ellos incluye un compendio de las disposiciones legislativas que hasta la fecha se habían publicado; y el segundo, contiene una referencia de los efectos de las distintas

disposiciones, con la reseña de las diferentes compañías, líneas y concesiones que constituían la red de ferrocarriles de la España de la época.

En lo que se refiere al título primero, “Historia de la legislación ferroviaria española”, las disposiciones están transcritas tal y como se publicaron en su momento, sin comentarios, salvo aquéllos que son imprescindibles para el paso de una legislación a otra, la influencia de las distintas políticas y si éstas, en realidad, se han ajustado a las orientaciones puestas de manifiesto en los diferentes informes al respecto, como los de 1844, o las leyes de 1855, 1868 o 1877, que marcan los distintos criterios en ocasiones “fundamentalmente opuestos entre sí” (Zumalacárregui, 1918, p. XXI).

El primer documento que se recoge en este Título I es el *Informe dado en 2 de noviembre de 1844 por una Comisión de Ingenieros de caminos de la Dirección general del ramo, y adoptado por ésta al proponer a la aprobación del Gobierno las condiciones generales bajo las cuales se han de autorizar las empresas de los caminos de hierro*. La inclusión de este informe es justificada, en primer lugar, por ser el primer documento español sobre ferrocarriles, y en segundo lugar, porque las recomendaciones que recoge no fueron seguidas por las legislaciones posteriores. Este informe surgió a petición del gobierno, debido a las proposiciones que un grupo inglés realizó para el establecimiento de las primeras líneas de ferrocarriles en España.

En este informe se pone de manifiesto que las empresas que han presentado sus propuestas para hacerse concesionarias de ferrocarriles, han mirado más por sus propios intereses que por los del Estado y los del público, por lo que la Comisión pretende, en primer lugar, dar una serie de principios generales que sirvan de base a todas las

concesiones de ferrocarriles. El primer aspecto a estudiar es cuál de los sistemas de construcción pública o privada que se han empleado en distintos países es el más idóneo para el caso particular de España. La conclusión alcanzada es que se lleve a cabo por parte del Estado.

Una segunda advertencia que realiza la comisión es, que en aquellas líneas en las que se haga la concesión a una empresa privada, el Estado ha de establecer una tarifa máxima de manera que se limiten los beneficios que puede obtener la empresa en cuestión y se vele por el interés general.

El último consejo que realiza la comisión es la inclusión de la posibilidad de libre concurrencia en la explotación de una línea o camino ya establecido, de manera que pueda ser explotado por varias compañías. No obstante, debido a la complejidad que ha demostrado este sistema en otros países y que realmente el beneficio para el público es bastante reducido, argumenta la comisión que no lo considera un requisito imprescindible, aunque sí en cierto modo ventajoso.

Asimismo, el informe advierte que las propuestas de peticiones de concesiones debían ir acompañadas de datos y estadísticas que indiquen la conveniencia de ese proyecto, su utilidad pública e industrial, y por último, la posibilidad de llevarlo a cabo, tanto física, como económicamente, que habrá de incluir las expropiaciones que serán necesarias para ejecutar el proyecto. Además, como requisito a la empresa concesionaria, se le deberá exigir una garantía que muestre que será capaz de cumplir el compromiso de ejecución de la obra.

Zumalacárregui alaba el informe calificándolo de uno de los mejores documentos que sobre este tema se habían hecho hasta entonces y que sería de utilidad en fechas posteriores: “en 1844 demostraron poseer sus autores un concepto de la técnica y de la economía, de sus funciones respectivas y de sus funciones íntimas, que no sólo es extraordinario para aquellos tiempos sino que hoy mismo no hemos visto sirva de norma a ninguno de los proyectos contemporáneos sobre los ferrocarriles y una idea de la intervención directa y activa del Estado, que excepcional, en su época, se ha considerado en toda Europa como novedad muchos años más tarde” (Zumalacárregui, 1918, p. 18). A pesar de ser don José María un defensor del liberalismo, reconoce sin embargo en este Informe, que es necesaria la intervención pública en algunos aspectos de la economía, como es el ferroviario.

En base a este informe se supone que se dictaminó la *Real Orden de 31 de diciembre de 1844 dictando varias reglas y aprobando el pliego de condiciones generales para la concesión de los ferrocarriles*, primera normativa que estableció unas reglas para la concesión de ferrocarriles en nuestro país. Ésta, aunque se apartó en algunos aspectos del informe que la precedía, manifiesta un espíritu más moderno tanto de los ferrocarriles como de la participación del Estado en ellos, si bien los desarrollos que le siguieron, así como las legislaciones posteriores, según Zumalacárregui en el comentario de esta Real Orden, no fueron tan proteccionistas, en el sentido de que no tuvieron en cuenta tanto los intereses del Estado.

A continuación se recoge el *Real Decreto de 29 de abril de 1853, disponiendo que pasen al Consejo real todos los expedientes de ferrocarriles para que proponga la resolución que convenga adoptar respecto de cada uno de ellos*. Debido a la confusión

reinante, se declararon válidas todas las concesiones y contratas de los ferrocarriles de acuerdo a las condiciones con las que se habían otorgado, si bien se puso de manifiesto la necesidad de una nueva ley general de ferrocarriles. De ahí surgió la *Ley general de ferrocarriles de 3 de junio de 1855*, también insertada en el tomo I, por la que se regían la mayor parte de las concesiones de la red principal. Esta ley y sus complementos se van alejando poco a poco del espíritu del informe de 1844. En la ley, se plantea la posibilidad de que tanto el Estado como la iniciativa privada lleven a cabo la construcción y explotación de los ferrocarriles, si bien establece una garantía que esta última ha de depositar y, además, un plazo máximo de la concesión de noventa y nueve años, aspecto que no se detallaba en la Real orden de 1844, lo que suponía una ventaja para el Estado.

La falta de un plan de ferrocarriles completo hizo surgir nuevas leyes, como la de 13 de abril de 1864 o la Real Orden de 14 de abril, última disposición antes de la revolución de 1868, a partir de la cual la política de ferrocarriles dio un cambio radical, representado por el Decreto de 14 de noviembre de 1868, con planteamientos contrarios a los del informe de 1844. El nuevo Decreto es de marcado carácter liberal y proclama la no intervención del Estado en materia ferroviaria.

El espíritu de la nueva legislación queda reflejado en las bases generales al poner de manifiesto que “por importantes que sean las obras públicas y grandes los intereses que representan, no constituyen una excepción a las leyes económicas del trabajo humano; progresan con la libertad, se paralizan con los sistemas restrictivos, y en la industria privada y en la asociación libre estriban su porvenir y su engrandecimiento” (Zumalacárregui, 1918, p. 41). En este orden de cosas, el Estado sólo llevará a cabo

obras que sean exigidas por la opinión pública, y siempre que ésta la mantenga y no se pueda realizar por la empresa privada. El papel del Estado queda relegado a la elaboración de estadísticas y a imponer la contribución que le corresponda.

El efecto que se esperaba con la anulación de la intervención era un aumento en la construcción de ferrocarriles,²⁶⁴ pero este efecto no tuvo lugar, es más, las estadísticas muestran la imposibilidad de hacer frente por parte de las compañías privadas, a los gastos de construcción y explotación de los ferrocarriles sin ayuda pública alguna, puesto que se eliminó cualquier ayuda por parte del Estado como las subvenciones, que se calificaban en las bases de 1868 como “germen inagotable de inmoralidad, y que bajo el punto de vista económico es por lo extremo inadmisibles” (Zumalacárregui, 1918, p. 45). Zumalacárregui advierte que con un régimen de libertad plena en el tema ferroviario no existirían nunca ferrocarriles en España.

Esta legislación no fue derogada hasta que con la Restauración de la monarquía no se empezó a reestablecer el anterior orden en las obras públicas, y por tanto, también en política ferroviaria. Prueba de ello es la *Ley general de obras públicas de 13 de abril de 1877*, en la que se basa la *Ley general de ferrocarriles de 23 de noviembre de 1877*, que en 1918 todavía seguía vigente. En estas leyes se vuelve a permitir al Estado la construcción y explotación de obras públicas, así como la concesión de subvenciones para que se realicen por entidades privadas. Después de esta ley, las escasas disposiciones en materia ferroviaria fueron a regular especialmente el régimen de tarifas, si bien no hubo hasta la publicación de este tratado nuevas leyes generales.

²⁶⁴ Además de ferrocarriles se suponía también el aumento de otras obras públicas, puesto que la liberalización afectó a todas ellas.

El capítulo II está dedicado al régimen de auxilios a las Compañías. Esta normativa venía impuesta por la necesidad de ayudar de alguna forma a la iniciativa privada, que no podía obtener la remuneración que existía en otros negocios. Estas ayudas del Estado se clasifican en esta obra en dos grandes grupos, los auxilios indirectos y los directos. La legislación en este sentido es bastante abundante, salvo en el período que se inicia después de la revolución de 1868, en el que, como ya vimos, desaparecieron las ayudas a las empresas.

Dentro de las ayudas indirectas destacan las franquicias arancelarias que acabaron en 1888. A pesar de que en el informe de 1844 sobre los principios generales que debían guiar este tema no se hacía referencia alguna a este respecto, se acabó instaurando estas rebajas y exenciones en el pago de los derechos arancelarios de los materiales importados, hasta tal punto que se desincentivó la creación de una industria nacional que abasteciera de los materiales necesarios para la construcción de ferrocarriles.

Las ayudas directas surgieron por la necesidad de socorrer a las compañías concediendo no sólo auxilios indirectos, sino otros complementarios, especialmente subvenciones, para que pudieran llevar a cabo la construcción y explotación de los ferrocarriles sin que este negocio fuera ruinoso, en cuyo caso ninguna entidad privada lo acometería.

En el capítulo tercero se refleja el régimen jurídico y financiero de las Compañías de ferrocarriles, incluyendo las disposiciones que afectaban a la constitución y funcionamiento de las empresas concesionarias de servicios públicos y,

especialmente, de concesiones de ferrocarriles. Como última parte de este tercer capítulo se recoge un cuadro sinóptico de la legislación ferroviaria española, en el que se especifica el régimen de concesión, el de reversión y el de tarifas, la franquicia arancelaria, las subvenciones directas y el régimen jurídico y financiero de las empresas concesionarias, desde la primera disposición legislativa de 1844, hasta la última de 1906.

En el título segundo, “Concesiones, líneas y compañías de los ferrocarriles de España”, se exponen en los dos primeros capítulos las concesiones otorgadas por el Estado, desde la primera de ellas hasta la fecha de publicación del presente trabajo, siendo el último año considerado 1913. En el tercero de los capítulos, se insertan las denominadas *concesiones con régimen especial*, indicando las disposiciones legislativas por las que se concedieron y, en el caso que se dé, aquéllas por las que pierde la perpetuidad. Por último, en el cuarto capítulo, se establece una relación de todas las compañías ferroviarias, especificando las líneas que explotan y las concesiones que existen para cada línea. Todos los ferrocarriles a los que se hace referencia son los llamados de *uso público*, tanto los de servicio general como particular.

b) Algunos datos sobre la política ferroviaria de diversas naciones.

El siguiente tomo que elaboró Zumalacárregui fue el cuarto, que constituye junto con el Tomo V, el sexto y último título de la obra, denominado “Algunos datos sobre la política ferroviaria de diversas naciones”. Dentro del Tomo IV se incluyen cinco de los ocho capítulos que forman este Título Sexto.

La necesidad de este Título Sexto está justificada en la introducción que lo precede, en la que se exponen tres motivos por los que se considera imprescindible estudiar los modelos de construcción y explotación de ferrocarriles que se han llevado a cabo en un amplio grupo de países. Estos motivos son principalmente:

1. La propia historia de los ferrocarriles españoles y su legislación, a lo que hay que añadir otros aspectos como son, según señala Zumalacárregui (1920, a, p. XXXIII): el retraso con que se inició en España la construcción de vías ferroviarias; la pasividad de los técnicos, empresarios y capitalistas nacionales, que contrasta con la fuerte actividad de otros países; y, por último, el que muchas Compañías han sido extranjeras. Por ello considera don José que es necesario para comprender el problema ferroviario español relacionarlo con la política ferroviaria de otros países.
2. Además, destaca el hecho de la situación histórica del momento. Tras la Primera Guerra Mundial, se inicia una nueva etapa de cambios en la economía mundial, que ha de pasar por la reforma de muchos de los sistemas de ferrocarriles establecidos, de manera que se creen medios de comunicación más rápidos, seguros y económicos, dentro de las posibilidades que la técnica ofrezca. De ahí que sea de vital importancia estudiar los modelos extranjeros para aprender de sus ventajas y también de los errores que se han constatado con ellos.

El objetivo que se plantea, por tanto, con la elaboración de este recorrido por los distintos ferrocarriles nacionales es doble, de una parte, “ofrecer puntos de referencia y de comparación, que permitan dar su verdadero significado al contenido de los tomos precedentes, cuyos datos podrán así valorarse con exactitud: preliminar indispensable

para resolver con acierto el problema ferroviario español. En segundo lugar, se pretende que la historia, que reasumimos, de la política ferroviaria de diversos países, arroje la suficiente luz y sirva de instrumento para atisbar el porvenir y prepararse ante las contingencias que pueda depararnos: nadie ignora, en efecto, que la Historia es maestra de la vida, aunque no debe olvidarse que ello es cierto solamente para los hombres y los pueblos que saben leerla” (Zumalacárregui, 1920, a, p. XXXV).

A continuación se especifica la estructura de este Título Sexto que, como ya hemos dicho, engloba los dos últimos tomos. Está organizado en tres partes, las dos primeras componen el Tomo IV y la tercera corresponde al Tomo V. La primera parte alberga los países que han seguido en materia ferroviaria una política liberal, que concede a la iniciativa privada la propiedad, construcción y explotación de los ferrocarriles, equiparándola a cualquier otra empresa económica de tipo industrial. Dentro de ella se han tomado como ejemplos más significativos a Inglaterra y Estados Unidos, si bien hay que tener en cuenta que el modelo no intervencionista no es puro, puesto que siempre ha existido una mínima intervención que, además, va aumentando con el paso del tiempo.

La segunda parte de este título aglutina aquellos países que consideran el ferrocarril como un servicio público, por lo que se reserva su propiedad, construcción y explotación al Estado, para hacerlo concurrir con los fines de política general. Se ponen como ejemplo en este caso los modelos ferroviarios de Bélgica, porque fue la primera en adoptar un modelo estatista, y Alemania, porque desde el primer momento enfocó el problema desde este punto de vista y, además, por la construcción de los ferrocarriles de producción industrial de Estado más importante del momento. Como en el caso anterior,

se dan ciertas excepciones que, en estos países, corresponden a la existencia de algunos ferrocarriles privados, si bien son los menos y los de menor importancia.

Finalmente, en la tercera parte se estudia un último grupo de naciones que han adoptado desde el principio un régimen mixto entre la iniciativa privada y la intervención pública, y después han evolucionado incluyendo modificaciones para su mejora. Entre todos los países que han seguido este modelo, destacan Suiza, Italia y Francia. Este último se introduce, evidentemente, por la proximidad y enlace con el resto de Europa.

Además de las monografías sobre estos y otros países que se incluyen de manera más general, como Rusia, Austria-Hungría o Japón, estos dos tomos contienen una recopilación de datos estadísticos sobre los ferrocarriles de los distintos países, que se insertan, o bien en el texto sin numeración alguna de forma incidental, o bien en los distintos apéndices.

La procedencia de los distintos datos proporcionados varía desde los que se han tomado de fuentes oficiales, que son realmente los menos, a los que se han obtenido de distintas revistas, obras y enciclopedias de reconocido prestigio. Se advierte que es relativamente fácil encontrar datos en apariencia contradictorios, debido a que en las fuentes se ha cometido un error, o también puede ocurrir que la diferencia se deba a que las unidades que se han tenido en cuenta son distintas. Esto provoca que en muchas ocasiones no se puedan establecer comparaciones, o como se refleja en esta introducción, “se hallan por demás justificadas las lamentaciones de cuantos se dedican –como nosotros hemos tenido que hacerlo- a estudios comparativos en materia de

ferrocarriles, pues la falta de criterio y métodos uniformes, en estadística ferroviaria, entorpece con suma frecuencia e imposibilita en absoluto, no pocas veces, llegar al fin en muchas investigaciones” (Zumalacárregui, 1920, a, p. XLII).

Por último, respecto al período considerado, advierte de la falta de datos desde 1914. En muchos de los casos, el período bélico ha supuesto una alteración en el uso de los ferrocarriles, por lo que aunque se dispusiera de datos para estos años, no se hubieran incluido para no distorsionar las series, debido a que el objetivo del análisis es estudiar la política ferroviaria en régimen de normalidad. A lo que hay que añadir que muchos de esos años no están disponibles, por ser considerados por los gobiernos secretos de estado, especialmente en aquellos países que participaron activamente en el conflicto bélico. Además, hay que tener en cuenta que con el inicio de la Gran guerra muchas de las revistas científicas dejaron de publicarse, y por tanto, al haber un retraso entre la fecha de publicación y los datos que en ellas se incluyen, para algunos países no se dispone de datos posteriores a 1910 o 1911.

Como última parte de la introducción se realiza una exposición de los distintos aspectos que incluye el estudio de la política ferroviaria, como los elementos técnicos esenciales que incumben al ferrocarril, la explotación comercial y militar, y la política de tarifas (comentaremos sólo los aspectos de índole económica).

En cuanto al aspecto económico-financiero de los ferrocarriles, se reseña que en un principio se pensó que se podían equiparar las vías ferroviarias a las carreteras, de manera que una vez pagado el peaje a la empresa propietaria de las mismas se podía circular libremente por ellas, de acuerdo, evidentemente a un turno. No obstante, debido

a la multiplicidad de trenes y a la necesidad de establecer precauciones para evitar accidentes, acabó evolucionando a un monopolio absoluto en las distintas líneas. La primera idea sobre los ferrocarriles provocó que se vieran como un auténtico negocio, por lo que se invirtieron en ellos sumas cada vez mayores, si bien a causa del creciente uso, se comprobó rápidamente que necesitaba de una política especial de acuerdo a sus propias leyes.

Este monopolio o semimonopolio se debió principalmente a tres aspectos que reseñó Hadley, en su obra *Transportes por ferrocarril.- Su historia y sus leyes*, y que se recogen en la introducción:

1. “La construcción de muchas líneas nuevas con una gran variedad de condiciones.
2. El enlace y relación estrecha entre los ferrocarriles sucesivamente construidos, creándose así en embrión las redes constituidas después por la fusión de varias líneas.
3. El creciente desarrollo del tráfico, en proporciones no previstas, gracias a la aplicación de tarifas reducidas y de nuevos métodos de explotación” (Zumalacárregui, 1920, a, p. XLIX).

Esta situación de monopolio acabó con el establecimiento de medidas restrictivas por parte de los Gobiernos, en contra de las empresas ferroviarias, para proteger la industria y el comercio del país. A principios del siglo XX, todos los países eran conscientes de que el ferrocarril era un verdadero servicio público, además de un negocio. Después de la primera guerra mundial, el concepto cambia, entendiéndose que los ferrocarriles no son en realidad un negocio, sino simplemente un servicio público,

que influye en alto grado en la economía del país y que es un aspecto muy importante de la defensa de éste.

A continuación pasa a explicarse el complejo aspecto de la tarificación de los ferrocarriles. En este punto se alude a que el precio del viaje debe atender, además de a la ley propia del intercambio, como cualquier otra mercancía, a otras leyes especiales propias del tema ferroviario, como *la ley del valor del transporte*, según la cual los precios de las tarifas deben ser parejos al valor de los transportes, moviéndose entre dos límites, uno superior y otro inferior, que han de variar con el tiempo y las circunstancias especiales de cada línea, y que no son fáciles de determinar en muchas ocasiones.

A esta ley hay que añadir una segunda, llamada *ley del transporte adicional*, que viene determinada por la existencia de los dos elementos que componen la tarifa ferroviaria, los *gastos de acarreo*, que son proporcionales a la distancia recorrida, y los *gastos fijos de explotación*, que son independientes de esta distancia, y que provocan que cuando el ferrocarril en cuestión ha llegado a adquirir cierta consideración se pueden realizar transportes a tasas menores que las iniciales. De la combinación de estas dos leyes surge una tercera, denominada por Zumalacárregui (1920, a, p. L) *ley de expansión del tráfico*, “según la cual es posible desarrollar los tráficos existentes o crear otros nuevos, mediante el oportuno juego de las dos leyes precitadas”.

Además de estas tres leyes también le afectan la *ley de la competencia*, debido a la existencia de otras vías de comunicación. La *ley de la tolerancia*, que se deriva de su carácter de uso público, por lo que en determinadas ocasiones ha de establecer tarifas

que le vienen impuestas por la Administración y que pueden ser perjudiciales para la empresa que lo gestiona.

Por último, se afirma que todas estas leyes se pueden englobar en dos que las sintetizan: la *ley de la variedad* y la *ley de la variabilidad* de las tarifas. La primera de ellas da lugar a tres sistemas distintos de explotación comercial de los ferrocarriles, que ya vimos anteriormente, a saber: el régimen de libre competencia, en el que evidentemente la tarifa estará determinada por la ley de la oferta y la demanda, que fue adoptada en un principio por Inglaterra y Estados Unidos; el segundo sistema es aquél en el que el Estado se encarga de la explotación de los ferrocarriles, por lo que fija unas tarifas que no están sujetas a las leyes comerciales, y que están guiadas por el fin último de prestar el servicio público que se supone es el ferrocarril, destacando entre los países que han seguido este modelo de tarificación Bélgica y Alemania; y el tercer y último sistema es el modelo mixto, en el que las tarifas, sin olvidar el carácter público del servicio que presta este medio de comunicación, no se aleja del todo de los criterios comerciales, como es el caso de Francia o España.

Como última parte de la introducción se incluye una perspectiva de la situación actual de los ferrocarriles a *grosso* modo. De ella se deduce que, si bien en un principio la mayoría de los países que construyeron ferrocarriles lo hicieron confiando en la iniciativa privada, bien de forma íntegra, o bien en parte, en la actualidad todos han ido evolucionando en mayor o menor medida hacia un modelo en el que el Estado ocupa un papel predominante.

Esta intromisión en la gestión privada se hizo por dos motivos muy distintos: el primero, se resume en que “el Estado concibe y abraza francamente un ideal de robusta Economía y Organización nacional; y considerando que para realizarlo es el ferrocarril uno de los más poderosos instrumentos, se apodera inmediatamente de él y lo utiliza con el expresado fin. Alemania es, quizás, el ejemplo más acabado de este tipo” (Zumalacárregui, 1920, a, p. LXII). El segundo de los motivos, no tiene nada que ver con este ideal, porque o bien el Estado considera que no debe entrometerse en la iniciativa particular, o bien puede ocurrir que no se encuentre con fuerzas suficientes para acometer tal tarea, por lo que el asumir la gestión de los ferrocarriles que estaban en manos privadas se lleva a cabo para salvar la situación de pérdidas de determinadas empresas o para evitar abusos de esas compañías.

De manera que, una vez descartado el sistema liberal que propugna la no intervención en materia ferroviaria, son tres los modelos que se enuncian en esta obra, entre los que podían elegir en ese momento los distintos países:

- 1) “Régimen Intervencionista: el Estado es el gran propulsor y supremo organizador y director de los ferrocarriles, pero sin tener la propiedad de los mismos.
- 2) Régimen Estadista atenuado: el Estado es propietario de los ferrocarriles, pero no encontrándose capacitado para regirlos por sí mismo, contrata su construcción, o arrienda su explotación, o realiza ambas cosas a la vez.
- 3) Régimen Estadista integral: el Estado, juntamente con la propiedad, asume la construcción y explotación de las vías férreas” (Zumalacárregui, 1920, a, p. LXII).

Dependiendo de la situación anterior de la política ferroviaria y de la actual del propio Estado, la forma que debe adoptar debería ser distinta, de hecho, se propone en el trabajo, que aquellos países que desde el principio optaron por la iniciativa privada y la libertad en materia de ferrocarriles se orienten por el primero de los modelos, para evitar, en primer lugar, un cambio excesivamente brusco y, en segundo lugar, tener en cuenta sus costumbres, hábitos y espíritu de sus habitantes, que suelen tener una fuerte iniciativa empresarial.

En cambio, en aquellos países en que el Estado no esté bien asentado y la iniciativa privada no sea muy enérgica, la opción recomendada sería la segunda, de manera que esta falta de iniciativa sea sustituida por la del Estado y éste sea ayudado por los fondos privados. En último lugar, el tercero de los modelos sería el adecuado para las naciones que posean un Estado suficientemente robusto y además, por su tradición ferroviaria, estén preparados para llevarlo a cabo.

b.1.) Primera parte: sistema liberal.

Después de la extensa introducción pasamos al estudio de los países que adoptaron el sistema liberal en política ferroviaria, análisis que comprende la primera parte del Título Sexto, dividida en tres capítulos, con sus correspondientes apéndices. El primero de los capítulos está dedicado a las diferencias y similitudes que existen entre los ferrocarriles ingleses y norteamericanos, sobre los que versan los dos siguientes capítulos.

Las principales diferencias que existen entre las dos formas de organización privada que imperaban en Estados Unidos e Inglaterra, son:

- La diferente legislación, que, según el autor, no es la causa sino el efecto de las distintas formas de organización y administración de las redes de ferrocarriles en los dos países, provocadas por las diferentes condiciones industriales.²⁶⁵ Estas divergencias entre las legislaciones, siendo más duras las de Inglaterra, también eran debidas en parte a la menor presión que ejercían las Compañías inglesas sobre el Estado.
- Una segunda diferencia se refiere a los capitales invertidos, ya que los ferrocarriles ingleses se hicieron sin escatimar gastos. Se comunicaban regiones que ya tenían otros medios de comunicación alternativos, siendo el objetivo de las líneas férreas la reducción del tiempo de trayecto. El proceso en Norteamérica fue justamente al contrario, donde no existían vías alternativas, y donde, debido a las prisas y al bajo presupuesto empleado, se han tenido que realizar posteriormente reformas en los trazados, aparte de las propias reformas originadas por las innovaciones técnicas.
- En tercer lugar, también es distinto el público al que iban dirigido, ya que en Inglaterra, las Compañías incluían todos los servicios posibles, tanto transporte de mercancías, como de personas, mientras que en Estados Unidos existían compañías distintas para cada servicio.
- Otro aspecto diferenciador es el desarrollo de la libre competencia, que ha sido más feroz en el caso americano que en el inglés, debido principalmente a que en este segundo país, la economía ya estaba asentada cuando apareció la locomotora, y además, el tráfico ferroviario es bastante estable y predecible.

²⁶⁵ Se destaca en el trabajo que las redes de ferrocarriles fueron creadas en Inglaterra para dar cabida al tráfico que ya existía, en cambio, las que realizaron en Estados Unidos fueron para incentivar un tráfico que no existía.

El capítulo segundo se dedica por completo al estudio de los ferrocarriles en Inglaterra. En él se resume la legislación ferroviaria anterior a la Gran Guerra, la competencia que existía entre los ferrocarriles y el transporte marítimo, y las características generales, tanto de la política ferroviaria inglesa, como de las distintas compañías que operan en este país.²⁶⁶

Son varias las etapas en las que se divide el desarrollo ferroviario inglés, en primer lugar, se cita la etapa previa a la utilización de este transporte de modo general. Ésta se caracteriza por el comienzo del uso del ferrocarril, ya en 1676, mediante tracción animal con el objetivo básico de enlazar los centros de producción, especialmente mineros, con los distintos canales que conducían a los puertos. Aparte de este período inicial, son dos las épocas en que podría dividirse el desarrollo de las líneas de ferrocarriles inglesas. La primera de ellas comprende desde los años iniciales mencionados, hasta la segunda mitad de la década de los cuarenta del siglo XIX. La segunda de las épocas citadas es la que tiene lugar entre 1848 y el comienzo de la Primera Guerra Mundial.

El inicio de la primera etapa viene marcado por la puesta en funcionamiento de la línea Liverpool-Manchester, que contó en un principio con importantes detractores, especialmente los propietarios del canal que realizaba el mismo trayecto. El éxito de este trayecto, hizo que el público en general invirtiera grandes cantidades de dinero en la construcción de líneas férreas, lo que provocó que no fueran necesarias las subvenciones estatales.

²⁶⁶ Además se añaden dos apéndices en los que se refleja el origen y desarrollo de las principales compañías y algunos datos estadísticos sobre longitudes de vía, capitales invertidos y resultados de la explotación.

Como contrapartida a esta ventajosa iniciativa privada, se encuentra el hecho de la proliferación de líneas paralelas en trayectos muy próximos, derivado en parte de la competencia entre las distintas empresas, propietarias perpetuas de las líneas, y también, debido a la falta de legislación.

En cuanto a la legislación de los ferrocarriles de este país, cabe destacar la escasez de disposiciones, debido principalmente a la idea de libertad económica imperante en Inglaterra. La actuación del Estado puede decirse que se ha limitado a lo indispensable para evitar la anarquía en el establecimiento y funcionamiento de las vías férreas.

En la práctica, esta libertad extrema no se llevó a cabo por lo menos en lo que se refiere al uso común de una vía por varios propietarios, en cambio sí hubo competencia real entre distintas líneas. Esta libertad estaba asimismo limitada por una cierta intervención creciente del Estado en determinados aspectos, como era la autorización para la constitución de compañías ferroviarias, la fijación de tarifas máximas, o la fusión de varias compañías, a lo que habría que añadir la facultad de inspección que se reservaba el Ministerio de Comercio.

Los últimos años de esta primera etapa (1845-1848), han sido calificados como la *época de la manía o de la locura de los ferrocarriles*, debido a la gran cantidad de concesiones de líneas que se dieron durante este período y a las luchas entre las distintas compañías por hacerse con las concesiones. Como consecuencia de esta competencia,

las compañías tendieron a las asociaciones y las fusiones.²⁶⁷ El comienzo del segundo período lo marca el intento por parte del gobierno de frenar los procesos de fusión de las compañías y los abusos por parte de éstas hacia los usuarios.

Se añaden al final del capítulo dos apéndices estadísticos. El primero de ellos versa sobre el desarrollo de las compañías del Reino Unido, con datos referidos al balance anual de pasajeros, mercancías o ingresos. El segundo de los apéndices incluye datos más generales sobre dichos ferrocarriles.

En el capítulo tercero se analiza la situación de los ferrocarriles en Estados Unidos, en la que, paralelamente al caso anterior inglés, se incluye la legislación ferroviaria previa a la Primera guerra mundial, los efectos de la guerra sobre la legislación y la situación de los ferrocarriles después de ella. Por último, se incluyen algunas de las particularidades de los ferrocarriles en este país.

Entre las características especiales del ferrocarril en Estados Unidos cabe destacar en primer lugar, el que apareciera como base para el futuro surgimiento de una fuerte economía, basada en las riquezas nacionales no explotadas; en segundo lugar, el que fuera fruto de la iniciativa privada, sin ningún tipo de intervención por parte del Estado, al menos en un principio; y, en tercer lugar, que el trazado no se determinó en base a las ciudades establecidas, sino que éstas se desarrollaron cerca de las zonas por donde pasaba el tren.

²⁶⁷ En un apartado posterior se reflejan algunos de los datos de estas fusiones y asociaciones, que fueron provocadas por la competencia feroz a la que se había llegado y que se deja patente en el trabajo, (como es por ejemplo la bajada de las tarifas de algunas líneas en más de un 80%). Como consecuencia de esta competencia las propias compañías adoptaron determinadas resoluciones, como la de establecer la misma tarifa para las líneas que realicen el mismo trayecto.

Dos son los períodos en los que se divide, a juicio de los autores, el desarrollo del ferrocarril en Estados Unidos. El primero ocupa los años que van desde los orígenes hasta 1887. Este período está marcado por la falta de legislación y de intervención por parte de los distintos estados, si bien es cierto que algunos de ellos se reservan la facultad de establecer algunas normas mínimas. Durante esta época comenzó la expansión de múltiples líneas férreas a lo largo y ancho de todo el país, buscando principalmente la rapidez de la construcción y los bajos costes, y sacrificando el perfeccionamiento técnico o la seguridad de lo transportado, lo que provocaba en no pocas ocasiones accidentes catastróficos.

Este primer período concluye con el nombramiento de una Comisión, por parte del Estado, para que investigue las causas de la crisis en la que estaban sumidas las compañías ferroviarias. Así, el segundo período que abarca hasta el inicio de la Primera Guerra Mundial, está marcado por la promulgación de varias disposiciones legislativas cuyo objetivo era ampliar el margen de actuación de los poderes públicos. Este mayor papel del Estado culmina con la proclama del presidente Wilson en 1917, mediante la cual todos los ferrocarriles del país pasan a ser propiedad estatal, tanto la posesión, como la administración y dirección.

Además, se añaden dos apéndices, en el primero de ellos se transcribe un extracto de las “Impresiones sobre los ferrocarriles norteamericanos”, que forma parte de la obra *Impresiones de un viaje por los Estados Unidos*, escrita por E. Maristany y Gilbert (1905). De la misma forma que para el caso de Inglaterra, se incluye en el segundo

Apéndice una relación de datos estadísticos entre los que se recogen datos de capitales, distancias construidas, así como gastos de explotación, entre otros aspectos.

b.2.) Segunda parte: sistema intervencionista.

En la segunda parte del Título Sexto se ocupa del estudio de aquellas naciones que adoptaron el sistema intervencionista en la política ferroviaria. En el Tomo IV, se incluyen los dos capítulos correspondientes a esta parte, uno de ellos, el capítulo cuarto, se dedica al análisis de la política ferroviaria de Bélgica, y el quinto está dedicado a Alemania.

En cuanto al primero de estos capítulos, en la nota preliminar se resume la situación de las líneas de ferrocarriles belgas: “Bélgica fue uno de los primeros países del mundo que empezó la construcción de sus ferrocarriles, realizándola desde luego por cuenta del Estado, lo que siguió haciendo durante unos veinte años, al cabo de los cuales, bajo la presión de las Cámaras, rectificó su política ferroviaria, empezando a hacer concesiones a Compañías privadas, aunque reservándose el derecho de rescate, que ha utilizado de tal modo, a partir de 1870, que hoy apenas quedan vías férreas en poder de aquéllas” (Zumalacárregui, 1920, a, p. 157).

A lo largo de este capítulo se analiza la evolución de los ferrocarriles belgas con el paso de una política estatista a una privada, y cómo el fracaso de ésta obligó al Estado a rescatar los ferrocarriles de las manos privadas y volver a desempeñar la labor de administración y explotación. Asimismo, se incluyen las disposiciones legislativas más relevantes en esta materia. Al igual que en los capítulos dedicados a Inglaterra y a Estados Unidos se incluyen un par de apéndices, en el primero de ellos se traduce el

artículo publicado en *Journal des Economistes*, “La autonomía de los ferrocarriles del Estado belga” (marzo de 1915), de M. Gustave Schelle, y en el segundo apéndice se recogen los datos estadísticos, entre los que encontramos los kilómetros de líneas construidas por año, los gastos de explotación así como el cálculo del coeficiente de explotación y el número de viajeros.

El capítulo quinto está dedicado íntegramente al estudio de los ferrocarriles alemanes, señalando Zumalacárregui (1920, a, p. 219) los motivos por los se ha incluido en esta obra el estudio de la política ferroviaria alemana, a saber, en primer lugar, el que los ferrocarriles alemanes son la explotación industrial en manos del Estado de mayor envergadura de la época; y, en segundo lugar, los excelentes resultados obtenidos mediante el régimen estatista en este país.

A continuación, expone el desarrollo histórico de los ferrocarriles de este país, presentándolo como una sucesión de diferentes períodos, a saber: el que va desde 1825 a 1846, en el que se construyeron las primeras líneas férreas alemanas; el que transcurre entre los años 1846 y 1855, período en el que se hacen los primeros intentos de construir ferrocarriles de estado en las regiones de Prusia y Sajonia; el período de 1856 a 1865, en el que se empezaron a aplicar medidas para rescatar los ferrocarriles que estaban en manos privadas y limitar los abusos de las Compañías que tenían cedida la explotación y construcción de algunas de las líneas; con el fin de la guerra franco-alemana se inicia un cuarto período, 1871-1877, en el que se pone de manifiesto la necesidad de culminar la recuperación de las líneas que todavía quedaban en manos privadas y que fuera el Estado el que asumiera todas las funciones en materia de ferrocarriles, para convertirlos en un instrumento al servicio de la política general

económica; el siguiente período, de 1878 a 1885, viene marcado por la decidida política de Bismarck de nacionalizar los ferrocarriles, que todavía no se había llevado a cabo de forma completa. Este rescate completo se llevó a cabo en los años que van de 1886 a 1900, siendo el objetivo de la última etapa, de 1900 a 1910, la expansión de los ferrocarriles según una tasa anual y el perfeccionamiento de todos los servicios técnicos, económicos, financieros y sociales, puestos de relieve en los períodos anteriores.

Además del estudio sobre la evolución histórica de las disposiciones normativas, en este capítulo se trata también la organización de los ferrocarriles en Alemania. En primer lugar, se analiza la organización general, dividida en base a los distintos estados que formaban parte de la Alemania del siglo XIX; en segundo lugar, contempla las relaciones de los ferrocarriles nacionales con los extranjeros, con el servicio de correos y con la guerra; en tercer lugar, se ocupa de la política de tarifas, distinguiendo entre tarifas de viajeros y de mercancías; y, en último lugar, analiza la explotación financiera, en base a los resultados, las deudas emitidas y la relación con la Hacienda Pública, y realiza una breve mención de la situación de los ferrocarriles privados a modo de conclusión.

Como anexos al capítulo, y al igual que hiciera en los precedentes, se incluye un apéndice con los datos estadísticos en forma de cuadros y gráficos, referidos a la forma de financiación, la longitud de las líneas, número de viajeros y tarifas aplicadas.

b.3.) Tercera parte: regímenes mixtos.

El último tomo de la obra, el quinto, también fue redactado por Zumalacárregui. En él se continúa el análisis de las políticas ferroviarias de los distintos países que

adoptaron en un principio un régimen mixto y que posteriormente han ido evolucionando hacia una política más intervencionista en materia de ferrocarriles, es decir, hacia un régimen de Estado.

El primero de los tres capítulos que componen esta tercera parte está dedicado por completo a Suiza. La inclusión de este país en el estudio general de los ferrocarriles y en este trabajo se debe principalmente a dos motivos que la diferencian de las demás naciones: en primer lugar, las dificultades propias del terreno donde se asienta el país, muy quebrado y que lo distinguen de la mayoría de los países del mundo; en segundo lugar, el otro rasgo diferenciador es su constitución política, establecida en cantones, que se han denominado Confederación Helvética, lo que supone un fuerte descentralismo, contrario a lo que podíamos suponer ideal para desarrollar un sistema ferroviario adecuado y eficiente.

A continuación de esta nota preliminar, se esboza la situación política del país durante los siglos XVIII y XIX, para posteriormente adentrarse de lleno en la historia de los ferrocarriles suizos que se divide en cuatro grandes períodos: el primero, de 1844 a 1852, época en la que se puso en funcionamiento la primera de las líneas ferroviarias suizas después de salvar las múltiples reticencias a la construcción de los ferrocarriles, pues a los inconvenientes antes citados hay que añadir que existía una red de carreteras verdaderamente envidiable; el segundo período, que va de 1852 a 1872, comienza con una disposición legal en la que se les concedía a los Cantones la facultad de establecer y explotar los ferrocarriles, pudiendo estos delegar en la iniciativa privada; el tercer período, de 1872 a 1898, cuyo comienzo lo marca otra disposición normativa que supuso el traspaso de la potestad para otorgar concesiones de los Cantones a la

Confederación; por último, el cuarto período, de 1898 en adelante, se caracteriza por el rescate de las líneas férreas y la nacionalización de los ferrocarriles.

Como último apartado dentro del capítulo dedicado a Suiza, se incluyen unos datos estadísticos, entre los que se encuentran la distribución de los ferrocarriles en kilómetros, según los distintos tipos y las distintas regiones, así como datos referentes a los coeficientes de explotación, gastos y resultados.

El siguiente capítulo se ocupa del análisis de los ferrocarriles italianos, siguiendo la misma estructura que la utilizada para las naciones anteriores, por lo que en primer lugar, justifica la presencia de la política ferroviaria de Italia en este trabajo, en base al interés que provocaba la implantación de diversos sistemas para la construcción y explotación de los ferrocarriles derivados de las vicisitudes políticas de este país en el segundo tercio del siglo XIX. A este interés habría que añadir la semejanza entre esta nación y la española, en cuanto a aspectos climatológicos, orográficos y étnicos.

A continuación se detallan los cuatro períodos en que está dividido el desarrollo del ferrocarril en Italia. El primero de ellos comprende los años que van de 1836 a 1870, en él que se empiezan a construir las primeras líneas férreas en los distintos estados que conformaban Italia en aquellas fechas, por lo que cada uno de ellos intentaba construir sus propios ferrocarriles independientemente de los demás. El segundo período, de 1870 a 1885, vino marcado por la guerra de 1866 y por la unidad italiana que dejó al Estado en una mala situación financiera, a lo que hay que añadir las múltiples ocasiones en las que tuvo que intervenir a favor de las compañías ferroviarias para evitar la bancarrota de éstas, por todo ello acabó decidiendo el rescate de todas las líneas de ferrocarriles.

El tercer período comprende los años de 1885 a 1905, y está marcado por la importante crisis comercial que sufrió Italia como consecuencia de una fuerte política arancelaria proteccionista, que paralizó el comercio con Francia, del que se habían aprovechado las empresas de ferrocarriles.

Siguiendo el esquema planteado en anteriores capítulos, después del análisis de la evolución histórica de los ferrocarriles, se incluyen en el trabajo unos apéndices, en este caso dos, el primero de ellos reproduce el capítulo IX del informe que el senador Sr. Saporito presentó en 1903, encargado por la Comisión creada en 1898 con el objetivo de estudiar y proponer la estructura de los ferrocarriles en Italia, en este capítulo se analiza la conveniencia de la explotación privada. Además, se recopilan en el segundo apéndice, los datos estadísticos relativos a la explotación y construcción de los ferrocarriles italianos, con referencias a los resultados de explotación y financieros, señalados por años, y otros como los datos de viajeros o la distribución del tráfico en las principales provincias.

El último capítulo que compone este bloque dedicado a regímenes mixtos y que constituye el Capítulo octavo de la obra lo dedica al estudio de la política ferroviaria seguida en el país vecino, Francia. El motivo de analizar el sistema ferroviario de esta nación se expone claramente en la nota preliminar que precede al estudio de la evolución histórica y que señalamos a continuación: “es indispensable manifestar la razón especial que nos ha inducido a dar a esta monografía una extensión excepcional, muy superior a la concedida a los demás países, y que, ciertamente, no se halla justificada ni por el rango mundial de Francia, ni por el desarrollo de sus redes de

ferrocarriles, ni por el volumen de su tráfico, ni aún por la complejidad de su política ferroviaria, pues en todos los mencionados aspectos hay, entre las que estudiamos, varias naciones más dignas de atención, no habiéndose otorgado, sin embargo, tanto espacio. [...] Por lo cual pudiéramos decir con toda propiedad que, más que influencia, es una verdadera sugestión la que ejerce sobre nosotros la mentalidad francesa” (Zumalacárregui, 1920, b, p. 133). Son por tanto, motivos subjetivos y no objetivos los que le llevan a incluir a Francia en este estudio con tal amplitud, mucho mayor que la que se le ha concedido a otros países como Estados Unidos o Alemania.

En cuanto a la evolución de la política de ferrocarriles se establecen, dentro de una primera parte, dos períodos. El primero está marcado por la tracción animal que comenzó en 1823, si se considera esto como el inicio de la etapa de construcción de ferrocarriles, Francia es entonces una de las primeras naciones en introducir el ferrocarril.

Si por el contrario, consideramos que el ferrocarril comienza con la aplicación de la máquina de vapor y la tracción por parte de las locomotoras, en Francia no se produciría el inicio de la era ferroviaria hasta 1832, fecha en la que comienza la segunda etapa de esta primera parte, marcada por el interés del Estado en participar en esta materia mediante empresas concesionarias, debido principalmente a la tradición política francesa, basada en la centralización, y además, por la importancia que tenía el ferrocarril para los intereses de la nación. Con el paso del tiempo y el desarrollo de la red de vías férreas, el Estado fue endureciendo las condiciones de las concesiones a las empresas privadas.

Con el establecimiento del segundo imperio, en 1852, se fusionaron las compañías pequeñas en cuatro grandes, lo que supuso una ventaja tanto para los accionistas, que vieron incrementados los resultados, como para el interés general y el tráfico. Esta nueva política parecía que iba a dar lugar a un desarrollo bastante importante de las líneas férreas, sin embargo una serie de perturbaciones dieron al traste con estas expectativas.

En primer lugar se hace referencia en el trabajo a la guerra de Crimea, que absorbió gran parte de los recursos del país, tanto para su desarrollo como para la posterior reconstrucción de París; en segundo lugar, y que vino a agravar la situación anterior, estaba la crisis comercial que se produjo con América, todo ello tuvo lugar en la segunda mitad de la década de 1850. La consecuencia de estas crisis fue la falta de dinero que frenaba la expansión de las compañías de ferrocarriles, que no encontraban fondos en el momento que les hacía falta, a lo que se unía la disminución de los beneficios debido a la reducción del tráfico tanto de viajeros como de mercancías.

Al final de la década de 1870, la necesidad del rescate de las vías férreas por parte del Estado era acuciante, y muchos sectores estaban de acuerdo con ello, tanto los usuarios, que creían que esto iba a suponer una reducción de las tarifas, como las propias compañías que ya no querían hacer frente a nuevas concesiones para la construcción de nuevas líneas de ferrocarril, y algunos partidos políticos, impulsados por el mero hecho de que el ferrocarril era un servicio público. En este sentido es destacable el denominado “Programa Freycinet”, en el que se proclamaba un importante impulso a las obras públicas, debido en parte a la prosperidad de la Hacienda Pública en

aquellos momentos, y uno de los puntos principales de estas obras públicas era la terminación de la red ferroviaria.

No obstante, rápidamente se puso de manifiesto que este plan era demasiado ambicioso, y que la situación de la Hacienda era pasajera, por lo que no se pudieron satisfacer todas las expectativas creadas. Principalmente, porque además de la construcción de los nuevos ferrocarriles, había que hacer frente a la explotación de los ya existentes.

A finales del siglo XIX, vuelve a retomarse el debate de la gestión pública en la política ferroviaria, debido entre otras cosas a los abusos de algunas de las compañías privadas, que poco tenían en cuenta el interés de los accionistas, ni el de los usuarios. Entre otras opciones se barajaba la de la nacionalización de los ferrocarriles de todo el país.

Siguiendo con la misma estructura de los anteriores capítulos, en éste también se incluyen dos apéndices. En el primero se refleja la traducción de un texto perteneciente a M. C. Colson, en el que se analiza la situación financiera de las grandes compañías de ferrocarriles francesas, en la época anterior a la Primera Guerra Mundial, durante ella y después de la firma del armisticio. El título de este estudio es “La situación financiera de las grandes redes francesas de ferrocarriles”, que se publicó en la revista *Revue Politique et Parlementaire*, el 10 de junio de 1919.

En el segundo apéndice a este capítulo octavo, se incluyen los datos estadísticos relativos al desarrollo de los ferrocarriles franceses, los gastos que corrieron a cuenta del

Estado y de las compañías privadas, desglosados por fechas, así como los gastos y resultados de explotación.

b.4.) Apéndices.

Como última parte del trabajo sobre los ferrocarriles se añaden unos apéndices al Título Sexto, en concreto dos, en los que se exponen en primer lugar las características de los ferrocarriles de algunos países del mundo de los que no se han ocupado anteriormente. En segundo lugar, se insertan los datos estadísticos referentes a los ferrocarriles de las naciones tratadas en el primer apéndice.

El motivo por el que se incluyen aquí estas referencias es el análisis de la política ferroviaria de tres “naciones de primera importancia mundial”, como son Rusia, Austria-Hungría y Japón, así como unas notas, acerca de otros países de Europa “y de aquellos de las cuatro restantes partes del mundo cuyo desarrollo de líneas férreas es considerable (Canadá, Méjico, Argentina, Brasil, Chile, India inglesa, China, África y Australia)” (Zumalacárregui, 1920, a, p. XXXVIII).

La primera de las naciones de las que se ocupa es Rusia, realizando una somera exposición de la expansión de sus ferrocarriles y de las distintas políticas que se han adoptado. Podemos resumir la política ferroviaria rusa en las siguientes líneas siguiendo las ideas expuestas por Zumalacárregui (1920, b, pp. 408-409): en un primer momento, prevaleció el régimen estatista, por entenderse que era el más conveniente para los intereses nacionales; posteriormente, se prefirió recurrir a la iniciativa privada, al considerar que su administración era menos arbitraria y costosa que la gestión pública. Por último, se volvió al régimen estatista del primer momento al tornarse en básica la

defensa nacional y estimarse que el problema ferroviario era estratégico y favorecía una rápida movilización militar el que estuviese controlado por el Estado.²⁶⁸

La siguiente monografía reducida está dedicada a Austria-Hungría, estudiando por separado la red de Austria de la de Hungría. En cuanto a la primera nación se divide su desarrollo histórico en materia ferroviaria en cuatro períodos, en los que se produce una alternancia de la iniciativa pública y privada, dependiendo de la evolución financiera de las Compañías privadas y de las vicisitudes políticas. En lo que se refiere a Hungría, no es hasta la segunda mitad de la década de 1860, cuando el Estado empieza a tomar parte en la red de ferrocarriles húngaros.

En tercer lugar, se recoge la evolución de los ferrocarriles en Japón. La construcción de éstos fue tardía y en ella al igual que en el caso de Austria hubo alternancia entre la iniciativa privada y pública, si bien Japón tiene la peculiaridad de que en un principio recibió ayuda de Estados Unidos.

En el apartado cuarto dentro del apéndice al Título sexto, se realiza una breve descripción de la política ferroviaria en las distintas zonas del mundo que no se han analizado anteriormente en profundidad, y que tampoco se han incluido en los apartados anteriores de este mismo apéndice. Dentro del apartado “Otros países”, se engloban las zonas: Europa (Dinamarca, Grecia, Holanda y Suecia), América del Norte (Canadá y Méjico), América del Sur (Argentina, Brasil y Chile), Asia (India y China), África y Oceanía (Australia).

²⁶⁸ Como último aspecto destacable de la red de ferrocarriles rusos señalar que es el único país donde la explotación de estos fue provechosa en los años anteriores a la gran guerra europea, tanto para las líneas que estaban en manos del Estado, como las que estaban en manos de las compañías privadas.

Al final del trabajo se incluye un apéndice que contiene datos y gráficos relativos a la longitud, densidad, capitales y resultados en materia de ferrocarriles en estos países.

4.2.- *El análisis del transporte.*

Además del pormenorizado trabajo que hemos estudiado sobre los ferrocarriles mundiales, don José María también realizó otras aportaciones sobre este mismo asunto, así como sobre otros temas relacionados con el transporte que dieron como fruto que se le asignara una materia que versaba sobre este particular en la recién creada Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, cuyo programa hemos tenido ocasión de analizar.

Pero antes de examinar este programa creemos que es importante destacar que Zumalacárregui no sólo se ocupó del problema ferroviario de forma aislada, sino que lo puso en relación con los de los demás transportes. Prueba de ello es la conferencia dictada en el Círculo Mercantil e Industrial de Madrid, “Los servicios marítimos y la ordenación del transporte en España” (1944), en la que señalaba que los problemas del transporte marítimo han de estudiarse conjuntamente con los del transporte en general. Este aspecto no se tuvo en cuenta en el trazado de la red ferroviaria que se hizo en el siglo XIX, que el profesor Zumalacárregui considera erróneo, al no conectar las líneas ferroviarias con las comunicaciones de carreteras, ni con las líneas de transporte marítimo. Ello provocó que los capitales inicialmente invertidos no sirvieran para mucho, debido en gran medida al modelo escogido, que se basaba más en criterios políticos que en la rentabilidad y daba preferencia a lo ferroviario frente a otros tipos de transportes.

En este trabajo, Zumalacárregui al exponer que no hay problemas marítimos aislados de los ferroviarios, cree necesario plantear la cuestión globalmente, teniendo en cuenta que la morfología física de España no es la más propicia para el fácil desarrollo de una red de transporte global. Argumenta que es necesario buscar un trazado en el que se consiga un rendimiento máximo con un coste mínimo, es decir, que sea eficiente, y el que se realizó en el s. XIX era justo lo contrario, por lo que se agravaba la situación.

Para nuestro profesor los distintos tipos de transporte no son intercambiables, sino que se complementan. Hay que combinarlos de manera que se pueda alcanzar el máximo rendimiento en el transporte de mercancías y personas con el mínimo coste posible.

Sus excelentes conocimientos sobre este tema llevaron a Zumalacárregui a participar en la Conferencia Internacional del Trabajo, que tuvo lugar en Ginebra en 1935, a pesar de que España no podía tener representación en el comité debido al insuficiente tonelaje de la marina mercante española. La gran preparación del profesor Zumalacárregui le valió para ser designado por los demás países y formar parte del comité.

Todo este esfuerzo se vio en parte compensado cuando fue llamado para que impartiera teoría del transporte en el último curso de la licenciatura y también en el doctorado de la recién creada Facultad. En el “Programa del Curso sobre Transportes” (1944-1945) de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid, Manuel de Torres comienza con una introducción sobre la personalidad de don José María

Zumalacárregui, como defensor de la creación de una facultad exclusiva para el estudio de la ciencia económica; de hecho empieza con unas frases a las que ya nos hemos referido en el estudio del artículo “La Facultad de Ciencias Económicas y el sentido de la Universidad”: “una Facultad de Ciencias Económicas hace probablemente más falta que ninguna otra a la Universidad española, porque en ella, además de una misión concreta y específica, que es título muy sobrado de existencia, tendría otra, esencialmente universitaria, es decir, general y de cultura formal y desinteresada... Se concibe fácilmente el papel orientador que una Facultad de Ciencias Económicas desempeñaría en la Universidad española. ¿Podremos ver realizado algún día este ideal? No creo que nadie lo haya deseado más que yo. Ha sido la ilusión de mi vida universitaria. (De *Norma*, abril de 1936)” (Zumalacárregui, 1944, p. 3).

Este curso sobre Transportes está plenamente integrado en el ámbito de la Teoría económica en la que se ha formado el economista de Córdoba, y hacia la que ha evolucionado su pensamiento, que como ya vimos, era el estudio del equilibrio dinámico. Él mismo lo refleja en la nota preliminar de este programa: “la razón está en que se pretende tratar el transporte como parte esencialmente integrante de la Teoría económica. Esto exige no sólo la investigación de la formación de costes y precios y de su equilibrio, sino del equilibrio general estático y dinámico en cuanto determina todos los costes y precios que afectan al transporte, y está, a su vez, en función de los costes y precios de éste” (Zumalacárregui, 1944, pp. 7-8).

Si nos detenemos en el análisis de este programa o *cuestionario*, como lo denomina el profesor Zumalacárregui, podemos rápidamente darnos cuenta que es un estudio de los distintos aspectos de la Teoría económica aplicados al campo del

transporte. Comienza, evidentemente, con la concepción de transporte, tratándolo desde un punto de vista técnico y económico, y en este segundo caso analizando el principio sobre el que se basa, centrándose en el problema económico a resolver en cualquier ámbito, obtener el máximo rendimiento a un coste mínimo, analizando también la función de producción de cada uno de los transportes, y teniendo en cuenta las especificidades técnicas que se derivan de los distintos factores endógenos y exógenos que influyen en los parámetros y constantes de la citada función. Asimismo, aplica distintos conceptos microeconómicos a la teoría del transporte, como es el análisis del equilibrio estático y dinámico, y macroeconómicos, como el multiplicador.²⁶⁹

No podía faltar en este estudio sobre los transportes uno de los aspectos que siempre preocupó más a Zumalacárregui, la existencia de leyes económicas. En el capítulo sexto se dedica a los problemas metodológicos generales, y en ellos incluye el estudio de estas leyes diferenciando, como ya hiciera en el discurso de recepción en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, “La ley estadística en economía”, entre leyes en la economía y leyes económicas, a lo que hay que añadir la investigación estadística, otro de los aspectos que don José María consideraba fundamental en el análisis de cualquier ámbito de la ciencia económica.

Para poder situar el estudio del transporte en un determinado enclave histórico, no sólo dedica cinco capítulos a la evolución histórica hasta el siglo XX, sino que añade un análisis de las distintas instituciones que con sus políticas afectan al equilibrio del mercado del transporte.

²⁶⁹ Sobre la teoría del multiplicador vuelve a hacer referencia en la contestación al discurso de ingreso de don Manuel de Torres de 1954, aludiendo a la obra de este profesor y a sus enseñanzas en la cátedra de tercer curso de Teoría económica de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid.

La última parte del programa está dedicada al estudio del transporte marítimo. En primer lugar, lo sitúa como el que predomina a nivel mundial, analizando la influencia que tiene sobre los transportes terrestres, realizando una aplicación al caso concreto de España y su política de transportes. Pasa a continuación, al estudio más pormenorizado de los distintos aspectos del transporte marítimo, tanto los referidos a los diferentes costes de producción, basándose en la aplicación de diversas teorías de Pareto, el teorema de Wicksell-Johnson y el análisis de la elasticidad, como aquellos aspectos más relacionados con las empresas navieras, su capital y sus distintas formas jurídicas.

4.3.- *La política social.*

Realizamos ahora una exposición de otra de las preocupaciones de Zumalacárregui en materia de economía aplicada, la política social,²⁷⁰ a la que dedicó muchos de sus estudios empíricos. Le ocupó gran parte de su tiempo, realizando informes, ponencias e intervenciones sobre esta materia, en foros, comisiones y revistas. En el estudio de este tema le ayudó la colaboración con el padre Vicent, quien le llevó a participar en las Semanas Sociales.

Además, fue gestor del Seguro Social, tanto de enfermedad, de retiro como de maternidad. Esto le ofreció la posibilidad de probar los métodos econométricos, según señala en “Del equilibrio económico a la Econométrica”, “y fue un magnífico

²⁷⁰ J. Larraz (1946, p. 189) matiza el término política social afirmando que está marcada por las profundas creencias religiosas de Zumalacárregui: “hay un aspecto, dilatado e intenso, en la vida del Sr. Zumalacárregui, que no puede ser olvidado. Aspecto que, si no contraría la orientación de economista puro y matemático, complementa la personalidad de nuestro nuevo compañero de modo muy interesante. Me refiero a sus actividades en el campo de la política social y, especialmente de la política social de inspiración católica”.

laboratorio que las circunstancias me ofrecieron para moverme simultáneamente en el mundo de la ciencia pura y en el de la realidad económica” (Zumalacárregui, 1953-1955, a, p. 11).

También formó parte de las comisiones del Instituto Nacional de Previsión, que trataban sobre la técnica actuarial, régimen técnico y financiero del retiro obrero y del seguro integral; y, de la Comisión encargada del estudio y organización del Montepío Marítimo Nacional, interviniendo, además, en el estudio técnico preparatorio del Régimen de Subsidios Familiares. Zumalacárregui trata en estas reuniones temas como la duración de la jornada laboral de cuarenta horas,²⁷¹ el trabajo femenino, las vacaciones pagadas, la extensión de los seguros sociales o el trabajo de los mineros.

Dentro de la preocupación por los temas sociales, destaca el estudio que hizo Zumalacárregui de los Presupuestos del Estado, refiriéndose a cuatro cuestiones: la preferencia del impuesto personal al de producto; de la cuota progresiva a la proporcional; la existencia de la exención sobre un mínimo de renta; y la desgravación a favor de los trabajadores. Realizó asimismo, un resumen de los antecedentes que sobre este tema existían en la Teoría económica y explicó las dificultades que había que superar para poder establecer el nuevo sistema impositivo.

En este repaso de la teoría de la imposición comienza por los escolásticos del s. XVI, F. Suárez (1548-1617), y Molina, que seguían las doctrinas de Santo Tomás de Aquino y que optaban por un impuesto personal y progresivo, aunque advierte Zumalacárregui que una progresividad excesiva podía dar lugar a un menoscabo del

²⁷¹ Tema sobre el que se suscitó una gran controversia en la Conferencia Internacional del Trabajo de 1935, citada anteriormente, y que Zumalacárregui planteó en nombre del gobierno español.

derecho de la propiedad privada. Igualmente estos autores justificaban la exención sobre un mínimo de renta, porque aparte de la finalidad recaudatoria, los impuestos tenían una finalidad armonizadora y correctora de las desigualdades económicas.

Además del estudio de las distintas teorías de la imposición, se detiene en la necesidad de una reforma del sistema impositivo, debido a la injusticia que provocaba el vigente, que unido a la falta de cooperación social, suscitaba la falta de fiabilidad de los datos. Por ello, no se podía establecer una imagen fiel de la situación real. Esta imagen era vital para poder elaborar una política tributaria acorde con las necesidades que existían, refiriéndose al fraude fiscal. (Varela Parache, 1995, p. 49).

Este tema presupuestario fue el de su discurso de ingreso en la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación, con el título “La naturaleza jurídica y la económica del presupuesto y sus modalidades recientes”. Zumalacárregui ingresó el 23 de enero de 1952, contestando al discurso don Wenceslao González de Oliveros. En la contestación al discurso de ingreso en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas de Manuel de Torres, don José María señala el motivo de la elección del tema presupuestario para su discurso de ingreso, “al encontrarme en el apuro de ser admitido en Corporación tan preclara, [se refiere a la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación] yo, tan ayuno de méritos jurídicos de cualquier especie, me creí obligado en conciencia a rebuscar en el modesto acopio de mis aportaciones científicas algún tema que, siendo esencialmente jurídico, como lo exigía sin excusa posible el título de académico de Jurisprudencia y Legislación, fuese al mismo tiempo consustancialmente económico, como lo exigía mi vida entera, dentro y fuera de la Universidad” (Zumalacárregui, 1954, p. 81).

En este discurso se ocupa tanto de los aspectos jurídicos, como de los económicos del presupuesto. Respecto a estos últimos, realizó un repaso de la situación de la Teoría económica en ese momento, planteando de un lado la generalización del uso de las Matemáticas, el desarrollo de la Estadística y su aplicación a la Economía; y, de otro, las aportaciones de Keynes y de los pensadores suecos, especialmente E. R. Lindahl y G. Myrdal (1898-1987). Todo ello dio como resultado un nuevo concepto de presupuesto, explicó el proceso de elaboración y la estructura técnica del presupuesto anticíclico sueco, que según don José María, era el “único capaz de salvar las incongruencias absurdas a las que obliga la organización burocrática, rutinaria e intrínsecamente anticientífica de los manidos presupuestos anuales” (Zumalacárregui, 1954, p. 81). Zumalacárregui volvía a divulgar las nuevas teorías económicas basándose en temas actuales, de manera muy rigurosa, pero al alcance de los no especializados.

4.4.- *Otros estudios sobre economía aplicada.*

Aparte de los temas que hemos estudiado anteriormente, otro de los aspectos que preocupan a Zumalacárregui desde los primeros años de su ejercicio como catedrático es el comercio exterior, que aborda en distintos artículos en los que condena fuertemente el proteccionismo imperante en España y denota una suave postura proteccionista, así como un conocimiento profundo de las economías de otros países.

Entre otros trabajos destacan “Los diferentes sistemas de protección económica” (1904) y “La exportación de cereales rusos y la agricultura española” (1906), ambos publicados en la revista de Madrid, *La Lectura, revista de ciencias y de artes*.

En el primero de ellos, Zumalacárregui plantea como objetivo la comparación de los sistemas de protección entre sí, para determinar los efectos que producen tanto a nivel político, como económico y moral. Parte de la premisa de que no va a realizar una exposición sobre la conveniencia de la postura librecambista o proteccionista, puesto que considera que: “desde el punto de vista puramente económico es completamente lógico el librecambio y perfectamente indefendible la protección y, sin embargo, a pesar de creer esto firmemente y de encontrar muy difícil que se pruebe el error de esta afirmación, estoy igualmente convencido de la necesidad de la protección en muchos casos. Esto depende de que la protección se justifica, aun por aquellos que de buena fe la defienden en el terreno de la economía, por un criterio que no es nunca el económico. Por eso puede sostenerse racionalmente lo que de otro modo sería absurdo” (Zumalacárregui, 1904, p. 38).

La condena del proteccionismo desde el punto de vista económico se debe a los efectos que éste provoca sobre distintos aspectos como son la subida del precio del producto protegido que sufre el consumidor final en beneficio del productor; la posible disminución de los ingresos del Estado; o el atraso que genera en las industrias protegidas. Es más, Zumalacárregui (1904, p. 38) se escandaliza al observar algunas de las consecuencias de estas medidas: “¡Hasta hay casos, en que gracias a ella, pueden aprovecharse los extranjeros de los artículos de una nación a mejor precio que los nacionales!”²⁷² Los efectos del librecambio serían completamente los contrarios, es decir, los expuestos por los economistas clásicos, que aunque se sustentaran sobre tesis erróneas, afirma Zumalacárregui, eran difícilmente rechazables.

²⁷² Expone el ejemplo del azúcar francés, comprado por los ingleses a un precio menor del vendido en Francia.

Por tanto, sostiene don José María, que la postura proteccionista ha de ser defendida fuera del ámbito económico, es decir, apoyándose en aspectos morales o éticos de defensa del individuo por parte del Estado. A ello hay que añadir que es necesaria la producción de más bienes dentro de un país de los que se elaborarían si se dejara al librecambio actuar por sí solo. Los demás argumentos a favor del proteccionismo los considera “antiguallas”, como es el caso de que pueda acontecer una despoblación de un país por falta de riqueza natural.

La postura del economista cordobés se basa en que, teniendo en cuenta que la protección siempre provoca un sacrificio impuesto a una mayoría en beneficio de unos pocos, es preciso elegir aquel sistema de protección que cause el máximo de bienestar con el menor coste posible. Así define su postura ante la dicotomía librecambio/proteccionismo: “es evidente, por lo tanto, que yo admito la protección como justa, necesaria y conveniente en muchos casos, pero no creo que pueda decidir nunca la Economía, cuándo ni dentro de qué límites puede imponerse. Se trata, por lo tanto, dando por admitida la necesidad de la protección, de averiguar qué sistema sea el que produce mejores resultados” (Zumalacárregui, 1904, p. 40).

Zumalacárregui distingue entre dos clases de sistemas: los directos y los indirectos. Los primeros son los que denomina racionales, puesto que realizan una protección clara y transparente que es fácilmente identificable para el consumidor. Dentro de ellos podemos encontrar los positivos, que serían las primas, y los negativos, como las exenciones de impuestos, que considera eficaces y de uso extendido. En cuanto a las primas, las defiende argumentando que no tienen ninguno de los inconvenientes de los derechos aduaneros, que son el sistema indirecto de protección

por excelencia, y sí muchas ventajas, entre ellas, que no elevan el precio del producto protegido, no impiden las exportaciones y suponen un incentivo para la mejora de los sistemas productivos. No obstante, se le puede achacar algún inconveniente, como el que sean financiados por los impuestos recaudados a toda la población, lo que justifica Zumalacárregui por el interés público que respaldan. Así, el autor considera a las primas el único sistema de protección verdaderamente económico.

En lo que se refiere a los sistemas indirectos, como ya hemos mencionado, los representa por los derechos aduaneros, exponiendo los graves inconvenientes que tiene esta técnica. Entre estos efectos perjudiciales destaca la tendencia al monopolio nacional a que dan lugar, puesto que al elevar el precio de importación hasta que ésta no es rentable para el exportador extranjero, el mercado nacional queda abastecido exclusivamente por productores internos, que pueden tener la tentación de aliarse para subir los precios. Un segundo efecto sería la disminución de las exportaciones, provocada por las represalias que tomarán los países afectados y por la subida de precios dentro del país, como por ejemplo los casos de Francia y de Italia. En tercer lugar, recoge el efecto pernicioso que produce el derecho aduanero, y por tanto, la subida de precios sobre los consumidores que son los que al final asumen el impuesto indirecto en beneficio de los grandes productores, que son precisamente los que menos protección necesitan, puesto que para los pequeños poca es la ganancia.

En el otro artículo citado, “La exportación de cereales rusos y la agricultura española”, realiza una síntesis de un estudio de M. Winters publicado en 1905, en el *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft*, de Schmoller, sobre la organización del comercio de cereal en el sur de Rusia, titulado, *Zur Organisation des*

südrussischen Getreide-Exporthandels. El objetivo del artículo de don José María es, además del estudio de competencia que supone para el cereal español el ruso, la comparación de la agricultura de nuestro país con la de Rusia.

En primer lugar realiza una descripción de algunas de las zonas más agrícolas de Rusia entre las que las diferencias son notables, debido en parte al tipo de agricultura, a la situación de las comunicaciones y a la mano de obra. Como ejemplo destaca la zona de Besarabia, que aun siendo industrial, posee una gran producción agrícola que exporta en gran medida. Las características del cultivo extensivo de esta zona, poco industrializado y con mano de obra barata, provoca que tengan unos costes de producción muy bajos, que unidos a la alta producción de estas tierras (en relación a las de otros países como Francia, Italia o España) da lugar a una importante rentabilidad.

Otra de las zonas que explica Zumalacárregui es la del mar de Azow, en la que la exportación supone una de las salidas más importantes de los productos agrícolas. La situación de los cultivos en este territorio es similar a la expuesta anteriormente, extensivo y bastante atrasado, si bien los medios de comunicación hasta los puertos de mar están muy desarrollados, tanto el ferrocarril,²⁷³ financiado en parte por el Estado, como los ríos navegables y sobre todo la amplia red de canales.

Para determinar los costes de transporte realiza un importante análisis sobre los que se originan hasta los puertos de embarque y en las organizaciones de compra-venta. Todo ello lo elaboró para realizar una comparación entre la producción y el rendimiento del cereal en Rusia y en Castilla. El análisis puso de manifiesto las graves deficiencias

²⁷³ Previamente, en este mismo capítulo, realizamos un breve comentario sobre las propiedades y desarrollo del ferrocarril en Rusia.

de la agricultura española, y por tanto, la necesidad de poner una alta protección a la producción de cereales en España, que no sería aceptable, tal y como lo expone Zumalacárregui (1906, p. 23) como conclusión final del trabajo: “resulta la tonelada en Barcelona o Valencia [...] a 30 reales fanega. ¡Cálculése ahora la protección arancelaria que necesita nuestra agricultura, si ha de competir con la rusa, cuando los labradores de Castilla señalan, como *precio mínimo* REMUNERADOR del trigo, el de CUARENTA reales la fanega, y hoy se vende ésta al de CUARENTA Y SIETE [las mayúsculas y las cursivas son del autor]!”.

Aparte de las publicaciones que realiza en la revista *La Lectura*, merecen una especial consideración los trabajos que elaboró y coordinó cuando ostentaba la presidencia del Consejo de Economía Nacional, desde 1940, año en el que fue constituido, hasta su fallecimiento en 1956. En este Consejo se elaboraron muchos informes sobre la economía española, unos a petición del Gobierno y otros por pura iniciativa propia. H. Paris Eguilaz (1953-1955, p. 151) destaca que estos trabajos suponían entonces “la labor más cuantiosa y el mayor volumen de estudio realizado sobre problemas de política económica española, tarea que ha sido posible gracias al entusiasmo y acertada dirección de don José María Zumalacárregui”.

En el artículo de Paris Eguilaz, “Zumalacárregui y el Consejo de Economía Nacional”, publicado en *Anales de Economía*, se exponen los temas de los informes realizados hasta 1954, entre los que sobresalen los referidos al comercio exterior, los precios, la política presupuestaria, el transporte, los salarios, la situación económica española, así como la Comunidad Europea del Carbón y el Acero.

Además de éstos, son de máxima relevancia y no podemos dejar de citar los estudios sobre la renta nacional, que como relata Paris Eguilaz, se elaboran por una Orden de la Presidencia del Gobierno de 26 de abril de 1944, que creó en España una Comisión encargada del estudio de la Renta Nacional. Esa comisión estaba formada, entre otros, por el presidente y secretario del Consejo de Economía Nacional, que serían a su vez su presidente y su secretario, respectivamente, aparte de subsecretarios de distintos ministerios y otros miembros del Consejo que designaría Zumalacárregui.

Hasta 1944, este tema sólo había sido objeto de estudios privados, que no eran del todo fiables debido a la falta de datos disponibles. En 1945, la Comisión terminó la primera parte de su trabajo, publicado con el título *La Renta Nacional de España. Planteamiento general del problema, estimaciones indirectas y primeras cifras*, (1945), en el que participó de forma especial junto al profesor Zumalacárregui, el profesor Manuel de Torres Martínez y el estadístico Ros Jimeno.

En él se realizó una primera aproximación estadística a la renta nacional, aunque el interés de la Comisión era realizar unos cálculos directos de la riqueza y renta españolas. En este trabajo y los siguientes se estudia la renta nacional desde el año 1906 hasta 1954, así como otros temas que tampoco habían sido objeto de estudio riguroso anteriormente, como eran la productividad del trabajo, la presión tributaria o la riqueza española.

Desde entonces, gracias al cálculo de la renta nacional, a los avances en la contabilidad nacional, y a la elaboración de las tablas *input-output*, se ha dado en España un gran paso para un mejor conocimiento de la economía nacional. Esto ha

ayudado a la elaboración de la política económica de la época que hasta entonces había sido excesivamente intervencionista, apoyo que se hizo patente en la puesta en marcha del Plan de Estabilización en 1959.

Finalmente mencionaremos los trabajos que realizó sobre la población, en los que desempeñó un papel muy importante tanto en el ámbito nacional como internacional, al participar en la “Unión Internacional para el Estudio Científico de los Problemas de la Población”, creada en 1928. En los comités nacionales que se generaron a raíz de ella, Zumalacárregui fue uno de los miembros fundadores.

ANEXO I

CURSO SOBRE TRANSPORTES

1944-1945

POR EL PROFESOR ZUMALACÁREGUI

PROGRAMA DEL CURSO

NOTA PRELIMINAR

La cátedra de Transportes que inicia sus tareas en el curso de 1944 a 1945 responde a un concepto y un propósito que exigen alguna explicación.

En primer lugar, se intenta realizar el estudio, no de los *transportes* en su modalidad específica, sino del Transporte como función económica fundamental, y esto no sólo sin desatender el de cada uno de los que están ya en pleno rendimiento o en período de iniciación y desarrollo, sino profundizando en él en todos sus aspectos y modalidades.

La razón está en que se pretende tratar el transporte como parte esencialmente integrante de la Teoría económica. Esto exige no sólo la investigación de la formación de costes y precios y de su equilibrio, sino del equilibrio general estático y dinámico en cuanto determina todos los costes y precios que afectan al Transporte, y está, a su vez, en función de los costes y precios de éste. De aquí que el estudio del Transporte así concebido suscite problemas en relación con los de ahorro, capitalización, inversión, interés, coyuntura... Pero éstos, a su vez, no pueden abordarse sin continuas incursiones en el campo de lo orgánico e institucional y, por lo tanto, histórico.

Aun en lo que se refiere concretamente a la consideración de las modalidades diversas del Transporte, se procura mantener, hasta donde lo consientan las posibilidades de la exposición oral de cátedra, un paralelismo que refleje su interdependencia orgánica y funcional, y cuando es indispensable resignarse a una exposición en orden sucesivo, se ha procurado que éste sea tal que refleje la acción predominante de unas modalidades sobre otras.

Estas consideraciones ayudarán a comprender las características del programa, o mejor, cuestionario, que se presenta para este curso. En los sucesivos se estudiará la ordenación de los precios de flete, la del coste de producción de los servicios ferroviarios y de las tarifas y los complementarios o de competencia del transporte mecánico por carretera, y del transporte por navegación interior, complementando esta parte del programa total con el estudio del transporte aéreo.

Vendrá inmediatamente una revisión de las consecuencias a que se ha ido llegando en cada uno de los estudios parciales para integrarlas dentro de la teoría general económica, de la que se han señalado ya alguno de los temas más salientes. Finalmente, todo el estudio del Transporte, que se encamina hacia su consideración dinámica, termina con el de su coyuntura particular y con la acción del Transporte sobre la coyuntura general económica.

TRANSPORTES

Cuestionario para el año académico 1944-1945.

I.- Concepción general del Transporte. Los transportes como cosas particulares del Transporte.

II.- La función económica del Transporte. Contrastes de esta función. La evolución de las modalidades de la función del Transporte dentro de la evolución de la economía.

III.- El Transporte considerado desde el punto de vista técnico fundamental. El Transporte como función del espacio, del tiempo, y de la potencia mecánica. Funciones implícitas y explícitas correspondientes.

IV.- Equivalentes en valor económico del espacio, el tiempo y la potencia mecánica. Consideración de la rareza de la previsión y de las expectativas en la naturaleza y valoración económica del Transporte. Funciones correspondientes: valores absolutos y signos de las expresiones correspondientes.

V.- El principio económico en el Transporte. Rendimiento máximo y coste mínimo. Planteamiento del problema económico del Transporte.

VI.- Referencias necesarias a los problemas metodológicos generales. Las leyes en la economía y las leyes económicas en el problema del Transporte. La investigación estadística en sus aspectos de estadística técnica y estadística económica.

VII.- Los factores técnicos en la función de coste del Transporte. Valores económicos de los mismos. Constantes: valores absolutos y signos. Parámetros: valores absolutos y signos. Grupos típicos de funciones. Equilibrio estático y equilibrio dinámico.

VIII.- Factores endógenos y factores exógenos que determinan los valores y el grado de validez para cada grupo de funciones que determinan los costes de producción del servicio de cada tipo de Transporte. Factores exógenos, previos y excluyentes (geográficos, jurídicos y políticos).

IX.- Factores endógenos esencialmente variables: A)Técnicos. B) Económicos.

X.- La función del coste de producción del servicio de Transporte. Constantes y parámetros. Las funciones de coste de producción del servicio para cada Transporte. Costes comparados.

XI.- El aspecto institucional y el aspecto funcional en el Transporte. La institución determinando los valores de los parámetros de la función de coste. El coste y el equilibrio determinando las condiciones de evolución de la institución.

XII.- Resumen histórico de la evolución de las formas del Transporte. Evolución de los medios técnicos de la organización económica y del régimen jurídico. Simultaneidad cronológica e independencia casi general en el orden técnico y económico en el proceso evolutivo. Los transportes terrestres marítimos hasta el siglo XV.

XIII.- La época de los grandes descubrimientos. Organización de los servicios de posta y construcción de caminos y carreteras. El transporte marítimo: modificación del material naval y de los métodos de navegación, y creación de nuevas derrotas oceánicas. Organización económica y jurídica del transporte terrestre y marítimo.

XIV.- Los transportes en el siglo XIX. El ferrocarril. Fundamentos técnicos. Transformaciones económicas determinadas o influidas por el ferrocarril. Las empresas ferroviarias. La política ferroviaria. Los sistemas jurídicos y económicos de construcción y explotación de los ferrocarriles.

XV.- Los transportes en el siglo XIX. El transporte marítimo. Evolución del material naval bélico. Nuevos métodos de navegación. La geografía física del mar y las grandes derrotas oceánicas. La navegación a vapor. Orígenes y perfeccionamientos: A) En el casco. B) En máquinas y calderas. C) En el aparato propulsor. Transformaciones económicas determinadas o influidas por la navegación a vapor. La política de comunicaciones marítimas. La organización económica y jurídica de las empresas navieras.

XVI.- Repercusiones de la situación real del Transporte en el momento presente en el planteamiento del problema teórico: A) Desde el punto de vista de la técnica. B) Desde el punto de vista de las modificaciones geográficas. C) Desde el punto de vista de la organización y de la vida económicas. D) Desde el punto de vista de la política y el derecho. Repercusiones inversas.

XVII.-Desarrollo de la teoría del equilibrio total estático y dinámico del Transporte.

Equilibrio entre costes y precios.

XVIII.- El equilibrio entre el sistema total del Transporte y los sistemas generales de precios, de capitalización, de inversiones, de dinero y crédito, etc. El Transporte y el multiplicador. El Transporte y la coyuntura.

XIX.- El Transporte mundial y los transportes nacionales particulares. Relación funcional. Acción centrífuga y acción centrípeta. El Transporte mundial predominantemente marítimo. La acción del transporte marítimo sobre los transportes terrestres. Aplicaciones al caso particular de España y a la política española de transporte.

XX.- El equilibrio en el transporte marítimo entre costes de producción y precios (fletes). Características del mercado en la formación de costes (de la concurrencia casi perfecta al monopolio casi absoluto). Distribución real de los mercados en función: A) De las zonas de explotación. B) De los fletes específicos. C) De consideraciones de tipo político y militar.

XXI.- Los factores del coste de producción de los servicios marítimos. Aplicaciones a la teoría general de los teoremas fundamentales de la variabilidad de los coeficientes de producción (Pareto). Ídem de la sustitución de factores y su elasticidad. Ídem de las curvas de indiferencia. Consideración del teorema de Wicksell-Johnson sobre elasticidades de la productividad y las productividades marginales.

XXII.- La organización del transporte marítimo. La empresa. Formas antiguas y tradicionales de la Empresa: A) En la Edad Media. B) Durante la Edad Moderna hasta el siglo XIX. Adaptación de la Empresa a las necesidades económicas y a las condiciones técnicas del material y de la navegación.

XXIII.- La Empresa: Su evolución durante el siglo XIX y hasta el momento actual. Las sociedades anónimas de navegación a vapor en régimen de competencia. Sindicatos y Trusts de navegación. La acción estatal. Leyes de protección a las industrias marítimas y a la navegación en todos los países marítimos.

XXIV.- Las empresas: Consecuencias económicas de la acción privada y de la acción estatal. De la competencia casi perfecta al monopolio absoluto y a la competencia imperfecta. Acción directa de la organización naviera sobre la formación de los costes del transporte.

XXV.- La empresa y su ordenación jurídica. Los Códigos de Comercio y las legislaciones especiales sobre comercio marítimo. Disposiciones de especial interés sobre navieros y armadores, naturaleza jurídica del buque, hipoteca naval y crédito marítimo, contrato de transporte, averías, responsabilidades, seguro marítimo, etc., en cuanto afectan a la formación del coste del transporte marítimo internacional y en el nacional. Sus efectos.

XXVI.- Los factores inmediatos de la formación del coste del transporte marítimo: A) El material. Características generales del barco mercante actual. Casco. Máquinas.

Aparato propulsor. Instalaciones complementarias y especiales. Tipos principales de barcos en función del tráfico a que se destinan.

XXVII.- Los factores inmediatos de la formación del coste del transporte marítimo: B) El mar y los puertos. B') Los puertos naturales. B'') Los puertos artificiales. Instalaciones portuarias técnicas, económicas, sanitarias, administrativas, etc. B''') Alumbrado y balizado de costas, faros, radiofaros, señales sonoras de superficie y submarinas, cables conductores, estaciones radiotelegráficas y radiotelefónicas, etc. B''''') Modificaciones y transformaciones técnicas de las características geográficas naturales: los canales marítimos (canales de Suez, Panamá, Corinto, Kiel). Proyectos de otros canales.

XXVIII.- Los factores inmediatos de la formación del coste del transporte marítimo: C) La navegación. Las grandes derrotas de la navegación mundial. C') Derrotas loxodrómicas. C'') Derrotas ortodrómicas. C''') Derrotas usuales conforme a las indicaciones de los derroteros (Sailing Directions y Pilot's books) y a las convenciones, tratados y disposiciones oficiales. C''''') Derrotas complementarias y costeras. C''''') Los instrumentos y los métodos de la navegación modernísima.

XXIX.- Los factores inmediatos de la formación del coste del transporte marítimo: D) El trabajo humano. La dotación del barco mercante. Clasificación, categoría y especialidades. Organización y funcionamiento del servicio a bordo. Disposiciones legales de carácter nacional. Convenciones internacionales.

XXX.- La acción conjunta dirigida de los factores de producción del servicio de transporte marítimo. Las líneas principales y secundarias y los tráficós de importación mundial. La navegación libre. Empresas que explotan unas y otra y tipos de barco que la sirven. El tráfico marítimo y el “hinterland” económico. Enlace de las comunicaciones marítimas con las terrestres, especialmente ferroviarias y por canal. El tráfico marítimo-terrestre de primeras materias, productos agrícolas semifabricados y fabricados. Consecuencias para el estudio económico del Transporte.

XXXI.- La Economía de guerra y la formación del coste del transporte marítimo. La marina mercante como elemento del poder naval. El papel directo y específico de la marina mercante: A) En el período de preparación de la guerra. B) Durante la guerra. Modalidades especiales. El papel de la marina mercante como auxiliar y parte integrante de la marina militar. La concepción estratégica de la guerra. La concepción clásica de la *Flete in being*, las experiencias recientes y la marina mercante. Servicios propiamente militares de los barcos mercantes. Consecuencias en cuanto a la construcción, habilitación y explotación durante la paz de los barcos susceptibles de utilización militar durante la guerra.

XXXII.- La formación del coste de producción en el transporte marítimo como caso particular de la teoría general de la formación de los costes. Referencia a los principios económicos fundamentales sobre bienes y sus servicios, capital, sus modalidades, su creación, su amortización y su seguro, salarios, otras retribuciones y beneficio de empresa. El coste de producción en general y el de transporte marítimo en particular. Planteamiento del problema.

XXXIII.- El capital de la Empresa naviera. Su modalidad económica. La financiación de la Empresa. Relaciones con la actividad bancaria y el mercado bursátil. El interés en las inversiones a corto y a largo plazo en el mercado del dinero y el interés de las acciones y obligaciones navieras. Interés y cotización bursátil. La cuenta de capital y el servicio de intereses.

XXXIV.- Características del capital fijo real de la Empresa naviera. Contraste fundamental con el de la Empresa ferroviaria. Fundamento técnico y consecuencias económicas. Relaciones entre la cuenta de capital, la de buques, la de seguros, la de naufragios y averías y la de reparación, entretenimiento y mejoras. Traducción a la teoría económica de estos conceptos contables. El período de amortización y su trascendencia directa e indirecta en la formación del coste.

XXXV.- Formulación teórica de la determinación del coeficiente por amortización, interés y seguro del capital. Problemas estáticos y dinámicos.

XXXVI.- La explotación de la Empresa naviera. Cuentas a que da lugar ordinariamente en la contabilidad de las empresas. Cuentas de habilitación, de aprovisionamiento de víveres y de viajes. Cuenta de explotación. Reducción de los distintos conceptos contables a concepto de la teoría económica.

XXXVII.- La explotación de la Empresa naviera. Determinación de los coeficientes de explotación en función de los coeficientes particulares por consumo de combustibles, engrase, víveres, nómina y salarios, seguros, pequeñas reparaciones, gastos de puerto,

accesorios y varios. Determinación de los coeficientes parciales en función de los factores técnicos casco, máquina y navegación.

XXXVIII.- La explotación de la Empresa naviera. Gastos generales fijos y variables. Cuentas correspondientes. Modalidades típicas: A) Líneas regulares subvencionadas por el Estado que realizan especialmente servicios postales y de viajeros. B) Ídem de cargas mixtas. C) Ídem de navegación libre (trams). Casos de competencia y de “Pools” o “Truts”. Resultados para la teoría económica.

XXXIX.- Estudio teórico de la formación del coste en el transporte marítimo. Aplicación de los teoremas de variabilidad de los coeficientes de sustitución de factores, de la elasticidad de la productividad y de las productividades marginales, y de la elasticidad de la sustitución.

XL.- Consecuencias finales de la formación del coste de producción del transporte marítimo. Repercusiones sobre la organización y funcionamiento de la Empresa, y sobre la política del transporte marítimo y en general del Transporte.

BIBLIOGRAFÍA DEL CAPÍTULO III

- CASTAÑEDA CHORNET, J. (1974, a): “El centenario del marginalismo”. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, pp. 155-171. Madrid.
- LARRAZ, J. (1946): “Discurso de contestación al de recepción del Excmo. Sr. D. José María Zumalacárregui Prat”, pp. 183-218. Ed. Aguilar. Madrid.
- PARIS EGUILAZ, H. (1953-1955): “Zumalacárregui y el Consejo de Economía Nacional”. *Anales de Economía*, 1953-55, vol. XIII-XV, nº 49-60, pp. 149-155. Madrid.
- PERPIÑÁ I GRAU, R. (2001): “Zumalacárregui (1879-1956): Del equilibrio económico a la econometría”. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 6, pp. 273-317. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
- SÁNCHEZ HORMIGO, A. (1991): *V. Andrés Álvarez. Un economista del 27*. Prensas Universitarias de Zaragoza. Zaragoza.
- SEGURA SÁNCHEZ, J. (1996): “Sobre la introducción y asimilación del análisis neoclásico marginalista en España”. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, nº 73, pp. 459-475. Madrid
 - (2002): “Una nota sobre la historia de la introducción del análisis microeconómico moderno en España”. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 7, pp. 385-407. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
- STACKELBERG, H. F. VON (1946): *Principios de Teoría Económica*. Instituto de Estudios Políticos. Madrid.
- VARELA PARACHE, M. (1995): “El profesor Zumalacárregui, un precursor”, en *Textos Seleccionados*, pp. 9-75. Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorro. Laxes, S. L. Ediciones. Madrid.

- VELARDE FUERTES, J. (1974): *Introducción a la Historia del pensamiento económico español en el siglo xx*. Editorial Nacional. Madrid.
 - (1982, a): “Unamuno y los estudiosos españoles de economía”. *Investigaciones económicas*, nº. 17, enero- abril, pp. 5-22. Madrid.
 - (1987): “Los economistas de la generación del 98 y su visión de Andalucía”, en *Andalucía en el pensamiento económico*, pp. 205-227. Editorial Arguval. Madrid.
 - (1988): “Don José Castañeda”. *El consumo de tabaco en España y sus factores*, pp. 17-29. Ed. Tabapress, S. A. Madrid.
 - (1990): *Economistas españoles contemporáneos: primeros maestros*. Biblioteca de Economía. Serie Estudios. Espasa Calpe. Madrid.
- ZUMALACÁRREGUI Y PRAT, J. (1904): “Los diferentes sistemas de protección económica”. *La lectura, revista de ciencias y de artes*, año IV, tomo primero, pp. 38-45. Madrid.
 - (1906): “La exportación de cereales rusos y la agricultura española”. *La lectura, revista de ciencias y de artes*, año IV, tomo segundo, pp.16-23. Madrid.
 - (1918): *Elementos para el estudio del problema ferroviario en España*, tomo I. Ministerio de Fomento, Artes gráficas “Matev”. Madrid.
 - (1920, a): *Elementos para el estudio del problema ferroviario en España*, tomo IV. Ministerio de Fomento, Artes gráficas “Matev”. Madrid.
 - (1920, b): *Elementos para el estudio del problema ferroviario en España*, tomo V. Ministerio de Fomento, Artes gráficas “Matev”. Madrid.

- (1944): “Programa del Curso sobre Transportes de 1944-1945”. Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid. Madrid.
- (1946): “El profesor von Stackelberg y la Teoría económica”. *Anales de Economía*, vol. VI, nº 22, abril-junio, pp. 113-141. Madrid.
- (1949): “Discurso del Excelentísimo Sr. D. José María Zumalacárregui y Prat, sobre el aspecto económico de 1848”. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, cuaderno primero, pp. 43-71. Madrid.
- (1953-1955, a): “Del equilibrio económico a la Econometría”. *Anales de Economía*, vol. XIII-XV, nº 49-60, pp. 3-38. Madrid.
- (1953-1955, b): “La Facultad de Ciencias económicas y el sentido de la Universidad”. *Anales de Economía*, vol. XIII-XV, nº 49-60, pp. 157-171. Madrid.
- (1954): Contestación al discurso de recepción en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, *Teoría y práctica de la política económica*, de don Manuel de Torres Martínez, pp. 65-82. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Madrid.
- (1995, a): “Misión de la Universidad en la vida económica contemporánea”. En *Textos Seleccionados*, pp. 77-174. Fundación FIES. Madrid.
- (1995, b): “La ley estadística en Economía”. En *Textos Seleccionados*, pp. 175-351. Fundación FIES. Madrid.
- (1995, c): “Prefacio” a la edición española del libro de R. G. D. Allen *Análisis matemático para economistas*. En *Textos Seleccionados*, pp. 353-376. Fundación FIES. Madrid.

- (1995, d): “Vilfredo Pareto. 1848-1923”. En *Textos Seleccionados*, pp. 377-568. Fundación FIES. Madrid.

CAPÍTULO IV

VALENTÍN ANDRÉS ÁLVAREZ, UN DEFENSOR DEL LIBERALISMO ECONÓMICO.

1.- Biografía.

Después de estudiar la figura de don José María Zumalacárregui, nos adentramos en analizar la personalidad científica del economista español V. Andrés Álvarez, que pertenece a una generación posterior a la del economista cordobés. Don Valentín nació el 20 de julio de 1891, en la localidad asturiana de Grado. La profesión de su padre, farmacéutico, marcó el carácter de sus primeros estudios. Con tan sólo siete años comenzó a recibir clases de piano, aflorando en él lo que más tarde sería la afición a la música y sobre todo al baile. Además, en estas clases sería donde conocería a la que a la postre iba a ser su mujer, Carmen Corugedo. Don Valentín quedó huérfano de padre muy joven, y esto provocó una fuerte dependencia de su madre.

En la citada localidad asturiana comenzó el bachillerato, en el que si bien fue un buen estudiante, según señala A. Sánchez Hormigo (1991, p. 22), no consiguió dominar del todo las Matemáticas, la misma ciencia que después llegaría a conocer en profundidad. A la edad de quince años se matriculó en el curso preparatorio para ingresar en la Facultad de Ciencias, Farmacia y Medicina, de la Universidad de Oviedo. Un año más tarde inició la carrera de Farmacia en Madrid, y en 1908 comenzó la de Ciencias, en la rama Físico-Matemática.

Es en esta época cuando comienza a asistir al Ateneo,²⁷⁴ del que se hace socio en 1910. Dentro de este círculo destaca por ser de los más jóvenes, y de los más asiduos. Este mismo año su tío, don Laureano Díez Canseco, accede a la cátedra de Historia del Derecho de la Universidad de Madrid. García Delgado (1991, p. 18) dice de Díez

²⁷⁴ El Ateneo era en esta época uno de los centros culturales de mayor importancia en España.

Canseco, que “su mentor [de don Valentín] es un personaje singular y con no pocos destellos de genialidad”. El profesor Canseco sería una de las personas que más influirían en la vida de V. Andrés Álvarez, y quien le presentaría a dos importantes maestros, José Ortega y Gasset y Antonio Flores de Lemus.

Finaliza los estudios de Farmacia en 1910, y tan sólo dos años más tarde termina los de Ciencias. En 1912 ingresa en el Laboratorio de Investigaciones Físicas, cuyo director era Blas Cabrera. Además, empezó a asistir a las clases de Ortega sobre Metafísica en la Universidad de Madrid, el mismo año que éste comenzó a impartirlas.

Paralelamente al crecimiento de su cultura científica, afloró en él una gran afición por el baile (acudía con frecuencia a las salas de fiestas). De esta unión tan extraña es de la que surgiría la mayoría de sus obras, como él mismo señala: “dentro de mí tuvo lugar el contacto cósmico de la categoría kantiana y el tango argentino. Emparejamiento tan extraño no fue estéril. Tengo a todas mis obras por hijas de él” (Sánchez Hormigo, 1991, p. 29).

En 1914, don Valentín se matriculó en los cursos de doctorado de Ciencias, en ellos José Echegaray impartía la asignatura de Física matemática.²⁷⁵ Sin embargo, y aunque Echegaray tal y como lo define José María Zumalacárregui (1995, c, p. 367) en el “Prefacio” al libro de Allen “conoció a fondo y admiró profundamente todo lo que de Economía matemática, o quizá más exactamente de aplicaciones de la Matemática a la Economía, se había escrito en su tiempo”, no surgió en don Valentín el interés por la Economía. A juicio de A. Sánchez Hormigo, este interés no apareció, simplemente,

²⁷⁵ Don Valentín lo admiraba profundamente por ser un intelectual que, al igual que el economista de Grado, no se había limitado al estudio de una sola ciencia.

porque no era el momento adecuado. A esta idea hay que añadir que las facetas de Echegaray que conoció V. Andrés Álvarez eran las de dramaturgo y científico, puesto que el economista de Grado no acudió a las tertulias del Café Suizo²⁷⁶ hasta 1917, llevado por Blas Cabrera, un año después de la muerte de Echegaray.

Don Valentín pronto empezó a dar clases (el mismo año que comenzó sus estudios de doctorado), las primeras que impartió fueron de Física y Matemáticas en la Residencia de Menores, llamado por García Morente. Durante los tres años que desempeñó esta función conoció a distintos personajes, como Eugenio d'Ors, Blas Cabrera, Francisco Cambó, Ortega, García Lorca y Juan Ramón Jiménez, entre otros.

En 1919 marcha a París por consejo de Blas Cabrera, con objeto de especializarse en Mecánica celeste en la Universidad de la Sorbona, y aquí permaneció hasta 1921. Sin embargo aunque la idea inicial era perfeccionar sus estudios de Ciencias físicas,²⁷⁷ sería en la ciudad del Sena donde encontraría su verdadera vocación por la escritura²⁷⁸ y la Economía.²⁷⁹ En cuanto a la primera es de destacar que se hizo socio del grupo dadaísta “Tristan Tzara”, y empezó escribiendo poesía que él mismo consideraba que no era lo bastante buena.

²⁷⁶ Las tertulias de este café estaban compuestas principalmente por ingenieros, y en ellas se discutía asiduamente de Matemáticas y de Economía.

²⁷⁷ V. Andrés Álvarez llegó a reconocer que sus estudios de Mecánica celeste fueron una excusa para acudir a la capital de Francia.

²⁷⁸ Su introducción en el mundo literario se produjo unos años antes, al colaborar en el grupo *La claraboya intelectual*, que era una tertulia que se reunía en el Café español de Oviedo en tiempos de la I Guerra Mundial.

²⁷⁹ Hay que tener en cuenta que en las últimas tertulias que frecuentó en Madrid, ya había surgido en él un cierto interés por la literatura y el arte, así como por los problemas políticos y sociales.

En cuanto al interés por la Economía, éste surgió a raíz del encuentro fortuito de un ejemplar abandonado del *Manual de Economía Política*²⁸⁰ de Vilfredo Pareto, en su edición francesa, en la Biblioteca parisina de Santa Genoveva. El descubrimiento de esta obra le produjo una gran sorpresa al encontrar una ciencia que podía explicarse con símbolos y ecuaciones matemáticas y que él desconocía por completo. A partir de este momento, el individualismo de don Valentín iba a ser reemplazado por una mayor preocupación social, presente en la obra de Pareto, así como por el estudio de la Economía, usando las Matemáticas, ciencia que conocía y dominaba.

En 1921 volvió a Grado,²⁸¹ donde empleó su tiempo en escribir la obra de teatro *Tararí*, perteneciente al teatro del absurdo e influida por el dadaísmo. Además, publicó un libro de poemas titulado *Reflejos*. Se trasladó a Madrid con su madre ese mismo año, relacionándose con el revolucionario grupo perteneciente a los movimientos de vanguardia, los ultraístas, con los que fundó la revista *Ultra*, que desapareció tan sólo un año después de su creación.

Su tío, Díez Canseco, le propuso la idea de estudiar Derecho, después de haber abandonado totalmente la Física. En la carrera de Derecho Flores de Lemus impartía, por aquellos entonces, la asignatura de Economía política en la Universidad de Madrid. Siguiendo los consejos de su tío, don Valentín se matriculó en la Facultad de Derecho de la Universidad de Oviedo en 1922, y al curso siguiente se trasladó a Madrid, donde

²⁸⁰ Existe una polémica sobre si fue el *Manual* o el *Curso* la obra que encontró. A. Sánchez Hormigo aboga por el primero, argumentando que aunque el *Curso* fue publicado mucho antes, en el momento en el que don Valentín acudió a la Biblioteca no existía en ella ningún ejemplar, puesto que el primero fue adquirido en 1964.

²⁸¹ La vuelta a España fue motivada, en parte por la petición de su familia, que desconfiaba de los estudios que estaba realizando en la capital francesa. Por ello le pidieron que volviera a su localidad natal, en la que podía continuar los estudios o dedicarse al negocio familiar, hecho que relata don Valentín en la novela *Sentimental-dancing*.

completó la licenciatura. En 1923 se matriculó también en los cursos de doctorado, si bien tardó mucho más tiempo en finalizarlos, principalmente porque su interés por la Literatura le impedía hacer muchas más cosas. Ésta es una de las razones por las que la relación con Flores tampoco fue muy estrecha en aquellos momentos, puesto que el maestro exigía una gran dedicación a sus alumnos.

Mientras cursaba estos estudios de doctorado se dedicó a escribir la novela *Sentimental-dancing*, en la que relata de manera autobiográfica sus experiencias en París. Además, fundó junto a Benjamín Jarnés, Guillermo Torres y César Comet la revista *Plural*.²⁸² Desde 1925 colaboró en la *Revista de Occidente*, que creó dos años antes Ortega y Gasset con la idea de reunir a los mejores escritores y ensayistas del país. En esta revista se publicaron distintas obras de V. Andrés Álvarez, como la citada *Sentimental-dancing* (1925), *Telarañas en el cielo* (1925), *Dorotea, luz y sombra* (1927) y *Tarari* (1929).

En la década de los veinte comenzó a asistir a varias tertulias, entre las que destaca la de Ortega, a la que asistían también, entre otros intelectuales, Ramón Pérez de Ayala, Ramón Gómez de la Serna y Manuel García Morente; la que presidía Valle Inclán en la granja El Henar, quien también acudía a la del Regina, junto a Manuel Azaña o Indalecio Prieto; o la del Café de Jorge Juan, de carácter humorístico; y, por último, la que más renombre ha alcanzado fue la del Café de Pombo, que encabezaba Ramón Gómez de la Serna y a la que don Valentín prestó una mayor atención.

²⁸² Revista de la que sólo se publicaron dos números, si bien propició su colaboración en la *Revista de Occidente*.

En 1927 contrajo matrimonio con Carmen Corugedo, cuya familia estaba integrada en la política asturiana. Don Valentín casi llegó a ser diputado en las cortes republicanas, si bien su puesto lo cedió a don Manuel Pedregal. Éstos son años en los que su actividad literaria es máxima, puesto que a las obras publicadas en la *Revista de Occidente*, hay que añadir la publicación en 1930 de *Naufragio en la sombra*, y la representación de las obras de teatro: *Al volver del gran viaje* y *Alberto y Eloísa, Sociedad Limitada*. Todo esto le hizo valer la inclusión en la Generación del 27.²⁸³ Esta adscripción la reafirma García Delgado (1991, p. 20) al señalar que “permite situar la obra de creación literaria de Valentín Andrés Álvarez en el ámbito de la *generación del 27*, no obstante está más cerca, por edad y lazos amistosos de la nutrida hornada de creadores y científicos nacidos de los años ochenta del siglo pasado, la generación de Ortega y Marañón”.

En 1930, V. Andrés Álvarez se presentó a la cátedra de Economía política y Hacienda pública de la Universidad de Oviedo,²⁸⁴ que obtendría en 1942, puesto que, aunque la convocatoria era inminente, no salió a concurso hasta después de la Guerra Civil. De este modo optó definitivamente por el estudio de la Economía, lo que además supuso el abandono de la actividad literaria.

En esta década de 1930 tuvo lugar un mayor acercamiento a Flores de Lemus, al trabajar con él como Profesor ayudante de Economía política en la Facultad de Derecho

²⁸³ Como “Generación del 27, se conoce a un conjunto de poetas y escritores perfectamente definido sobre la base de unos criterios cronológicos y entre los que se pueden rastrear unas señas comunes de identidad” (Sánchez Hormigo, 1991, p. 59). V. Andrés Álvarez no siempre estuvo de acuerdo con esta denominación, tal y como refleja Sánchez Hormigo (1991, p. 58) al señalar que “Valentín Andrés en ocasiones se reconoce vinculado afectiva, vital y literariamente a dicha generación [...]. Sin embargo, en otras ocasiones, Valentín Andrés se considera al margen de aquel grupo de intelectuales”.

²⁸⁴ En esta decisión influyó su tío, que falleció ese mismo año.

de Madrid.²⁸⁵ Además Flores le incluyó de profesor en los “Cursos de Estudios Especiales Económicos y Administrativos”, que se impartían en la citada Facultad antes de la guerra,²⁸⁶ encargándose don Valentín del curso de “Introducción a la Economía matemática”. No obstante, a don Valentín no se le ha considerado uno de los discípulos más cercanos de Flores, probablemente porque el maestro no admitía la actividad tan diversa y multidisciplinar de don Valentín, que distribuía su tiempo entre la Economía y la Literatura.

Pudo haber otras razones por las que don Valentín y don Antonio no tuvieron una colaboración más estrecha. En primer lugar, señala A. Sánchez Hormigo, la participación de V. Andrés Álvarez en el Instituto Serrano, del que era secretario José Castillejo, que le encargó la sección de Economía. Si tenemos en cuenta que las relaciones entre Flores y Castillejo no eran demasiado cordiales, puede suponerse que la colaboración de don Valentín con dicho Instituto no fuera del todo aprobada por Flores.

En segundo lugar, el propio don Valentín consideraba que sus conocimientos de matemáticas eran superiores a los de don Antonio, lo que tampoco tuvo que gustarle al maestro. En tercer y último lugar está la diferencia de enfoque metodológico de ambos personajes, así como la posición antiliberal de Flores, contraria a la de don Valentín. Hemos de recordar que Flores de Lemus se inclinaba más hacia el lado del historicismo, y V. Andrés Álvarez, sin embargo, se inició en la Economía con Pareto, quien le condujo al análisis de las obras de los clásicos, marginalistas y neoclásicos. No obstante, la postura del profesor V. Andrés Álvarez fue conciliadora, puesto que

²⁸⁵ Hecho que tuvo lugar en el curso 1926-1927.

²⁸⁶ Como reflejaremos en el capítulo quinto de este trabajo, José Castañeda también fue llamado por Flores para impartir uno de estos cursos, el de “Economía de la empresa”.

también consideró las ideas historicistas, como se pone de manifiesto en su ensayo “Sobre los límites entre la Política y la Economía” (1942).

A pesar de todo, en los últimos días de vida del maestro fue uno de los pocos que permaneció a su lado, lo que se refleja en las palabras de Flores que recoge A. Sánchez Hormigo (1991, p. 66) “tú, a quien nunca hice ningún favor, vienes a verme; en cambio, otros, a los que tanto favorecía, ¡ya ves!”. V. Andrés Álvarez (1976, p. 27) lo recuerda así: “quisiera evocar aquí cómo vive aún en mis recuerdos don Antonio Flores de Lemus. Por haber sido amigo, discípulo y estudioso de sus obras, le conocí como hombre, como maestro y como investigador”.

V. Andrés Álvarez (1976, p. 27), pese a estas divergencias, sentía una gran admiración por quien consideraba su maestro, y además, porque “formó la primera generación de economistas que hubo en España y bajo su dirección comenzaron a elaborarse tesis doctorales económicas de valor científico”. Don Valentín también trabajó con Flores de Lemus en el Instituto de Estudios Económicos e Internacionales, y en el Seminario sobre Economía política que Flores impartía desde 1914 en el Ministerio de Hacienda, que estaba ligado a la Junta de Ampliación de Estudios. Don Valentín siguió escribiendo en estos años tanto sobre temas literarios como sociales y económicos en el periódico *La Voz* y frecuentando algunas tertulias, especialmente la de Ortega.

Sus publicaciones sobre aspectos puramente económicos comenzaron poco antes de que se iniciara la contienda civil de 1936. La primera publicación económica es la recensión de la obra de Gini, *Curso de Estadística*, publicada en la revista *Economía*

española. A. Sánchez Hormigo (1991, p. 71) le concede bastante importancia por tratarse de su primera aportación económica, y porque ponía de manifiesto el conocimiento que tenía don Valentín de las obras estadísticas de autores extranjeros.

La Guerra civil le sorprendió en una pequeña localidad de León, sitio de veraneo de muchos asturianos. Por miedo a ser descubierto y delatado como liberal, decidió trasladarse a Lugo durante una temporada y cuando finalizó la contienda volvió a Madrid, donde fijó su residencia. Durante esos años su dedicación principal era la preparación de la cátedra, tarea en la que le prestaría gran ayuda el profesor Luis Olariaga, así como en la realización del doctorado.

Debido a su pertenencia a una organización liberal, cuando concluyó la Guerra civil se le abrió un expediente de depuración, que no tuvo consecuencias (como le ocurriera a José Castañeda). El 16 de julio de 1940 leyó su tesis doctoral, titulada *Valoraciones del Comercio Exterior de España*, cuyo tribunal estaba presidido por don José María Zumalacárregui. La tesis versaba sobre distintos errores en las valoraciones del comercio exterior en España. Este trabajo se publicó en dos partes, de un lado, “Historia y crítica de los valores de nuestra Balanza de Comercio”, en la revista *Moneda y Crédito*, y de otro, “Las Balanzas. Estadísticas de nuestro Comercio Exterior”, que apareció en el primer número de la *Revista de Economía Política*.

Ramón Carande (1887-1986) le llamó para participar en la Sección de Economía del Instituto de Estudios Políticos, que en los primeros años tenía un marcado carácter

conservador.²⁸⁷ La colaboración en el Instituto, a pesar de su perfil liberal, fue fruto de la amistad que le unía con Carande.

Don Valentín también colaboró en la *Revista de Estudios Políticos*, que comenzó su andadura en 1941. En un primer momento esta revista, al igual que el estado español, mostraba una cierta inclinación hacia las potencias del Eje, si bien a partir de 1943, la postura del régimen español cambió, desvinculándose de la ideología de dichos países. Un año más tarde de la creación de la citada revista fue nombrado director Fernando María Castiella, quien dio al Instituto de Estudios Políticos una línea más aperturista, aunque siguió marcado por un carácter religioso y conservador.

En 1941 se empezó a publicar la revista *Anales de Economía*, editada por el Instituto Sancho de Moncada, del CSIC, en la que también colaboró don Valentín con algunos artículos. En estos años el economista de Grado, junto a Miguel Paredes y José Vergara, fundaron la Biblioteca de Ciencia Económica para editar traducciones de libros de Economía, asociados con la *Revista de Occidente*.²⁸⁸

Hemos comentado anteriormente que en 1930 quedó vacante la cátedra de Economía política de la Universidad de Oviedo, y que ésta no salió a concurso hasta 1941, junto con las de Valencia y Zaragoza. En 1942, se llevaron a cabo las pruebas para obtenerlas, y con carácter previo a la realización de los ejercicios, era condición indispensable presentar avales que justificaran la adscripción a los principios del

²⁸⁷ Este Instituto fue creado en 1939, para dotar a España de un instrumento de investigación y asesoramiento de la problemática política, social, económica e internacional, así como ayudar al Gobierno emitiendo dictámenes.

²⁸⁸ Labor que continuaría en la década de los cincuenta, prologando algunos de los libros que salieron de esta biblioteca, como *Informe sobre la Ley Agraria* de Gaspar Melchor de Jovellanos, o el prólogo que realizó para *Principios de Economía Política*, de David Ricardo.

Régimen. V. Andrés Álvarez contó con el apoyo del citado Fernando María Castiella, de Laín Entralgo y de Javier Conde. De entre todos los participantes don Valentín obtuvo el primer puesto y eligió la cátedra de Oviedo.²⁸⁹ En el curso siguiente, el de 1942-1943, compaginó la cátedra de Economía política con algunas clases en la Escuela Social de Oviedo.²⁹⁰

En el curso 1943-1944 sólo trabajó el primer cuatrimestre en la Universidad de Oviedo, puesto que se trasladó a Madrid en comisión de servicios para impartir la asignatura de primer curso “Introducción a la Economía política”, en la recién creada Facultad de Ciencias Políticas y Económicas. Don Valentín tiene el honor de haber impartido la primera clase que se dio en esta Facultad, fruto de estas clases surgieron unos apuntes de sus explicaciones, elaborados por Eduardo del Río y José María Naharro, publicados en 1944.²⁹¹ En ellos, según A. Sánchez Hormigo (1991, p. 118) “se descubren rápidamente las influencias de Stackelberg, de Pareto, del propio Flores de Lemus, de Marshall y de todos aquellos economistas hacia los que V. Andrés Álvarez orientó sus preferencias doctrinales.”.

La relación de V. Andrés Álvarez y Stackelberg se fraguó en la Universidad y en el Instituto de Estudios Políticos, convirtiéndose en amigo y discípulo del profesor alemán. Como indicamos en el capítulo segundo de este trabajo, don Valentín participó en la traducción al español de los *Principios de Teoría Económica* de Stackelberg, al igual que Castañeda. El capítulo que se encargó de traducir el economista de Grado fue

²⁸⁹ Los otros dos catedráticos son Manuel de Torres, en Valencia, y Miguel Paredes, en Zaragoza.

²⁹⁰ En 1954, pronunció una conferencia en esta escuela titulada “Introducción sociológica a un curso de Economía”.

²⁹¹ Los apuntes, según señala Sánchez Hormigo (1991, p. 118), fueron publicados por la Delegación del SEU de la Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales, en las ediciones Guía. Posteriormente, se volvieron a editar en la Editorial Paraninfo.

el cuarto, titulado “La formación de los precios”. Recordemos que es el propio Stackelberg el que cita al profesor V. Andrés Álvarez por sus ideas sobre las conexiones entre los mercados elementales e imperfectos, que aparecerían más tarde en el artículo “Terminología y Morfología del mercado”.

Con la intención de separar los temas económicos de los propiamente políticos, apareció la *Revista de Economía Política* del Instituto de Estudios Políticos,²⁹² en 1945. V. Andrés Álvarez formó parte de su Consejo de Redacción, desde sus comienzos. Además colaboró en las revistas *Anales de Economía y Moneda y Crédito*, ésta fue una de las más importantes de la década de los cuarenta y cincuenta en el ámbito económico español. En las tres revistas fue en las que don Valentín expresó la mayoría de sus ideas económicas.²⁹³

V. Andrés Álvarez se presentó a las dos cátedras que se convocaron en 1944, en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, (a las que en 1945 se le añadió una tercera). Junto a él también opositaron Manuel de Torres, Juan María Sandoval, José Castañeda y Emilio de Figueroa, aunque éste último no se presentó al primer ejercicio. El tribunal estaba presidido por don José María Zumalacárregui, y fueron designados vocales don Fernando María Castiella, don Pedro Gual, don José María de Areilza y don Miguel Paredes, nombrado secretario.

²⁹² También participó en otra de las revistas del Instituto, *Documentación Económica*, que se destinó exclusivamente a labores de documentación.

²⁹³ Aparte de su colaboración en estas tres grandes revistas, don Valentín también escribió en otras que no eran exclusivas del ámbito económico, como la *Revista Española de Seguridad Social*, *Revista de la Escuela Social de Madrid* y *Revista de Administración Pública*, en las que trató temas económicos para un público no especializado.

El tribunal de la oposición recibió presiones para que se planteara si V. Andrés Álvarez podía desempeñar el puesto al que optaba, debido a sus ideales políticos, que puso de manifiesto con la publicación del artículo “El camino hacia la servidumbre del profesor Hayek” en la revista liberal *Moneda y Crédito*, que apareció el verano anterior a las oposiciones. El Ministro de Educación Ibáñez Martín, gracias a la intervención de José María de Areilza, cedió y permitió que se reanudaran las oposiciones.²⁹⁴

Seis eran los ejercicios que debían realizar los opositores, comenzando el primero de ellos el 11 de octubre de 1945. Al segundo, que tuvo lugar el 13 de octubre, se presentaron todos menos el ausente Emilio de Figueroa, y de ella salió eliminado don Juan María Sandoval. Manuel de Torres, V. Andrés Álvarez y José Castañeda realizaron el tercer ejercicio el 15 de octubre, interviniendo en primer lugar don Valentín, que trató el tema “Morfología del mercado”, que como ya hemos señalado fue objeto de estudio en el Instituto de Estudios Políticos. Al día siguiente se llevó a cabo el cuarto ejercicio, en el que el economista asturiano desarrolló el tema “El beneficio del empresario”.

El 18 de octubre tuvo lugar el penúltimo ejercicio, que consistió en la resolución de un caso práctico. El objeto de la prueba era explicar la evolución del ciclo económico de un país en función de la inversión y el empleo, basándose en la teoría de los ciclos económicos de Tinbergen y Kalecki. Los parámetros conocidos eran el sistema monetario del país, la organización bancaria, la política arancelaria, la tasa de crecimiento de la población y el porcentaje de trabajadores en paro forzoso sobre la población total.

²⁹⁴ Además a esto hay que añadir los antecedentes políticos de V. Andrés Álvarez en Asturias, que provocaban mayores recelos.

Por último, el 19 de octubre se desarrolló el sexto ejercicio, en el que tuvieron que explicar los temas siguientes: “La racionalización del trabajo, discusión sobre la productividad” y “La teoría monetaria en el pensamiento sueco contemporáneo”. Este mismo día el tribunal resolvió conceder la cátedra a los tres aspirantes. En el informe del tribunal se señaló que “en V. Andrés Álvarez sobresalían sus excelentes cualidades pedagógicas y de exposición, de claridad, lucidez, orden y amenidad de su estilo oral unido ello a un elevado nivel cultural en todos los terrenos” (Sánchez Lissen, 2002, p. 153).

Además de las clases de “Introducción a la Economía política”, el profesor V. Andrés Álvarez también se encargó de impartir las clases de la asignatura “Historia de las doctrinas económicas”, perteneciente al último curso de la licenciatura, durante el curso 1946-1947.²⁹⁵

La Real Academia de Ciencias Morales y Políticas²⁹⁶ le nombró académico de número para que ocupara la medalla número 10, que había dejado vacante don José Manuel Pedregal y Sánchez Calvo, en 1948. No obstante, la toma de posesión tuvo lugar cinco años después, puesto que don Valentín demoró la preparación de su discurso de ingreso titulado “Naturaleza, Sociedad y Economía”, contestado por don Pío Ballesteros Álava. A partir de este momento, don Valentín acude una vez a la semana a la Academia, en la que hace gala de su postura liberal. Además del discurso de ingreso, destacaron otros como “La integración económica de la Europa Occidental” (1953) y la

²⁹⁵ En este año 1946, se estrenó su comedia *Pim-Pam-Pum*, que resultó un fracaso, atribuido en parte a que aquellos tiempos no eran los más adecuados para una comedia de esas características.

²⁹⁶ Éste sería uno de los foros donde continuaría su labor una vez jubilado.

contestación al discurso de don José Castañeda Chornet, “Teoría y Política del desarrollo económico” (1958).

Otro de los aspectos que trabajó don Valentín durante la década de los cincuenta fue la elaboración de las Tablas input-output para la economía española. El economista asturiano propuso la idea de realizarlas por primera vez dentro de la Sección de Economía del Instituto de Estudios Políticos. La primera que se acometió fue referida a 1954, publicada en 1958. Una vez comenzado el trabajo, el entonces decano de la Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales, don Manuel de Torres, se interesó por él, y se puso en contacto con economistas que las habían elaborado en otros países.

En 1955, publicó la *Guía espiritual de Asturias*, en la que reflejaba el modo de ser del pueblo asturiano. En 1958, sustituyó al citado Manuel de Torres como Decano de la Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales hasta 1961. En este año fue cesado por unos altercados estudiantiles, y se jubiló, tal y como señala A. Sánchez Hormigo (1991, p. 175). No obstante, en el curso siguiente dictó la lección inaugural del nuevo curso académico, titulada “Más allá de la Economía”,²⁹⁷ y fue nombrado Decano Honorario de dicha Facultad.

Una de sus últimas intervenciones en la Universidad, tuvo lugar en Oviedo, en 1975, para dictar la lección inaugural de la recientemente creada Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, debido a la profunda huella que dejó en esta Universidad (a pesar de que su estancia fuese muy corta por tener que trasladarse en 1944 a la de

²⁹⁷ Según explica A. Sánchez Hormigo, de esta forma el Rector de la Universidad de Madrid quiso resarcirse del error que cometió cuando lo cesó.

Madrid para formar parte de la recién creada Facultad de Ciencias Políticas y Económicas). Además, en 1979, fue homenajeado y recibió el título de Doctor “Honoris causa” en la citada Universidad de Oviedo.²⁹⁸

Su labor científica, una vez que se apartó de la Universidad, continuó en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas²⁹⁹ y en el Ateneo, de esta institución fue vicepresidente desde 1962. En la primera institución desarrolló varias intervenciones entre las que destacan las contestaciones a los discursos de recepción en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas de don Juan Velarde, *La larga contienda sobre la economía liberal*,³⁰⁰ y don Carlos Ollero, *Dinámica social, desarrollo económico y forma política (La Monarquía del s. XX)*. Además, sobresale la conferencia pronunciada ante el Ateneo, titulada *Apogeo, decadencia y renacimiento del liberalismo* (1962).³⁰¹

Podemos destacar como últimas aportaciones de V. Andrés Álvarez la introducción de la obra de Quesnay, *Tableau économique* y su labor en la sección de Economía de Alianza Editorial. En esta última llevó a cabo un trabajo similar al que había realizado en la Biblioteca de Economía de la *Revista de Occidente*, incluso estaba

²⁹⁸ También fue nombrado Hijo Predilecto de Oviedo y de Grado, en los años 1977 y 1979, respectivamente.

²⁹⁹ En la que dictó algunas conferencias, como *De la economía natural a la filosofía natural* (1967), *Materia y espíritu en el saber* (1968) y *Antecedentes de la sociedad actual* (1969); o las dedicadas a autores clásicos como A. Smith o Sismondi.

³⁰⁰ Según relata A. Sánchez Hormigo (1991, p. 179) ésta habría sido la última intervención de don Valentín en la Academia, si bien no llegó a leerla por caer enfermo, leyendo lo que él había preparado el académico Alonso Olea.

³⁰¹ De esta conferencia tenemos la publicación en *Libertad económica y responsabilidad social. Diez estudios. V. Andrés Álvarez* (1991).

acompañado por sus dos mismos amigos, José Vergara Doncel y Miguel Paredes Marcos.

Toda su labor en las distintas instituciones españolas que hemos ido nombrando le valió para ganarse el reconocimiento como investigador no sólo en el ámbito nacional, sino en el internacional, prueba de ello es el nombramiento en 1966 como presidente de la Asociación Europea de Comercio y el llamamiento del Departamento de Agricultura de Washington en 1964, para que elabora unas predicciones sobre la producción agrícola de España en los años 1970, 1975 y 1980.

A pesar de su fuerte espíritu y sus ganas de trabajar, su avanzada edad complicó una caída y falleció en 1982, a la edad de noventa y un años.

2.- Las aportaciones de Valentín Andrés Álvarez a la Teoría económica.

A continuación vamos a analizar las ideas del economista asturiano con relación a la Teoría económica. En los trabajos que vamos a reseñar en este apartado se refleja su defensa de los principios marginalistas y neoclásicos, así como la defensa del liberalismo, en cuestiones que no son estrictamente microeconómicas. Sobre el marginalismo de don Valentín, Emilio de Figueroa (1978, p. 171) señala que “[V. Andrés Álvarez] fue uno de los pioneros en España del estudio del marginalismo”. También se refiere a este aspecto el profesor Velarde (1990, p. 48) al indicar que con el economista de Grado “se culminaba la que podríamos llamar línea V. Andrés Álvarez-Stackelberg-Castañeda, o la escuela neoclásica española”.

2.1.- *El indicador del mercado en la teoría de la formación de los precios.*

El artículo “El indicador del mercado”, publicado en la revista *Anales de Economía*, en 1941, es un trabajo de índole cuantitativa, calificado por el hijo de Don Valentín, J. Álvarez Corugedo (2002, p. 239) como “una investigación marginalista pura”. En este artículo se pueden apreciar las influencias de la economía marginalista y matemática y de economistas como Chamberlin o J. Robinson (1903-1983), que son algunos de los neoclásicos-marginalistas más conocidos en aquellos momentos.

El objetivo de esta publicación es encontrar un instrumento que interrelacione el comportamiento de compradores y vendedores para la determinación de los precios, y que atienda a una sola variable. La valoración de este instrumento la manifiesta don Valentín con las siguientes palabras: “se comprende, sin más la importancia que puede

tener la teoría del valor, o de formación de los precios, el hallazgo de un concepto o de una función que reúna las características de aquellas dos colectividades, pues lograríamos así fijar en un concepto unitario la estructura completa del ámbito total de un mercado” (V. Andrés Álvarez, 1941, a, p. 73).

La formación de los precios es uno de los aspectos de la microeconomía que más ha interesado a V. Andrés Álvarez, según él mismo confiesa en la introducción de este artículo. Cuando se publica, la teoría del valor que está vigente es la de la utilidad marginal, teoría que descubre al estudiar el *Manual de Economía Política* de Pareto y en la que se ha formado como economista. Como señalamos en el primer capítulo de este trabajo, en la teoría de la utilidad marginal, el precio se forma por la intersección de la oferta y la demanda, que representan el comportamiento de vendedores y compradores. Por ello, como hemos mencionado, su objetivo es encontrar “una función que reúna las características de aquellas dos colectividades, pues lograríamos así fijar en un concepto unitario la estructura completa del ámbito total de un mercado”. A este nuevo concepto lo va a denominar “indicador del mercado” (V. Andrés Álvarez, 1941, a, p. 73).

Además de exponer el concepto teórico, don Valentín afirma que el indicador del mercado tiene importantes aplicaciones prácticas, las cuales menciona en este artículo y desarrollará en otros posteriores. Uno de los campos en el que su empleo es más útil es el de los impuestos, así señala que: “donde resulta curiosísima su aplicación es en la teoría de la repercusión de los impuestos, pues aquí suministra de un modo, por decirlo así, directo e inmediato la solución del problema” (V. Andrés Álvarez, 1941, a,

p. 74). Otro campo de aplicación son los mercados donde el vendedor actúa dentro de una clientela.³⁰²

a) El indicador del mercado: concepto teórico.

El economista asturiano define el indicador del mercado como “la relación entre lo que debe aumentar la producción para conseguir cierto descenso del coste a lo que aumenta la demanda ante un descenso igual del precio”, suponiendo costes decrecientes (V. Andrés Álvarez, 1941, a, p. 75). Este último requisito es necesario ya que si fuera una industria de costes crecientes, para conseguir una disminución de los costes sería necesario reducir la cantidad producida. En este último caso el indicador sería negativo, y en el primero citado de costes decrecientes sería positivo. El mecanismo ideado por don Valentín relaciona, por tanto, la reacción de la producción cuando varía el coste, y la reacción del consumo cuando se da una variación igual en el precio.

El profesor V. Andrés Álvarez lo explica tanto analítica como gráficamente. Teniendo presente la figura 6 que exponemos a continuación, en la que DD' es la curva de demanda de un determinado artículo y CC' la curva de costes decrecientes, para una cantidad dada OQ , el precio de la demanda será QP y el coste QR . Si suponemos ahora que el precio de la demanda disminuye en el segmento PA , la cantidad demandada por el público aumentará en AB ; y si el coste se reduce en RE , la cantidad ofrecida por las empresas se incrementará en EF . Suponiendo, por último, que $PA = RE$, el indicador del mercado es el cociente entre estas dos distancias: EF/AB . Podríamos decir, por tanto,

³⁰² El mercado distribuido en clientelas es un concepto de la nueva teoría del valor, que incorporó también José Castañeda a sus *Lecciones de Teoría Económica*, basándose en parte en las teorías de Chamberlin, al igual que V. Andrés Álvarez.

que este indicador lo que mide es la reacción de un bien determinado ante variaciones en el coste de producción; y las alteraciones en el consumo cuando se producen variaciones iguales a las anteriores en el precio.

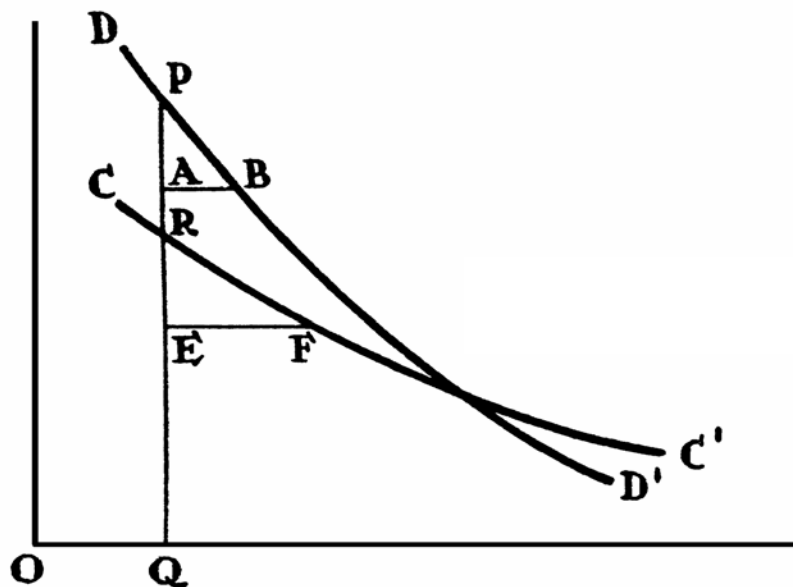


Figura 6 (V. Andrés Álvarez, 1941, a, p. 76).

A continuación don Valentín enuncia cinco propiedades que posee este mecanismo, y que pasamos a reseñar:

1.- “El indicador del mercado, para la cantidad x , es igual a la relación de las tangentes a las curvas de demanda y coste” (V. Andrés Álvarez, 1941, a, p. 76).

2.- El indicador del mercado puede expresarse en función de las elasticidades de las curvas de demanda y de coste, de tal forma que vendría determinado por el cociente de la elasticidad de la función de coste entre la elasticidad de demanda, suponiendo que estamos en un mercado de libre competencia donde el precio será igual al coste

marginal. Don Valentín simplifica esta propiedad señalando que es la relación entre las elasticidades de la oferta y la demanda.

3.- Demuestra, asimismo, el autor que en el punto de Cournot (es decir, donde el ingreso marginal es igual al coste marginal, que corresponde al punto de máximo beneficio en el monopolio), el indicador es igual al cociente de la elasticidad del coste, restándole una unidad, entre la de la demanda, minorándola también en una unidad.

4.- “El indicador puede expresarse en función de las ordenadas de las curvas marginales. Si *RM es la renta marginal*³⁰³ *para la cantidad X y CM el coste marginal para la misma cantidad, el valor del indicador para cualquier valor de X es:*

$$\varphi = \frac{rm}{cm} \cdot Z” \text{ (V. Andrés Álvarez, 1941, a, p. 82). El término } Z \text{ es el mismo}$$

indicador del mercado pero en el punto de Cournot, es decir, la tercera propiedad.

5.- Como consecuencia de las dos anteriores propiedades, don Valentín relaciona la reacción de la oferta de un monopolista y el indicador de la siguiente forma: “*un punto cualquiera sobre la curva de demanda estará a la izquierda del de Cournot, coincidirá con él o estará a su derecha, según que el indicador sea mayor, igual o menor que Z. O dicho de otra manera: Cuando el indicador sea mayor que Z, el monopolista aumentará su oferta, cuando sea menor la reducirá y cuando sea igual estará en su punto de equilibrio de beneficio máximo*” (V. Andrés Álvarez, 1941, a, p. 85).

³⁰³ Esta renta marginal a la que se refiere el economista asturiano es lo que conocemos actualmente como ingreso marginal.

b) El indicador del mercado: aplicaciones prácticas.

Después de exponer las características del indicador del mercado, don Valentín detalla tres de sus aplicaciones: en primer lugar, el equilibrio en un mercado en régimen de clientelas; en segundo lugar, interés del indicador en la teoría del monopolio; y, en tercer y último lugar, la aplicación a la repercusión de un impuesto (como ya hemos mencionado, esta última la desarrollará en su trabajo posterior “Nuevo análisis de las repercusiones e incidencias de un gravamen”, publicado en 1942, en *Anales de Economía*).

b.1.) Mercado en régimen de clientelas.

En primer lugar analiza una industria en régimen de clientelas, es decir, que cada empresa actúa dentro del ámbito de una clientela concreta, por lo que tiene un cierto poder sobre la determinación del precio. En esta situación, don Valentín va a demostrar que el equilibrio se dará en el punto donde el indicador del mercado sea igual a la unidad. Para ello establece algunas restricciones, como el que tanto la curva de coste de la empresa como la curva de demanda de la clientela son fijas, lo que implica que las demás empresas de la industria están en equilibrio, y no variarán sus precios. Asimismo, también supone que la empresa que estudiamos es típica, es decir, que representa las condiciones de todas las demás de la industria en cuestión.

Partiendo del estudio de la figura 7, demuestra don Valentín que el equilibrio se producirá cuando el indicador del mercado tome el valor de la unidad. En el punto de Cournot, corte de la curva de coste marginal $CmCm'$ con la curva de renta marginal $rmrm'$, existe un beneficio “extra”, que atraerá a nuevas empresas al sector, que quitarán

parte de la clientela a las empresas ya establecidas, por lo que la curva de demanda de éstas se desplazará hacia abajo. Considera el economista asturiano que esta nueva curva de demanda desplazada es igual para todas las empresas, tanto las nuevas como las antiguas.

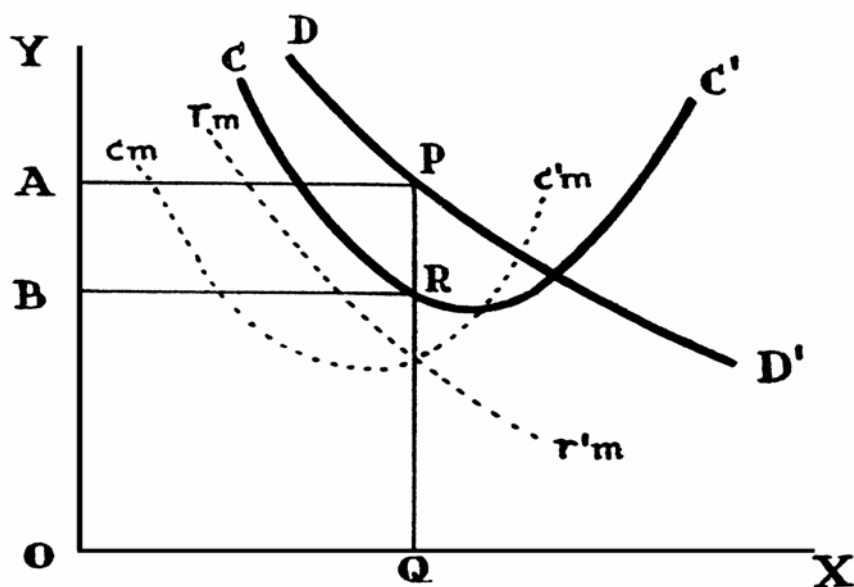


Figura 7 (V. Andrés Álvarez, 1941, a, p. 87).

Este nuevo equilibrio de las empresas requiere que se cumplan dos condiciones, puestas de manifiesto en las propiedades anteriores. En primer lugar, la empresa va a determinar su equilibrio en el punto de máximo beneficio, es decir, el punto de Cournot, para el, que como reflejamos anteriormente en la tercera propiedad, el indicador del mercado era igual a lo que denominamos Z . En segundo lugar, como el beneficio extra ha de ser nulo, el precio tiene que ser igual al coste marginal, por lo que, según lo detallado en la segunda propiedad, el indicador de mercado es igual al cociente de las elasticidades.

Por tanto, para que se cumplan ambas condiciones han de ser iguales los dos cocientes de las elasticidades: $\frac{e_c}{e_p} = \frac{e_c - 1}{e_p - 1}$; según V. Andrés Álvarez esta equivalencia sólo puede darse si las elasticidades de coste y de demanda son iguales, por lo que el indicador tendrá que ser la unidad.³⁰⁴

b.2.) Mercado monopolizado.

En segundo lugar estudia el monopolio, analizando los efectos que ejerce este tipo de mercado sobre el precio del bien, es decir, pretende determinar si el bien monopolizado se encarece o no obligatoriamente. Don Valentín afirma que en determinados casos al monopolizarse un determinado bien aumenta la producción de la empresa monopolista, lo que provoca en ocasiones una bajada de los costes de producción.

Dos son las situaciones que pueden dar lugar a un mercado monopolizado, en primer lugar, que se alcance un convenio entre las distintas empresas que producen el bien, para fijar el precio y la cantidad, por lo que las curvas de coste no varían. En segundo lugar, que sea una empresa la que abarque todo el mercado produciendo a gran escala.

La primera situación, en la que las curvas de coste no se ven alteradas, provoca un dilema acerca de si los costes son decrecientes, puesto que, afirma don Valentín, si son crecientes, cualquier punto de equilibrio del monopolio estará determinado por una producción inferior a la del equilibrio de libre competencia, por lo que la oferta se verá

³⁰⁴ Esta condición implica asimismo que las tangentes de ambas curvas son iguales, según reflejamos en la primera propiedad, y si además esto ocurre en el mismo punto las dos curvas son, por tanto, tangentes en dicho punto.

reducida y el precio del producto será mayor, no siendo necesario el empleo del indicador del mercado.

Sin embargo, en el caso de una industria con costes decrecientes, el autor sostiene que “el problema se complica, porque el punto de libre competencia ya no es donde la demanda corta a la curva de coste marginal, sino de coste medio, y como el punto de monopolio se determina por las curvas marginales, no puede verse la solución que buscamos sino después de un análisis de las curvas, o funciones, de demanda y coste. La teoría del indicador permite, sin embargo, llegar a esa solución de un modo inmediato” (V. Andrés Álvarez, 1941, a, p. 91).

Basándose en la propiedad quinta del indicador que señalamos anteriormente, en la que se relacionaba el indicador del mercado con el valor de éste en el punto de Cournot, el profesor V. Andrés Álvarez (1941, a, p. 91) señala que:

“Si $\varphi < z$, el monopolio reducirá la oferta de libre competencia y aumentará el precio.

Si $\varphi = z$, el monopolio no alterará la oferta ni el precio de libre competencia.

Si $\varphi > z$, el monopolio aumentará la oferta y rebajará el precio”.

El primero de los casos expuestos es el que podemos encontrar con mayor facilidad. Al sustituir z y φ por su valor, según la segunda propiedad, obtenemos una condición de equilibrio estable, en la que la curva de coste corta a la de demanda a la derecha y de abajo a arriba. En cambio, la tercera situación descrita da lugar a un equilibrio inestable. El segundo caso, cuando $\varphi = z$, implica que el indicador sea igual a

la unidad. Este hecho no es tan infrecuente, puesto que simplemente es necesario que la curva de coste a largo plazo de la industria tenga forma de U .

La tercera de las desigualdades ($\varphi > z$) puede no ser un equilibrio inestable si se considera una situación de producción a gran escala, o lo que es lo mismo, aquella en la que la curva de costes desciende. Con esta nueva situación y suponiendo que φ es el indicador del mercado para la nueva curva de coste, si bien correspondiente a la antigua cantidad vendida, el razonamiento sería similar al del caso anterior. No obstante, ahora el hecho de que $\varphi > z$, no implica directamente equilibrio inestable, sino que el nuevo precio del monopolio será menor que el antiguo de libre competencia.

Señala, don Valentín, que el estudio de los efectos del monopolio sobre el precio del bien es de gran interés para la evaluación de la intervención por parte del Estado, puesto que con el mecanismo del indicador del mercado se puede concretar en qué casos la Administración Pública puede abstenerse de intervenir en un monopolio y en cuáles ha de hacerlo para proteger a los consumidores de la subida de precios.

b.3.) Repercusión de un impuesto.

La tercera y última aplicación práctica del indicador del mercado que detalla don Valentín es la repercusión de un impuesto. En primer lugar, determina cuándo se produce la repercusión “hacia delante”, es decir, que el impuesto lo soportan los consumidores, para lo que es necesario aumentar el precio de oferta; y, en segundo lugar, cuándo se produce “hacia atrás”, es decir, que lo soportan los suministradores de los factores de producción, y por tanto, hay que rebajar el precio de demanda. Delimita el autor el campo de estudio, al señalar que sólo va a analizar el caso concreto de los

impuestos sobre el producto bruto, puesto que el impuesto que grava el producto neto es el prototipo de impuesto directo en el que no se da la repercusión.

En el caso de que la repercusión sea “hacia delante”, y se grave al producto con un impuesto proporcional, el productor añadirá el impuesto al coste, aumentando el precio de venta y, por tanto, disminuyendo la cantidad vendida. La diferencia entre el precio de venta antiguo y el nuevo será la repercusión que soporten los consumidores. La parte que no puede repercutir el productor sería la diferencia entre el coste marginal anterior y el de después de impuestos, que habrá disminuido.³⁰⁵ El cociente entre lo que repercute en el consumidor y lo que no puede ser repercutido, demuestra el economista asturiano, es el indicador del mercado con signo negativo. Así, concluye con la siguiente proposición que resume lo anterior: “todo impuesto proporcional al producto que grave a las industrias a costes crecientes se distribuye entre consumidores y productores en la relación fijada por el valor que toma el indicador del mercado en el punto de equilibrio” (V. Andrés Álvarez, 1941, a, p. 96).

Este mismo análisis lo expone de forma gráfica y analítica, siendo la primera de ellas bastante clarificadora. Basándonos en la figura 8, en la que CC' es la curva de costes inicial y cc' es la curva de costes después del gravamen, la distancia entre ellas es la cuantía del impuesto, que se distribuye entre el productor que paga AR (lo que excede el coste marginal anterior del nuevo) y el consumidor que soporta AP' (lo que excede el precio nuevo del que había antes de impuesto). Para el nuevo punto la relación entre las tangentes de la curva de demanda y de coste, que recordemos es igual al indicador, es el cociente entre los segmentos, AP' y AR , con signo menos.

³⁰⁵ Este razonamiento está elaborado para el caso de que la industria tenga costes crecientes, como se puede apreciar en la gráfica siguiente, puesto que si tuviera costes decrecientes el impuesto sería soportado en su totalidad por los consumidores.

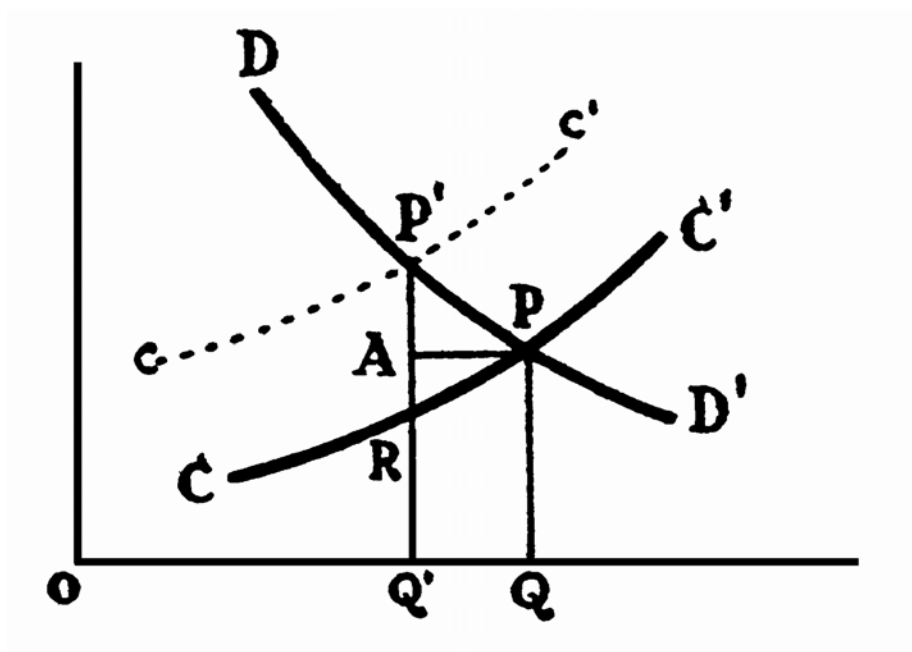


Figura 8 (V. Andrés Álvarez, 1941, a, p. 97).

Pasamos a continuación a analizar la repercusión “hacia atrás”. En este caso concreto, la industria que no haya podido repercutir el impuesto “hacia delante” intentará hacerlo “hacia atrás”, y para ello rebajará el precio de la demanda del producto o servicio productivo que necesite. Aquí don Valentín diferencia entre las industrias que tienen costes crecientes y las que los tienen decrecientes. Las primeras pueden transmitir parte del impuesto a las empresas a las que compran, en cambio, las segundas no podrán repercutir “hacia atrás”. Esta misma situación ocurrirá en el supuesto de que el indicador sea infinito, o bien porque la demanda sea absolutamente inelástica, por lo que el precio no se podrá variar y no se realizará tampoco ninguna repercusión “hacia atrás”; o bien, porque la oferta sea perfectamente elástica, y por tanto, es imposible cualquier repercusión sobre ella.³⁰⁶ Si bien el primero de los casos citados es bastante

³⁰⁶ Estas dos situaciones en las que el indicador es infinito se deducen fácilmente de la fórmula de este mecanismo que lo representa en función de las tangentes de la curva de demanda y de la de costes u oferta. Así, si la tangente a la curva de demanda es infinita, el indicador será infinito, lo mismo ocurrirá si la tangente a la curva de oferta es cero.

irreal, el segundo, oferta perfectamente elástica, es el caso normal, de modo que la repercusión “hacia atrás” es bastante complicada.

Como conclusión a lo expuesto sobre las repercusiones de un gravamen, vamos a reflejar la ley que considera el profesor V. Andrés Álvarez (1941, a, p. 101) se puede deducir de la casuística anterior: *“la repercusión de un impuesto se propaga hacia delante, en dirección al consumo, transmitiéndose siempre en su totalidad o en las relaciones de los indicadores sucesivos, y se propaga hacia atrás en las relaciones de los indicadores sucesivos hasta que se detiene al chocar con un indicador positivo o infinito”*.

Este artículo sobre el indicador del mercado se completa con “Nuevo análisis de las repercusiones e incidencias de un gravamen”, publicado en 1942 en *Anales de Economía*, como hemos mencionado anteriormente. En este trabajo el profesor V. Andrés Álvarez realiza “un desarrollo más completo y sistemático” (V. Andrés Álvarez, 1942, b, p. 237) del primer intento de análisis de la repercusión de un impuesto a través del indicador del mercado.

b.3.1.) Diferencia entre los términos repercusión e incidencia.

En este nuevo artículo lo primero que realiza el economista asturiano es una aclaración semántica³⁰⁷ sobre términos distintos, pero que, a su juicio, tienden a confundirse: incidencia y repercusión, en base a ellos explicará los conceptos de amortiguamiento y resonancia. Por incidencia entiende don Valentín “el hecho de producirse una minoración de la renta neta de un sujeto como consecuencia de la

³⁰⁷ Con esta aclaración se pone de manifiesto el interés que tenía don Valentín por emplear adecuadamente el lenguaje. Este rasgo de su carácter lo reflejará en más de un artículo, como posteriormente tendremos ocasión de comprobar.

imposición de un gravamen” (V. Andrés Álvarez, 1942, b, p. 235). Esta disminución de renta puede ser total, parcial o nula, en el caso de que no fuese total, dará lugar a la repercusión o traslación, que define como “el hecho de que un gravamen se transfiera, así como la cantidad transferida” (V. Andrés Álvarez, 1942, b, pp. 238-239).

En primer lugar acude al mecanismo del “indicador del mercado” (del que considera que depende la incidencia del impuesto) con la intención de estudiar estas incidencias y repercusiones de los gravámenes.³⁰⁸ Para explicar este instrumento realiza un breve resumen del artículo anterior y a continuación comienza con el estudio de la repercusión del impuesto, que supone depende única y exclusivamente de la forma de las curvas de oferta y demanda. No obstante, afirma que lo que realmente interesa es la incidencia del gravamen, es decir, quién lo paga, pero como esto es una consecuencia del fenómeno de la repercusión, antes analizará las leyes de éste.

Diferencia el autor entre las leyes de repercusión simple y las de repercusiones sucesivas. Las primeras son aquéllas que se realizan únicamente entre dos sujetos económicos. Esta repercusión simple puede ser activa o pasiva, en función de si el sujeto la promueve o la recibe, respectivamente; asimismo, puede realizarse “hacia delante” o “hacia atrás”, que como ya reflejamos en el análisis del artículo “El indicador del mercado”, la primera es la que va de la oferta a la demanda y la segunda, de la demanda a la oferta.

³⁰⁸ V. Andrés Álvarez considera no sólo los gravámenes que impone el Estado, los impuestos, sino también los que impone el mercado, como una subida del precio del producto, y supone para el análisis que se produce siempre sobre el producto bruto.

Son cuatro las leyes de repercusión simple, establecidas en base al signo del indicador del mercado. Las dos primeras, que citamos a continuación, hacen referencia a mercados donde existe competencia perfecta.

- *“En régimen de libre competencia, cuando el indicador del mercado sea negativo, la repercusión activa será parcial hacia delante y hacia atrás; la parte repercutida y la que no repercute en el mismo sentido estarán en una relación determinada por el valor del indicador en el punto de equilibrio”* (V. Andrés Álvarez, 1942, b, p. 241). Como podemos observar, esta ley es un resumen del apartado de la repercusión “hacia delante” del artículo anterior de 1941, por lo que no repetiremos aquí el mismo razonamiento reflejado en la figura 3.

- *“Cuando el indicador es positivo, la repercusión activa es total hacia delante y nula hacia atrás, en régimen de libre competencia”* (V. Andrés Álvarez, 1942, b, p. 244). Por tanto, como mostramos en el artículo “El indicador del mercado”, los compradores sufrirán el gravamen completo; además, aclara don Valentín, soportarán una *repercusión inducida*, que es aquella producida por el aumento del coste que implica una reducción de la producción.

La tercera de las leyes simples es una ley de carácter general que puede aplicarse a cualquier estructura de mercado, independientemente de que exista o no libre competencia.

- *“Cuando el indicador es nulo, la repercusión activa es nula hacia delante y total hacia atrás; cuando es infinito, es total hacia delante y nula hacia atrás”* (V. Andrés Álvarez, 1942, b, p. 245). Para explicar esta ley acude a los valores de las tangentes de la curva de demanda y de coste. Recordemos que ya expusimos los valores para los que el indicador sería infinito (cuando la tangente a la curva de demanda es infinita o cuando la tangente a la curva de oferta es cero), en cuyo caso la repercusión es total hacia delante. Sin embargo, en el caso de que el indicador sea cero, los valores de las tangentes serán para la curva de demanda, cero; y para la de oferta, infinito. Por tanto, en este segundo caso la repercusión será nula hacia atrás, puesto que la demanda será completamente elástica y la oferta será completamente inelástica, ofreciéndose siempre la misma cantidad, sin variar así el precio de demanda.

La cuarta y última ley de repercusión simple se refiere exclusivamente a los mercados monopolizados:

- *“En caso de monopolio, sea cualquiera el signo del indicador, la repercusión activa es nula hacia delante y la pasiva total hacia atrás, pero hay una repercusión inducida hacia delante”* (V. Andrés Álvarez, 1942, b, p. 246). Don Valentín explica cómo el beneficio del monopolista es igual a la recaudación por el gravamen, si bien al producirse una reducción de la cantidad ofrecida y, por tanto, un aumento del precio, el consumidor ha de soportar una repercusión inducida.

Después de las leyes de repercusión simple, analiza las de repercusiones sucesivas, o también denominadas *cadena de repercusiones*. En este caso dos son los condicionantes a tener en cuenta: si la propagación es “hacia delante” o “hacia atrás” y el signo de los indicadores. En el caso de que la repercusión sea “hacia delante” y todos los indicadores sean negativos, se producirá un amortiguamiento; si son todos positivos, dará lugar a una resonancia del gravamen, es decir, que la carga que se estableció en un principio vaya aumentando con las repercusiones sucesivas debido a la repercusión inducida; y, por último, si son unos positivos y otros negativos, la tendencia será indeterminada.

En cambio, la repercusión en cadena “hacia atrás” requiere de unas condiciones difíciles de cumplir, por lo que no es común encontrarse este tipo de repercusiones, según el profesor V. Andrés Álvarez. Si bien puede darse en determinados casos concretos, como por ejemplo, el caso de la empresa demandante en el mercado de factores que es lo suficientemente grande como para que una reducción de su demanda afecte al vendedor. No obstante, como no existen repercusiones inducidas que aumenten la propagación de la repercusión, ésta se va amortiguando.

De las condiciones anteriormente expuestas don V. Andrés Álvarez (1942, b, pp. 249-250) deduce las leyes de las repercusiones sucesivas, que considera originales: “de las anteriores consideraciones se deducen las tres leyes que rigen el fenómeno de las repercusiones sucesivas, y que creemos no han sido formuladas hasta ahora.

- I. *Toda repercusión se propaga necesariamente hacia delante, con amplificación o amortiguamiento.*

- II. *Una repercusión puede excepcionalmente propagarse hacia atrás con amortiguamiento, hasta que se detiene al chocar con un indicador positivo o infinito.*
- III. *El valor de la ampliación o amortiguamiento que haya experimentado un gravamen en sus repercusiones sucesivas se establece por la serie de indicadores de los mercados que atraviese”.*

Después del análisis de las repercusiones de un gravamen dedica la última parte de la obra al estudio de la incidencia de un impuesto, es decir, de un gravamen puramente económico, que tiene su origen en la alteración de un precio. Ésta se produce “cuando el sujeto sobre quien recae tiene que pagarlo definitivamente, en su totalidad o en parte” (V. Andrés Álvarez, 1942, b, pp. 250-251).³⁰⁹ Explica esta incidencia partiendo del concepto de producto neto o renta, que define como el exceso del total de las ventas sobre el total de los costes.

Advierte el autor que el fenómeno de la incidencia es bastante complejo y que, aunque se haya resuelto el problema de la repercusión, no se ha solucionado el de la incidencia. Señala V. Andrés Álvarez (1942, b, p. 254) que “parece, a primera vista, que una economía gravada directamente por un impuesto, o indirectamente por una repercusión, experimentará una incidencia total cuando se encuentre en la imposibilidad absoluta de hacerlo repercutir, y que soportará una incidencia parcial cuando pueda hacerlo repercutir en parte. Pero esto, aunque parezca evidente y se afirme así en muchos tratados, no es cierto, como veremos pronto. El fenómeno es mucho más complejo”.

³⁰⁹ En el caso de que se pagara en parte, aclara don Valentín, que se produce el fenómeno ya tratado de la repercusión.

A continuación, don Valentín expone las cuatro leyes que afectan a la incidencia de un impuesto,³¹⁰ señalando que las dos primeras hacen referencia a que éste recaiga sobre el producto neto y se aplique al sujeto imponible según la administración financiera que establece el impuesto. Estas dos leyes se basan principalmente en hechos económicos demostrados por la Teoría económica y por las leyes de repercusión ya citadas:

“I. *En régimen de libre competencia todo impuesto sobre el producto neto ocasiona la incidencia total del mismo cuando no es posible, como ocurre, en general, la repercusión hacia atrás. En este último caso el valor del indicador da la relación entre la incidencia y la repercusión.*[...]

II. *Un impuesto sobre el producto neto de un monopolio da lugar a la incidencia total en las mismas condiciones de la ley anterior, salvo cuando el impuesto es progresivo, en que cabe por excepción, repercusión hacia delante*” (V. Andrés Álvarez, 1942, b, pp. 254-255).³¹¹

Las dos leyes siguientes están explicadas en función de las curvas de coste marginal y coste medio, con inclusión de la renta y sin ella. Para ello utiliza la nomenclatura de la economista J. Robinson en su obra *Economies of imperfect competition*, así expone que:

³¹⁰ La incidencia se calcula, según don Valentín, por la fórmula que se estableció en la primera ley de la repercusión simple para determinar la parte que no se repercute.

³¹¹ Tanto esta ley, como la sexta que enunciaremos más tarde, referidas al monopolio, afirma don Valentín que son aplicables a la competencia imperfecta, es decir, a todas las situaciones en las que el precio de equilibrio se determine basándose en el punto de Cournot.

“III. *En régimen de libre competencia, la incidencia de un impuesto sobre el producto bruto es nula para las economías de tipo α y parcial para las de tipo γ , cuando el indicador del mercado es negativo. En este último caso el valor del indicador fija la relación entre la parte que repercute y la parte que incide*” (V. Andrés Álvarez, 1942, b, p. 255).

“IV. *En las mismas condiciones de la ley anterior, cuando el indicador es nulo la incidencia es también nula sobre las economías α , en todo caso, y total sobre las γ , cuando no hay repercusión hacia atrás; si la hubiera, se cumple lo dicho en la ley I*” (V. Andrés Álvarez, 1942, b, p. 256).³¹²

La curva denominada tipo α , es la curva de coste marginal con inclusión de la renta, es decir, la curva de oferta para una empresa con costes crecientes que no obtenga producto neto. El ejemplo que don Valentín pone al respecto es el siguiente: “supongamos una industria donde no se obtengan más beneficios que los normales. No hay producto neto. Si es a costes crecientes, la curva de oferta es la curva de coste marginal. Pero el empresario tendrá que incluir en su coste marginal todos los desembolsos hechos, entre los cuales incluirá, como es lógico, todas las rentas que pague por los servicios que utilice y que son productos netos de otros sectores de la economía, y esto aún en el caso de que sea dueño del servicio empleado, pues como hemos visto antes, si utiliza suelo cultivable la renta de la tierra es producto neto para él en tanto que pertenece al sector económico de los terratenientes y no en tanto que

³¹² Según don Valentín, queda así demostrado que la solución al problema de la repercusión no resuelve el de la incidencia, puesto que “las economías de tipo α no reciben nunca la incidencia de gravamen alguno, sea directo o repercutido, ni aún en el caso de que en ningún sentido sea posible promover su repercusión” (V. Andrés Álvarez, 1942, b, p. 257).

empresario de aquella industria particular y, por tanto, como tal empresario tiene que incluirla en el coste” (V. Andrés Álvarez, 1942, b, p. 253). La curva tipo γ , es la curva de coste marginal con exclusión de la renta, es decir, de aquella industria en la que existe producto neto, que no entra a formar parte del coste de producción.

La siguiente ley de la incidencia se refiere a las empresas con curvas del tipo β , que son aquéllas en las que existen costes decrecientes, la curva de oferta es la de coste medio, y en las que además no se obtiene producto neto, por lo que se definen como curvas de costes medios con inclusión de la renta. Esta quinta ley es enunciada de este modo por el profesor V. Andrés Álvarez (1942, b, p. 256):

“V. En las condiciones anteriores de competencia e impuesto, la incidencia es nula sobre las economías del tipo β ”.

En este caso de costes decrecientes, el indicador será positivo, por lo que, según la segunda de las leyes de la repercusión simple, el gravamen va a ser repercutido totalmente “hacia delante”.

La última ley está referida al caso concreto de un mercado monopolizado, en el que la curva de oferta ha de ser la de tipo γ , o bien la de tipo δ , que está caracterizada por las mismas condiciones que la γ , pero con costes decrecientes, así la curva de oferta será de costes medios con exclusión de la renta. Señala el autor, por tanto, que:

“VI. *En el caso del monopolio, la incidencia de un impuesto sobre el producto bruto será total, salvo cuando, por excepción, haya repercusión hacia atrás, pues se cumplirá entonces lo dicho en la ley I*” (V. Andrés Álvarez, 1942, b, p. 256).

Finalmente, formula las leyes de las incidencias sucesivas, puesto que señala que la incidencia de un impuesto provoca una cadena de repercusiones hasta que se produce una nueva incidencia, incluso cuando la incidencia sea total, siempre y cuando en este último caso se haya producido una repercusión inducida. Estas leyes son similares a las de las repercusiones sucesivas:

- I. *“A toda incidencia que no provenga directamente de un gravamen sobre el producto neto, sigue necesariamente una serie de incidencias sucesivas hacia delante, serie que puede desarrollarse con amortiguamiento o amplificación.*
- II. *La serie de incidencias, cuando por excepción se produzca hacia atrás, será amortiguada, hasta que se extinga al chocar con un indicador positivo o infinito.*
- III. *El valor de la amplificación o amortiguamiento de un gravamen en una serie de incidencias sucesivas se establecerá por la serie de indicadores de los mercados que atraviesa la cadena de repercusiones causantes de aquellas incidencias”* (V. Andrés Álvarez, 1942, b, p. 258).

Las conclusiones que extrae V. Andrés Álvarez después del análisis de las leyes de la incidencia pueden resumirse en las dos siguientes: de un lado, la incidencia “hacia

delante” da lugar a una cadena que avanza de forma continua hasta llegar al consumo; y, de otro lado, la incidencia “hacia atrás”, o no existe o se detiene rápidamente. Por tanto, los últimos escalones del ciclo productivo, especialmente los consumidores, además de sus impuestos han de soportar los que se les impone a las etapas anteriores.

Apoyándose en estas conclusiones el economista asturiano afirma que *“todo sistema equitativo de tributación debe graduar, en cada caso, los dos tipos fundamentales de impuestos, en tal forma, que en las primeras etapas de la producción predomine el impuesto sobre el producto neto y en las últimas sobre el producto bruto”* (V. Andrés Álvarez, 1942, b, p. 259). Esta proposición, que no había sido formulada anteriormente, pone de manifiesto la postura de don Valentín ante la intervención del Estado, que ha de ser lo menos distorsionadora posible e intentar evitar los efectos negativos que sobre aspectos no económicos tiene la libertad económica, hecho al que nos referiremos en apartados siguientes de este capítulo.

2.2.- La nueva teoría del valor.

Antes de analizar los distintos trabajos sobre el valor, vamos a exponer algunas ideas sobre uno de los aspectos que más influencia puede tener sobre este concepto: las necesidades. Estas ideas son presentadas por el economista asturiano en el artículo “Economía y alimentación”, publicado en 1948 en la revista *Moneda y Crédito*. Posteriormente, en una disertación en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas en 1972, titulada “Las inquietudes de fin de siglo”, vuelve don Valentín a incidir sobre ellas.

En el primer artículo citado, afirma don Valentín que las necesidades alimenticias son las más importantes y urgentes, y por tanto, su satisfacción constituye el objeto de la Economía y la unión de ésta con el aspecto más natural del hombre, por lo que además de tener la ciencia económica una vertiente social, es necesario estudiar la natural, y así lo pone de manifiesto al señalar que “el estudio económico de esas necesidades [se refiere a las alimenticias y naturales] debiera formar un capítulo importante de algo que, a nuestro juicio, falta en la Ciencia Económica, a saber: su fundamentación natural” (V. Andrés Álvarez, 1948, p. 21).

Tomando como base estas necesidades naturales diferencia el autor entre el *valor económico* y el *valor vital*, siendo éste el que aporta la naturaleza, y el primero el que imprime la sociedad. Se pone de manifiesto así, una cierta incongruencia entre las necesidades más apremiantes y el valor de los bienes que las sacian. Todo esto lo explica en los siguientes párrafos: “puesto que las cosas más abundantes valen económicamente menos que las escasas, en relación, como es natural, a la necesidad que satisfacen, aún descontando el elemento histórico o social que hay incluso en las necesidades alimenticias del hombre, parece lógico considerar como fundado en su articulación con el ordenamiento natural del mundo el que el *valor vital* de las cosas aumente en el sentido de su abundancia, es decir, en sentido opuesto al *valor económico* de las mismas. Esta inversión de la escala económica y vital se refleja en algunas características de la organización económica moderna, responsables de graves desajustes de la economía actual” (V. Andrés Álvarez, 1948, pp. 25-26).

El concepto clásico de valor, basado en “dos elementos: utilidad y rareza” (V. Andrés Álvarez, 1973, b, p. 132) es el que impera en la sociedad del siglo XX, y sobre

el que está elaborada toda la teoría y práctica económica. Don Valentín considera que es necesario reemplazarlo al estar éste “desvinculado de las cosas que importan más a la vida en su totalidad, está desvitalizado” (V. Andrés Álvarez, 1973, b, pp. 131-132).

Este concepto clásico de valor es el que analiza en la nota “Nuevos conceptos de la teoría económica del valor”, publicada en la *Revista de Estudios Políticos*, en 1941. En ella expone la evolución de la teoría del valor desde Walras, hasta la década de los treinta del s. XX. Su objeto fundamental es presentar los nuevos conceptos de esta teoría desarrollados por los economistas Hicks y Allen.

En primer lugar presenta la teoría del equilibrio general de Walras,³¹³ que considera que “establece la interdependencia completa de todas las magnitudes que intervienen en una economía cerrada, y demuestra cómo las relaciones que expresan aquella interdependencia son condiciones suficientes para la determinación de estas magnitudes” (V. Andrés Álvarez, 1941, c, p. 729). Este equilibrio general (al que califica de un gran progreso de la ciencia económica) tiene ciertas limitaciones como la de no recoger los efectos que para el sistema tiene la variación de determinadas variables, o el hecho de que esta variación tiene repercusiones de distinta envergadura dependiendo de la variable a la que afecte.

La solución a estas deficiencias cree el autor que se encuentran en el análisis del equilibrio parcial, partiendo de la síntesis que elaboró Walras en la que se daba una visión general de la economía. No obstante, no está claro qué se ha producido antes, si el equilibrio parcial o el general, puesto que, según el economista asturiano, podríamos

³¹³ Sobre el equilibrio general de Walras-Pareto se refiere también en el artículo “La Ciencia económica y la realidad” (1946), al que nos referiremos a continuación.

considerar que el equilibrio parcial ya estaba presente en Walras (que comenzó su análisis del equilibrio general estudiando el caso de dos mercancías) o en Cournot (que comenzó con la teoría del monopolio).

A pesar de esto, don Valentín mantiene que el desarrollo completo del equilibrio parcial culmina con las aportaciones de Marshall y Pantaleoni, fundamentalmente del primero. Posteriormente, esta teoría se ha ido matizando con diversas aportaciones que se incluyen dentro de lo que el autor denomina estudios del “equilibrio parcial”.

A continuación expone algunas de las aportaciones más relevantes a la teoría del equilibrio parcial desde Marshall y Pareto, hasta las de Hicks, Allen o Slutsky. En primer lugar presenta la teoría de Marshall, según la cual la demanda de una mercancía depende exclusivamente de su precio,³¹⁴ de modo que se puede estudiar de forma completa la relación demanda/precio. Destaca V. Andrés Álvarez que Marshall parte del supuesto según el cual la renta que se dedica a un determinado bien es una pequeña parte de la renta total del sujeto, supuesto que provoca dos consecuencias esenciales para el desarrollo del equilibrio parcial.

La primera de las consecuencias es que, según el profesor V. Andrés Álvarez, Marshall considera la utilidad económicamente medible,³¹⁵ basándose en el hecho de que para el economista inglés la utilidad marginal del dinero es constante. Esta consecuencia la deduce del supuesto establecido por Marshall, puesto que si

³¹⁴ El economista inglés dedica al análisis de la relación entre la demanda y el precio de la mercancía el capítulo III de su obra *Principios de Economía*, titulado “Graduaciones de la demanda de los consumidores”, del libro III, que versa sobre el estudio de las necesidades.

³¹⁵ Don Valentín hace especial hincapié en este hecho, puesto que considera que no ha sido puesto de manifiesto antes.

mantenemos que la renta dedicada a un bien es una pequeña parte de la renta total, don Valentín señala que “toda variación de precio de ese artículo no producirá alteración apreciable en la renta sobrante y, por tanto, no habrá tampoco alteración en la utilidad marginal del dinero, la cual depende únicamente de esa renta sobrante” (V. Andrés Álvarez, 1941, c, p. 731).

Explica esta deducción sobre la base de un sencillo ejemplo: “si por la última unidad que adquiero de un artículo estoy dispuesto a pagar, por ejemplo, cinco pesetas y no más, es indudable que la utilidad de aquella última unidad adquirida, la utilidad marginal, es para mí igual a la utilidad de cinco pesetas, pues si esta última fuese mayor no pagaría ese precio, y si fuese menor estaría dispuesto a pagar un precio más alto”, así se deduce “que la utilidad total del dinero del precio es igual a la marginal del artículo comprado” (teniendo en cuenta que la utilidad marginal del dinero la considera constante). Así pues, según el profesor V. Andrés Álvarez, para Marshall “el precio de un artículo es igual a la utilidad marginal de la cantidad adquirida; por tanto, la ley de decrecimiento de la utilidad marginal del artículo, o la curva que la representa, es la ley, o la curva de la demanda del mismo” (V. Andrés Álvarez, 1941, c, pp. 732-733). De esta consecuencia también deduce don Valentín que la utilidad marginal de un bien ha de ser constante para poder medirla económicamente, puesto que si medimos la utilidad en dinero, éste sería la expresión económica del valor de uso del bien en cuestión para ese sujeto concreto. No obstante, como la utilidad marginal es decreciente, el valor del bien en dinero entregado poco a poco iría descendiendo. Aclara este hecho don Valentín con la siguiente comparación: “medir en pesetas un valor de uso es como medir una longitud con un metro que se encogiese al paso de que se aplicase” (V. Andrés Álvarez, 1941, c, p. 732).

La segunda consecuencia de suponer que la renta dedicada a un determinado producto es una pequeña parte de la renta de que dispone el sujeto es inmediata, puesto que si la variación en el precio de una mercancía no va a modificar sensiblemente la renta sobrante, la renta que se dedique a la compra de otras mercancías tampoco cambiará, es decir, “el mercado de un artículo queda desconectado, por el lado de la demanda, del resto del sistema económico” (V. Andrés Álvarez, 1941, c, p. 733).

El profesor V. Andrés Álvarez considera que la superación de estas dos limitaciones puede encontrarse parcialmente en el *Manual de Economía Política* de Pareto en su versión italiana, especialmente en lo que se refiere a la primera de ellas; y definitivamente en el artículo de Hicks y Allen “A Reconsideration of the Theory of Value” de 1934 y en el trabajo de Slutsky, “Sulla la teoria del bilancio del consumatore” de 1915.

Hicks y Allen toman como punto de partida el concepto de índice de utilidad, que aportara Pareto, y como instrumento el mapa de las curvas de indiferencia. No obstante, ambos criticaron de Pareto el que empleara el concepto de utilidad marginal u *ofelimitad*, sabiendo que la utilidad total no podía medirse, de forma que si ésta no era medible, tampoco se podría medir la utilidad marginal. V. Andrés Álvarez (1941, c, p. 734) se muestra así de tajante: “la utilidad marginal es, por tanto, un concepto que debemos desterrar de la ciencia económica”.

La utilidad marginal será reemplazada por el concepto introducido por Hicks y Allen.³¹⁶ la relación marginal de sustitución, que se basa en el hecho de que el individuo es capaz de diferenciar entre dos cantidades de bienes distintas cuál le reporta una utilidad mayor o si les son indiferentes en términos de utilidad. El economista asturiano define la relación marginal de sustitución de dos bienes X e Y , como “la cantidad de Y que será necesario entregar por una unidad de X , de tal manera, que se permanezca sobre la misma línea de indiferencia” (V. Andrés Álvarez, 1941, c, pp. 734-735). La cantidad de lo que se está dispuesto a entregar de Y , para conseguir una unidad más de X , en términos de Y , es el “valor de uso marginal” de X .

Este nuevo concepto de la teoría del valor, la relación marginal de sustitución, supone el final para la utilidad marginal y para su ley de decrecimiento, que es sustituida por la ley de decrecimiento de esta relación, puesto que a medida que vayamos aumentando la cantidad de X y disminuamos la del bien Y , con objeto de permanecer en la misma curva de indiferencia, el individuo irá dando menos valor a X , del que paulatinamente estará más saciado, y más valor a Y , por lo que la cantidad de este bien que estará dispuesto a entregar a cambio de X , irá disminuyendo a medida que aumente la de X .

El equilibrio del consumidor, asentado sobre este nuevo concepto, se encontrará donde la relación marginal de sustitución sea igual al precio de la mercancía. Si empleamos los términos introducidos por V. Andrés Álvarez, el equilibrio se producirá cuando se igualen el valor de cambio y el valor de uso marginal.

³¹⁶ Esta nueva aportación apareció en 1934, en la revista *Económica* “A Reconsideration of the Theory of Value”.

Slutsky³¹⁷ superó la segunda de las limitaciones del equilibrio parcial de Marshall, a saber, el que las demandas están desconectadas dentro del sistema económico. No obstante, como recuerda el economista de Grado, su aportación pasó inadvertida en un principio por varios motivos: en primer lugar, por su complejidad matemática; y, en segundo lugar, por “no desenvolver el significado económico de los resultados logrados” (V. Andrés Álvarez, 1941, c, p. 736). Esta aportación de Slutsky fue rescatada y complementada más tarde por Hicks y Allen.³¹⁸

Recuerda don Valentín que, como estableció Walras, todas las partes del mercado están interconectadas, prueba de ello es que la alteración del precio de un bien provoca tres efectos distintos que se transmiten entre varios mercados: en primer lugar, un efecto directo en el mercado donde el precio ha cambiado; en segundo lugar, un efecto indirecto sobre otros mercados, debido a la variación de la renta, al modificarse el precio; y, en tercer y último lugar, un efecto reflejo de estos mercados sobre el primero.

Si suponemos el descenso en el precio de un determinado bien, la primera consecuencia inmediata es el aumento de la cantidad demandada de dicho bien, por un descenso de la utilidad marginal. V. Andrés Álvarez señala que el fenómeno que se desencadena es más complejo, puesto que la bajada del precio del bien provoca un efecto similar al que se pondría de manifiesto con un aumento de la renta. Por tanto, la influencia sobre la demanda del bien del descenso de su precio depende, de un lado, de la relación que exista entre la demanda del bien y la renta, y, de otro, de la posibilidad

³¹⁷ La teoría de Slutsky apareció en el *Giornale degli economisti* en 1915, con el título “Sulla teoria del bilancio del consumatore”.

³¹⁸ Aparte del ya citado artículo de la revista *Económica*, Hicks recogió todos los resultados y aportaciones en sus obras *Théorie thématique de la Valeur* (1937) y en *Value and Capital* (1939).

de sustitución de la mercancía encarecida por otra. Algunas de las posibles incongruencias que pueden aparecer en la Teoría económica se pueden explicar con este argumento, como el caso de los bienes Giffen. Lo que pone de relieve don Valentín con la síntesis anterior son los efectos sustitución y renta, que mencionará expresamente en otro artículo que analizaremos a continuación, “La ciencia económica y la realidad” (1946).³¹⁹

Esta nota sobre la teoría económica del valor concluye con grandes elogios hacia la teoría que acaba de exponer, de la que señala que “proporciona además un método general para el estudio concreto de aquéllas [las interrelaciones del sistema económico], agrupadas con arreglo a los caracteres específicos de determinados sectores del sistema total, habiendo hecho ya los mismos creadores de la teoría el análisis de aquellas relaciones que ligan a un bien con los sustitutivos o sucedáneos y los complementarios, deduciendo leyes ciertamente conocidas, pero articulándolas en un sistema pleno de rigor y de elegancia” (V. Andrés Álvarez, 1941, c, p. 739).

El trabajo mencionado anteriormente, “La ciencia económica y la realidad”, fue publicado en la revista *Moneda y Crédito*, en 1946. El objetivo que plantea el economista asturiano en este artículo es demostrar que la Teoría económica, es vital para el análisis de la Economía, a pesar de que aquélla sea, en ocasiones, demasiado abstracta. Sin embargo, en este apartado sólo vamos a comentar las referencias que en él podemos encontrar sobre la teoría del valor, la determinación de los precios en el mercado y los estudios sobre la demanda.

³¹⁹ La publicación de la que disponemos es la incluida en la recopilación realizada por José Luis García Delgado y Alfonso Sánchez Hormigo, *Libertad económica y responsabilidad social. Diez estudios. V. Andrés Álvarez* (1991).

Sobre el modelo del equilibrio general de Walras-Pareto, don Valentín sostiene que, a pesar de que “no hay en toda la Ciencia de la Economía nada más abstracto, más apartado de la realidad que la Teoría general del equilibrio económico, tal y como fue establecido por los dos grandes teóricos Walras y Pareto” (V. Andrés Álvarez, 1991, a, p. 92), es una de las aportaciones más relevantes a la ciencia económica. A esto añade que las ecuaciones del citado modelo no se corresponden con la realidad por dos motivos: en primer lugar, porque son puras formas sin un contenido concreto; y, en segundo lugar, porque la posición de equilibrio general que indica el sistema es “inconcebible” dentro de la realidad económica.

Son varias las ocasiones en las que don Valentín reitera la importancia de analizar las partes de la ciencia económica que no se dan en la realidad, y prueba de ello es el estudio pormenorizado que realizó sobre la morfología de los mercados (que comentaremos en el apartado siguiente), en el que analiza todas las formas posibles, incluso aquéllas que no tienen un reflejo real.³²⁰

Por tanto, a pesar de lo abstracto de esta teoría del equilibrio general, don Valentín la considera muy útil para comprender algunos aspectos de la vida económica real, como es la dependencia que existe entre todos los precios de los bienes de una economía. Además, en ella se han basado estudios posteriores que han ayudado a conocer mejor la realidad económica, como las aportaciones que realizaron Pareto y Edgeworth sobre los bienes complementarios y sustitutivos, o el concepto de la

³²⁰ La defensa de este postulado la sostiene sobre la base de que en muchas ciencias se estudian cosas que no se dan en la realidad, y por este motivo no son objeto de rechazo sus teorías. Como ejemplo cita la geometría, afirmando que no se ha encontrado en el mundo real un paraboloides hiperbólico, y sin embargo la teoría lo contempla (V. Andrés Álvarez, 1991, a, p. 92).

elasticidad de sustitución de Hicks, según la cual se pueden explicar fenómenos como la influencia de la mecanización sobre el salario o el denominado paro involuntario.

Por último, podemos citar algunos de los conceptos que introduce en este artículo. En primer lugar, hemos de destacar la mención expresa del efecto sustitución y el efecto renta, descubiertos por Hicks (refiriéndose sobre este hecho al estudio realizado por Flores de Lemus, “Documentos y Trabajos de la Comisión Consultiva para la transformación del impuesto de Consumos”). Y, en segundo lugar, hace alusión al concepto de elasticidad de la demanda introducido por Marshall, que Schultz calculó para distintos artículos en Estados Unidos, uno de ellos la carne.³²¹

2.3.- *Los estudios sobre el mercado.*

En este apartado vamos a comentar los trabajos que realizó don Valentín relacionados con los distintos tipos de mercado, entre los que destaca el artículo “Terminología y Morfología del Mercado”, publicado en la *Revista de Economía Política* en febrero de 1951 (posteriormente se volvió a publicar en *Anales de Economía* en 1969, edición de la que disponemos). Como señalamos en el segundo capítulo del presente trabajo, Stackelberg, en el capítulo “La formación de los precios” de sus *Principios de Teoría Económica*, que traduce el economista asturiano, alude a un estudio de V. Andrés Álvarez sobre las distintas formas de mercado. Este trabajo que todavía estaba inédito es el artículo citado.

³²¹ Relata don Valentín cómo la aplicación de estas investigaciones a la realidad dio como resultado abundantes beneficios para un empresario americano que recompensó a Schultz por sus investigaciones.

V. Andrés Álvarez recoge la referencia a Stackelberg en una nota a pie de página del título de este trabajo, señalando que “en los *Principios de Teoría Económica* (Madrid, 1946), de H. F. Von Stackelberg, al ocuparse éste de la conexión entre los mercados, hace referencia en una nota (pág. 244) a un trabajo inédito nuestro. Este trabajo es lo que constituye el presente artículo, con la única modificación sustancial de haber introducido aquí una conexión vertical entre mercados (págs. 464 y siguientes)” (V. Andrés Álvarez, 1969, c, p. 63).

El estudio de don Valentín se publicó después, por lo que el economista alemán no lo conocía en ese momento como tal publicación. Según relata A. Sánchez Hormigo (1991, p. 134), “lo que el profesor alemán recogía en su obra eran algunas ideas que V. Andrés Álvarez le sugirió en sus conversaciones habituales, ideas que fueron expuestas por el propio economista en una conferencia pronunciada en la Universidad Técnica de Lisboa en Enero de 1946”.³²²

³²² El mismo artículo fue reproducido casi literalmente en la *Revista de Economía Política*, del Instituto de Estudios Políticos, en 1951. Posteriormente con el título “Sobre el contenido económico y sentido correcto de las voces «concurrencia y competencia»”, la presentó ante la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas en 1964, publicación en la que el autor afirma que en lo que respecta a “la parte terminológica, que se refiere a la definición y precisión de las palabras «concurrencia y competencia», la hemos reelaborado y completado, y, por creer que tiene algún interés, es lo que voy a ofrecer ahora a la Academia” (V. Andrés Álvarez, 1964, pp. 135-136). En este último caso, la disertación en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas sólo incluye la primera parte del trabajo “Terminología y morfología del mercado”, concretamente la introducción y el apartado: “Terminología del mercado”, los demás, a saber, “Formas de la concurrencia y de la competencia” y “Las formas del mercado”, no las expuso Valentín Andrés Álvarez en la Academia. En cuanto al punto primero sobre la terminología, las variaciones son mínimas, sólo algunos cambios léxicos y precisiones, como el caso en el que hace referencia a la diferencia entre libre competencia y libre concurrencia (V. Andrés Álvarez, 1969, c, p. 66), donde incluye unas líneas aclarando el ejemplo en la disertación de la Academia, basándose en el concepto de libertad que es aplicable a las personas, y por tanto no puede emplearse para las cosas, a las que afecta la competencia (V. Andrés Álvarez, 1964, p. 139).

a) El mercado perfecto.

El autor parte de la diferenciación que existe en el idioma castellano entre los términos *concurrentia* y *competencia*, con el objetivo de realizar una clasificación de los mercados lo más completa posible y que hasta entonces no había sido llevada a cabo por ningún economista. Don Valentín considera que estos dos conceptos se emplean indistintamente en muchas ocasiones, cuando en realidad no son equivalentes. La confusión entre ambos términos ha surgido por el uso indistinto que de ellos se realiza en otros idiomas como el francés, inglés, alemán o italiano. En estas otras lenguas sólo existe uno de los dos vocablos, mientras que en España, afirma el economista asturiano, la confusión ha venido de la mano del término francés “*concurrence*”, que se ha traducido por *competencia*, cuando significa *concurrentia*.

Con el objetivo de aclarar la diferencia entre los dos términos empleados acude a las definiciones establecidas por la Academia Española,³²³ y basándose en éstas considera que la expresión correcta es *mercado de libre concurrentia*, puesto que el concepto de libertad sólo se puede aplicar a la *concurrentia* y no a la *competencia*. En este mercado de libre *concurrentia* se han de cumplir dos leyes distintas: la primera sería la *ley del gran número*, que implica que existan muchos vendedores y muchos compradores; y la segunda es la *ley de indiferencia*, que indica que existe identidad u homogeneidad entre todas las unidades del artículo que se venden en ese mercado.

³²³ Como veremos en el capítulo dedicado a José Castañeda, este interés por cuidar el idioma no es exclusivo de V. Andrés Álvarez, puesto que también el economista famoso por sus *Lecciones de Teoría Económica*, acudirá en más de una ocasión al consejo de los académicos españoles especialistas en la lengua castellana.

El autor entiende que no es correcto el empleo del término libre competencia, dado que “ni la libertad puede aplicarse a la competencia ni esta palabra al hecho que se quiere expresar” (V. Andrés Álvarez, 1969, c, p. 66). Si nos limitamos al ámbito económico la concurrencia hace referencia a un factor subjetivo, las personas, y la competencia, en cambio, a un factor objetivo, las cosas,³²⁴ por ello mantiene que pueden ponerse obstáculos a la libertad de concurrir (de las personas), si bien esta libertad no se puede aplicar a los bienes o mercancías. En el caso de que no exista competencia en el mercado lo que sucede es que los bienes tienen limitaciones de carácter material, como distintas calidades.

Sobre la base de lo anterior don Valentín defiende que no está bien empleada la contraposición de competencia y monopolio. Ambos conceptos pertenecen a entes heterogéneos, “que pertenecen a dos conjuntos de hechos de naturaleza muy distinta y que por lo mismo se estiman u ordenan en escalas independientes: la de la competencia y la de la concurrencia, entre las cuales es ilícita la comparación” (V. Andrés Álvarez, 1969, c, p. 66). Por tanto, se deduce claramente que el monopolio es uno de los extremos de la escala de la concurrencia, y dentro de él se pueden dar todos los casos de la competencia.

De este modo, define el *mercado perfecto* como aquél mercado en el que “la concurrencia actúa con toda libertad, por cumplirse la ley del gran número, y la competencia con toda intensidad por cumplirse la de indiferencia” (V. Andrés Álvarez, 1969, c, p. 67), es decir, el de concurrencia y competencia perfectas. Cualquiera otra

³²⁴ La confusión puede estar provocada porque en ocasiones no se emplean los términos correctamente o no se entiende lo que se pretende decir. Para aclararlo, don Valentín expone el ejemplo de unas oposiciones a las que *concurren* personalmente dos individuos para una misma plaza y compiten porque tienen conocimientos parecidos, si no, afirma el autor “si uno sabe mucho más podrá contender, pero no competir con su adversario” (V. Andrés Álvarez, 1969, c, p. 65).

definición que no implique estos dos aspectos no será válida, y como ejemplos de definiciones incorrectas cita la del economista Tarshis, en *Elementos de Economía Política*, o la de Stackelberg, en sus *Principios de Teoría Económica*. En el caso de la primera don Valentín afirma que si bien define correctamente lo que es el mercado perfecto (al aplicarle las características de libre concurrencia o ley del gran número, y de libre competencia o ley de indiferencia), no lo denomina de forma adecuada; en el caso de Stackelberg el error estriba en que define la competencia perfecta independientemente de la concurrencia.³²⁵

Por tanto, para don Valentín todos los mercados en los que no se dé competencia y concurrencia perfectas son imperfectos. Estos mercados imperfectos pueden a su vez clasificarse en tres tipos distintos: “mercados de competencia perfecta y concurrencia imperfecta, mercados de competencia imperfecta y concurrencia perfecta y mercados de competencia y concurrencia imperfectas” (V. Andrés Álvarez, 1969, c, p. 68).

b) Los distintos tipos de mercado.

A continuación pasa a analizar las distintas formas de competencia y concurrencia que se pueden dar, independientemente de que existan o no, puesto que considera que no había hasta ese momento una clasificación sistemática de los distintos tipos o formas de mercado. En un primer momento las estudia por separado, y posteriormente las combina para establecer todos los tipos de mercados posibles.

³²⁵ Según don Valentín, la incorrección de Tarshis se debe a que en el inglés sólo existe la palabra competencia, y no concurrencia. El error que comete Stackelberg se debe en cambio a que en el idioma alemán no existe el vocablo competencia, sólo el de concurrencia, por lo que clasifica perfectamente los distintos tipos de concurrencia y no puede realizar lo mismo con la competencia.

Como referimos en el apartado anterior, en el artículo “La ciencia económica y la realidad” (1946), hace mención al hecho de investigar todas las posibles situaciones que se puedan establecer teóricamente, “hoy sometemos a investigación teórica todos los fenómenos de la lucha de precios, de la propaganda, de la organización de las ventas, del juego complicado de zonas de venta y de intereses de las grandes empresas y «cártels»” (V. Andrés Álvarez, 1991, a, p. 98). La Teoría económica es, por tanto, cada vez más complicada y abstracta para poder ajustarse mejor a la realidad, puesto que los supuestos de competencia perfecta o monopolio no son los únicos que se dan en la práctica, sino que ésta es normalmente más complicada, es más, rara vez se dan estos casos extremos en su forma más pura (V. Andrés Álvarez, 1991, a, p. 98).

Una vez que ha dejado clara la definición de mercado perfecto, don Valentín pretende dar una clasificación de los diversos tipos de mercados. En primer lugar, define el mercado como el órgano de la economía en el que se fija el precio de una o varias mercancías. Pone especial énfasis en que se tiene que fijar un precio, aunque sea un mercado inestable, puesto que sin la fijación de un precio no habrá transacciones y, por tanto, no habrá mercado. Este precio viene determinado por dos fuerzas, la oferta y la demanda, y aunque el Estado³²⁶ también puede intervenir, no lo va a considerar, dado que, a su juicio, el Estado lo que hace es transformar un mercado en otro, pero no crea tipos nuevos.

El Estado actúa con mayor fuerza sobre la competencia, fundamentalmente para limitarla, puesto que puede restringir la entrada en el mercado mediante sindicatos o

³²⁶ El tema de la intervención del Estado lo trataremos con mayor profundidad en otro apartado por ser uno de los aspectos más importantes del pensamiento de V. Andrés Álvarez y estar muy relacionado con el pensamiento neoclásico y marginalista.

bien directamente, de igual forma puede ampliar esta concurrencia, aunque este caso es menos común y más difícil de realizar (como ejemplo cita la división de la tierra en pequeñas explotaciones). La intervención sobre la competencia es muy limitada y complicada, si bien puede darse en algún caso concreto, como los que cita el autor: “puede, ciertamente, regulando la propaganda, impedir o modelar las imperfecciones de la competencia que crean los productos de marca; puede también, en determinados casos, evitar la diferenciación de calidades, imponiendo una calidad única; pero en general la diferenciación de productos, o imperfecciones de la competencia, provienen de hechos objetivos o materiales que están fuera del poder del Estado” (V. Andrés Álvarez, 1969, c, p. 70). Don Valentín reduce la intervención del Estado a la posibilidad de actuar sobre el precio o sobre la oferta o la demanda. En el primer caso, es decir, si fija un precio, además tendrá que regular la cantidad demandada u ofrecida, para ajustarlas a la que marca ese precio concreto. Con la segunda regulación, lo que pretende el Estado es transformar un tipo de mercado en otro distinto que se ajuste mejor a los fines públicos.

Don Valentín cita a continuación las distintas formas de concurrencia, señalando que ya fueron establecidas por Stackelberg.³²⁷ Son nueve los distintos tipos de mercado, que presenta en un cuadro en el que combina las posibilidades de concurrencia de la oferta y la demanda, diferenciando tres casos de cada una: muchos, pocos o uno.

La diferencia fundamental entre el cuadro presentado por V. Andrés Álvarez y el de Stackelberg, estriba en que el primero no considera la clasificación anterior como

³²⁷ El cuadro que vamos a insertar a continuación también aparece en las *Lecciones de Teoría Económica* de José Castañeda, en la lección treinta y cinco, dedicada a “Los precios y los mercados”. Castañeda (1976, a, p. 419) igualmente se refiere a Stackelberg como fuente de la que obtiene la división, citando además a Eucken.

formas de mercado perfecto, sino simplemente como las distintas formas que la concurrencia puede adoptar en el mercado. Para don Valentín sólo es un mercado perfecto la primera casilla, puesto que para ella se cumple la ley del gran número, y ha de cumplirse también la de indiferencia.

OFERTA \ DEMANDA	Muchos	Pocos	Uno sólo
Muchos	1. Concurrencia perfecta	2. Oligopolio de demanda	3. Monopolio de demanda
Pocos	4. Oligopolio de oferta	5. Oligopolio bilateral	6. Monopolio limitado de demanda
Uno sólo	7. Monopolio de oferta	8. Monopolio limitado de oferta	9. Monopolio bilateral

Cuadro 4 (V. Andrés Álvarez, 1969, c, p. 71).

Una vez que ha señalado las distintas formas de concurrencia, va a hacer lo mismo con las distintas formas de competencia. La competencia será máxima cuando se cumpla la ley de indiferencia, es decir, cuando compitan dos productos idénticos. En el caso que compitan dos productos distintos, pero que satisfagan la misma necesidad, estaríamos ante bienes sustitutivos. Para don Valentín la sustitución es una competencia imperfecta pero positiva, puesto que los bienes son de consumo alternativo. La complementariedad sería también una competencia imperfecta, si bien en este caso de signo negativo, puesto que los bienes son de consumo conjunto. El tercer caso sería el de los bienes independientes para los que la competencia es nula.

Sobre la base de esta clasificación en sustitutivos, complementarios e independientes, ordena la competencia según la siguiente escala, que se puede aplicar tanto a la oferta como a la demanda, de forma que al combinar los dos lados del mercado tendremos dieciséis formas distintas de competencia a las que don Valentín no les asigna nombre, sólo las numera. Los grados de competencia son los que se detallan a continuación:

Competencia perfecta (Identidad o sustitución infinita)	Competencia imperfecta positiva (Sustitución positiva)	Competencia nula (Independencia)	Competencia imperfecta negativa (Sustitución negativa o complementariedad)
∞	+	0	-

Cuadro 5 (V. Andrés Álvarez, 1969, c, p. 72).

Las distintas formas de competencia relativas a la demanda y a la oferta de forma conjunta, es decir, teniendo en cuenta las conexiones horizontales de sustitución y complementariedad son las que refleja en el cuadro siguiente:

RELACIONES EN LA OFERTA RELACIONES EN LA DEMANDA	Competencia perfecta (Identidad)	Competencia positiva (Sustitución)	Competencia nula (Independencia)	Competencia negativa (Complementariedad)
Competencia perfecta (Identidad)	1	2	3	4
Competencia positiva (Sustitución)	5	6	7	8
Competencia nula (Independencia)	9	10	11	12
Competencia negativa (Complementariedad)	13	14	15	16

Cuadro 6 (V. Andrés Álvarez, 1969, c, p. 73).

Combinando las clasificaciones anteriores sobre la concurrencia y la competencia, el economista asturiano determina cuatro tipos de mercados generales, cuyas características son las que se detallan a continuación:

- Mercados de competencia y concurrencia perfectas: éste es el único tipo de mercado perfecto, puesto que en él se cumplen las dos leyes anteriormente citadas: la ley del gran número y la de indiferencia. Este mercado es el que queda reflejado en la casilla 1 del cuadro 4, y en la casilla 1 del cuadro 6, desde el lado de la demanda y el de la oferta. El profesor V. Andrés Álvarez señala que éste es el mercado al que comúnmente se refieren cuando se dice mercado de «competencia perfecta» o de «concurrencia perfecta».
- Mercados de competencia perfecta y concurrencia imperfecta: en este mercado se cumple la ley de indiferencia, al ser de competencia perfecta, si bien no se cumple la del gran número, puesto que es de concurrencia imperfecta. Las distintas posibilidades las obtendríamos si combináramos las casillas del cuadro 4, con la casilla 1 del cuadro 6, considerando en este último caso ambos lados del mercado (la oferta y la demanda). Don Valentín recalca que en estos mercados el precio es único, y son denominados vulgarmente «perfectos», aunque como ya hemos explicado no lo son desde el punto de vista de la concurrencia. Estos mercados son denominados por don Valentín “mercados elementales”, y definidos como “mayor mercado parcial perfecto” (V. Andrés Álvarez, 1969, c, p. 75), es decir, aquel

mercado sobre un bien homogéneo en un lugar y tiempo determinado. Este mercado parcial perfecto es una parte de un mercado mayor imperfecto.³²⁸

- Mercados de competencia imperfecta y concurrencia perfecta: los mercados de competencia imperfecta son aquéllos en los que al existir multiplicidad de bienes no se cumple la ley de indiferencia. Generalmente en estos mercados se produce una diferenciación de precios, aunque no es condición indispensable. Como señala don Valentín en una nota a pie de página: “decimos *en general* porque la heterogeneidad no introduce *necesariamente* la diferenciación de precios. En el ejemplo dado anteriormente de la industria con producto homogéneo para la oferta y heterogéneo para la demanda, no puede haber más que un precio, pues si hubiese varios la oferta se desplazaría hacia el mercado más caro. El mercado sería de competencia imperfecta, pero de precio único. La diferenciación de precios no caracteriza, por lo tanto, la competencia imperfecta” (V. Andrés Álvarez, 1969, c, p. 75). El estudio de la estructura interna de los mercados se complica enormemente con la introducción de la heterogeneidad de bienes, puesto que cada bien tiene su propia oferta y demanda, a lo que hay que añadir el hecho de que los bienes puedan ser complementarios, sustitutivos o independientes.
- Mercados de competencia y concurrencia imperfectas: en estos mercados no se cumple ni la ley del gran número, ni la de indiferencia.

³²⁸ Esta definición la toma de Stackelberg, y es la que analizamos en la página 380 y siguiente.

A continuación don Valentín se dispone a analizar las conexiones entre los distintos mercados, para lo cual, en primer lugar, quiere aclarar que la afirmación de que existe una conexión universal entre todos los precios a la que llega la teoría general del equilibrio económico, es decir, que el precio de una mercancía depende del precio de las demás mercancías del mercado en el que el precio de la primera se determina,³²⁹ no se cumple en la teoría especial de los mercados. Don Valentín considera que la conexión universal de los precios en ocasiones es casual y aunque exista la influencia de unos precios sobre otros, en muchos casos, es casi inapreciable.

Después de esta aclaración y con el objetivo de analizar los mercados de competencia imperfecta o “mercados complejos reales” (V. Andrés Álvarez, 1969, c, p. 77), don Valentín considera necesario, de un lado, la reducción del mercado complejo a varios mercados simples o elementales, (tarea que ya ha realizado en el cuadro 4); y, de otro, es preciso determinar las conexiones que existen entre estos mercados. Estas conexiones, a juicio del economista asturiano, son de dos tipos: *horizontales*, aquéllas que se dan entre las ofertas o entre las demandas; y, las *verticales*, que se producen entre la oferta y la demanda.

Las conexiones horizontales son las que tienen lugar entre los bienes complementarios y los sustitutivos, y que don Valentín ha reflejado en el cuadro 6. Para exponer las verticales acude a los *Principios* de Stackelberg y muestra la división que ya estableciera el economista alemán:

- *Paralela*, esta conexión es equivalente a la complementariedad o competencia negativa. Tiene lugar cuando el aumento de la oferta en un

³²⁹ La dependencia del precio de un bien con respecto al precio de los demás bienes ya fue establecida por Walras en el sistema de ecuaciones que representaba el equilibrio general, y que continuó Pareto.

mercado, supone el aumento de la demanda en otro mercado. Es el caso de un mercado en el que se realizan transacciones sobre un producto y la materia prima con la que se fabrica.

- *Opuesta*, equivale a la sustitución o competencia positiva, puesto que se produce si al aumentar la oferta en un mercado, disminuye la demanda en otro. Esta conexión es, por ejemplo, la que tiene lugar en un mercado donde se reduce el empleo de un factor al aumentar la producción de un bien cuando es sustituido por otro factor. Este factor de producción que disminuye es el que Stackelberg denominó *regresivo*, como indicamos en la página 345 del presente trabajo.
- *Cíclica*, es aquella en la que se produce una conexión doble entre la oferta y la demanda.

Como conclusión, don V. Andrés Álvarez afirma que tanto los mercados elementales como las formas de conexión son limitados, de forma que es posible representar todos los diferentes tipos mediante fórmulas esquemáticas, “pero este último estudio sobrepasa los límites impuestos al presente trabajo” (V. Andrés Álvarez, 1969, c, p. 78).

c) Los distintos tipos de mercado: representación mediante símbolos.

Esta idea de representación mediante símbolos matemáticos no la abandona don Valentín y unos meses después de la primera publicación de este artículo sobre la morfología del mercado, concretamente en junio de 1951, publica en la revista *Moneda y Crédito* un artículo titulado “La Lógica de la Economía y la Economía de la Lógica”,

que es un comentario al libro de Manuel Granell, *Lógica*, publicado en *Revista de Occidente*.

Comienza don Valentín el comentario de la obra de Manuel Granell resaltando que el autor expone los notables avances de la Lógica en los últimos años, especialmente desde que se les ha aplicado las Matemáticas. El autor entiende por Lógica el estudio de las formas de llegar a una conclusión cierta, partiendo de unas determinadas premisas, y ahorrando en lo posible el máximo tiempo y esfuerzo. Considera el economista asturiano que los progresos de la Lógica no se han aplicado a otras ciencias en las que podían ser útiles que, en resumen, son todas las ciencias existentes. El objetivo de don Valentín es aplicarlo a la ciencia económica, y más concretamente a la morfología de los mercados, puesto que son muchos los temas en los que se podría hacer y ha de limitar el campo de aplicación.

Debido a la formación del profesor V. Andrés Álvarez, su principal interés en la ciencia de la Lógica está encaminado a la parte de ésta en la que se aplican las Matemáticas, conocida con el nombre de Logística. Don Valentín la define como “la aplicación de los procesos mentales del esquematismo y simbolismo matemáticos, donde la economía en la expresión de conceptos y razonamientos llega a su máximo” (V. Andrés Álvarez, 1951, p. 19). La intención del autor es, por tanto, seguir la máxima del fundador de la Logística, Rusell, de explicar los razonamientos sin vaguedades ni equívocos.

Don Valentín sintetiza el planteamiento de su artículo en las siguientes líneas: “si lográsemos clasificar, de un modo rigurosamente lógico, todas las formas de la

conurrencia y de la competencia, representando cada una de ellas por un símbolo, tendrá todo mercado el esquema simbólico que le corresponde, la fórmula que permitirá conocer, sin más explicaciones, por visión directa e inmediata, la estructura del mecanismo especial determinante del precio o precios que en él se forman” (V. Andrés Álvarez, 1951, p. 21).

Queda patente de forma clara el interés de don Valentín por expresar la Economía con rigor y exactitud, no sólo acudiendo al lenguaje matemático como hicieran sus predecesores en la corriente marginalista, en la que él participa plenamente, sino aplicando conceptos de la Lógica con los que simplificar al máximo los conceptos económicos.

Abandonando el comentario del libro de Manuel Granell, el economista de Grado se dispone a exponer los signos básicos para poder asignar un símbolo a cada mercado de la clasificación que ya ha establecido en su trabajo “Terminología y Morfología del Mercado”, sobre las distintas formas de concurrencia, que recordemos tomó de los *Principios* de Stackelberg. Estos símbolos básicos son: *c*, para expresar la libre concurrencia; *o*, para el oligopolio; y, *m*, para el monopolio. Si las letras las indicamos en minúsculas se refieren a la oferta, y si están en mayúsculas a la demanda. Así, el mercado desde el punto de vista de la concurrencia queda definido de la siguiente manera:

Número de concurrentes	Forma de la concurrencia	En la oferta	En la demanda
Muchos	Libre concurrencia	c	C
Pocos	Oligopolio	o	O
Uno sólo	monopolio	m	M

Cuadro 7 (V. Andrés Álvarez, 1951, p. 22).

El mercado de concurrencia perfecta, por ejemplo, sería representado por cC y el de monopolio de oferta o , como lo denomina el autor, monopolio ordinario, vendría determinado por los símbolos mC . Pero tanto éstos, como cualquier otro que tengamos en cuenta estará incompleto, porque no hemos considerado las distintas formas de competencia.³³⁰ Como ya hemos indicado, V. Andrés Álvarez contempla cuatro formas distintas de competencia a las que asigna los siguientes símbolos:

- Competencia perfecta (identidad): =
- Competencia imperfecta positiva (sustitución): \cap
- Competencia nula (independencia): \parallel
- Competencia imperfecta negativa (complementariedad): \cup

En el caso de la competencia no va a establecer símbolos distintos para la oferta y la demanda, dado que al tener que ir unidos a los que se han fijado para la concurrencia, será en éstos donde se determinará la demanda y la oferta. El mercado

³³⁰ A lo largo del artículo, don Valentín realiza referencias al trabajo “Terminología y Morfología del Mercado”, fundamentalmente para explicar determinados conceptos. No las mencionamos por estar ya explicadas en el comentario que hemos hecho anteriormente.

perfecto, donde existe concurrencia y competencia perfectas, quedaría representado por

la siguiente simbología: $\begin{pmatrix} c = \\ C = \end{pmatrix}$

Los mercados complejos los representa de forma similar, teniendo en cuenta que son la unión de varios simples, tal es el caso de la “concurrencia monopolística” o artículos de marca, de los que señala “cada empresa productora de un artículo de marca es un monopolio dentro de la clientela vinculada a ella, actúa en un mercado simple $\begin{pmatrix} m \\ C \end{pmatrix}$ ”; el mercado complejo resultará de un conjunto de mercados como éste, que comprenda todas las marcas, teniendo presente que las ofertas son independientes y las demandas sustitutivas, pues para el consumo existe un grado de sustitución elevado entre las distintas marcas. Suponiendo que el número de éstas sea n , el esquema de la «concurrencia monopolística» será:

$$\begin{matrix} (1 & (2 & (3 & & (n \\ m \parallel m \parallel m \parallel & \dots & m \\ C \cap C \cap C \cap & \dots & C \end{matrix} \text{” (V. Andrés Álvarez, 1951, p. 25).}$$

Este esquema simplemente indica la repetición de n mercados simples que tienen idénticos símbolos. En último lugar, indica también la posibilidad de representar mediante símbolos las conexiones verticales y horizontales entre los distintos mercados que citamos en el análisis del artículo “Terminología y morfología del mercado”.

La conclusión que obtiene don Valentín de este experimento de incorporar la Lógica al estudio de la Teoría económica es que la utilidad que reporta la aplicación de la Logística al estudio de los mercados es indudable, como se refleja en las siguientes palabras: “los símbolos indicados [...], al representarnos todas las formas y conexiones

de un mercado complejo, nos dan, en visión rápida e inmediata, el esquema de su análisis, del mecanismo que actúa en él, y, por tanto, la solución del problema práctico de cómo influyen las ofertas y demandas en los precios y recíprocamente, conocimiento que es de gran utilidad, tanto si el mercado funciona libremente como con intervenciones” (V. Andrés Álvarez, 1951, p. 26). A pesar del entusiasmo que se desprende de estas líneas el economista asturiano no realizó ninguna aportación sobre este particular, puesto que realmente la introducción de estos símbolos no supuso un avance significativo en el estudio de la Teoría económica.

No obstante, lo que sí realizó fue un trabajo sobre la Lógica aplicada a la Estadística. Éste fue publicado en 1958, en la revista *Estadística española*, con el título “La lógica estadística y algunas de sus aplicaciones”, (posteriormente se volvió a publicar en *Económicas y Empresariales*, en 1978). En este artículo determina las características de la Lógica estadística, y sus diferencias con la Lógica probabilística, tomando como punto de partida las categorías cuantitativas y cualitativas que ya estableciera el filósofo alemán Kant.

Diferencia entre la Lógica clásica, la Lógica probabilística y la Lógica estadística. La primera de ellas considera que es cualitativa y estudia los principios de la deducción; la Lógica probabilística, en cambio, es cuantitativa y se dedica a los principios de la inducción; y, por último, la Lógica estadística participa de los dos adjetivos, cualitativa y cuantitativa, y estudia los principios de la inferencia, o inducción indirecta. Además, las dos últimas se distinguen porque la Lógica probabilística es abstracta y formal, y la estadística es real y concreta, ya que actúa sobre muestras de individuos.

El objetivo del trabajo que plantea don Valentín es emplear el sistema que establece la Lógica estadística para el análisis de fenómenos sociales y económicos: “el presente trabajo es un intento de bocetar, trazar las líneas más destacadas de ese sistema y aplicarlo a algunos hechos reales” (V. Andrés Álvarez, 1958, a, p. 9), entre otros hechos destaca el intento de aplicarlo a la teoría de los mercados, una de sus líneas de investigación en la Teoría económica a la que dedica más esfuerzos, y a la teoría de la Banca.

Señala don Valentín la relevancia que tiene la diferenciación entre macroconceptos y microconceptos.³³¹ En el artículo anterior, “La Lógica de la Economía y la Economía de la Lógica”, ya apuntó la importancia de esta distinción en todas las ciencias y, especialmente en la económica. El no tenerla en cuenta es lo que ha ocasionado algunos de los errores y polémicas en el ámbito económico, como la que se ha dado entre proteccionistas y librecambistas. Así señala que: “nos hemos sorprendido de encontrar igualmente convincentes los argumentos en pro del proteccionismo y en defensa del liberalismo; y en efecto, son tan científicos unos como otros. Ahora bien, los proteccionistas consideran el problema desde el punto de vista del *sujeto económico nación*, y los librecambistas desde el grupo *conjunto internacional*, como ente distinto y superior a los elementos que lo integran. Ambos acertaban en tanto que mantenían las conclusiones dentro de su punto de vista, y ambos erraban en tanto que querían imponerlas el punto de vista de sus contrarios” (V. Andrés Álvarez, 1951, p. 28).

³³¹ También hace referencia a esta diferenciación en la disertación en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas titulada “De la economía natural a la filosofía natural” en 1967.

Volviendo a la diferencia entre microconceptos y macroconceptos, la basa en la clasificación de los distintos colectivos que pueden existir en Estadística: *colectivo cuantitativo*, caracterizado por la homogeneidad de sus componentes; *colectivo atributivo*, marcado por la heterogeneidad; y, por último, *colectivo integrativo*, en el que la visión de conjunto da lugar a una cualidad nueva que no posee ninguno de sus componentes.³³²

Sobre la base de estos colectivos pretende explicar algunas de las paradojas que se producen en la realidad al pasar de un grupo inferior a otro superior más amplio, y que provoca que teorías que son válidas para unos pueden no serlo para otros; incluso va más allá y afirma que puede ocurrir que la teoría válida para el segundo sea completamente la contraria.

Dos son los ejemplos que presenta don Valentín para ilustrar este hecho. El primero, el problema de la determinación del precio en una economía donde existe un mercado perfecto.³³³ Considera que han sido tres las aportaciones que han intentado explicar este hecho, “la de «la transparencia del mercado», de Walras; la del «recontrato», de Edgeworth, y la de «la utilidad marginal constante del dinero», de Marshall, pero ninguna es convincente” (V. Andrés Álvarez, 1958, a, p. 17). En su opinión, el que ninguna de ellas sea lo suficientemente válida es debido a que, teniendo presente que el mercado es un *colectivo integrativo*, y el precio, un macroconcepto, la

³³² En el artículo “Sobre los límites entre la Política y la Economía”, que posteriormente analizaremos, hace referencia de pasada, sin llegar a nombrarlo como tal, a este tipo de situaciones, al referirse al conflicto de intereses que surge entre los distintos individuos de una sociedad, siendo ésta la integración de sus componentes, con características distintas de la mera suma o yuxtaposición de sus componentes, como suponía A. Smith, y por lo que la búsqueda del interés particular provocaba el interés general.

³³³ Vuelve a recordar en este caso que mercado perfecto es aquél donde se cumplen la ley del gran número y la de indiferencia (V. Andrés Álvarez, 1958, a, p. 16).

solución que buscaban estos tres economistas está basada en microconceptos. El economista asturiano no aporta la solución, sólo indica que vendría establecida por la distribución de frecuencias, siendo el precio de equilibrio el valor central o promedio de esa distribución. El hecho de que el profesor V. Andrés Álvarez sólo se refiera a las soluciones que aportan estos tres economistas, refleja su tendencia marginalista, a través de Walras y Edgeworth, y neoclásica, por Marshall.

El segundo ejemplo sobre los *colectivos integrativos* que señala el autor es la teoría estadística de la Banca. La base de la creación de dinero bancario es la ley de la probabilidad de que todos los clientes que depositan su dinero en la *caja colectiva* no lo demanden al mismo tiempo, pudiendo deducir una ley que determine qué dinero hay que mantener en depósito. Don Valentín no se detiene en el desarrollo de esta teoría, pero sí afirma que admite un tratamiento estadístico al igual que el interés o el dinero.

3.- Los aspectos metodológicos.

En este apartado vamos a ocuparnos de otro de los rasgos de V. Andrés Álvarez que muestran a un economista marginalista, el metodológico. A pesar de ser un discípulo de Antonio Flores de Lemus, no coincidía con el maestro en la forma de abordar la ciencia económica desde el punto de vista de la metodología. Como señala J. Velarde (1990, p. 33), ni V. Andrés Álvarez ni José Castañeda, ambos discípulos de Flores, mostraron el menor afecto por Schmoller y sí por Marshall. Esta vertiente del pensamiento de don Valentín se hace patente en distintos artículos y trabajos, de los que comentaremos los más significativos.

Comenzaremos por un artículo aparecido en 1941 en la *Revista de Estudios Políticos*, titulado “La Economía como ciencia y como arte”. Con esta exposición pretende don Valentín distinguir entre los problemas de la Teoría económica y los de la aplicación práctica de estos conocimientos. Para ello parte de las ideas que W. Eucken expone en la obra *Die Grundlagen der Nationalökonomie*, en la que advierte que la Economía de la primera mitad del siglo XX estaba en «crisis».

Este artículo del economista asturiano comienza con una comparación entre la Metafísica y la Economía, argumentando que ambas ciencias se parecen en la medida que se enfrentan a problemas de difícil solución. Sin embargo, deja claro que si el objeto de estudio de la Metafísica son los conocimientos suprasensibles, el de la Economía es la realidad en su parte más material, por lo que a diferencia de la Metafísica, la verdad o el error en el caso de la Economía pueden ser contrastados con la realidad.

Para V. Andrés Álvarez (1941, b, p. 305) la Economía en sus comienzos era sólo “un repertorio de conocimientos prácticos”, de reglas prácticas; así, define la obra de A. Smith como la crítica de la razón práctica, en contraposición a la obra de Kant, *Crítica de la Razón Pura*.

En trabajos posteriores veremos cómo don Valentín defiende expresamente la necesidad del estudio de la Teoría económica. En éste que estamos analizando no lo expresa literalmente, si bien afirma que la «crisis» en la que está sumida la Economía está causada por la falta de fundamento: “la Economía está en crisis. Tiene planteado un problema fundamental: el de encontrar sus fundamentos” (V. Andrés Álvarez, 1941, b, p. 306).

Partiendo del análisis de tres de los bienes que necesita el hombre para la supervivencia: aire, agua y alimento (y en este orden concreto), don Valentín expone las ideas fundamentales de la teoría del valor marginalista. A un aspecto similar se refiere en el artículo “Economía y Alimentación”, publicado en 1948 en la revista *Moneda y Crédito*. Este trabajo es un comentario del libro de Grande Covirán, *La ciencia de la alimentación*, y en él explica que “las necesidades alimenticias son, ciertamente, las más importantes y urgentes entre todas aquellas cuya satisfacción constituye el objeto de la Economía” (V. Andrés Álvarez, 1948, p. 21).³³⁴

³³⁴ A continuación de estas palabras afirma don Valentín la necesidad de estudiar dentro de la ciencia económica la fundamentación natural de las necesidades, haciendo referencia a las tres cosas indispensables para la vida, que detallamos anteriormente (V. Andrés Álvarez, 1948, p. 24). Sobre aspectos muy parecidos realiza don Valentín su discurso de ingreso en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, en 1952, concretamente, pone el mismo ejemplo de las tres cosas indispensables y de las posiciones que ocupan determinados elementos químicos (V. Andrés Álvarez, 1952, pp. 11-12).

Volviendo al artículo que comentábamos, “La Economía como ciencia y como arte”, expone un pequeño resumen de lo que ha sido la evolución del desarrollo económico, desde la producción para la simple supervivencia, a cómo con la introducción de procesos productivos cada vez más técnicos, se ha aumentado la producción y el hombre ha podido consumir bienes que no son de mera subsistencia.

3.1.- *¿Existen leyes económicas?*

Don Valentín va más allá y busca alguna relación entre las leyes de la Economía y las condiciones o principios cósmicos, y señala que aunque el hombre pueda evitar la rareza de determinados elementos haciendo uso de la técnica, hay otros de los que no podrá remediar su escasez. Se pregunta si existirá una ley que vincule el número atómico de determinados elementos químicos y el binomio utilidad-rareza, en el que se basa la teoría del valor. Aunque él mismo reconoce que probablemente estas ideas son pura fantasía, podrían constituir un campo de investigación si no fuera por el hecho de que la investigación en el terreno económico está marcada por las exigencias de la vida social.

Concluye el trabajo afirmando que las personas que dicen no creer en la ciencia económica, realmente en lo que no creen es en las aplicaciones prácticas de esta ciencia, puesto que la teoría sí es válida, por eso señala que “toda regla práctica es la expresión correcta de una ley teórica. Cuando una regla se cumple con mucha justeza es que la ley de donde proviene está bien fundada. Pero la reciprocidad no es cierta. Una ley puede ser muy rigurosa y exacta y dar lugar a una regla que se cumple con gran laxitud” (V. Andrés Álvarez, 1941, b, p. 312). El principal problema que surge al contrastar la teoría

con la realidad, según argumenta el economista asturiano, es el punto de vista desde el que observamos los hechos, puesto que considera que la propia realidad en la que vivimos es más o menos abstracta, por lo que no sería válida la crítica a una teoría simplemente por ser abstracta.³³⁵ Establece asimismo una semejanza entre la ciencia económica y la Meteorología, puesto que esta ciencia se rige principalmente por conjeturas, al estar más cerca de las personas; en contra de la Astronomía, que por situarse su objeto de estudio bastante alejado, es más objetiva.

Para finalizar el desarrollo de este artículo, expondremos la semejanza que establece don Valentín entre las leyes de la economía y la navegación: “ante las leyes de la Economía se está en la misma actitud del navegante que se encara con la rosa de los vientos, no para fijar su ruta «astronómica», sino para esquivar la tempestad que presiente y que no sabe si vendrá por el norte o por el sur, porque entonces no le guía ya la exacta geometría de los astros, sino el azar del viento y del mar, y justamente entonces la rosa de los vientos no es más que una ruleta donde se ha jugado la vida” (V. Andrés Álvarez, 1941, b, p. 315).³³⁶

³³⁵ En cuanto a los distintos puntos de vista, afirma el economista asturiano, influido claramente por Ortega y Gasset, que todo depende de la distancia desde la que observemos la realidad, para aclararlo expone varios ejemplos como los que detallamos a continuación: “si vemos desde una distancia conveniente un polígono regular de muchos lados, no vemos un polígono, sino un círculo. Esto es un hecho general: la distancia depura las cosas, las acerca a las formas puras a que aspiran. La línea recta material más perfecta, el corte de una cuchilla de acero, vista al microscopio es una sierra. Percibimos todas las cosas con un distinto grado de abstracción según la distancia a que nos situemos de ellas” (V. Andrés Álvarez, 1941, b, p. 312). Sobre este mismo aspecto vuelve a incidir en varios artículos y conferencias como es el caso del comentario de una de las partes del libro de M. Granell, en el artículo “La lógica de la Economía y la Economía de la lógica” (V. Andrés Álvarez, 1951, p. 32-33); la disertación ante la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, “Materia y espíritu en el saber” (1968) o el artículo publicado en la revista *La torre*, en el homenaje a Ortega y Gasset, “Teoría e historia o Apolo y Dionisio” (1956).

³³⁶ La parte final de este artículo la rescribió don Valentín textualmente en un trabajo ya citado en el segundo apartado, “La Lógica de la Economía y la Economía de la Lógica” (1951).

En 1942 aparece un trabajo de don Valentín en la *Revista de Estudios Políticos* titulado “Sobre los límites entre la Política y la Economía”, en el que por primera vez hace referencia a la polémica del método, iniciada con Menger y Schmoller, y a la que recordemos Zumalacárregui dedicó algunos de sus trabajos. Este estudio lo comienza V. Andrés Álvarez diferenciando entre “economía política” y “economía apolítica”. Considera fundador de la primera a Adam Müller (1779-1829), economista que contrapone el concepto de «producción ideal», al de producción material de A. Smith, que a su juicio sería el que fundara la segunda, y del que señala: “Adam Smith creó una Economía cerrada a toda injerencia del espíritu, que le sobrevivió” (V. Andrés Álvarez, 1942, a, p. 74).³³⁷

Don Valentín plantea la cuestión de la existencia o no de leyes en la Economía,³³⁸ a las que hay que sumar las leyes de la técnica y la influencia de la Historia y la Política. Tajante se muestra al afirmar que “si creemos en la ciencia económica hemos de creer forzosamente en conocimientos objetivos, fundamento de leyes reguladoras de los hechos a que aquellos conocimientos se refieren” (V. Andrés Álvarez, 1942, a, p. 76). Dos son las tendencias que han existido sobre este particular en la historia de la Economía. De un lado el pensamiento clásico, que cree en la existencia de tales leyes, que además se pueden comprobar a lo largo de las distintas épocas de la Historia, poniendo de ejemplo la ley de Gresham; y, de otro, la doctrina económica social, que niega de manera rotunda la existencia de las leyes en Economía, puesto que esto provocaría el fin de la política social.

³³⁷ Plantea don Valentín el cambio que debió tener lugar en el pensamiento de A. Smith al pasar de una obra, *Teoría de los sentimientos morales*, basada en el altruismo y centrada en los valores morales, a otra obra, *Riqueza de las Naciones*, fundada por el contrario en el egoísmo y los valores de uso y de cambio.

³³⁸ Esta cuestión también la plantea en “Naturaleza, Sociedad y Economía”, al preguntarse “hasta qué punto están sometidos a las leyes los fenómenos económicos, en el sentido que dan a la palabra ley las ciencias físico-naturales” (V. Andrés Álvarez, 1952, p. 22).

La conclusión de V. Andrés Álvarez (1942, a, p. 77) es clara, señalando que existen las leyes de la Economía, si bien el Estado puede alterar la realidad económica por medio de determinadas políticas. Sin embargo, a su juicio “no puede haber dos doctrinas en una misma ciencia, [...] no puede haber dos criterios para una sola verdad” (V. Andrés Álvarez, 1942, a, p. 77).

Realiza a continuación una breve exposición de la evolución de cada una de las dos tendencias. La primera, la que defiende la existencia en las leyes económicas, comienza, según don Valentín, con los fisiócratas, que argumentan la idea de que existen leyes naturales en la Economía que daban lugar a un sistema económico construido sobre ellas mediante la razón. Este sistema racional, señala V. Andrés Álvarez, aparece claramente con D. Ricardo, y posteriormente con la Escuela de Lausana, que introduce las Matemáticas para el estudio de la Economía.

La segunda de las tendencias, en contra de la abstracción de la Economía, la encabeza la Escuela histórica con representantes como Wagner, Roscher, Knies y Schmoller. El motivo por el que surge la doctrina histórico-social en la Economía, lo atribuye V. Andrés Álvarez (1942, a, p. 81) a la propia contradicción en la que estaba basada la teoría clásica: “por ser una doctrina [la clásica] sentada sobre la base del valor de cambio, resulta un sistema económico-político montado sobre un concepto económico-privado”. La doctrina social elabora un concepto de valor basado en la finalidad, y no en la funcionalidad como los clásicos.

Esta contradicción seguiría presente durante bastante tiempo, puesto que mientras la Teoría económica continuaba con su tendencia liberal y apolítica, la realidad económica estaba cada vez más marcada por la intervención del Estado. Plantea la siguiente cuestión: “cómo es posible que la realidad concreta, cambiante y espiritualmente viva de la historia, sea sometida a una teoría abstracta, invariable, con validez universal” (V. Andrés Álvarez, 1942, a, p. 83). Para resolverla acude al «Idealtypus» que ideó el miembro de la Nueva escuela histórica, Max Weber sobre criterios históricos-relativos. No obstante, don Valentín lo fundamenta sobre criterios lógicos, por lo que constituirá una explicación racional de la realidad de cada momento, de la que expone los rasgos fundamentales, es decir, partiendo de los datos que proporciona la realidad, se desarrollará la teoría. El sistema lo define así: “dadme unos supuestos y os daré una teoría absolutamente válida para toda realidad en que aquellos supuestos se cumplan. El «Idealtypus lógico», hacia dentro es pura racionalidad, pura teoría, y hacia fuera, por los supuestos que lo condicionan, se articula con el acontecer del tiempo y es pura Historia” (V. Andrés Álvarez, 1942, a, pp. 83-84).³³⁹

Queda clara, por tanto, su postura, todavía en cierto modo influida por las tendencias neo-historicistas que recibió de su maestro Flores de Lemus, y cada vez más de acuerdo con la posición que defiende la corriente marginalista y neoclásica, que le llegó primero de la mano de Pareto y después, de otros economistas como Walras, Marshall, Hicks o incluso “de los economistas liberales del grupo de Ordo”, como señala A. Sánchez Hormigo (1991, p. 234).

³³⁹ En el discurso de recepción en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, que lleva por título “Naturaleza, Sociedad y Economía”, vuelve a insistir don Valentín en este «Idealtypus lógico» (V. Andrés Álvarez, 1952, p. 21).

Para don Valentín este «Idealtypus lógico» proporciona teorías de vigencia, es decir, las que están ligadas a determinadas épocas, si bien, también facilitan otras, las teorías independientes, que son generales y aplicables a todo tiempo y lugar, que dependen de la naturaleza propia del hombre y de la riqueza. Como ejemplo de ello acude a la economía que se daba en una ciudad medieval, en la que existe, de un lado, un monopolio de productos manufacturados elaborados por los artesanos, y de otro, un monopolio en el suministro de materias primas y productos agrícolas que venden los agricultores. El precio en este caso no estará determinado, sino que será la autoridad la que tenga que imponerlo. Esta situación es similar, según el autor, a algunas modernas economías totalitarias, que suponen un nuevo «Idealtypus lógico», pero a las que se les pueden aplicar muchos de los principios que eran válidos para la ciudad medieval.

Cree así V. Andrés Álvarez que con este “mecanismo” quedan solucionados, de una parte, los planteamientos de las relaciones entre la Economía y la Historia; y de otra, los límites entre la Política y la Economía. Por tanto, una vez que queda establecido el orden político y jurídico-económico, la Economía actuará conforme a sus propias leyes.

Proporciona la solución a la cuestión de si realmente dentro de una misma ciencia, la Economía, pueden existir dos ramas tan distintas: la economía clásica y la economía intervenida. La explicación radica en que la antigua economía clásica estableció leyes que se cumplían en la economía inglesa y en algunas otras ocasiones, es el «Idealtypus» teórico. Sin embargo, la economía intervenida es la que rige en una nueva realidad histórica en la que el individuo no es el centro de la teoría, como lo era

en el caso de los clásicos, sino que el centro es el Estado que tendrá como intereses los de los propios individuos que se mueven en torno a él.

Algunas de las ideas que se manifiestan en este trabajo las encontramos también en otros estudios posteriores del economista de Grado, como es el caso de la conferencia “Intervención económica y realidad social”, que tuvo lugar en la Escuela Social de Madrid en 1946, que fue publicada en la *Revista de la Escuela Social de Madrid*, o también en el artículo “Teoría e Historia o Apolo y Dionisio”, publicado en la revista *La Torre* en 1956, en el que se pueden observar muchas de las ideas que aquí se exponen.

3.2.- *La defensa del método abstracto.*

Asimismo en 1946, en la revista *Moneda y Crédito*, apareció el artículo “La ciencia económica y la realidad”, al que ya hemos hecho referencia en el apartado anterior al exponer los aspectos principales relacionados con la Teoría económica marginalista-neoclásica que están presentes en la obra de V. Andrés Álvarez. En este trabajo realiza además, una defensa del método abstracto mucho más contundente de la que hemos visto hasta ahora, y se muestra partidario del método que propugnaron los iniciadores de la corriente marginalista.

El punto del que parte el profesor V. Andrés Álvarez es demostrar que la hostilidad hacia los economistas por no poder encontrar una solución a los problemas que planteaba la sociedad es un error, es decir, que el ataque que hacia la ciencia

económica se ha dirigido, tachándola de excesivamente abstracta y alejada de la realidad, carece de fundamento.

Estas críticas provienen de aquéllos que no conocen la ciencia económica, así como de los que no encuentran en la Teoría económica una defensa de sus postulados³⁴⁰ e incluso de aquéllos a los que no les mueve ningún interés y reconocen el valor que pueda tener la Teoría económica, si bien afirman que está alejada de la realidad. Cita a economistas de la talla de Pigou, para el que las estructuras que establece la economía pura “son solamente instrumentos. Aquellos que no pueden ser empleados para resolver los problemas del mundo real, deben ser eliminados; no hay lugar para ellos en la galería del arte. Pero si bien no son más que instrumentos, como tales son de importancia vital” (V. Andrés Álvarez, 1991, a, p. 93). Alude también a Lindahl, cuya posición es similar a la de Pigou: “la teoría económica carece de finalidad por sí misma: es únicamente un medio al servicio de aquellas partes de la ciencia económica que están consagradas al estudio de los problemas concretos. Pero es un servidor indispensable” (V. Andrés Álvarez, 1991, a, p. 93).

Para demostrar la importancia que tiene la Teoría económica abstracta en la explicación de la realidad económica, señala que “nada más abstracto, nada más apartado de la realidad que la teoría general del equilibrio económico, tal y como fue establecido por Walras y Pareto. Las ecuaciones de esta Teoría son totalmente irreales por dos razones: una, porque son puras formas sin contenido concreto; otra, porque una posición de equilibrio general como el postulado por aquellas ecuaciones, aunque fuese

³⁴⁰ En este segundo caso se refiere el autor expresamente a los políticos, señalando la anécdota que le ocurrió a Pigou con cierto comentario respecto a la repercusión económica de un proyecto de ley (V. Andrés Álvarez, 1991, a, p. 91).

posible, es completamente inconcebible dentro de la realidad económica de los hechos” (V. Andrés Álvarez, 1991, a, p. 92).

Defiende que el estudio de la teoría general ha permitido importantes conocimientos de la realidad económica, que ya hemos citado, como es el caso de la interdependencia de todos los precios de la economía, la clasificación de los bienes en complementarios o sustitutivos, así como la explicación mediante el efecto sustitución y el efecto renta, de las características de los bienes inferiores y Giffen, que hasta la exposición de la teoría de Hicks resultaban inexplicables puesto que tienen demandas anormales.

En un artículo publicado posteriormente, “La ciencia totalitaria (*Comentario al libro de J. R. Baker, «Science and the planned State»*)” de 1947, generaliza esta defensa de la ciencia pura, como base de los conocimientos prácticos que han dado frutos verdaderamente relevantes para el progreso de la humanidad, así señala que “fue cosa muy sabida y repetida que a los avances de la Ciencia se deben los progresos de la técnica; y decimos «fue» porque este tópico de ayer se ha invertido hoy. Hoy, en efecto, es tan grande la admiración por las técnicas prácticas como el desprecio por las ciencias puras” (V. Andrés Álvarez, 1947, a, p. 66).

Después de la exposición del ejemplo de la teoría del equilibrio general, don Valentín da por zanjada la polémica de la relevancia que para la realidad económica posee la Teoría económica, y destaca que “las posibilidades que encierra para el conocimiento y dominio de los fenómenos económicos son, sin duda alguna, mucho más ambiciosas” (V. Andrés Álvarez, 1991, a, p. 96).

Para los defensores de una política económica no basada en la teoría, advierte V. Andrés Álvarez que estas prácticas no serán seguras ni eficaces si no se llevan a cabo sobre la base de una teoría firme y demostrada. Para apoyar su afirmación recurre al economista alemán que tanta influencia había tenido sobre él, Stackelberg, quien mantiene que “resulta así que estas investigaciones de naturaleza teórica y estadística, que parecen tan alejadas de la realidad concreta, adquieren una actualidad práctica indudable, pues permiten al público apreciar el alcance de su actuación”³⁴¹ (V. Andrés Álvarez, 1991, a, p. 97). Otros ejemplos a los que hace referencia son los estudios sobre la demanda y la oferta, la estructura de los mercados y su relación con la intervención.

En lo que respecta al primero, destaca los que realizaron Moore y Schultz sobre los efectos que en la oferta de productos agrícolas tienen las variaciones en los precios. Todo ello basado en investigaciones estadísticas y en un profundo conocimiento de la Teoría económica y de la aplicación de los métodos matemáticos. Gracias a ellos, afirma don Valentín, el Estado podía saber los efectos que provocaría una modificación en el precio.

El segundo de los ejemplos hace referencia a uno de los temas que, como ya hemos señalado, más había estudiado don Valentín: el análisis de las distintas formas del mercado, que cada vez son más complicadas y que ha tenido como fruto un mayor acercamiento al mundo real. A este respecto expone: “la moderna teoría del mercado establece, en efecto, qué industrias están engranadas a mercados que se equilibran por sí mismos y qué otras se desenvuelven en sectores donde el equilibrio no puede producirse

³⁴¹ Después del ejemplo de Stackelberg, relata una anécdota que le ocurrió a Tinbergen al estudiar los efectos de las medidas que se podían adoptar para combatir el paro en Holanda, la medida que realmente se llevó a cabo fue la devaluación del florín, que provocó los efectos que había predicho Tinbergen.

sin una intervención estatal. Este tema tan interesante ha sido analizado con métodos nuevos y originalísimos por Neumann y Morgenstern” (V. Andrés Álvarez, 1991, a, p. 99). Relaciona así el estudio de los mercados con otro de los temas que le apasiona y que trataremos en el punto siguiente: liberalismo e intervención.

Como conclusión final al trabajo, resume don Valentín en una frase todo lo expuesto hasta ahora: “digamos como conclusión que hoy no puede haber más política económica que la fundada en una Teoría firme” (V. Andrés Álvarez, 1991, a, p. 100).

Sobre el aspecto metodológico, don Valentín vuelve a insistir en su discurso de ingreso en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas de 1952, “Naturaleza, Sociedad y Economía”, que posteriormente le sirvió de base para su despedida de la Universidad de Madrid, en la lección inaugural del curso 1961-1962, titulada “Más allá de la Economía”. Después de una pequeña introducción en la que expresa en primer lugar el profundo agradecimiento por su nombramiento, pasa en un segundo término a elogiar la figura que le antecedió en la medalla número 10, don José Manuel Pedregal.

Toma como punto de partida el hecho de que la Economía es “un campo de investigación que linda con la Naturaleza y con la Historia” (V. Andrés Álvarez, 1952, p. 10) al considerar al hombre como ser natural y social. Para don Valentín, el objeto de estudio de la ciencia económica es el hombre, y no la riqueza como tradicionalmente se ha creído, puesto que la riqueza la crea y la emplea el hombre para satisfacer sus necesidades.

De aquí que el aspecto natural del hombre le venga determinado por la Naturaleza, y el social por la Historia o la Sociedad. Para apoyar su argumento acude a la diferenciación que estableció Aristóteles, entre *iokonomia* y *crematística*. La primera es la forma de obtener la riqueza de manera natural y además limitada, y la segunda la antinatural e ilimitada. Don Valentín aplica esta diferenciación a la Naturaleza, que es la que impone la limitación a la Economía, y a la Sociedad, que conlleva una ilimitación.

A continuación trata más exhaustivamente la relación entre Naturaleza y Economía, y entre Sociedad y Economía. En cuanto a la primera, concluye que la escala económica de satisfacción de las necesidades está establecida al contrario que la escala vital, de manera que a medida que los bienes van perdiendo su carácter de vitales para el hombre aumenta su valor económico. El ejemplo que utiliza es el de las tres materias básicas para la vida (aire, agua y alimento), al que ya nos hemos referido. Asimismo hace referencia al proceso de capitalización de la economía, mediante el cual el hombre ha ido dominando y conociendo cada vez más la Naturaleza.

En segundo lugar, relaciona la Sociedad y la Economía, partiendo de la ideología de Ortega y Gasset, según la cual el mundo social es un conjunto de vivencias, dentro de las cuales están las económicas. Es en este momento cuando se plantea el problema de la metodología en Economía, puesto que si de un lado es una ciencia teórica racional y, de otro, su objeto de estudio está encuadrado en el medio social, le surge la siguiente cuestión “¿Cómo es posible que la realidad económica, realidad cambiante con la Historia, sea sometida a una teoría abstracta, con validez universal?” (V. Andrés Álvarez, 1952, p. 21). Cuestión que hemos reseñado, al analizar las distintas tendencias de la ciencia económica, a saber: la clásica y la doctrina económico social.

Para V. Andrés Álvarez la Economía es un conocimiento abstracto y racional, es decir, un conjunto de leyes como ya estableciera la Escuela clásica, a lo que hay que añadir la idea de que la ciencia económica está influida por los acontecimientos pasados como consideraba la Escuela histórica, para la que no existe más principio que la libertad e indeterminación. Por todo ello su postura ante la “polémica del método” se ve conducida a la conciliación de las dos posiciones, y así, V. Andrés Álvarez defiende que la historia no admite teoría, pero sí sistema, entendiendo por éste la clasificación organizada de los hechos acontecidos sobre la base de criterios analógicos.

Por último, V. Andrés Álvarez considera a la Econometría como una posible vía de salida de la abstracción a la que ha llegado la Teoría económica. Esto queda reflejado en el artículo citado anteriormente, “La Ciencia Económica y la realidad” en el que señala que “hay toda una ciencia nueva, la Econometría, que se ocupa de la determinación estadística, empírica, de esas relaciones generales deducidas previamente de la teoría. Si la Econometría, y no tenemos motivo razonable para ponerlo en duda, logra algún día dar contenido concreto a las fórmulas del equilibrio abstracto, habrá conseguido algo extraordinario cuya importancia pueden todos comprender” (V. Andrés Álvarez, 1991, a, pp. 96-97).

4.- Liberalismo versus intervención.

Uno de los aspectos más destacados de la personalidad de don Valentín es su afanada defensa del liberalismo económico. Este rasgo se pone de manifiesto en la mayoría de los trabajos que publicó a lo largo de su vida, tanto dedicando amplias disertaciones específicas sobre la defensa de la no intervención, como mencionándolo de pasada cada vez que tenía la más mínima oportunidad, como es el caso de su intervención en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas titulado “La integración económica de la Europa occidental”, en la que después de la comparación entre este proceso de integración y el período del mercantilismo en Castilla se plantea: “si la política económica mercantilista, en lo que tuvo de unificadora debe ser nuestro modelo, ¿tendría que entrar la vida económica europea en un período, como aquél, de fuertes intervenciones coactivas, de reglamentaciones minuciosas, de estrechas limitaciones en la iniciativa privada? Nada más ajeno que esto a nuestras opiniones personales más profundas y arraigadas” (V. Andrés Álvarez, 1953, p. 164).

Como ya hemos comentado en la biografía, desde su juventud estuvo marcado por las tendencias liberales, tanto políticas como económicas. Recordemos que la participación en organizaciones de carácter liberal provocaron la apertura, después de la Guerra Civil, de un expediente de depuración sin consecuencias. Como él mismo recuerda, en “Memorias de medio siglo”, “regresé a Madrid el otoño de 1939. Uno de los primeros amigos con quien me encontré fue Melchor Fernández Almagro, quien me dijo: «Tú y yo estamos ahora en la peor situación que cabe imaginar, porque somos viejos liberales, pues, por viejos, estamos fuera del amor y por liberales fuera de la ley»” (V. Andrés Álvarez, 1978, a, p. 22).

Antes de pasar a estudiar la postura liberal del economista asturiano es conveniente plantear la base del problema que surge entre la intervención y el liberalismo, entre la libertad individual y la intromisión en ésta, por parte del Estado. Esta cuestión es abordada por don V. Andrés Álvarez en la contestación al discurso de recepción del profesor Velarde Fuertes en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, del que más tarde haremos otras referencias.

En esta disertación mantiene que la libertad individual consta de dos vertientes, la voluntad y la responsabilidad. Si el equilibrio entre ambas no se mantiene, se produce una descompensación que conduce a acusar al liberalismo de causar problemas que realmente no existirían si se llevara a cabo de forma responsable: “en el concepto de libertad, como en muchos compuestos químicos, entran dos elementos de contrario signo, que en cierto modo se contraponen y en cierto modo se compensan; porque en toda acción libre hay, además de la facultad para realizarla, la vinculación del sujeto a las consecuencias de la misma, lo que se llama responsabilidad. Entre estos dos elementos, la vinculación es tan íntima, que se concibe tan difícilmente la libertad sin responsabilidad como la responsabilidad sin libertad. Cuando en un grupo humano, en una sociedad, ese engranaje esencial se disloca, la avería afecta todo el orden económico, político y social [...] La historia de la decadencia y del descrédito del liberalismo clásico es altamente instructiva. El principio de no intervención, llevado a sus límites extremos o, lo que es lo mismo, una libertad económica extravasada, impone la intensificación de esa responsabilidad que entrañan las decisiones libres, pues es esta contrapartida de la libertad la que acaba por limitar sus excesos. Pero este freno no actuó mientras estuvo vigente la doctrina clásica” (V. Andrés Álvarez, 1978, b, p. 293).

Concluye su resumen de la época en la que se vivieron las ideas de la economía clásica, con una frase cargada de una gran fuerza moral: “vemos, pues, cómo el apogeo de la libertad económica fue también el apogeo de la irresponsabilidad social” (V. Andrés Álvarez, 1978, b, p. 300).

4.1.- *La génesis del capital como base de la sociedad moderna.*

En este apartado vamos a recoger las ideas sobre los antecedentes, que V. Andrés Álvarez consideraba, eran los de la sociedad de la segunda mitad del siglo XX. El conocimiento de estos acontecimientos fue en cierto sentido lo que marcó su postura liberal en el ámbito de la economía, de la política y de la vida universitaria. El punto central de esta evolución lo sitúa el economista asturiano en la formación del capital como factor productivo.

En el artículo publicado en la *Revista de Estudios Políticos* que comentamos en el apartado anterior, “La Economía como ciencia y como arte”, expone V. Andrés Álvarez el proceso de acumulación del capital que ocasionó el que el hombre pudiera superar la escasez y limitaciones de muchos de los bienes que necesitaba para satisfacer sus necesidades. Señala que “el hombre acumuló capital disponible, tiempo disponible, y lo incorporó en aquellos objetos intermedios, con lo cual hoy, en una máquina, el trabajo real de un día sigue trabajando virtualmente, pero eficazmente, durante varios años, el tiempo disponible previamente acumulado” (V. Andrés Álvarez, 1941, b, p. 308). Este texto recuerda la teoría del capital de Böhm-Bawerk, que expusimos en el primer capítulo de este trabajo.

Explica cómo en la Economía se enfrentan dos principios, “uno impuesto por la Naturaleza, por la limitación de las cosas: la ley del rendimiento decreciente; otro impuesto por el hombre, por la productibilidad del capital: la ley del rendimiento creciente” (V. Andrés Álvarez, 1941, b, p. 308). A este mismo hecho alude en el ensayo “Economía y alimentación”, afirmando que la primera de las leyes se da en la agricultura, en la que las inversiones rinden cada vez menos; y la segunda de las leyes, en la industria, que goza de un estímulo natural, mientras que la agricultura tiene un freno natural, puesto que llega un momento en el que no se remunera el coste de la inversión.

En este mismo trabajo hace también referencia al proceso de “capitalización” de la economía, según el cual el hombre ha tenido que renunciar a satisfacer necesidades presentes, en beneficio de otras futuras. Este tiempo del que habla Böhm-Bawerk,³⁴² es el que Marshall denominaba de «espera».³⁴³ A este concepto vuelve a hacer referencia en otros artículos como en “Naturaleza, Sociedad y Economía”, discurso de recepción en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas (V. Andrés Álvarez, 1952, pp. 13-15); en la disertación “Materia y espíritu en el saber” (V. Andrés Álvarez, 1968, pp. 111-112), o en “De la economía natural a la filosofía natural” (V. Andrés Álvarez, 1967, pp. 130-131).

³⁴² Utiliza el profesor V. Andrés Álvarez una expresión similar a la del economista austriaco, la producción indirecta: “el tiempo y el esfuerzo empleado en su fabricación constituyen una actividad indirecta que llegará algún día al consumo por el rodeo de esas etapas previas que hacen mucho más productivo el esfuerzo, aunque alargan la espera por el producto final dispuesto para ser consumido” (V. Andrés Álvarez, 1948, p. 22).

³⁴³ Considera el autor que es más correcto el concepto de “espera” de Marshall, que el de “abstinencia” propuesto por Senior, (a este concepto nos referimos en el primer capítulo del presente trabajo al reflejar las críticas a las distintas teorías del interés de Böhm-Bawerk), puesto que este último cree que tiene tintes morales.

Don Valentín advierte que en la sociedad actual, “la producción es orientada por los valores económicos de los productos y que esos valores no reflejan los consumos vitalmente necesarios, sino los monetariamente solventes, y que esto depende de la distribución de la renta o ingresos determinados por la estructura social”, estructura que considera dada y que afecta a la satisfacción de las necesidades (V. Andrés Álvarez, 1948, pp. 29-30). De esta orientación de la producción, que denomina antivital y antieconómica, es de donde considera se ha derivado el concepto de productividad que impera actualmente.

Para exponer el contexto de este término productividad, en la actualidad, parte del que tenían los mercantilistas. Éstos defendían las industrias de exportación como las más productivas, y según don Valentín y en contra de lo que en ocasiones se cree, para estos autores la riqueza de un país se encontraba en la población que tenía. Así señala que “el concepto mercantilista de productividad condujo a montar una gran población sobre una estructura económica puramente industrial, cuya base alimenticia indispensable estaba fuera de los límites del país, en buena parte fuera también de su jurisdicción, y en todo caso extraña totalmente al engranaje sistemático de su organización económica nacional” (V. Andrés Álvarez, 1948, p. 28).

Resume a continuación la idea de productividad que tenían los fisiócratas, quienes afirmaban que las actividades más productivas eran la agricultura y la ganadería, y en cambio la industria era completamente estéril. Don Valentín considera este pensamiento exagerado, si bien con un trasfondo de verdad que no supieron aprovechar sus continuadores.

Por último, estudia la concepción clásica, representada por A. Smith, que rompió con la teoría fisiócrata y alegaba que tanto la industria, como la agricultura aportaban productividad, y no se podía decir que hubiera diferencia económica entre ellas. Por ello señala V. Andrés Álvarez (1948, p. 29) que “esta teoría concede idéntica importancia para la producción a cosas que la tienen muy distinta para el consumo; ella coloca en el mismo rango a todas las producciones, sin tener en cuenta la jerarquía vital de los productos”. Éste es el concepto que impera en la actualidad, y que constituye la base de la organización productiva, que está completamente desvinculada de la naturaleza.

El economista asturiano describe este sistema productivo de la siguiente manera: “los artificios técnicos complican los procesos productivos con numerosas fases intermedias en las que sólo se obtienen artículos semifabricados, de donde parten nuevas etapas y rodeos que cada vez alargan más el ciclo productivo, la trayectoria que ha de recorrer un bien desde su arranque de la naturaleza, como materia prima, hasta su llegada al consumo como artículo terminado y dispuesto para satisfacer una necesidad, alejada también de las puramente naturales o vitales. Esto, que es lo característico de la producción capitalista moderna, crea una estructura económica desvinculada progresivamente de la naturaleza, y además desvinculada doblemente: por el lado de la producción y por el lado del consumo” (V. Andrés Álvarez, 1948, p. 34). Crítica fuertemente el autor esta desvinculación entre organización económica y naturaleza, es más, afirma que “tan absurdo es negar la importancia de la industria como creer posible una organización económica donde aquélla permita el crecimiento de la población fuera de los límites impuestos por su base agraria” (V. Andrés Álvarez, 1948, p. 36).³⁴⁴

³⁴⁴ La evolución del concepto de productividad y el efecto de esto sobre el concepto de valor también lo expone en la disertación “Las inquietudes de fin de siglo” en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas en 1972 (V. Andrés Álvarez, 1973, pp. 133-135).

El trabajo que mejor refleja estas ideas es la disertación en Junta del 25 de febrero de 1969, en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, que está publicado en *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, con el título “Antecedentes de la sociedad actual”, en el que parte de la premisa de que la explicación de los fenómenos del presente se halla en el pasado.

V. Andrés Álvarez da por válida la idea de que en cada época del pasado han predominado unas ideas, gustos o costumbres diferentes, y evidentemente dentro del ámbito económico este supuesto también se acepta. De hecho, afirma el autor que cada época del pasado ha estado marcada por el predominio de un factor de producción concreto, correspondiéndole a cada uno una ideología política y una estructura económica distinta. No obstante, resalta que no es exclusivo de cada época un factor productivo, pudiéndose dar en períodos de tiempo y lugares alejados de los que inicialmente se estableció. Para aclarar esta idea, en apariencia contradictoria, recurriremos a los ejemplos que el propio V. Andrés Álvarez (1969, e, p. 142) expone: “sería ingenuo creer que a esta trilogía económica [se refiere a los tres factores de producción, tierra, trabajo y capital] corresponde la división tripartita socio-política del *feudalismo*, como régimen propio de la tierra, socialismo como el del trabajo y liberalismo como el del capital, pues ha habido y hay predominio económico, político y social del factor tierra sin feudalismo, como en España hasta bien entrado este siglo (el caciquismo ha tenido este origen); el trabajo puede ser factor predominante y organizador sin socialismo, como en la ciudad medieval liberada de señoríos, artesana y pequeño burguesa; y el socialismo puede imperar donde domina y organiza el factor capital, como en la Rusia soviética, fuertemente industrializada y capitalizada”.

Cada uno de estos factores imprime al período en el que se da unas características concretas. En primer lugar, establece una determinada perspectiva temporal, en el caso de la tierra, predomina la herencia del pasado y por tanto, todo lo que tiene cierta antigüedad es respetado, como las costumbres o las tradiciones; en cuanto al capital, su base es el ahorro, es decir, la renuncia al consumo de bienes en el presente para poder disponer de una mayor satisfacción en el futuro, por lo que en este caso se podría decir que es una riqueza que mira hacia el futuro; y, por último, el factor trabajo sería el del presente, puesto que como indica el economista asturiano: “ni el trabajador ni su familia tienen historia, para él no existe el pasado y además mira con recelo las normas políticas y sociales que vienen de la tradición, como propias de un tiempo en que no tenía poder alguno; y le ocultan el futuro, los apremios y agobios del presente en que vive sumergido” (V. Andrés Álvarez, 1969, e, pp. 142-143).

Como segunda característica destaca el tipo de sociedad³⁴⁵ que acompaña a cada uno de estos regímenes. En cuanto a la sociedad de la tierra, se distingue por ser estable en lo que al crecimiento de la población y de la producción se refiere, es en estos regímenes en los que considera don Valentín se plasma la idea de equilibrio económico. Las ideas económicas que surgieron en esta época fueron difícilmente superables, incluso en los períodos en los que el capital empezó a tener importancia como factor de producción, y en los que, por tanto, el ritmo de la economía y de la sociedad en general se acelera. Según el propio autor, “esta característica estática de la ciencia económica duró hasta principios del siglo XX. El XIX, en efecto, fue todavía, en sus grandes líneas, un siglo estático” (V. Andrés Álvarez, 1969, e, p. 143), el conocido como la época victoriana.

³⁴⁵ Estas mismas ideas ya las expuso con ocasión de la Contestación al Discurso de Recepción del Académico de Número don José Castañeda Chornet titulado “Teoría y política del desarrollo económico” (V. Andrés Álvarez, 1958, b, pp. 87-88).

Destaca don Valentín de este período las aportaciones de Walras y Pareto sobre el equilibrio general, a las que, sin embargo, no considera que dinamizaran el estudio de la ciencia económica, hecho que sí se produciría con las ideas de Schumpeter sobre el capital, del que afirma que “la ciencia económica no se dinamizó hasta principios de este siglo [por el siglo XX]. El verdadero fundador de la dinámica económica fue el economista alemán Joseph A. Schumpeter. En su famosa obra, publicada en 1911, *Teoría del desenvolvimiento económico*, caracterizó los beneficios del capital por dos notas esenciales: 1ª. Los beneficios se distinguen fundamentalmente de las otras rentas, salarios, rentas de la tierra e intereses de empréstitos, en que aquéllos, los beneficios, contra lo que opinaba Adam Smith, ni entran ni pueden entrar en el coste de producción. 2ª. El salario, el interés de los préstamos y la renta de la tierra son rentas *estáticas*, mientras que los beneficios son rentas *dinámicas*” (V. Andrés Álvarez, 1969, e, p. 144). Los beneficios, por tanto, no dependen de ningún tipo de contrato y sí, en cambio, de las condiciones coyunturales, por lo que es eminentemente dinámico y orientado hacia el futuro.

A esto añade V. Andrés Álvarez una tercera características del factor capital, “el móvil psicológico”, que impulsa al individuo a seguir creciendo, al ser el factor capital el único que puede crecer ilimitadamente, al contrario que el factor tierra, que es limitado, así como la producción que de él se obtiene, es decir, el capital tiene como carácter fundamental un horizonte de infinitas posibilidades.³⁴⁶

³⁴⁶ En el artículo “La época del mercantilismo en Castilla”, publicado en la *Revista de Estudios Políticos*, expone don Valentín la falta de ese ansia de ganancia que existía en esta época en España, y que provocó la pérdida de la oportunidad que suponía el primer brote del capitalismo moderno, puesto que los que conseguían algunos beneficios se preocupaban más por obtener una cierta posición social que por ampliar y modernizar el negocio (V. Andrés Álvarez, 1943, a, pp. 143-144).

Don Valentín, influido por los teóricos marginalistas, plantea el ciclo del capital en tres fases: ahorro o formación, inversión y amortización. Este ciclo se ha ido alargando con el paso del tiempo y el avance de la técnica. Como vimos en la página 236 de este trabajo al ocuparnos de la figura de Böhm-Bawerk, cuanto más largo es el período productivo mayor será el rendimiento o productividad de este factor. De hecho, como refleja V. Andrés Álvarez (1969, e, pp. 146-147), “en sus comienzos, en algunas ciudades medievales, este ciclo no duraba más que lo que separa la compra de la venta de un producto; fue la época del «capitalismo comercial» en que predominaba, con mucho, el capital circulante sobre el fijo. Todavía en los tiempos iniciales del «capitalismo industrial» la inversión en elementos fijos era de escasísimo valor”.³⁴⁷

El gran aumento de la inversión en capital fijo se dio en el siglo XIX, y principalmente, en el siglo XX, coincidiendo con la aparición de dos fenómenos distintos, si bien íntimamente unidos: la concentración y la centralización (aumentando el grado de concentración en las industrias con la aparición de grandes empresas, monopolios e incluso trust y cárteles), unido a la “creciente socialización de la vida” (V. Andrés Álvarez, 1969, e, p. 147), es decir, los individuos son cada vez más tenidos en cuenta como parte de un grupo y no de forma individual, como ocurrió en los siglos

³⁴⁷ Sobre las diferencias entre estos dos tipos de capitalismo, en relación con la aparición del liberalismo económico, también se refirió don Valentín en la contestación al discurso de recepción en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas de don Juan Velarde Fuertes: “fue el capitalismo quien promovió la economía libre como teoría, y vamos a ver ahora cómo la realizó en la práctica. Hubo un primer capitalismo que había surgido ya en la Edad Media, el que enriqueció a Venecia, a la Liga Hanseática y a todas las ciudades que lo explotaron; fue el «capitalismo comercial». Pero en la Edad Moderna, a partir del siglo XVII, el interés y la actividad se trasladaron del puro comercio hacia la producción, del comercio a la industria, y surgió el otro tipo de capitalismo, el definitivo, el «capitalismo industrial»” (V. Andrés Álvarez, 1978, b, p. 297).

anteriores.³⁴⁸ Lo que lleva a recalcar la idea de que estos dos fenómenos, concentración y socialización, están anulando al individuo como tal, y provocan en algunos casos tantas intervenciones y regulaciones como los propios Estados.

Los dos últimos aspectos que destaca el autor sobre la sociedad de la segunda mitad del siglo XX, y unidos al fenómeno de desarrollo del factor capital, son: de un lado, la creación de nuevas necesidades que provocan un aumento del consumo, debido principalmente a la desaparición de las colonias que absorbían parte de los productos industriales de las metrópolis, y también debido al ahorro que se produce en las familias cuando su renta aumenta por encima del nivel de subsistencia. Vuelve a tratar el fenómeno de la descolonización con ocasión de la contestación al discurso de recepción de C. Ollero Gómez, que considera es el hecho básico para la implantación del fenómeno de la universalidad en el siglo XX.³⁴⁹

De otro lado, señala el fenómeno de la planificación, si bien no como algo impuesto desde fuera, sino como algo que ha surgido por el propio devenir de los hechos. Es “cómica”, en cierto sentido, la forma que tiene el profesor V. Andrés

³⁴⁸ En este caso don Valentín acude a introducir una de las notas de humor que hacían más distendidos y amenos sus discursos: “este proceso [se refiere a la socialización] lo está invadiendo todo, aún aquellos campos que parecen más alejados y ajenos. Hacia el año 1917 se publicó el «Análisis algebraico» de Rey Pastor que introdujo la teoría de los conjuntos y los grupos en nuestras Facultades de ciencias. Tenía yo entonces un compañero de estudios muy inteligente, el que fue después famoso físico Arturo Duperier, y éste, a la salida de una clase, hizo esta observación: «ahora resulta que los números de nuestra vieja Aritmética ya no son nada; lo es todo el grupo o conjunto a que pertenecen. Hasta la matemática se nos está haciendo socialista»” (V. Andrés Álvarez, 1969, e, pp. 147-148). Esta nota ya apareció en la contestación al discurso de recepción de don Carlos Ollero Gómez, como académico en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, que lleva por título “Dinámica social, desarrollo económico y forma política. (La monarquía siglo XX)” (V. Andrés Álvarez, 1966, p. 68), y posteriormente en “Memorias de medio siglo” (V. Andrés Álvarez, 1978, a, pp. 18-19).

³⁴⁹ Junto a este fenómeno de la universalidad destaca Ollero y apoya don Valentín la tendencia a los nacionalismos: “por otra parte, dice también que resulta evidente, junto a esa extensión planetaria de la universalización, que las fisonomías estructurales del mundo matizan cada vez más sus peculiaridades, sus particularismos nacionales e históricos. Esto es certísimo y algo característico y original de nuestro tiempo, lo que unido al dinamismo propio de la época, ha impulsado dos movimientos antagónicos. Uno hacia lo universal y otro hacia lo local o vernáculo” (V. Andrés Álvarez, 1966, p. 66).

Álvarez de retratar este último hecho, “en este cambio de nuestras costumbres, el tránsito, entre dos épocas, se acusa bien, entre otros muchos hechos, por la desaparición de los cafés y la multiplicación de las cafeterías. Porque el viejo café, con sus anchos y largos divanes y sus tertulias permanentes, es de una época en que se vivía sin planes, y la cafetería pertenece ya a la sociedad dinámica y planificada. Al viejo café sobraba espacio y al parroquiano le sobraba tiempo. Hoy es indispensable el uso de la agenda, el plan nuestro de cada día. Por eso mismo hubo que sacar el reloj de las profundidades oscuras del chaleco a la luz del día, para tenerlo siempre a la vista. Y aunque sea un hecho muy vulgar, es por lo mismo muy ilustrativo del cambio de nuestras costumbres la desaparición del chaleco; porque éste llevaba en el bolsillo de la izquierda el reloj y en el de la derecha el portamonedas, con las pesetas y los duros de plata; pero el reloj pasó a la muñeca, reducido de tamaño y aumentado en importancia, mientras que el dinero pasó a la cartera, aumentado de volumen y reducido de valor. Así perdió el chaleco sus importantes funciones, el tiempo y el dinero, y está en trance de desaparecer víctima de la planificación privada y pública” (V. Andrés Álvarez, 1969, e, pp. 150-151).³⁵⁰

4.2.- *La defensa del liberalismo.*

a) La defensa de la libertad económica.

En 1942, en el artículo de la *Revista de Estudios Políticos*, “Sobre los límites entre la Política y la Economía”, V. Andrés Álvarez manifiesta su posición liberal desde el punto de vista económico, contraria a la que se estaba desarrollando en nuestro país

³⁵⁰ Esto mismo lo expone en la contestación del discurso de C. Ollero Gómez (V. Andrés Álvarez, 1966, p. 70), y en “Memorias de medio siglo” (V. Andrés Álvarez, 1978, a, p. 23).

en este período de posguerra, si bien como señala Sánchez Hormigo (1991, p. 205), “defiende no obstante el papel protagonista del Estado como depositario de los más altos ideales”.

En este trabajo diferencia entre la “producción ideal” del romántico Adam Müller (1779-1829) y la producción material de Adam Smith. Para los clásicos, la economía funcionaba movida por el interés individual, es más, las leyes jurídicas perjudicaban el libre desarrollo de las económicas, salvo determinadas excepciones, puesto que como sabemos la economía clásica permitía un cierto intervencionismo para el mantenimiento de determinadas obras e instituciones públicas. Considera don Valentín, que este pensamiento está basado en una doctrina sociológica concreta, que define al grupo social como suma de los distintos individuos, por lo que la búsqueda del interés personal dará lugar a la consecución del interés general.³⁵¹

A juzgar por la cita que hace de la crítica de Lord Lauderdale sobre esta postura, parece querer manifestarse en desacuerdo con las teorías de A. Smith. V. Andrés Álvarez expone la diferencia entre riqueza privada (*riches*) y riqueza pública (*wealth*). Lauderdale puso el ejemplo de manantiales de agua libre que se privatizaban, con lo que la riqueza del público en general disminuía, y sin embargo, la riqueza privada aumentaba para los beneficiarios de la concesión de los manantiales. Asimismo, parece comulgar más con las ideas de Müller, al que califica “de gran apologista del mercantilismo” (V. Andrés Álvarez, 1978, b, p. 294).

³⁵¹ Al final del artículo mantiene que la posición que dominaba en aquellos momentos era la opuesta: “mientras que el esquema actual, por el contrario, ante una realidad dominada por un Estado potente y consciente, se funda en el principio inverso de que el interés de la totalidad coincide siempre con los más altos elevados intereses de los individuos” (V. Andrés Álvarez, 1942, a, p. 90).

Pocas son las concesiones que otorga a la intervención del Estado en la economía, siendo una de ellas la que se deduce de las siguientes líneas: “a través del Estado, por la intervención del Estado, como depositario de los más altos ideales comunes al grupo social que organiza, penetra, pues, el espíritu en la economía, calificando políticamente la sustantividad propia de ésta” (V. Andrés Álvarez, 1942, a, p. 75). Ésta es, por tanto, una de las pocas licencias que hiciera don Valentín de las políticas intervencionistas que se estaban aplicando en aquellos momentos en el mundo, y especialmente en España.

Tres años más tarde apareció en la revista *Moneda y Crédito* el artículo “«El camino hacia la servidumbre» del profesor Hayek”. Este economista austríaco, perteneciente a la moderna Escuela austríaca y vinculado al grupo Ordo, publicó en 1944 el libro titulado *The Road of Serfdom*, en el que se pone de manifiesto su posición dentro de la doctrina liberal.

La crítica “explosiva” (Sánchez Hormigo, 2002, p. 173), que de esta obra realizó en el artículo citado don Valentín, casi le impide obtener la cátedra de Teoría económica de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas a la que opositaba. Como ya indicamos en su biografía, Arrese, Secretario de la Junta Política de Falange, mandó al Tribunal de las oposiciones de la citada cátedra un oficio en el que se le pedía a los miembros de dicho Tribunal que se cuestionaran si una persona de la ideología de V. Andrés Álvarez podía ser catedrático de Universidad. La reacción del Tribunal fue inmediata y acudieron al Ministro de Educación, en aquellos momentos Ibáñez Martín, a quien expusieron que lo que se estaba juzgando en la selección eran los conocimientos

y no la ideología, argumentos que convencieron al Ministro. Don Valentín obtuvo el primer puesto en esta oposición.

Estas reacciones parece que ya las intuía V. Andrés Álvarez (1945, p. 68) al citar textualmente en su comentario las palabras de Hayek “él mismo [se refiere al economista austríaco] advierte los peligros de la aventura en un breve prefacio, donde nos dice que la publicación del libro «ha de ofender a muchas gentes con las que deseo vivir amistosamente»”.

Comienza don Valentín el comentario de la obra de Hayek advirtiéndole que éste se ha introducido en un campo bastante polémico, especialmente en aquella época, y arremetiendo ya desde el principio contra la intervención: “el gran economista Hayek ha hecho una salida del campo apacible de la Ciencia al turbulento de la Política. Salida de Don Quijote en el más alto y noble sentido, ya que se lanza a la empresa de amparar seres indefensos y perseguidos, como el individuo entre las redes del Estado; la competencia, atropellada por la «planificación»” (V. Andrés Álvarez, 1945, p. 68).

En este trabajo don Valentín también expone sus ideas liberales, que no siempre coinciden con las del economista austríaco como veremos posteriormente. El objetivo que plantea en *El camino hacia la servidumbre* es el estudio de las causas de la aparición y desarrollo del totalitarismo y las consecuencias que puede ocasionar. Así, escribe de manera rotunda que “el profesor Hayek pretende advertirnos de cómo en nuestra tierra de Occidente ha caído una semilla perniciosa y ha germinado con tal alarmante lozanía que si desde ahora no destruimos todo lo malo que hay en ella, será ella quien destruya lo mejor que hay en nosotros” (V. Andrés Álvarez, 1945, p. 68).

El totalitarismo tiene como antecedentes, según Hayek, a Tomás Carlyle, Augusto Comte y Houston S. Chamberlain, entre otros. Todos ellos coinciden, según don Valentín, en situar la autoridad frente a la libertad en el terreno político, y la intervención frente al *laissez faire* en el económico, ideas que desembocan en el totalitarismo. Además, expone otros ejemplos de estas teorías dentro de Alemania, donde las combinan con ideales militares, como es el caso de Sombart, que une militarismo y socialismo, base de la ideología nazi.

A pesar de las distintas posiciones que existían dentro de la corriente intervencionista, el profesor V. Andrés Álvarez (1945, p. 70) cree que tienen un trasfondo común, al señalar que “el grupo social es un todo unitario con sustantividad independiente y propia, donde los individuos se disuelven en un ente superior, en una jerarquía (de *hieros* sagrado y *archein* mandar), es decir, algo que ya no es humano y pretende ser divino”. A ello objeta que se pueden unir las fuerzas de los hombres en una fuerza superior, pero no así las conciencias, “la unión hace la fuerza, pero deshace la conciencia” (V. Andrés Álvarez, 1945, p. 70). Esta idea del Estado sienta las bases para el autoritarismo, como indica el autor: “considerando, pues, al Estado como un «factotum» providencial, se asientan las premisas de un proceso lógico que conduce necesariamente al sistema de ideas del autoritarismo jerárquico, y se crean, además, los impulsos para un desenvolvimiento político cuya meta inevitable es el totalitarismo” (V. Andrés Álvarez, 1945, p. 70).

Diferencia entre dos tipos de Estado, el primero tiene como objetivo cumplir los intereses individuales, por lo que la única función que asume es dar normas generales

que garanticen la convivencia. El segundo, sin embargo, antepone sus intereses a los de los individuos, para lo que necesita dictar normas concretas que establezcan qué hacer, cómo comportarse, etc. Evidentemente, don Valentín defiende el primer tipo de Estado apoyándose en las tesis de Manuel Kant, “el hombre es libre si no tiene que obedecer a persona alguna, sino a la ley únicamente” (V. Andrés Álvarez, 1945, p. 71).

A su juicio, en una sociedad planificada no puede mantenerse el gobierno de la Ley, lo que no implica que el gobierno sea ilegal, sino que no está delimitado por normas preestablecidas. Además, argumenta que estas premisas políticas implicarán intervención en la economía empezando por la producción, si bien como ésta es la que determina el consumo, éste también se verá intervenido. Al final todo quedará establecido totalitariamente.

A continuación expone uno de los puntos en los que no está completamente de acuerdo con Hayek, la relación entre la libertad y la propiedad. Éste mantiene que sin libertad no puede haber propiedad y viceversa, y afirma incluso que “el pobre en una sociedad con competencia, es mucho más libre que el rico en una sociedad «planificada»”. V. Andrés Álvarez coincide con Hayek en que “no hay propiedad sin libertad” (V. Andrés Álvarez, 1945, p. 72). Sin embargo, la proposición inversa no la comparte en su totalidad, dado que la pequeña propiedad, afirma el autor, da independencia, en cambio las grandes propiedades dan poder, y el poder de unos pocos supone la sumisión de otros muchos. Por tanto, señala don Valentín que “toda la intervención contra la propiedad que somete amplía el margen de la libertad”, refiriéndose a determinadas regulaciones como las leyes “antitrust” americana o la parcelación de un latifundio que aumenta la población independiente de un país. Así

señala que “nuestra conclusión es, de acuerdo con Hayek, que no puede haber propiedad donde no existe libertad; pero en los efectos recíprocos de aquélla sobre ésta hay que tener en cuenta aquel punto crítico, tope del margen donde toda limitación es una liberación” (V. Andrés Álvarez, 1945, p. 73).

Seguidamente en la obra de Hayek se analiza quiénes impulsaron el movimiento intervencionista, concluyendo que fue la clase media, que había perdido posición y poder económico después de la Primera Guerra Mundial, e incluso llega a afirmar que el fascismo y el nacionalsocialismo son una especie de socialismo de la clase media, que se rebela contra el movimiento obrero que había obtenido unas condiciones sociales y de trabajo mejores que las que tenían los profesionales. Esta posición es suavizada por el profesor V. Andrés Álvarez (1945, p. 74) al defender que los primeros ataques en contra de la propiedad vinieron de la mano del socialismo obrero, del que dice “este movimiento, al menos en una primera etapa, era optimista, creía en la redención universal de la pobreza y de la servidumbre y afirmaba que la revolución social no era más que el tránsito hacia un mundo mejor. Pero esta pureza primitiva comenzó a enturbiarse; ¿cuándo?... Cuando aquel movimiento perdió su carácter esencialmente proletario; cuando empezó a insertarse en él, el señorito, no el generoso, sino el resentido, aquellos que Hayek menciona: el universitario, el ingeniero, el escritor, que habían fracasado en su profesión distinguida, hubieron de descender socialmente a un nivel de vida que no correspondía”.

Este socialismo que venía de arriba se impuso al que venía de abajo, de los obreros, y “agrió al mundo con sus posos de clase resentida, con su pesimismo y sus odios nacionales e internacionales” (V. Andrés Álvarez, 1945, p. 74). En este avance del

totalitarismo se reemplaza la política por la policía, que necesita justificarse argumentando que se hace lo que se debe hacer, basándose en el espíritu de justicia que impera en los ciudadanos. Así, señala el profesor V. Andrés Álvarez (1945, p. 75) que “este «se debe», sin embargo, es muy distinto de aquellos deberes fundados en los principios tradicionales del obrar, y esto requiere infundir y propagar nuevas ideas sobre el bien y el mal. En resumen: así como los procedimientos policíacos acaban con la justicia, las mentiras de la propaganda acaban con la verdad”, y acaba en un retroceso de la convivencia hacia formas más primitivas y brutales. No nos ha de extrañar, después de lo expuesto en los últimos párrafos, que este artículo casi le costara el puesto de catedrático al economista asturiano, pues además de ser un alegato en contra de la intervención económica, rechaza de pleno el sistema político instaurado en España en aquellos momentos.

En el libro de Hayek se lanza una voz de alarma hacia el fenómeno que se estaba gestando en aquellos momentos en Inglaterra, su patria de adopción. Se da cuenta de que se estaban produciendo los mismos acontecimientos que en Alemania veinte años antes, y que allí habían desembocado en el totalitarismo. Afirma que la intervención del Estado era considerada la única salida a los graves problemas económicos, y sus defensores mantenían que no tendría por qué acarrear las mismas consecuencias que en el país germano. Defendían la intervención en economía fundamentalmente por cuestiones técnicas, mientras Hayek mantiene que sólo puede darse planificación y competencia si se planea para la competencia y no en su contra.

Una de las causas de ese intervencionismo era el paro involuntario que provocaba en ocasiones la libre competencia, a la que defiende a ultranza el economista

austríaco, basándose en que todavía no se había terminado de instaurar, según indica don Valentín en el siguiente párrafo: “¿Qué dice Hayek ante estos hechos? Dice que el liberalismo económico fue abandonado antes de que pudiese desenvolver todas las posibilidades que entrañaba para enfrentarse, dentro de sus propios principios, con los nuevos problemas” (V. Andrés Álvarez, 1945, pp. 76-77).

Estas ideas, con las que no está de acuerdo V. Andrés Álvarez (1945, p. 77) le sugieren unas reflexiones a las que denomina “principios de un liberalismo intervencionista”, en las que distingue el “principio de la intervención que libera” y el “principio de la intervención neutral”. El primero de ellos plantea si una determinada intervención más que limitar, da libertad. Lo define como la actuación en aquellos aspectos de la economía en los que se sustituye el poder de unos pocos por el de la Ley, según la libertad kantiana. Éste sería el caso de la intervención por razones técnicas a la que se refería Hayek. Argumenta don Valentín que la concentración de la producción en determinadas empresas es consecuencia de las economías de escala, y por tanto, que el Estado asuma la dirección de estas empresas para evitar el poder monopolístico es una intervención “liberadora”, puesto que no se podría reestablecer la competencia, como el economista alemán deseaba: “«planificación» y competencia sólo pueden ser combinadas planeando para la competencia y no contra la competencia” (V. Andrés Álvarez, 1945, p. 77).

La segunda reflexión, la “intervención neutral”, la explica partiendo de las teorías del economista y empresario inglés Tomás Mun (1571-1641), en cuyas ideas sobre la regulación aduanera está implícito el pensamiento de que “una regulación estatal, fundada en determinados principios, creará un automatismo, un mecanismo

económico, que por sus propias leyes, por sus propias fuerzas producirá aquellos efectos, cumplirá aquellos fines que el Estado se proponga, sin intervenciones concretas” (V. Andrés Álvarez, 1945, p. 78). Por tanto, el economista asturiano propone un intervencionismo basado en el empleo de determinados mecanismos que sin coartar la libertad de nadie, ni imponer siquiera leyes, guíen la actividad económica por los cauces deseados, basándose en que la Economía está regida por “una ley natural” (V. Andrés Álvarez, 1945, p. 78).

Por todo ello es necesario conocer esas leyes de la Economía, para poder encauzar la vida económica sin necesidad de mandar o vigilar, es decir, respetando la libertad individual. Son sistemas intervenidos en los que el individuo conoce desde el principio las leyes que imperan y el mecanismo que los mueve. Este modelo, que califica de ideal, no es imposible de alcanzar a su juicio, al menos desde el punto de vista económico: “este mundo ideal lo puede realizar la Economía; pero es una meta inalcanzable, al menos hoy, para la Política. La razón es obvia: la práctica económica dispone de una teoría mucho más perfecta que la práctica política, porque aquélla se apoya en una teoría mucho más exacta, pues tenemos, ciertamente, una Ciencia económica y apenas una Ciencia social” (V. Andrés Álvarez, 1945, p. 78).

Concluye de forma optimista y suavizando su postura, señalando que “no debemos mirar con pesimismo excesivo los tiempos venideros, pues aunque estemos ante un mundo conquistado e intervenido por el Estado y aunque consideremos muy difícil su reconquista por el liberalismo integral, pensemos que si éste reorganiza sus fuerzas y renueva su técnica puede establecer, al menos, en la orilla de ese porvenir incierto una sólida cabeza de puente” (V. Andrés Álvarez, 1945, p. 79).

b) La defensa de la libertad de investigación científica.

Sobre este mismo tema escribió en 1947 el artículo “La ciencia totalitaria”, publicado en la revista *Moneda y Crédito*. En este trabajo comenta el libro de J. R. Baker, *Science and the Planned State*, obra en la que su autor defiende la ciencia pura frente a la intervención de las doctrinas totalitarias. Don Valentín realiza aquí otro alegato en contra de la intervención y en defensa de la libertad, en este caso, de la libertad de investigación científica.

En su comentario, resalta la voz de alarma que lanza Baker sobre las ideas intervencionistas que están introduciéndose en los países anglosajones, algo que ya hizo Hayek unos años antes como hemos reflejado. Advierte el profesor V. Andrés Álvarez (1947, a, p. 62), que en los países que ganaron la Segunda Guerra Mundial ocurrió lo mismo que en otras épocas de la Historia,³⁵² cuando el país vencido introdujo sus ideas en el vencedor, “la Historia ofrece numerosos ejemplos de cómo, después de una guerra, aquello mismo que un país venció fuera de sus fronteras le vence luego a él dentro de ellas”.

Baker intenta reflejar en su obra cómo se está imponiendo una ideología en la que es el Estado el que determina lo que hay que investigar, mediante una serie de principios que resume de este modo: primero, que la ciencia ha de estudiar lo que sea preciso para satisfacer las necesidades materiales de los hombres; segundo, partiendo del supuesto de que la planificación central aumenta la eficiencia, los investigadores

³⁵² Pone el ejemplo de la helenización de Roma tras derrotar a los griegos (V. Andrés Álvarez, 1947, a, p. 62).

deberán analizar lo que les diga el Estado, que es el que mejor conoce las necesidades de la sociedad; y, por último, debido a la mayor eficacia de la investigación planificada, deben los investigadores someterse al partido que está en el poder, lo que además les supondrá una ventaja.

Sostiene don Valentín que aunque esto pueda parecer excesivo, el autor lo fundamenta sobre la base de las afirmaciones de J. G. Crowther, quien tenía a su cargo la representación de la ciencia británica ante el mundo, por lo que sus ideas tenían una importante repercusión. Estas afirmaciones llegaban hasta tal punto que defendía la actuación de la Inquisición en el caso de Galileo, como se desprende de las siguientes líneas: “«una clase gobernante progresiva está en su derecho al emplear métodos inquisitorios y los investigadores obrarían cuerdamente poniéndose al lado de lo políticamente seguro.» En la época de Galileo, los inquisidores «tenían una comprensión de la Política superior a la de la mayor parte de los sabios de hoy y se daban cuenta de que, en las crisis, la posesión del poder es más importante que la de la libertad intelectual»” (V. Andrés Álvarez, 1947, a, p. 63).

A continuación expone el valor de la ciencia, que Baker sustenta en dos aspectos, de un lado, el servir a las necesidades materiales del hombre; y de otro, el valor que tiene en sí misma, “como un fin en sí, lo mismo que la Música, el Arte o la Literatura” (V. Andrés Álvarez, 1947, a, p. 64). A estos dos valores añade don Valentín un tercero, la aventura desinteresada del hombre de ciencia, “el sentirse impulsado por el deseo de establecer un orden en lo que previamente parecía un caos” (V. Andrés Álvarez, 1947, a, p. 65).

Al referirse al capítulo de la obra de Baker “Libertad de investigación”, V. Andrés Álvarez (1947, a, p. 67) acude a lo que ya dijera en el comentario de la obra de Hayek respecto a la relación entre libertad y valor. Considera que cuanto más libre sea el trabajo o la producción, mayor valor tendrá y concluye indicando que “la Ciencia, el Arte y la Moral, [son] los valores más altos y más libres”.

Por último, sostiene que si se planifica la investigación se excluirá el azar, uno de los elementos más importantes de la misma, lo que no implica que la ciencia sea una consecuencia de hechos azarosos, si bien el “someter la investigación científica a la planificación”, afirma don Valentín, tiene el mismo sentido que someter “la inspiración poética a la Administración” (V. Andrés Álvarez, 1947, a, p. 68). Así queda reflejado, cómo la investigación es uno de los ámbitos donde mejor se observa la oposición entre el individuo y el Estado, lo que no implica que aquella sea anárquica, puesto que en determinados casos, muy reducidos, sí está permitida la intervención del Estado sobre ella. Estas situaciones se dan cuando el Estado es el que aporta y produce instrumentos que son excesivamente complejos y costosos, pero necesarios para llevarla a cabo.

La relación que se puede establecer entre los hombres de ciencia y el Estado queda resumida en las siguientes líneas a modo de sentencia: “la relación jerárquica entre el individuo, creador de ciencias, y el estado, creador de leyes, habrá que fundarla en el principio de que las leyes se derogan y las verdades quedan” (V. Andrés Álvarez, 1947, a, p. 69).

Concluye su artículo recordando la necesidad de libertad y su postura en contra de los regímenes totalitarios, “puesto que la ciencia es un método de valorar con la

escala de la verdad, debido a la íntima conexión entre libertad y valor, donde no hay libertad tampoco pueda haber verdad” (V. Andrés Álvarez, 1947, a, p. 71).

4.3.- *La necesidad de la intervención que libera.*

V. Andrés Álvarez (1969, e, p. 148) parte de la premisa de que todo está intervenido en la sociedad que le ha tocado vivir, y así lo pone de manifiesto en la citada disertación en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, “Antecedentes de la sociedad actual”, en el que señala como ejemplo de la socialización y la concentración el fenómeno de la intervención: “un ejemplo bien ilustrativo [de estos dos hechos citados] nos lo proporcionan las quejas, las críticas, generalmente justísimas, a la creciente intervención del Estado en la vida económica y social; porque no sólo el Estado interviene; hay tantas intervenciones y regulaciones privadas como públicas. Ya hemos dicho antes que la libre competencia desapareció en los mercados de abastos por los oligopolios de los vendedores mismos. Los mercados que no regula el Estado los regulan los individuos; los alquileres que no limita la ley los imponen los caseros. El Estado ha dejado en libertad muchos mercados, los individuos no han dejado ninguno”.

a) El avance de la Seguridad Social.

Aunque como ya hemos reflejado, don Valentín se manifiesta claramente a favor del liberalismo económico, reconoce los abusos que en nombre de éste se han cometido y la necesidad de intervención en determinados sectores que cree fuera del orden

económico.³⁵³ Esta postura la podemos encontrar en “Inseguridad económica y Seguridad Social” (1948),³⁵⁴ publicado en la *Revista Española de la Seguridad Social*, en el que considera necesario la introducción de los Seguros Sociales, que cree deben ser obligatorios.³⁵⁵

Comienza con una reflexión sobre el avance de las instituciones de Seguridad Social en la mayoría de los países industrializados que, según don Valentín, no corresponde a una mayor concienciación y sensibilización social ante los males de los semejantes, ni siquiera se debe a un aumento de la responsabilidad de los beneficiados por estos seguros. El economista asturiano atribuye este fenómeno a dos causas: la primera es la complejidad e inestabilidad alcanzada por el sistema económico, que lo hace más sensible y propenso a las perturbaciones; la segunda es la introducción de la economía del cambio y del mercado en actividades que no le corresponden.

Por tanto, el desarrollo de las instituciones de la Seguridad Social proporciona una mayor estabilidad frente a esa inestabilidad del sistema, así como “la protección de lo humano, lo vital y lo sensible de la sociedad ante la creciente mecanización deshumanizadora, de la economía” (V. Andrés Álvarez, 1991, c, p. 119). Y añade el

³⁵³ Estos abusos se han cometido, según don Valentín, porque desde el punto de vista económico sólo se ha sido responsable de las consecuencias económicas, si bien no así de las consecuencias extraeconómicas, como pone de manifiesto en la contestación al discurso de recepción de don Juan Velarde Fuertes, en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas (1978), que comentaremos posteriormente.

³⁵⁴ Contamos con la publicación en *Libertad económica y responsabilidad social. Diez estudios*. V. Andrés Álvarez, reunidos por José Luis García Delgado y Alfonso Sánchez Hormigo (1991).

³⁵⁵ A la futura aparición de este trabajo hace referencia el economista asturiano en “Capitalismo y orden económico” (que se publica primero, aunque lo analizaremos posteriormente), e incluso, como introducción, realiza un pequeño resumen de su contenido que versa sobre las causas de la inestabilidad del sistema económico.

autor que esta inestabilidad va creciendo a medida que se perfecciona el sistema capitalista que la produce.

Como analizamos en el apartado segundo del presente capítulo, el factor productivo capital es la base del sistema económico actual, del capitalismo, cuya inestabilidad progresiva y creciente es causada por el aumento del ciclo productivo del capital, es decir, sostiene don Valentín que “este aumento en la duración del ciclo del capital, o inversiones a más largo plazo, se manifiesta en la mecanización creciente de la industria y, en general, en el crecimiento del capital fijo, consecuencia del progreso técnico. Cada vez es mayor la extensión relativa del sector de la industria dedicado a los bienes de capital comparada con la del destinado a bienes de consumo, es decir, la producción en las economías más desarrolladas es cada vez más indirecta por la intercalación continua de nuevas etapas en los ciclos productivos. Ahora bien: cada nueva etapa intercalada supone un nuevo esfuerzo de los efectos provocados por cualquier perturbación, como demuestra el llamado «principio de aceleración»” (V. Andrés Álvarez, 1991, c, p. 120). Este principio, enunciado por el economista inglés J. M. Keynes, se basa en el efecto acelerador de la inversión, que provoca que un aumento de la demanda dé lugar a incrementos en la demanda de bienes de equipo, que a su vez vuelve a aumentar la demanda. No obstante, don Valentín afirma que la reacción en cadena que origina un crecimiento de la demanda, se produce también por una disminución de la misma, dando lugar a efectos negativos como es el caso del paro cíclico.

Escoge el ejemplo de Inglaterra, como país que ha desarrollado un capitalismo más tradicional e industrial y que ha sido el primero en experimentar sus consecuencias,

para exponer sus distintas etapas y las reacciones adoptadas para paliar sus efectos. La primera fase está marcada por la individualidad del problema y por la solución caritativa en el ámbito privado, se hace frente a un deber moral; en la segunda fase se produce una generalización, y surgen las asociaciones de beneficencia, por lo que en este caso el deber es social; y, en la tercera y última fase, es el Estado el que asume la realización de esta tarea, dando carácter público a las prestaciones, y convirtiéndose en derechos de los ciudadanos.³⁵⁶ A diferencia de lo que ocurrió en Inglaterra, en nuestro país la etapa caritativa duró muchos años, y la segunda, la de la beneficencia, apenas fue importante, pasándose casi directamente a las legislaciones que daban derecho a la protección y a la seguridad.

a.1.) Los Seguros Sociales como solución.

La solución más adecuada a esta problemática, que se encuentra, según el autor, en la misma raíz del problema, es la implantación de Seguros Sociales obligatorios. Don Valentín considera, por tanto, que la afirmación de los liberales de que era contraria a la libertad económica es errónea, al señalar que su “implantación fue siempre contrariada por la economía, clásica, liberal, por suponer que implicaba una intervención en el funcionamiento espontáneo del sistema económico. Pero esta suposición es completamente errónea” (V. Andrés Álvarez, 1991, c, p. 128), puesto que los Seguros Sociales fueron la reacción de la sociedad frente a los efectos negativos de la creciente revolución industrial.

³⁵⁶ Expone don Valentín esta evolución de la protección de los trabajadores en Inglaterra, poniendo de manifiesto que si bien en un principio se implantaron mejoras sustanciales con la “Ley de pobres” de la Reina Isabel I, la influencia de las ideas clásicas, según las cuáles los efectos de la intervención eran nulos, puesto que todo tendía a un orden natural, como es el caso de la ley de bronce de los salarios, provocó la derogación de esta ley y hubo que esperar hasta la segunda mitad del siglo XIX para que se establecieran mejoras sociales considerables.

Finaliza con la defensa de estas instituciones, aunque una vez más deja clara su posición a favor del liberalismo, “moderadoras [las instituciones de Seguridad Social] de un extremismo antiintervencionista, que se desentendió de los tremendos daños de la inestabilidad congénita del capitalismo moderno y la deshumanización de la sociedad que provocó, son la reacción natural que puede salvar, dentro de sus propios principios, el sistema económico, que funciona por sí mismo, y con una eficacia indiscutible, según la opinión de quienes más a fondo lo han investigado” (V. Andrés Álvarez, 1991, c, p. 128).

Sobre la defensa del liberalismo vuelve en la contestación al discurso de recepción de don Juan Velarde en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, titulado “La larga contienda sobre la economía liberal. ¿Preludio de Capitalismo o de la Socialización?”, de 1978. En esa intervención el profesor V. Andrés Álvarez mantiene que el liberalismo económico es el mejor de los sistemas, si bien es verdad que necesita ciertos límites impuestos por una moderada regulación: “es cierto que la intervención la impusieron los efectos desastrosos de la liberación en muchos casos; es muy cierto también que la libertad la impone nuestra dignidad humana y nuestra formación cristiana; pero no es cierto que intervención y libertad sean incompatibles por esencia, como afirmaba la doctrina clásica liberal. Para coordinarlas basta reducir el liberalismo a su contenido auténtico, a la existencia de mecanismos económicos que funcionan por sí mismos, por su propio automatismo, y que sólo han de ser intervenidos en su funcionamiento autónomo en la medida en que ocasionen daños sociales” (V. Andrés Álvarez, 1978, b, p. 300).

Sobre la importancia de los Seguros Sociales, también reflexiona en la obra publicada por el Instituto Nacional de Previsión “La Economía y la Seguridad Social” (1954).³⁵⁷ En ella se refiere a los efectos económicos de los Seguros Sociales, y para ello comienza con la descripción de cómo en una organización económica se integran esos seguros. Explica don Valentín lo que conocemos actualmente como el flujo circular de la renta, en el que incluye tres sectores: el consumo, el Estado y la producción. No tiene así en cuenta salidas de flujo monetario hacia el exterior, ni hacia el sector bancario, puesto que considera que el ahorro va directamente a las empresas, ni tampoco la corriente de bienes y servicios con el exterior.

Sobre la base de esta organización de la economía nacional, deduce el producto bruto para un determinado tiempo como “la suma de los bienes y servicios adquiridos por los consumidores, más los bienes de producción acumulados por las empresas, más los servicios del Estado”. Este valor será igual, según el economista asturiano, a las rentas recibidas durante ese mismo período de tiempo por los distintos sectores, distribuyéndose de la siguiente forma: “los bienes y servicios adquiridos por los consumidores representan el valor de la renta gastada en ellos, es decir, las rentas de los servicios productivos, con las siguientes deducciones: el ahorro, que es la parte de renta no gastada; los beneficios, que es la renta transferida a los empresarios, y los impuestos, renta transferida al Estado. Los bienes acumulados por las empresas son las inversiones del año, y equivalen a los beneficios no distribuidos, más el ahorro de los consumidores. Los servicios del Estado equivalen a los impuestos” (V. Andrés Álvarez, 1991, e, pp. 188-189). Por último, para obtener el valor de la renta nacional, advierte don Valentín

³⁵⁷ Al igual que otros trabajos citados, contamos con la edición de *Libertad económica y responsabilidad social. Diez estudios*. V. Andrés Álvarez, recogidos por José Luis García Delgado y Alfonso Sánchez Hormigo (1991).

que es necesario descontar la cuantía de las amortizaciones por desgaste y obsolescencia.

a.2.) La financiación de los Seguros Sociales.

Pasa a continuación a exponer las distintas formas de financiación que se pueden establecer: por impuestos generales; por gravámenes sobre los asegurados o los salarios; y, por último, por cuotas a las empresas, que a su vez pueden ser sobre los beneficios o sobre los salarios. En ninguno de los casos se tiene en cuenta el modo de financiación por reparto o por capitalización. Para cada caso concreto va a estudiar los efectos del pago del impuesto y de la contraprestación, tanto si se trata de una remuneración en dinero, como en especie.

En lo que se refiere a la financiación mediante los impuestos generales, la conclusión que obtiene el autor es que los efectos sobre la renta nacional son nulos o positivos. Comienza la explicación partiendo de la base de que en la economía analizada no existen Seguros Sociales y éstos se implantan mediante un aumento de los impuestos generales.³⁵⁸ Los efectos de la prestación que realiza el Estado por el seguro social suponen un incremento de la renta de los preceptores si se percibe en dinero, o una disminución del gasto si se presta el servicio. Este aumento de renta en la economía global se compensa con la disminución que se produce por el pago del impuesto. Así la renta nacional no se ve alterada.

³⁵⁸ No analiza los efectos de este aumento de los impuestos, puesto que afirma que son los mismos que los que recoge la teoría de la repercusión e incidencia de los gravámenes, remitiéndonos a ella. Recordemos que de este tema nos ocupamos en el segundo apartado del presente capítulo, en el que se analizan la leyes de incidencia y repercusión en función del indicador del mercado.

No obstante, son varias las repercusiones a corto y medio plazo que según el profesor V. Andrés Álvarez se ponen de manifiesto también con este aumento de los impuestos. En primer lugar, los que afrontan el pago disminuirán su consumo, lo que se verá compensado con el aumento de los que se benefician del seguro.

En segundo lugar, puede ocurrir que los gravados no alteren su consumo, por lo que disminuirá su ahorro, si bien don Valentín demuestra que esta reducción del ahorro no tiene por qué implicar un descenso de las inversiones de las empresas, y por tanto, tampoco provocará una contracción en la renta nacional. La explicación se basa en el aumento de los precios provocado por la mayor demanda, y esta subida dará lugar a mayores beneficios, que si no se distribuyen servirán igualmente para la inversión empresarial que sustituirá a la de los consumidores. Así pues, en este segundo caso tampoco se alteran ni la renta nacional, ni las posibilidades de crecimiento de ésta en un futuro.

Un tercer efecto sería una disminución del ahorro mayor que el importe de los impuestos, por el mero hecho de la redistribución de la renta.³⁵⁹ Según señala V. Andrés Álvarez (1991, e, pp. 191-192), “este nuevo hecho en nada afecta a los resultados expuestos, pues esa nueva disminución del ahorro, ese aumento del gasto, es absorbido también por los beneficios invertidos a través del mismo proceso descrito [se refiere al que hemos aludido en el segundo caso en el que aumenta la inversión empresarial]”.

El cuarto y último efecto al que hace referencia el autor es el que se produce en el período siguiente al del establecimiento del impuesto, provocado por un aumento de

³⁵⁹ Don Valentín se refiere en este caso al hecho de que los individuos de rentas más bajas, que son a los que se destinan las prestaciones, tienen una capacidad de ahorro menor que los de rentas más altas, que son los que soportan la carga tributaria.

la demanda de los bienes de consumo. Distingue dos situaciones que se pueden presentar: de un lado, la que está marcada por la ocupación total de los recursos productivos, de modo que para hacer frente a la demanda habrá que desviar recursos de los bienes de inversión a los de consumo, y por tanto, la renta nacional no se verá afectada en el presente, pero sí en el futuro, al reducirse las inversiones; de otro, si existiese para los recursos ociosos entrarían a formar parte del sistema productivo, aumentando la renta nacional en el presente y en el futuro.

Otra opción para la financiación de los Seguros Sociales distinta a la de los impuestos generales que acabamos de analizar sería la financiación a través de gravámenes sobre los mismos asegurados o sobre los salarios. En este caso, afirma don Valentín, los efectos serían similares a los de cualquier seguro ordinario costado por el propio asegurado, por ello señala: “no entraremos en más detalles sobre sus efectos económicos, pues por ser muy limitados en cuanto a la redistribución de la renta y permanecer dentro del mismo grupo social, sus efectos económicos son muy limitados también” (V. Andrés Álvarez, 1991, e, p. 192).

La tercera y última opción es que la financiación de los Seguros Sociales se lleve a cabo estableciendo cuotas sobre las empresas, que pueden recaer sobre los beneficios o sobre los salarios. En el primero de los casos, gravamen sobre los beneficios, el autor diferencia entre si el gravamen afecta a los beneficios en sentido estricto, es decir, a los no distribuibles exclusivamente, o por el contrario afecta a los beneficios de la empresa en un sentido más amplio, es decir, a los distribuibles y a los que no lo son, dentro de los que hay que considerar los dividendos, la prima de riesgo o los salarios de dirección.

En el primer caso, si el gravamen afecta sólo a los beneficios no distribuidos, la elevación directa del precio de la mercancía en cuestión es imposible, como indica el profesor V. Andrés Álvarez (1991, e, p. 193) al señalar que “los precios se determinan por los costes de las empresas marginales, que no dan esos beneficios, no pagan, por tanto, el impuesto que los grava y siguen produciendo al mismo coste que antes”. No obstante, esta subida de precios se va a producir de todas formas por los propios mecanismos del sistema, puesto que la cantidad en la que se han reducido los beneficios es la misma que en la que se han aumentado las rentas de los beneficiados por los Seguros Sociales, y así como ya indicamos para el caso de los gravámenes generales, al no aumentar la producción en ese período y sí la demanda, se va a generar una elevación del precio. En el segundo caso, es decir que el gravamen recaiga sobre todos los beneficios, la empresa elevará el precio del producto porque parte de los beneficios están incluidos en los costes. Esta subida del precio del producto es completamente factible, puesto que los consumidores han visto aumentada su renta por el importe de las retribuciones de los Seguros Sociales.

En definitiva, en el corto plazo los gravámenes son sufragados por los consumidores, mediante la elevación del precio de las mercancías de las empresas que soportan los impuestos. Sin embargo, a medio plazo, el autor mantiene que “se producen exactamente los mismos efectos sobre la estructura de la producción, o alteración de las relaciones de los bienes de consumo y de inversión, que se describieron al tratar de la financiación por impuestos generales” (V. Andrés Álvarez, 1991, e, p. 194).

Como última opción hemos señalado que el gravamen recaiga sobre los salarios, en cuyo caso los efectos que acarrea pueden resumirse en los siguientes: en primer lugar, se elevan los precios de los productos, si bien esta subida es distinta dependiendo del tipo de bien, pues si la demanda a la que se enfrenta el empresario tiene una elasticidad reducida, la traslación del impuesto puede ser total, en cambio si es bastante elástica, esta traslación será mucho menor. Así, afirma el economista asturiano, se producirá una redistribución de los consumos, aumentando los de aquellos productos que llevan menos salarios y, por tanto, hayan subido menos de precio.

En segundo lugar, se genera otro efecto de mayor consideración, que expondremos tal y como lo resume el autor en el siguiente párrafo: “los trabajadores beneficiados por el seguro han aumentado sus rentas, y sólo una parte del aumento es absorbido o compensado por el alza de precio: el destinado a bienes de demanda rígida; los demás se elevan relativamente, y el aumento de renta permite un mejoramiento del consumo, que proviene de la renta mayor y del precio relativamente menor” (V. Andrés Álvarez, 1991, e, p. 195). Sin embargo, el grupo de consumidores que no se ha beneficiado de los seguros sufre el alza de los precios sin tener un aumento de renta. Además, como a medida que la renta del individuo es más alta el consumo es cada vez mayor y más rígido, un aumento en los precios provoca una disminución del ahorro,³⁶⁰ por lo que son, en definitiva, los consumidores quienes en mayor medida sufren el gravamen.

³⁶⁰ La inversión no se va a ver afectada porque el aumento del precio va a los beneficios no distribuidos, por lo que la disminución del ahorro de las familias se ve compensado por el aumento del ahorro empresarial.

Concluye el autor refiriéndose a todos los efectos estudiados a corto y medio plazo que “el gravamen de los Seguros Sociales promueve en el sistema económico un proceso espontáneo de reajustes, que equivale a un impuesto progresivo sobre la renta. A estos efectos a corto plazo se suman otros que refuerzan enormemente esa tendencia de los efectos monetarios con otra de efectos reales del mismo sentido, es decir, que provocan una tendencia creciente progresivamente a redistribuir la renta real en forma cada vez más favorable a las rentas más bajas” (V. Andrés Álvarez, 1991, e, p. 195).

En cuanto a los efectos a largo plazo del establecimiento de los distintos gravámenes, según el autor, tendrá lugar un aumento en la producción de bienes de demanda elástica, debido a que las inversiones continúan al mismo ritmo que antes del impuesto, y son estos bienes los que más van a aumentar su demanda por la subida de las rentas de los consumidores. Como estos bienes tienen en su mayor parte costes decrecientes, el aumento de su producción va a provocar un descenso en el precio, que beneficiará a las rentas más bajas.

Después de estudiar los efectos de las distintas posibilidades para hacer frente a la instauración de los Seguros Sociales, que podemos resumir en una redistribución de la renta, concluye que sería necesario incluir a la clase media en estos seguros, puesto que es la que soporta las cargas de los que se establecen para las clases inferiores, al elevarse el precio de los bienes que consume y permanecer constante su renta monetaria.

b) Los fallos del liberalismo y la necesidad de intervención.

A este trabajo parece hacer referencia en el artículo “Capitalismo y orden económico”, publicado en la *Revista de la Escuela Social de Oviedo* y la *Revista de la Escuela Social de Madrid* (1948).³⁶¹ En él expone las causas del desorden económico que imperaba a mediados del s. XX. Parte de la idea generalizada de que los problemas que azotaban al mundo en aquellos momentos eran económicos, y de la falta de credibilidad que tenían los economistas, al no poder hacer frente a esos problemas. Considera el autor, que los problemas no son de la Economía en sí, sino de la Política, “la Ciencia económica tiene el nombre tradicional de Economía Política y es el adjetivo «político» el que introduce todos los fallos y errores que se atribuyen al sustantivo «economía»” (V. Andrés Álvarez, 1991, b, p. 103).

Según V. Andrés Álvarez, la economía moderna a medida que se ha ido perfeccionando, gracias a la iniciativa privada y a la libre competencia, se ha vuelto más insegura, lo que ha provocado que sea necesaria una mayor intervención, y además, el libre mercado se ha introducido en ámbitos extraeconómicos, como el trabajo que es desarrollado por el hombre, y por tanto, tiene muchos más aspectos que el estrictamente económico. Por todo ello interpreta que el sistema económico elaborado por la economía clásica, es el más adecuado y de mayor rendimiento, siempre que se mantenga dentro de los límites que para él se establecieron, es decir, que se circunscriba a lo estrictamente económico.

³⁶¹ La edición con la que contamos es la recogida por José Luis García Delgado y Alfonso Sánchez Hormigo, en *Libertad económica y responsabilidad social. Diez estudios. V. Andrés Álvarez* (1991).

Es aquí, a juicio del profesor V. Andrés Álvarez, donde se encuentra la raíz de la situación de descrédito en que se había sumido el capitalismo y el liberalismo económico a mediados del s. XX. Hechos como el paro cíclico, la inestabilidad de la demanda de trabajo o la inseguridad del trabajador, provocados en gran parte por la deshumanización de la sociedad, motivaron la creación de instituciones que los regularan, ocasionando a la larga una “intervención enérgica”.

Presenta la evolución histórica desde la Revolución francesa hasta la Primera Guerra Mundial que, a su juicio, no fue la causa de la situación económica posterior, sino que el origen de ésta se empieza a gestar con el desarrollo del capitalismo industrial³⁶² y la necesidad de proteccionismo exterior, que se estableció para que los países pudieran mantener precios y salarios en el interior y vender a precios más bajos en el exterior, conduciendo así a la ruptura de la cooperación internacional.³⁶³ Por ello se manifiesta en contra del liberalismo totalitario, al igual que lo hizo anteriormente del intervencionismo totalitario.

En la contestación a Velarde en el discurso anteriormente citado de 1978, el profesor V. Andrés Álvarez apunta al capitalismo industrial como base de la derrota del liberalismo. Mantiene que el origen de los problemas del capitalismo empiezan a gestarse en el paso de la época mercantilista gremial, en la que imperaba un sistema de

³⁶² Con ocasión del discurso de recepción de don José Larraz en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, titulado “La época del mercantilismo en Castilla (1500-1700)”, alude también al capitalismo industrial en el artículo “La época del mercantilismo en Castilla” (1943), publicado en la *Revista de Estudios Políticos*. Este trabajo es una nota al discurso citado, en la que don Valentín vuelve a mostrar su posición liberal y explica, como reflejamos anteriormente, cómo Castilla dejó pasar la oportunidad del “primer brote del capitalismo moderno”, ya que no encajaba el nuevo capitalismo industrial con “el clima psíquico y social de nuestra Castilla”, en la que los industriales preferían convertirse en honorables hidalgos a trabajar en talleres y fábricas (V. Andrés Álvarez, 1943, a, p. 143).

³⁶³ A la falta de cooperación también atribuye el “mal económico de España”, causa de la falta de carbón, de tractores, fertilizantes, utillaje para las minas, etc. (V. Andrés Álvarez, 1991, b, p. 112).

relaciones de poder más que económico y en la que las relaciones laborales, comerciales, y en definitiva, económicas, estaban establecidas y reguladas por la autoridad del gremio; a otra sociedad en la que el capital, que se había ido gestando dentro del marco mercantilista, es el factor más destacado y en la que el interés social o de grupo había dejado paso al individuo, que actuaba en cierto modo de forma mecánica y ordenado por sus propias leyes. Es la época de las ideas de A. Smith, que propugnaba que la búsqueda del interés individual daba lugar a la consecución del interés general, y que cualquier intervención por parte del Estado sería inútil.

Después de exponer el problema, entiende que “no fracasaron sus principios [del liberalismo económico], sino la abusiva intromisión de ellos en sectores, que rechazan, por esencia, las normas de la pura economicidad” (V. Andrés Álvarez, 1978, b, p. 298). Estos “sectores”, como los denomina don Valentín, son el hombre y la naturaleza: “los efectos sociales de esta tendencia tuvieron por causa el engranaje comercial de la producción con sus factores originarios, con los servicios de la tierra y del trabajo. Porque la tierra es la naturaleza y el trabajo es el hombre, y así el triunfo de la tendencia indicada trajo como consecuencia el que la tierra, es decir, la naturaleza, fuese una mercancía, y el trabajo, es decir, el hombre, otra [...] la sociedad hubo de defenderse de esa intromisión abusiva y destructiva: tuvo que oponerse a las devastadoras invasiones del lucro por el mundo natural [...] del hombre, que es, por esencia, un fin en sí y no puede ser exclusivamente un medio de producción, un simple apéndice de un instrumento o de una máquina, y al que, como tal, se le desecha en cuanto por accidente, enfermedad o vejez pierde su capacidad productiva” (V. Andrés Álvarez, 1978, b, p. 298).

Plantea como conclusión la siguiente solución: “establecer los límites de la vigencia conveniente de los principios del liberalismo y de la intervención económica y establecer las conexiones posibles y reales entre ambos” (V. Andrés Álvarez, 1991, b, pp. 108 y 113). Estos límites vienen marcados por la relación entre la libertad y la responsabilidad, es decir, “entre libertad económica y responsabilidad social” (V. Andrés Álvarez, 1978, b, p. 301).

La posición de V. Andrés Álvarez es clara respecto al liberalismo económico y a la intervención. Cree, como ya hemos indicado, que el mejor sistema es el liberalismo/capitalismo, si bien considera que éste adolece de una serie de fallos, por lo que es necesaria la intervención del Estado. No obstante, ha de ser una “intervención que libere”, y, exclusivamente, en aquellos sectores que no sean económicos y precisen regulación. Sobre la base de estas premisas, permite que en este liberalismo existan empresas públicas, prueba de ello es el artículo “Introducción al estudio de la Empresa Pública”, publicado en 1950 en la *Revista de Administración Pública*.

En este trabajo, don Valentín pretende explicar las causas de la creciente intervención del Estado en la economía, y especialmente de la mayor presencia de la empresa pública. Presenta, primeramente, dos de los argumentos más utilizados, de un lado, “se trata de un hecho perfectamente engranado en la lógica del proceso histórico”; y de otro, “es una desviación desorbitada y absurda del desenvolvimiento normal de ese proceso, al que se considera encauzado, no por un camino nuevo, sino por una vía muerta” (V. Andrés Álvarez, 1991, d, p. 131). No obstante, no comparte ninguna de las dos afirmaciones expuestas ya que, respecto a la primera cree que, aunque es un proceso

histórico, no implica que tenga que ser lógico; y de la segunda afirma que nada en la Historia es absurdo.

A continuación, y sobre la base de la evolución histórica de la empresa privada, desde sus orígenes en la Edad Moderna con el Mercantilismo,³⁶⁴ hasta las ideas de la economía clásica y el nuevo capitalismo industrial, considera que este último fue el causante de los problemas que justificaron la intervención del Estado mediante las empresas públicas, “la ley del rendimiento creciente, consecuencia, como vimos de las posibilidades ilimitadas de la técnica, impulsó la concentración industrial y con ella la tendencia al monopolio. Desde este instante mismo el gran capitalismo moderno comenzó a socavar las bases del pequeño capitalismo primitivo, es decir, los fundamentos de la organización postulada primero y creada después por el propio capitalismo” (V. Andrés Álvarez, 1991, d, p. 137).

Por tanto, una *razón suficiente* para la introducción de empresas públicas es la aparición de los monopolios, si bien afirma V. A. Álvarez (1991, d, p. 137) que no es *causa eficiente*, puesto que para ello habría que añadir que la actividad en cuestión formara parte de los fines del Estado, que llevaría a cabo el monopolio sin ánimo de lucro, evitando así los perjuicios provocados por el interés lucrativo de las empresas privadas.

Termina el artículo con la exposición de los límites entre lo público y lo privado: “una actividad económica debe, y sólo debe, pasar de privada a pública cuando dentro de la economía libre contraría o es indiferente a fines económicos, sociales, etc., que el

³⁶⁴ Para exponer las ideas mercantilistas se apoya en las tesis de Adam Müller, que ya citó en el artículo de la *Revista de Estudios Políticos*, “Sobre los límites entre la Política y la Economía” (1942).

Estado considera imprescindible cumplir, y la actividad es, además, en manos de éste, un instrumento que permite cumplirlos o mejorar su cumplimiento” (V. Andrés Álvarez, 1991, d, p. 141).

Al problema de la concentración monopolística se refiere también en “El indicador del mercado” (1941), que comentamos en el segundo punto del presente capítulo. En este trabajo plantea la cuestión de las economías de escala y de los costes decrecientes, que ocasionan la concentración de la producción en grandes empresas que reducen sus costes al aumentar su tamaño. Advierte que usando el indicador del mercado se podrá saber cómo debe actuar el Estado respecto del monopolio. Si éste va a suponer una reducción de la producción y un aumento del precio, el Estado deberá intervenir, para evitar los daños que reflejamos anteriormente. Sin embargo, si el precio que fije el monopolista de acuerdo con su beneficio máximo, es mejor que el de libre competencia, entonces el Estado debe dejar que la concentración actúe libremente.

c) Pasado, presente y futuro del liberalismo.

Desde de su jubilación universitaria, don Valentín asistió más asiduamente tanto al Ateneo de Madrid como a la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. En 1963, justo un año después de su jubilación, pronunció una conferencia en la primera de estas instituciones titulada “Apogeo, Decadencia y Renacimiento del Liberalismo”,³⁶⁵ en la que presenta el pasado y el futuro de las teorías liberales. Con el comentario de esta conferencia daremos por concluido este punto, ya que en él se resumen muchas de

³⁶⁵ Estas ideas las expuso ya en “Libertad económica y responsabilidad social” (1959), en una conferencia en el Colegio Mayor Universitario San Pablo de Madrid. Asimismo, las reflejó posteriormente en la “Contestación” al Discurso de recepción de don Juan Velarde Fuentes, titulado “La larga contienda sobre la Economía Liberal. ¿Preludio del Capitalismo o de la Socialización?” (1978).

las ideas que el profesor V. Andrés Álvarez ha defendido a lo largo de su vida en relación con el liberalismo y la intervención.

Comienza la exposición con la justificación del título escogido, “para el liberalismo, el apogeo está en el pasado, la decadencia en el pasado y el presente, y el renacimiento en el porvenir” (V. Andrés Álvarez, 1991, g, p. 211). Afirma don Valentín que cuando el liberalismo estaba en su apogeo no había llegado aún a su perfección, lo que explica su posterior decadencia. Esta idea se desprende de la obra de Hayek, *El camino hacia la servidumbre*, que comentó en su artículo “«El camino hacia la servidumbre», del profesor Hayek”, y expuso con estas palabras: “dice [se refiere al economista austriaco] que el liberalismo económico fue abandonado antes de que pudiese desenvolver todas las posibilidades que entrañaba para enfrentarse, dentro de sus propios principios, con los nuevos problemas” (V. Andrés Álvarez, 1945, p. 76).

V. Andrés Álvarez atribuye la caída del liberalismo a que el primer capitalismo o clásico (que fue el que surgió en Inglaterra a raíz de la Revolución Industrial) no tuvo en cuenta los dos elementos fundamentales de lo que denomina liberalismo “verdadero”. El primero de ellos es la libertad, que es de carácter individual, y el segundo es la organización libre, que es de carácter social, es decir, el economista asturiano considera que al liberalismo le corresponde como organización social el individualismo.

Según don Valentín estos dos elementos imponen unas condiciones. Respecto al primero, la libertad necesita de la responsabilidad, aspecto éste sobre el que incide en varias ocasiones como es la citada contestación al discurso de recepción de don Juan

Velarde (V. Andrés Álvarez, 1978, b, p. 301). En cuanto al segundo elemento, la organización libre, aunque pueda parecer incompatible con la libertad e incluso contradictorio en sí mismo, no lo es dado que “los actos libres de los individuos, seres racionales y conscientes, crean siempre por sí mismos, por su propio automatismo, y sin ajena intervención, una organización estable” (V. Andrés Álvarez, 1991, g, p. 212), que en Economía ha quedado claramente demostrado por la teoría del equilibrio económico. Aunque admite que esta organización no tiene por qué ser siempre la mejor. Para que se desenvuelva correctamente es necesario un marco jurídico que la regule, y que permita su funcionamiento.

Aquí es donde reside, a su juicio, el problema del liberalismo que propusieron los clásicos, puesto que no se tuvo en cuenta la responsabilidad y se basó en el principio de no intervención,³⁶⁶ principio que llevado a sus extremos dio lugar a una “libertad extravasada” (V. Andrés Álvarez, 1991, g, p. 213), es decir, que la economía basada en la libre empresa producía una serie de efectos de los que sólo asumía los económicos derivados de sus relaciones contractuales, los demás los dejaba para la sociedad (el paro, las malas condiciones laborales, los salarios bajos, etc.). No obstante, el propio principio de no intervención llevado a sus extremos, según V. Andrés Álvarez (1991, g, pp. 213-214), “impone la intensificación de la responsabilidad que entrañan las decisiones libres, pues es esta contrapartida de la libertad la que acaba por limitar sus excesos. Pero este freno actuó mientras estuvo vigente la doctrina clásica”. Por tanto, la

³⁶⁶ En la contestación al discurso de Velarde, don Valentín señala que son dos las leyes que enunció A. Smith en las que se fundamenta todo el liberalismo económico: “1ª. Las decisiones libres de la iniciativa privada crean por sí mismas en la esfera de las actividades económicas un orden estable. 2ª. Este orden es el que produce un óptimo de bienestar económico: por lo tanto, toda intervención del Estado en las iniciativas privadas es, necesariamente, perturbadora. Smith demostró plenamente la primera ley, pero admitió sin demostración la segunda. El descrédito del liberalismo económico provino de haberse definido y caracterizado a sí mismo por la no intervención del Estado en las actividades económicas, fundada precisamente en la segunda ley, la no demostrada por Adam Smith” (V. Andrés Álvarez, 1978, b, p. 293).

sociedad tuvo que reaccionar y poner unos límites a lo que denomina “la economía, más que libre, desenfrenada” (V. Andrés Álvarez, 1991, g, p. 214).

A continuación realiza un repaso de la evolución del capitalismo, que ya explicó en otros artículos anteriormente comentados como “Introducción al estudio de la Empresa Pública” (1950), “La época del mercantilismo en Castilla” (1943), “Inseguridad económica y Seguridad Social” (1948), y especialmente en “Capitalismo y orden económico” (1946). Este capitalismo propugnaba la inutilidad de toda intervención, dado que consideraba que las leyes jurídicas no podían alterar el desarrollo del orden natural,³⁶⁷ por lo que era imposible luchar desde la regulación contra el salario de subsistencia o la ley del bronce de los salarios. No obstante, después de estas posturas más pesimistas de D. Ricardo y Malthus, surgieron otras más optimistas de Bastiat o Carey que iban más en la línea de A. Smith, que suponía la armonía entre el interés particular y el bien común.

Don Valentín considera que la doctrina del liberalismo no ha sido impugnada por nadie desde el punto de vista económico, especialmente después de la reformulación de Walras y Pareto, “y no fue impugnada por nadie porque dentro del campo puramente económico es inimpugnable” (V. Andrés Álvarez, 1991, g, p. 217). Sin embargo, sí ha surgido una reacción en contra de ella, si bien ésta ha venido de la sociedad, que fue la que sufrió las consecuencias extraeconómicas, fruto de la intromisión del mercado libre en campos que no eran estrictamente económicos, como los recursos naturales y el trabajo. El traspaso de los límites económicos dio como resultado la “desnaturalización

³⁶⁷ Hace referencia al equilibrio natural que explicó Joseph Townsend a través del relato de la isla de Robinson Crusoe, en la que se produjo el equilibrio entre una manada de cabras y de mastines. Esto, según don Valentín, sirvió de base a las teorías de Darwin y de Malthus.

de la naturaleza” y la “deshumanización del hombre” (V. Andrés Álvarez, 1978, b, p. 298).

Como solución para salvar al liberalismo propone, como ya hemos visto en otros artículos, la regulación, dado que cree que intervención y liberalismo no son totalmente incompatibles. Para ello es necesario “reducir el liberalismo a su contenido auténtico, a la existencia de mecanismos económicos que funcionan por sí mismos, por su propio automatismo, y que sólo han de ser intervenidos en su funcionamiento autónomo en la medida que ocasionen daños sociales” (V. Andrés Álvarez, 1991, g, p. 221).

V. Andrés Álvarez es optimista y tiene fe en el futuro del liberalismo, futuro que pasaría por estudiar la situación de los distintos sectores y dejar actuar libremente a aquéllos que no ocasionaran daños a la sociedad, regulando, en cambio, los que sí los provoquen, pero sólo en la medida necesaria. Como ejemplos de esta regulación cita los Seguros Sociales y el monopolio.

Como se puede observar, el tema del liberalismo económico está presente en la mayoría de los trabajos de V. Andrés Álvarez, aunque sólo sea de pasada. Nueva prueba de ello son, como vamos a ver, las referencias que hace en “Naturaleza, Sociedad y Economía” o en el “Prólogo” a la obra de Sismondi.

En el Discurso de recepción en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, “Naturaleza, Sociedad y Economía” menciona al liberalismo económico, dejando constancia de su posición antiintervencionista al referirse a su antecesor, José Manuel Pedregal, del que escribió “su ideología, como la de su maestro y antecesor don

Gumersindo de Azcárate, [quien] se basaba en una filosofía social de gran abolengo europeo, la cual consideraba a la Sociedad como organizada por leyes racionales, lo mismo que la Naturaleza; a la Justicia fundada en un Derecho natural, y la Economía gobernadas por sus propias leyes, naturales también. Por esto mismo, al componer mi discurso en una época que parece contradecir los fundamentos de aquélla ideología; en una época donde el Estado se considera tan omnipotente que pretende ignorar los límites impuestos por la naturaleza misma de las cosas, he pensado que el mayor homenaje a mis antecesores era ordenar mis preocupaciones; [...] en torno al tema de la dependencia entre lo natural, lo social y lo económico” (V. Andrés Álvarez, 1952, p. 7).

En el “Prólogo” a la obra de Juan Carlos Leonardo Sismonde, conde de Sismondi, *Economía Política*, publicada por Alianza Editorial en 1969, V. Andrés Álvarez realiza una breve biografía del autor y comenta la ideología del que considera uno de los primeros que llamó la atención sobre los problemas que estaba produciendo el capitalismo, especialmente sobre la clase obrera, el paro, los salarios bajos, etc. Considera que la obra de Sismondi es una crítica constructiva de la economía clásica, porque, si bien ataca las bases de esta escuela y defiende que la Economía no es una ciencia abstracta y que no existen leyes económicas inmutables, plantea como solución la intervención del Estado. V. Andrés Álvarez argumenta que esta postura se debería al corto período de observación que disponía Sismondi, limitación que también percibía en Keynes.

5.- Otras aportaciones de Valentín Andrés Álvarez.

No podíamos concluir este capítulo dedicado a V. Andrés Álvarez sin comentar los trabajos que el economista asturiano dedicó al estudio del comercio exterior español y a las tablas input-output, aunque los logros en este segundo aspecto no fueron exclusivos suyos, sino que su labor se ciñó a la dirección de algunos de los trabajos o a la simple colaboración.

5.1.- *Los estudios sobre comercio exterior.*

Los estudios sobre comercio exterior fueron una de sus primeras investigaciones económicas y culminaron con la elaboración de la tesis doctoral “Valoraciones del comercio exterior de España”, leída en 1940 y publicada posteriormente en dos artículos, “Historia y crítica de los valores de nuestra Balanza de Comercio”, aparecido en *Moneda y Crédito* (1943) y “Las Balanzas. Estadísticas de nuestro comercio exterior”, publicado en la *Revista de Economía Política* (1945).³⁶⁸

El tema de la tesis, según Álvarez Corugedo (2002, p. 238), probablemente fue inspirado por Flores de Lemus, puesto que en el “Dictamen de la Comisión nombrada por Real Orden de 9 de enero de 1929, para el estudio de la implantación del patrón de oro”, ya se denunciaba el hecho de que las valoraciones de nuestras importaciones y exportaciones estaban falseadas. Además, el tema del comercio exterior y de la problemática arancelaria había sido uno de los más estudiados por el economista de Jaén, interés que transmitió a sus alumnos. Así, don Valentín comienza la exposición

³⁶⁸ Las publicaciones con las que contamos son las recogidas por Juan Velarde Fuertes en *Lecturas de Economía Española* (1969).

sobre este asunto resaltando su importancia: “la Balanza de Comercio, o la diferencia entre las importaciones y las exportaciones, expresadas ambas por sus valores, es un hecho de la mayor importancia para el conocimiento de la Economía de un país” (V. Andrés Álvarez, 1969, a, p. 536).

a) “Historia y crítica de los valores de nuestra Balanza de Comercio”.

Sobre la base de esta importancia, el objetivo de “Historia y crítica de los valores de nuestra Balanza de Comercio” es encontrar el fundamento de la siguiente afirmación “nuestras estadísticas del Comercio Exterior, al menos las anteriores a 1930, están falseadísimas por el número y magnitud de los errores cometidos al fijar los valores de las mercancías, pudiendo afirmarse, sin caer en exageración, que no tenemos ningún conocimiento de la historia de nuestra Balanza de Comercio” (V. Andrés Álvarez, 1969, a, p. 536).

Lo primero que estudia es la historia de la legislación y sistema aduanero que existía en España, puesto que sostiene que toda realidad económica es un acontecimiento histórico y para poder conocerla es necesario estudiar su proceso de formación.³⁶⁹ Toma como punto de partida el error que la legislación aduanera del período 1869-1930 había introducido en el sistema de valoración, al considerar iguales el valor arancelario y el valor estadístico. El primero de ellos se fija por la Administración para determinados usos, principalmente para el establecimiento de los derechos arancelarios, y según V. Andrés Álvarez, no tiene por qué ser igual que el real. De hecho, lo normal será que no coincidan, puesto que mediante el valor arancelario el

³⁶⁹ En esta idea se puede observar claramente la influencia de la corriente historicista europea que le inculcó su maestro Flores de Lemus.

Estado puede alterar la política arancelaria, aumentando o disminuyendo la protección sin necesidad de variar el arancel. El problema surgió cuando este valor alejado de la realidad se aplicó también como valor estadístico para la elaboración de la Balanza de Comercio.

Estas valoraciones se establecieron por la Ley de Presupuestos de 30 de junio de 1869, en la que se disponía la estimación del precio de la mercancía basándose en un promedio que, según V. Andrés Álvarez, introducía una desviación, puesto que no contemplaba el precio real de la mercancía, sino que se aplicaba el valor promedio de una determinada clasificación arancelaria. Además, por la citada ley se establecía una Comisión de Valoraciones que debía elaborar anualmente los precios medios de las mercancías, teniendo en cuenta las observaciones que pudieran hacer comerciantes e industriales.

Estos tres aspectos son los que, según don Valentín, habían provocado un distanciamiento entre el valor real y el tomado para la elaboración de las estadísticas, a saber, en primer lugar, el que se utilizara una media de valores de las mercancías en vez de su valor exacto; en segundo lugar, el que se determinara el valor basándose en una clasificación de agrupaciones genéricas; y, en tercer y último lugar, el que la estableciera una comisión que podía ser fuertemente influenciada por los interesados para que sesgaran el valor en un sentido o en otro, pudiendo así marcar las pautas de la política aduanera.

En la legislación arancelaria que va desde la citada ley hasta el Real Decreto de 12 de enero de 1925, no se distinguió entre valor arancelario y estadístico. Es en ésta

última en la que se aprecia la necesidad de separar “el valor oficial de los efectos estadísticos” (V. Andrés Álvarez, 1969, a, p. 538). Según don Valentín, el motivo por el cual se introdujo la distinción fue la consideración por parte de la Sección de Estadística del recién creado Consejo de Economía Nacional, encargada de la elaboración de las tablas de Comercio Exterior, de que no era adecuada la utilización del coste de producción nacional en las valoraciones de las importaciones. A partir de ese momento la elaboración de las estadísticas de comercio exterior fue asumida por la citada Sección.

Hasta 1927 no se diferenciaron legalmente los dos valores, no obstante esta distinción sólo contempló el valor estadístico, para no contabilizar las importaciones al coste de producción nacional (que era la medida de valoración hasta ese momento), todo lo demás permaneció como hasta entonces. La distinción precisa tuvo lugar en 1930 debido, según V. Andrés Álvarez, a que anteriormente no estaban separadas las funciones arancelarias y estadísticas dentro de la actividad administrativa.

Además del error que se producía al introducir el cálculo del promedio, descubre otros dos problemas derivados de las dificultades técnicas del sistema de valoración y de que además, un pequeño error en la determinación del precio unitario de una mercancía introducía enormes diferencias en las partidas totales de ese bien concreto. Los dos inconvenientes citados son el derivado de la complejidad de las partidas arancelarias y el retraso en las valoraciones. El primero de ellos afecta tanto a las partidas simples, constituidas por un solo artículo, como a las complejas, integradas por multitud de mercancías, de diferentes calidades y precios. El error en las simples viene determinado por los promedios en los que no se consideran las variaciones mensuales,

estacionales, ni de procedencia. Don Valentín calcula el error en algunos casos concretos, como la partida de los “huevos frescos” o del “algodón en rama”, en los que la diferencia puede llegar a ser de un 20% en el total de la partida. En el caso de las complejas, las dimensiones de los errores aumentan considerablemente, alcanzando en ocasiones más del 100% del valor de la partida.

Todos estos errores, tanto de las partidas simples como de las más complejas, no tienen el mismo signo, sino que unos presentan signo positivo y otros signo negativo, por lo que plantea el autor si es posible una compensación entre las distintas partidas del Arancel (unas 1.500). Aunque esta compensación se produce en parte, la realidad es que es una porción minúscula del total, hecho que imputa don Valentín a la concentración de la mayor parte de las importaciones en muy pocas partidas: “por ley de probabilidad la compensación será tanto más imperfecta cuanto mayor sea la concentración de los valores en un corto número de partidas, condición que se cumple en este caso [...] como el total de la importación [se refiere al año 1929] ascendió ese año a 2.666,7 millones de pesetas oro, resulta que casi un 30 por 100 del valor de toda la importación se concentra en sólo diez partidas del Arancel, y si hubiésemos tomado las veinte partidas mayores llegaríamos a una cifra que superaría el 40 por 100” (V. Andrés Álvarez, 1969, a, p. 544).

Además de estos errores que se compensan en cierta medida, existen otros de mayor importancia, según el economista asturiano, como es el caso de los que introduce la técnica valorativa, a saber: “en primer lugar, porque su causa actúa en un mismo sentido sobre todas las partidas, así que los errores absolutos de éstas se suman y totalizan; y en segundo lugar, porque son de tal magnitud, según vamos a ver, que

inutilizan completamente por su falsedad manifiesta una buena parte de la serie de valores anuales formadas por nuevas estadísticas del Comercio Exterior y aún debemos de mirar el resto con muy justificada prevención” (V. Andrés Álvarez, 1969, a, p. 544).

Uno de los principales errores de la técnica de valoración es el retraso con el que se realizaron. V. Andrés Álvarez reconoce que, si bien es cierto que desde 1920 se habían publicado tablas de valores para todos los años, también lo es que en muy pocas ocasiones se utilizaron para la elaboración de las estadísticas los valores del mismo año. Esto era debido a que cuando se realizaban las tablas de valoraciones, las Estadísticas de Comercio Exterior ya estaban publicadas, utilizándose para elaborarlas los precios unitarios de las tablas más recientes de las que se disponía. Así señala el autor que “el hecho general era éste: la Estadística del Comercio Exterior de un año se publica dentro del año siguiente, pero las tablas se publican con retraso mucho mayor”. Como ejemplo cita distintos casos en los que el retraso fue como mínimo de dos años “las tablas de 1923 se publicaron en 1925, las del 25 el 27, las del 27 el 30 y las del 28 el 34” (V. Andrés Álvarez, 1969, a, p. 545).

Todos estos errores se redujeron considerablemente a partir de 1924, cuando la elaboración de la estadística recayó en el Consejo de Economía Nacional, puesto que la Sección de Valoraciones diferenció entre valor estadístico y arancelario, y elaboró los primeros con los datos de los que pudo disponer. Aún así, don Valentín sigue detectando errores de importante cuantía “pero asusta pensar cuáles serían éstos antes, a juzgar por la magnitud de los que aún quedaron después” (V. Andrés Álvarez, 1969, a, p. 545).

Además, destaca que en determinados años ni siquiera se hicieron tablas de valores (1914-1920), “¿de qué artes misteriosas y ocultas se sirvió la Estadística para dar valores a mercancías que fue imposible valorar?” (V. Andrés Álvarez, 1969, a, p. 547). La tabla de valoración que se aplicó a estos años es la de 1913, por lo que los datos consignados en las estadísticas carecen de toda significación, dado que en ese período los precios sufrieron una importante subida. Don Valentín calcula los datos de importación y exportación para ese intervalo aplicándoles un número índice que refleje el alza de los precios. De los resultados obtenidos deduce que el déficit comercial de España había sido mucho mayor que el mostrado por la Estadística, si bien apunta que éste no es el déficit real, sino el que se debía haber calculado si los datos hubieran sido los oficiales de cada año.

Concluye el artículo reafirmando lo que estableció al principio, “apenas tenemos conocimiento alguno del desenvolvimiento histórico de nuestra Balanza de Comercio” (V. Andrés Álvarez, 1969, a, p. 549), debido a los errores citados, a las presiones que recibían las Juntas de Aranceles y Valoraciones por los grupos que en ella estaban para usar las estadísticas con fines políticos o privados, y además, a los errores por la valoración del oro, que se tratará en el siguiente artículo.

b) “Las Balanzas. Estadísticas de nuestro comercio exterior”.

En lo que respecta a la segunda parte de su tesis doctoral, don Valentín comienza con unas advertencias en las que expone que hasta 1930 se siguió un método de valoración de las exportaciones e importaciones basado en los precios unitarios, y que a partir de entonces, se empleó el de valores declarados. La aplicación de los dos sistemas

al último trimestre de 1930 puso de manifiesto que el antiguo método había cometido errores. Según don Valentín, el de mayor importancia fue la identificación del valor arancelario y del valor estadístico, algo que ya denunció en el artículo anterior “Historia y crítica de los valores de nuestra Balanza de Comercio”.

Asimismo, considera que este problema de las valoraciones fue en gran medida determinado por la situación política que imperaba en cada momento. Con la Ley de Presupuestos de 30 de julio de 1869, se establecía un sistema de valoración (que permanecerá hasta 1930), en el que se crea una Comisión de Valoraciones, sustituida por la Junta Consultiva de Aranceles y Valoraciones en 1876, que establecía los valores de las mercancías, influida por distintos colectivos. Por ello se plantea el economista asturiano “qué significan las cifras obtenidas de ese modo, si se establecen por cálculo o por discusión, si esas cifras son resultado de operaciones aritméticas o de combinaciones políticas” (V. Andrés Álvarez, 1969, b, p. 552).

Dependiendo del signo político, éstos eran más altos o más bajos, así “política proteccionista significaba alza de valoraciones y política librecambista, rebaja de las mismas” (V. Andrés Álvarez, 1969, b, p. 553). A continuación, realiza un resumen de la evolución de la política arancelaria del s. XIX. Comienza por la derogación de las prohibiciones de importación de productos extranjeros que compitieran con nacionales, en el año 1841. Durante toda la década de los cuarenta del citado siglo se dictan aranceles que van poco a poco eliminando esas prohibiciones, con un marcado carácter liberal, salvo el de 1849, en el que si bien se derogan algunas prohibiciones, porque eran impopulares, se empieza a proteger a través de la valoración de las mercancías.

Hasta la reforma de 1869, de claro carácter librecambista, todas las anteriores también tuvieron un aire ligeramente liberal. Esta reforma de finales de los sesenta provocó un aumento considerable de las importaciones, y, sin embargo, según los datos, se produjo una disminución del déficit comercial que llegó a ser superávit en 1873. Según don Valentín, este hecho es ficticio y fruto de la bajada de los precios de importación, que estaban inflados anteriormente.

En 1892, con el gobierno de Cánovas, comenzó una etapa proteccionista que duró hasta 1930. Especialmente desde 1913 considera V. Andrés Álvarez que se produce un alza en la valoración de las importaciones, que se acentúa en la década de los veinte, calificando los déficit del comercio exterior de cada uno de esos años de “fantásticos”. La explicación de la sobrestimación de estos datos es la siguiente: “la Administración consideró siempre necesaria esa inflación, pues al exagerar el déficit de la Balanza de Comercio se disponía de un arma esgrimible contra cualquier país al concertar tratados comerciales” (V. Andrés Álvarez, 1969, b, pp. 555-556). Son, por tanto, estos datos los que provocaron los déficit comerciales tan acusados de algunos de los años de este siglo, como expone el autor al señalar que “estos valores de importación exagerados, que pueden justificarse por las necesidades de la política arancelaria, como fueron llevados, sin la menor corrección, a las Estadísticas de Comercio Exterior, son los principales responsables de que sean completamente imaginarios los enormes déficit que acusa, algunos años, nuestra Balanza de Comercio” (V. Andrés Álvarez, 1969, b, p. 556).

Al final del artículo vuelve sobre el tema de los saldos de la Balanza de Comercio. Sostiene que, si bien a partir de 1924 los déficit comerciales se vieron

reducidos por el nuevo criterio valorativo del Consejo de Economía Nacional, seguían siendo exagerados. Para respaldar sus argumentos recurre a la estadística de comercio exterior de Alemania³⁷⁰ y compara los datos de ésta con los contenidos en las estadísticas españolas, de lo que se deduce que el déficit que España mantenía con Alemania no era tan acusado como indicaban los datos españoles.

También se refiere al documento realizado por el Servicio de Estudios del Banco de España, en 1931, en el que se recoge que dentro de “lo que podemos llamar *estructura permanente*” de la Balanza de Pagos no serían admisibles unos déficit tan fuertes como los que reflejan las Estadísticas de Comercio Exterior.

Asimismo, don Valentín se cuestiona la valoración en oro de las cifras del comercio exterior.³⁷¹ Supone que como el valor arancelario y el estadístico son iguales, desde el momento en que uno de los dos se expresara en oro, es decir, desde la Ley de Bases Arancelaria de 1906 en la que se estableció la valoración arancelaria, el otro, el valor estadístico también vendría expresado en oro. Esta suposición que a priori parece correcta, según V. Andrés Álvarez, plantea serias dudas.

Según la Sección de Estadística de la Dirección General de Aduanas, la valoración en oro comenzó en 1922, sin embargo, antiguos funcionarios de la Sección de Valoraciones del Consejo de Economía Nacional, afirmaban que la valoración se hacía en oro desde 1906. Después del estudio de las estadísticas del período comprendido entre estos años, la conclusión que obtiene don Valentín es que “el que se

³⁷⁰ Según V. Andrés Álvarez (1969, b, p. 561), “las estadísticas alemanas están reconocidas universalmente como de las más veraces”.

³⁷¹ V. Andrés Álvarez ha sido el primero en estudiar el tema de las unidades de valoración aplicadas a las Estadísticas de Comercio Exterior.

consideren expresados en oro los valores, a partir de 1922, *no obedece a ningún cambio introducido ese año en la valoración, sino, sencillamente, a poner «pesetas oro» en una columna que reproducía las mismas cifras de otra donde no se consignaba ese extremo*” (V. Andrés Álvarez, 1969, b, p. 558).

Una vez determinado que la valoración se hacía en “pesetas oro”, se plantea la cuestión de en qué términos están expresados los valores estadísticos, para lo cual divide el período objeto de estudio en tres partes, de 1906 a 1921; de 1922 a 1927; y de 1928 hasta el final del estudio. Respecto a las dos primeras concluye, sobre la base del estudio de la partida “oro en monedas”, que las cifras de comercio exterior no vienen expresadas ni en pesetas oro, ni en pesetas plata o corrientes, “sino en una unidad arbitraria que hemos llamado «peseta estadística» cuyo valor es menester determinar en cada caso por su relación con el oro”. Sin embargo, del tercer período afirma que sí son realmente “auténticas pesetas oro” (V. Andrés Álvarez, 1969, b, p. 560).

Finaliza el profesor V. Andrés Álvarez con dos conclusiones. La primera de ellas es que no se tienen en España datos fidedignos para conocer la historia del comercio exterior antes de 1930. La segunda es que, aunque pueda parecer que la reconstrucción de la evolución histórica de las cifras de comercio exterior es un hecho demasiado difícil, si no imposible, es factible, dado que la mayor parte de importaciones y exportaciones españolas se concentran en unos cuantos artículos (estima que unos cincuenta o sesenta), por lo que si se reconstruye para estas mercancías claves se tendrá una estimación muy cercana a la realidad. Además, añade que estos cálculos se pueden comprobar acudiendo a las estadísticas de los países con los que se comercia.

Como Apéndice se incluye la reforma que hizo la Sección de Valoraciones del Consejo de Economía Nacional, cuando en 1924 se traspasó el servicio de Estadística del Comercio Exterior. Gracias a su labor se incluyó por primera vez en la legislación la diferencia entre valor estadístico y arancelario, desinflando así las cifras de importaciones para ajustarlas a la realidad.

La conclusión extraída de ambos artículos hizo que el tema del comercio exterior fuera “olvidado” por muchos investigadores durante un largo período de tiempo. Uno de los primeros estudios que se llevó a cabo después del análisis de V. Andrés Álvarez, “Las balanzas de comercio exterior español: un experimento histórico-estadístico” (1978),³⁷² se incluye dentro de un volumen homenaje al economista de Grado, coordinado por J. L. García Delgado.

En este trabajo, partiendo del análisis realizado por don Valentín, se elabora un experimento de revalorización de algunas de las partidas contenidas en las Estadísticas de Comercio Exterior. Sólo se toman en consideración seis partidas, intentando escoger las más representativas, sobre la base de la citada concentración de nuestras importaciones y exportaciones en pocos apartados. De las conclusiones obtenidas cabe destacar que, si bien es cierto que no se debe confiar en las cifras de comercio exterior español de esa época, tampoco es necesario rechazarlas por completo.

³⁷² Este trabajo fue realizado por los economistas G. Tortella Casares, P. Martín Aceña, J. Sanz Fernández y S. Zapata Blanco. Está incluido en la obra *Ciencia social y análisis económico: estudios en homenaje al profesor V. Andrés Álvarez*.

5.2.- *Las tablas input-output.*

En este apartado nos referiremos a la aportación de V. Andrés Álvarez al mejor conocimiento de nuestra economía mediante la elaboración de las tablas input-output, siendo éste uno de los aspectos de la personalidad del economista asturiano que menos se ha estudiado. En el año 1945, Javier Conde García, en aquellos momentos director del Instituto de Estudios Políticos, quiso reorganizar la Sección de Economía, por ello llamó a V. Andrés Álvarez para que se encargara de la dirección de un grupo de economistas. Éste no asumió la tarea de dirección, si bien seleccionó a un grupo de trabajo y propuso la idea de elaborar la primera tabla input-output de la economía española.

La idea fue muy bien acogida, pero nada más comenzado el trabajo aparecieron los problemas, tal y como refleja Ángel Alcaide (1978, p. 105), “la valiosa dirección de nuestro profesor fue el mejor estímulo para salvar las graves dificultades que planteaba la carencia de medios económicos, que nos impedía entre otras cosas, realizar encuestas adecuadas que suplieran la necesaria información estadística (las estadísticas económicas eran escasas en aquellos años «cincuenta» y, desde luego, incoherentes)”. El primero de ellos fue la falta de datos, especialmente relativos a la producción, si bien tampoco eran muchos los que había sobre el consumo.

Cuando el análisis ya estaba avanzado, el entonces decano de la Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales, don Manuel de Torres, se interesó por él y se puso en contacto con una de las encargadas de la elaboración de las Tablas en Italia, la economista Vera Cao-Pinna, quien, además de dar varias conferencias y

reunirse en múltiples ocasiones con el equipo español, ofreció el instrumental del Instituto de Cálculo de Roma para que se pudieran elaborar las tablas, puesto que en España no se disponía del material adecuado. A la presentación de las tablas en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas se invitó al premio Nobel W. Leontief.

La tabla de 1954 se publicó en 1958 y sirvió de base para el desarrollo de varias aplicaciones, siendo una de las más importantes la realización de la primera Contabilidad Nacional para España.³⁷³ La siguiente tabla que se acometió fue la de 1958, por un equipo dirigido por Manuel de Torres, en el que participaron entre otros J. L. Sampedro, E. Fuentes Quintana y el propio V. Andrés Álvarez, quien a partir de la muerte de don Manuel de Torres, en 1960, se hizo cargo del grupo de investigación que continuó trabajando en las tablas referentes a 1958 y otras estadísticas.³⁷⁴ A partir de estas tablas de 1958, que según Ángel Alcaide (1978, p. 105), “se trata de una tabla con 207 sectores productivos,³⁷⁵ seguramente la más detallada de las publicaciones en el mundo”, se pudieron elaborar las cuentas nacionales del período 1954-1962.

³⁷³ Don Manuel de Torres sostiene que las tablas son un buen elemento de medición de la economía de un país y sobre el que se pueden hacer predicciones consistentes debido a su reducido margen de error, que en determinados casos es predecible, como señala en las siguientes líneas: “la proyección hacia el futuro de las tablas puede hacerse con un error que se encuentra dentro de los límites convencionales usualmente establecidos” (M. de Torres, 1960, p. XX).

³⁷⁴ Entre las distintas series estadísticas que realizó este grupo de investigación guiado por Valentín Andrés Álvarez, destacan las series de las cuentas nacionales hasta el año 1964, y las tablas pertenecientes a los años 1962, 1965, 1966 y 1968, si bien el trabajo estadístico lo desempeñó en esta ocasión otro grupo.

³⁷⁵ Las tablas de 1954-1958, tan sólo contaban con 28 sectores productivos, según se indica en la introducción a “Relaciones estructurales y desarrollo económico. Las tablas input-output como instrumento para la programación económica de España”, en la que además se contradice la afirmación de Ángel Alcaide, puesto que se afirma que la tabla de 1958 abarca 230 sectores productivos. Los 28 sectores que se incluyen en la tabla de 1954, y que, para facilitar la comparación, se han respetado para las del período 1955-1957, son los siguientes: cereales y leguminosas, olivo, vid, frutos y otros productos agrícolas, montes, pesca, productos animales, carbones minerales, minas y canteras, conservas, industrias alimentarias, bebidas y alcoholes, textil, piel y calzado, industrias intermedias de la madera, corcho y papel, industrias de la madera, corcho, editorial, goma y otras, industrias químicas, metalurgia y siderurgia, industrias mecánicas, industrias de minerales no metálicos, construcción y obras públicas, gas y otros derivados del carbón y refinerías de petróleo, energía eléctrica, distribución de agua, servicios industriales y personales, transporte, comercio y, por último, hostelería y similares.

En el prólogo a la publicación de las tablas de 1954-1957, el profesor Manuel de Torres indica las dos razones o, como él las define, “presiones”, por las que se llevó a cabo la elaboración de las tablas input-output publicado en 1958. De un lado, el puro interés científico de investigación de nuevos métodos para el análisis de la economía española, de otro, la “preocupación por la situación de la economía española en el momento en que iniciamos la investigación. Era entonces por el comienzo del verano del 59 y se preparaban las medidas para llevar a cabo la estabilización. Todos estábamos convencidos de la necesidad de atajar un proceso inflacionista que, en sus últimas consecuencias, había creado una tensión tremenda en la liquidez externa del país, de la que habría de seguirse necesariamente un grave embotellamiento para la producción, dado el carácter estratégico de muchas de nuestras importaciones. Ello habría implicado una paralización del desarrollo económico del país” (M. de Torres, 1960, pp. XVI-XVII).

En esta cita se refiere don M. de Torres a la estabilización monetaria, a la que añade, para conseguir un adecuado desarrollo económico, medidas que repercutan en el carácter real del sistema económico, es decir, que influyan en la producción o la oferta. Para ello considera imprescindible el conocimiento de las interrelaciones entre los distintos sectores de la economía española, y los efectos que el crecimiento de uno de ellos provocará en los demás. Estas relaciones y efectos sólo se pueden conocer de forma precisa con el análisis input-output.

No obstante, como apostilla Ángel Alcaide (1978, p. 105), las tablas de mayor relevancia fueron las primeras, puesto que pusieron de manifiesto las lagunas

informativas que existían en España sobre los datos de consumo, formación de capital, rentas salariales y no salariales y de los distintos sectores económicos. El mismo autor afirma que la importancia de las de 1958 fue vital: “el mérito fundamental del estudio radica en la posibilidad de disponer por primera vez de una estadística coherente y armónica de nuestra economía real; yo me he permitido afirmar en alguna ocasión que las estadísticas económicas de España se clasifican, atendiendo a este acontecimiento, en «antes y después de la tabla de 1958»” (Alcaide Inchausti, 1978, p. 105).

Pasamos a continuación a realizar un comentario de las tablas de 1954-1957, una vez considerada la relevancia que tuvieron para el desarrollo de la economía española posterior. El objetivo fundamental de estas tablas es el conocimiento pormenorizado de las interrelaciones que existen entre los diferentes sectores económicos españoles y la utilización de ellas como instrumento de previsión. El grupo de trabajo que se encargó de elaborar la tabla de 1958 estaba dirigido, como ya hemos mencionado, por Manuel de Torres Martínez, y constituido por: Valentín Andrés Álvarez, José Luis Sampedro Sáez, Enrique Fuentes Quintana, Ángel Alcaide Inchausti, Joaquín Fernández Castañeda y Alfredo Santos Blanco. Además colaboraron, Juan Velarde Fuertes y Julio Alcaide Inchausti.

Fueron éstos quienes decidieron realizar el trabajo al que hemos hecho referencia anteriormente, “Relaciones estructurales y desarrollo económico. Las tablas input-output como instrumento para la programación económica de España”, en el que elaboraron la proyección de la tabla del año 1954, sobre la de 1955, 1956 y 1957, para poder disponer de una serie temporal sobre la que realizar estudios acerca del desarrollo económico de España en esa época. En el primero de los capítulos de esta obra se

advierde que, en realidad, no se trata exclusivamente de una proyección: “debe advertirse que no sólo sería correcto calificar de mera proyección cada una de las Tablas que aquí presentamos, pues si bien es cierto que muchos datos referentes a transacciones interindustriales se han obtenido a través de los coeficientes técnicos de subsectores (para cada casilla se dividió la suma de bienes nacionales e importados pertenecientes a la misma en 1954 por el output total del sector correspondiente), todas las cifras que forman los sectores externos, así como el output total de cada subsector y las cifras de mayor cuantía de cada uno de estos, correspondientes a transacciones interindustriales, se han obtenido mediante informaciones directas facilitadas, principalmente, por el Servicio Sindical de Estadística o a través de las publicaciones oficiales del Instituto Nacional de Estadística y Ministerio de Agricultura, Hacienda, Comercio, Industria y Obras Públicas” (V. Andrés Álvarez, 1960, pp. 7-8).

Con la intención de facilitar los cálculos y obtener conclusiones de carácter general, en el trabajo publicado por la Organización Sindical Española se elaboraron una serie de tablas consolidadas de orden tres por tres, en las que todos los sectores anteriores se engloban en tres, titulados *producción primaria*, *producción secundaria* y *producción terciaria*, siguiendo la notación de C. Clark. Dentro del primer grupo se incluyen los nueve sectores nombrados en primer lugar; dentro de *producción secundaria*, los quince siguientes, desde las conservas a la distribución de agua; y, por último, en la *producción terciaria*, se contemplan los cuatro sectores citados al final.

La valoración que Ángel Alcaide (1978, pp. 105-106) realiza de la elaboración de las tablas no deja lugar a dudas. En primer lugar, destaca la importancia de las tablas

en cualquier economía,³⁷⁶ al encargarse de contrastar los datos, tanto de magnitudes macroeconómicas como de relaciones interindustriales, que se suponen han de coincidir y demuestran los datos erróneos. A lo que añade en segundo lugar, “las tablas, por lo tanto, completaron y perfeccionaron nuestras estadísticas económicas y aún sigue ocurriendo lo mismo porque nuestro sistema estadístico-económico aún no funciona con los medios adecuados para que las tablas puedan elaborarse, completamente, con las informaciones básicas del sistema”.³⁷⁷

En el prólogo a la publicación de las tablas de 1954-1957, el profesor Manuel de Torres, alude a las felicitaciones que le hicieron llegar economistas de todo el mundo en la conferencia internacional de economistas de Bellagio, en la que se expuso el trabajo realizado por el grupo que él dirigía, entre otras destacamos la de J. H. Cumberland, puesto que, además de alabar el trabajo, resalta la importancia de algunas de sus innovaciones como se desprende de las siguientes palabras “el profesor J. H. Cumberland, de la Universidad de Maryland, dice lo siguiente:

*«Esta carta es para dar a usted las más sinceras gracias por el destacado informe que ha presentado en la Conferencia de Bellagio. Yo he quedado muy impresionado por el trabajo sobre Input-Output que se está realizando en España bajo su dirección y estoy particularmente interesado en conocer lo antes posible un análisis de los coeficientes medios y marginales.»*³⁷⁸ Yo creo que su escrito abre un nuevo

³⁷⁶ Ángel Alcaide resalta que las estadísticas económicas no son como las estadísticas usuales que se pueden apoyar directamente sobre los datos recabados, puesto que en ocasiones los individuos encuestados evitan decir la verdad al ser temas relacionados con sus ingresos y rentas.

³⁷⁷ Hay que tener en cuenta que este comentario lo realiza el autor a finales de los años setenta, en la actualidad los datos estadísticos de la economía española son bastante fiables.

³⁷⁸ Sobre este método, basado en los costes temporales medios y marginales, advierte Manuel de Torres en el prólogo citado que ha permitido determinar qué sectores de la economía española han de desarrollarse según su productividad, y por tanto, cuál era la dirección que había que imprimir a la economía para alcanzar rápidamente un alto nivel de competitividad.

horizonte en el empleo del análisis Input-output para el estudio del comercio exterior y sus efectos sobre el desarrollo económico»” (M. de Torres, 1960, p. XVI).

BIBLIOGRAFÍA DEL CAPÍTULO IV

- ALCAIDE INCHAUSTI, A. (1978): “Valentín Andrés Álvarez, promotor de las primeras tablas input-output de la economía española”. *Económicas y Empresariales*, nº 9, pp. 104-106.
- ÁLVAREZ ÁLVAREZ, V. A. (1941, a): “El indicador del mercado”. *Anales de Economía*, nº 1, pp. 73-101. Madrid.
 - (1941, b): “La Economía como ciencia y como arte”. *Revista de Estudios Políticos*, nº 2, abril, pp. 304-315. Madrid.
 - (1941, c): “Nuevos conceptos de la teoría económica del valor”. *Revista de Estudios Políticos*, nº 4, octubre, pp. 729-739. Madrid.
 - (1942, a): “Sobre los límites entre la Política y la Economía”. *Revista de Estudios Políticos* nº 7, julio, pp. 73-90. Madrid.
 - (1942, b): “Nuevo análisis de las repercusiones e incidencias de un gravamen”. *Anales de Economía*, nº 7-8, julio-diciembre, pp. 235-259. Madrid.
 - (1943, a): “La época del Mercantilismo en Castilla”. *Revista de Estudios Políticos*, nº 9, mayo-agosto, pp. 139-151. Madrid.
 - (1943, b): “Comentario” del libro *El movimiento de los precios en España* de Paris Eguilaz. *Anales de Economía*, nº 12, octubre-diciembre. Madrid.
 - (1945): “El camino hacia la servidumbre del profesor Hayek”. *Moneda y Crédito*, nº 13, junio, pp. 68-79. Madrid.
 - (1947, a): “La ciencia totalitaria”, comentario a la obra de J. B. Baker, *Science and The Planned State*. *Moneda y Crédito*, nº 22, septiembre, pp. 62-71. Madrid.

- (1947, b): “La meta de dos revoluciones. Sugerencias del libro del Sr. Larraz”. *Moneda y Crédito*, nº 21, pp. 43-52. Madrid.
- (1948): “Economía y Alimentación”, en torno al libro del Dr. Grande Covirán, *La ciencia de la alimentación. Moneda y Crédito*, nº 26, septiembre, pp. 19-37. Madrid.
- (1951): “La Lógica de la Economía y la Economía de la Lógica”, en torno al libro de Manuel Granell, *Lógica. Moneda y Crédito*, nº 37, junio, pp. 18-34. Madrid.
- (1952): “Naturaleza, Sociedad y Economía. Discurso de recepción del académico electo Excmo. Sr. D. Valentín Andrés Álvarez”. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Madrid.
- (1953): “La integración económica de la Europa Occidental. Los medios”. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, año V, cuaderno tercero, pp. 155-165. Madrid.
- (1955): “Prólogo” al libro de Jovellanos, *Informe sobre la Ley Agraria*, Instituto de Estudios Políticos. Madrid.
- (1958, a): “La lógica estadística y algunas de sus aplicaciones”. *Estadística española*, nº 1, octubre-diciembre, pp. 8-18.
- (1958, b): “Contestación al discurso de recepción del Excmo. Sr. D. José Castañeda Chornet: Teoría y política del desarrollo económico”, pp. 81-90. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Madrid.
- (1960): *Relaciones estructurales y desarrollo económico. Las tablas input-output como instrumento para la programación económica de España*. Organización Sindical española. Madrid.

- (1964): “Sobre el contenido económico y sentido correcto de las voces «concurrencia» y «competencia»”. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, año XVI, cuaderno único, pp. 135-142. Madrid.
- (1966): “Contestación al discurso de recepción del académico de número Excmo. Sr. D. Carlos Ollero Gómez: Dinámica social, desarrollo económico y forma política. (La monarquía siglo XX)”, pp. 61-71. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Madrid.
- (1967): “De la economía natural a la filosofía natural”. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, año XIX, nº 43, pp. 125-135. Madrid.
- (1968): “Materia y espíritu en el saber”. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, año XX, nº 45, pp. 103-116. Madrid.
- (1969, a): “Historia y crítica de los valores de nuestra balanza de comercio”. En Velarde Fuertes, J. (dir.): *Lecturas de Economía Española*, pp. 536-549. Ed. Gredos, S.A. Madrid.
- (1969, b): “Las Balanzas. Estadísticas de nuestro comercio exterior”. En Velarde Fuertes, J. (dir.): *Lecturas de Economía Española*, pp. 550-565. Ed. Gredos, S.A. Madrid.
- (1969, c): “Terminología y Morfología del mercado”. *Anales de Economía*, nº 1-4, enero-diciembre, pp. 63-78. Madrid.
- (1969, d): “Prólogo” al libro de Sismondi, *Economía Política*. Alianza Editorial. Madrid.

- (1969, e): “Antecedentes de la sociedad actual”. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, año XXI, nº 46, pp. 139-151. Madrid.
- (1973, a): “Introducción” a los *Principios de Economía y Tributación* de David Ricardo. Ed. Seminarios y Ediciones, S.A. Madrid.
- (1973, b): “Las inquietudes de fin de siglo”. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, año XXIV, nº 49, pp. 129-141. Madrid.
- (1976): “Don Antonio Flores de Lemus en mis recuerdos”. *Hacienda Pública española*, nº 42-43, pp. 27-29. Madrid.
- (1978, a): “Memorias de medio siglo”. En García Delgado, J. L. (dir.): *Ciencia social y análisis económico: estudios en homenaje al profesor V. Andrés Álvarez*, pp. 13-23. Editorial Tecnos. Madrid.
- (1978, b): “Contestación al discurso de recepción de Excmo. Sr. D. Juan Velarde Fuertes: La larga contienda sobre la economía liberal. ¿Preludio del Capitalismo o de la Socialización?”, pp. 289-301. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Madrid.
- (1991, a): “La Ciencia económica y la realidad”. En García Delgado, J. L. y Sánchez Hormigo, A. (dir.): *Libertad económica y responsabilidad social. Diez estudios. V. Andrés Álvarez*, pp. 87-100. Centro de Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- (1991, b): “Capitalismo y orden económico”. En García Delgado, J. L. y Sánchez Hormigo, A. (dir.): *Libertad económica y responsabilidad social. Diez estudios. V. Andrés Álvarez*, pp. 101-113. Centro de Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.

- (1991, c): “Inseguridad económica y seguridad social”. En García Delgado, J. L. y Sánchez Hormigo, A. (dir.): *Libertad económica y responsabilidad social. Diez estudios. V. Andrés Álvarez*, pp. 115-128. Centro de Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- (1991, d): “Introducción al estudio de la empresa pública”. En García Delgado, J. L. y Sánchez Hormigo, A. (dir.): *Libertad económica y responsabilidad social. Diez estudios. V. Andrés Álvarez*, pp. 129-142. Centro de Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- (1991, e): “La Economía y la Seguridad Social”. En García Delgado, J. L. y Sánchez Hormigo, A. (dir.): *Libertad económica y responsabilidad social. Diez estudios. V. Andrés Álvarez*, pp. 181-198. Centro de Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- (1991, f): “Teoría e historia o Apolo y Dionisio”. En García Delgado, J. L. y Sánchez Hormigo, A. (dir.): *Libertad económica y responsabilidad social. Diez estudios. V. Andrés Álvarez*, pp. 199-208. Centro de Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- (1991, g): “Apogeo, decadencia y renacimiento del liberalismo”. En García Delgado, J. L. y Sánchez Hormigo, A. (dir.): *Libertad económica y responsabilidad social. Diez estudios. V. Andrés Álvarez*, pp. 209-224. Centro de Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.

- ÁLVAREZ CORUGEDO, J. (2002): “V. Andrés Álvarez: ciencia y humanismo”. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 7, pp. 223-242. Barcelona.
- BALLESTEROS ÁLAVA, P. (1952): “Contestación al discurso de recepción del académico electo Excmo. Sr. D. Valentín Andrés Álvarez, Naturaleza, Sociedad y Economía”. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Madrid.
- FIGUEROA, E. (1978): “El papel que desempeñan los factores productivos capital, tierra y trabajo en el crecimiento económico”. En García Delgado, J. L. (dir.): *Ciencia social y análisis económico: estudios en homenaje al profesor V. Andrés Álvarez*, pp. 171-193. Editorial Tecnos. Madrid.
- GARCÍA DELGADO, J. L. (1978): *Ciencia social y análisis económico: estudios en homenaje al profesor V. Andrés Álvarez*. Editorial Tecnos. Madrid.
- GARCÍA DELGADO, J. L. Y SÁNCHEZ HORMIGO, A. (1991): *Libertad económica y responsabilidad social. Diez estudios. V. Andrés Álvarez*. Centro de Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- MARSHALL, A. (1957): *Principios de Economía*. Ed. Aguilar. Madrid.
- ROJO DUQUE, L. A. (1984): “J. M. Keynes: una conmemoración. Discurso de recepción del académico de número Excmo. Sr. D. Luis Ángel Rojo Duque”. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Madrid.
- SÁNCHEZ HORMIGO, A. (1991): *V. Andrés Álvarez. Un economista del 27*. Prensas Universitarias de Zaragoza. Zaragoza.
 - (2002): “El pensamiento económico de V. Andrés Álvarez”. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 7, pp. 163-222. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.

- SÁNCHEZ LISSEN, R. (2002): “Los tres primeros catedráticos de teoría económica de la universidad española. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 7, pp. 149-161. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
- STACKELBERG, H. F. VON (1946): *Principios de Teoría Económica*. Instituto de Estudios Políticos. Madrid.
- TORRES, M. de (1960): Prólogo a *Relaciones estructurales y desarrollo económico. Las tablas input-output como instrumento para la programación económica de España*. Organización Sindical Española. Madrid.
- TORTELLA CASARES, G., et al. (1978): “Las balanzas de comercio exterior español: un experimento histórico-estadístico”. En García Delgado, J. L. (dir.): *Ciencia social y análisis económico: estudios en homenaje al profesor V. Andrés Álvarez*, pp. 487-513. Editorial Tecnos. Madrid.
- VELARDE FUERTES, J. (1978): “La semblanza de un profesor: Valentín Andrés Álvarez”. *Económicas y Empresariales*, nº 9, pp. 102-104.
 - (1982, b): “Nota de urgencia sobre los aspectos literarios de Valentín Andrés Álvarez”. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, año XXXIV, nº 59, pp. 11-19. Madrid.
 - (1990): *Economistas españoles contemporáneos: primeros maestros*. Biblioteca de Economía. Serie Estudios. Espasa Calpe. Madrid.
- ZUMALACÁRREGUI Y PRAT, J. (1995, c): “Prefacio” a la edición española del libro de R. G. D. Allen *Análisis matemático para economistas*. En *Textos seleccionados*, pp. 353-376. Fundación FIES. Madrid.

CAPÍTULO V

**JOSÉ CASTAÑEDA, PRINCIPAL INTRODUCUTOR DE LA
MICROECONOMÍA MODERNA EN ESPAÑA.**

1.- Biografía.

Este quinto y último capítulo está dedicado a don José Castañeda Chornet, economista valenciano que se encuentra entre los más destacados del s. XX en España. Su importancia está directamente relacionada con la introducción y el estudio de la corriente marginalista, así como con el interés por la Econometría, ideas que recibió de su maestro don José María Zumalacárregui, en la Universidad de Valencia. Juan Velarde (1988, p. 29) describe a Castañeda como “un hombre serio y bueno, al que mucho deben las ciencias sociales y, desde luego, España”.

Sus primeros estudios los realizó en Valencia, ciudad en la que nació el 11 de marzo de 1900. En el Bachillerato obtuvo el primer premio extraordinario en la Sección de Ciencias cuando sólo contaba quince años. A continuación comenzó la carrera de Derecho, aunque, según afirma Huberto Villar (1991, p. 17), su interés estaba más encaminado hacia el estudio de las ciencias, si bien para realizar una ingeniería era necesario desplazarse a Madrid, puesto que en Valencia eran pocas las facultades que existían. La más que probable oposición de sus padres así como su juventud hicieron que se quedara en la ciudad del Turia y estudiara Aparejador a la vez que la mencionada licenciatura de Derecho.³⁷⁹ En esta época era catedrático de Economía y Hacienda Pública en esta Universidad, el profesor Zumalacárregui, quien influiría notablemente en la carrera de Castañeda. En 1920 obtuvo la licenciatura con premio extraordinario.

El alumno se dirigió al maestro para iniciar con él los estudios de Economía. Siguió Zumalacárregui los mismos pasos que había recorrido anteriormente Pigou desde

³⁷⁹ El que Castañeda deseara estudiar algo más técnico que la carrera de Derecho, no implicaba que no se enorgulleciera de su formación jurídica, que además le sería útil en múltiples ocasiones a lo largo de su vida.

su cátedra de Cambridge, “doy ahora consejos que yo mismo he dejado evidentemente de seguir. Corresponde al economista, cuando es joven y su mente es plástica, aprovechar cualquier oportunidad que se le pueda ofrecer para adquirir el conocimiento directo de la vida de los hombres y las mujeres, en las fábricas y en los campos [...] así, y no sentados ante nuestras mesas de trabajo como hemos hecho algunos de nosotros, es como se prepara para su trabajo el economista verdaderamente grande” (Velarde Fuertes, 1988, p. 18).

De este modo Zumalacárregui, como relata Velarde, le apuntó dos posibilidades: de un lado, que fuera a Madrid y se formara en una academia de preparación para el ingreso en las Escuelas Especiales, de esta forma obtendría los conocimientos de matemáticas imprescindibles para entender las obras de los economistas matemáticos más importantes del momento como Marshall o Edgeworth. De otro, se le planteaba el reto de poder ser ingeniero y comprender a fondo los planteamientos marshallianos. Si bien Zumalacárregui no consideraba necesario que llegara a realizar una ingeniería, este incentivo, junto al interés que, como ya hemos mencionado, tenía Castañeda hacia las carreras de ciencias, hizo que se decidiera por estudiar Ingeniería Industrial.

Así marchó a Madrid, donde ingresó en la Escuela de Ingenieros Industriales. Tan sólo cinco años después de concluir la carrera de Derecho, terminó la de ingeniero con la calificación de Sobresaliente y el Título de Honor, que hacía cinco años que no se concedía. Todos los autores que se ocupan de la biografía de Castañeda subrayan la brillantez de éste al realizar los estudios de ciencias, destacando sobre sus compañeros.

En el curso 1925-1926, y durante dos años académicos, comenzó a dar clases en la Escuela de Ingenieros Industriales de Madrid como profesor ayudante. Además se convirtió en un asiduo a las clases de Flores de Lemus, catedrático de Economía política y Hacienda pública.³⁸⁰ Sus clases como ayudante las suspendió temporalmente en 1926 para irse a Francia pensionado con el objetivo de estudiar la aplicación del factor humano en la industria.

Por consejo de Zumalacárregui, el economista valenciano se dirigió a Flores de Lemus con la intención de que éste le propusiera un tema para su tesis doctoral. Don Antonio, a diferencia de lo que le hubiera planteado el marginalista Zumalacárregui, le recomendó un tema de carácter empírico e historicista. Don José recuerda la contestación de su maestro en las siguientes líneas: “coja usted un pueblo, por ejemplo Cangas de Tineo, en Asturias, en donde se celebra un mercado de cerdos un día a la semana. La tesis puede tratar de eso: del mercado de cerdos en Cangas de Tineo”, (J. Castañeda, 1976, b, p. 32). Según relata Velarde (1988, p. 21), “el susto, o la sorpresa, de Castañeda debió haber sido entonces descomunal ante este típico consejo del más acendrado empirismo inductivista”.

Castañeda interpretó esta recomendación en el sentido de “que la tesis había de ser esencialmente monográfica. Debía comprender un campo limitado, reducido, muy pequeño. Pero había de tratarlo a fondo, exhaustivamente, hasta agotarlo” (J. Castañeda, 1976, b, p. 32). El joven doctorando escuchó en parte el consejo de don Antonio, si bien por su formación marginalista como Zumalacárregui, no estaba totalmente conforme con el estudio exclusivo del empirismo inductivista. Como solución optó por analizar un

³⁸⁰ Contacto que se debió al consejo de Zumalacárregui, que por el beneficio de su alumno olvidó por un momento las diferencias que le separaban del catedrático de Madrid.

mercado en el que se dispusiera de estadísticas más completas y fiables con las que poder realizar un trabajo más exhaustivo. El fruto de este estudio fue la tesis doctoral titulada *El consumo de tabaco en España y sus factores*, que leyó en febrero de 1936 ante un tribunal presidido por Flores de Lemus y que recibió la calificación de Sobresaliente, y tras una oposición, el Premio Extraordinario.³⁸¹

Unos años antes, en 1930, comenzó a publicarse la *Revista de Ingeniería Industrial*, cuyos fundadores fueron Castañeda, José María Yáñez y José Alcántara. Esta revista editada por la Asociación Nacional de Ingenieros Industriales tenía un carácter técnico y económico. En ella publicó Castañeda numerosos artículos, editoriales y notas, tanto sobre temas económicos como técnicos, algunos de los cuáles analizaremos más tarde. Pretendía don José que los ingenieros, aparte de dominar las cuestiones técnicas, conocieran las económicas, que consideraba indispensables para el desarrollo de su profesión.

Poco después de terminar los estudios de ingeniería ingresó en el Cuerpo de Ingenieros Industriales al servicio de la Hacienda. Su primer destino, en 1927, fue Almería, de aquí pasó a Granada y en 1930 a Madrid, donde trabajó en la Delegación del Gobierno en Campsa. Este puesto en la Administración le permitiría encontrar los datos sobre el consumo de tabaco en España que precisó para la elaboración de su tesis. Al iniciarse la Guerra Civil Castañeda estaba destinado en el Tribunal Económico Administrativo Central, cargo en el que llevaba desde 1931, desempeñando además el de Secretario del Instituto de Ingenieros Civiles durante algunos años.

³⁸¹ El texto de la Tesis se vuelve a editar en 1988, en el homenaje que se le dedicó a José Castañeda al año de su fallecimiento, texto ampliado con respecto a la tesis original.

Desde 1934 hasta el comienzo de la Guerra Civil fue ayudante en la cátedra de Flores de Lemus, quien también recurrió a él por su amplia formación en cuestiones técnicas para que se encargara del curso de “Economía de la empresa”, impartido por primera vez en 1935-1936. De este curso recuerda V. Andrés Álvarez (1958, b, p. 84) que “fue el primero que con carácter superior se explicó, sobre esta materia, en España”.

Este curso sobre Economía de la empresa formaba parte de los “Cursos de Estudios Especiales Económicos y Administrativos”, organizados con el objetivo de suplir las deficiencias que tenía el Plan de Estudios de la Facultad de Derecho. Su duración fue de cuatro años, de 1932 a 1936, y de ellos señala Castañeda (1977, p. 281) que “a esos Cursos especiales asistió un numerosísimo alumnado, compuesto no sólo por jóvenes estudiantes, sino también por profesionales de distintos sectores y procedencias, curiosos y estudiosos de las cuestiones económicas que despertaban cada vez mayor interés”. Don José, además de impartir los citados cursos, acudió a los de Política monetaria que dirigía don Luis Olariaga.

Cuando comienza la Guerra Civil Castañeda, que estaba prestando sus servicios en el Ministerio de Hacienda, se trasladó a Valencia, al igual que el gobierno y la mayoría de la Administración Central.³⁸² Durante el conflicto bélico fue trasladado a Barcelona al Comisariado General de Electricidad, en calidad de Ingeniero Industrial al servicio del Ministerio de Hacienda, asimilándose su puesto al grado de comandante. Esta circunstancia fue la que provocó uno de los cargos que se le imputarían al abrirsele un expediente de depuración tras finalizar la guerra, como a todo funcionario público. Como recuerda Huberto Villar (1991, p. 19) el expediente tuvo en un principio como

³⁸² Contrajo matrimonio en esta ciudad con doña María Antonia Boniche, en 1937.

consecuencia una sanción que le inhabilitaba para el desempeño de puestos de confianza, si bien ésta fue revocada al revisar el expediente. Además el expediente no tuvo más secuelas que retrasar tres años (de 1942 a 1945) la toma de posesión de la plaza de profesor titular de las asignaturas de Economía política y de Organización de empresas, en la Escuela de Ingenieros Industriales de la capital de España.

Como ya señalamos en el segundo capítulo de este trabajo, el economista alemán Stackelberg impartió un seminario en el Instituto de Estudios Políticos en 1943, en el que participaron numerosos economistas y profesores, entre ellos Castañeda y otros ya citados como V. Andrés Álvarez, José Vergara, Alberto Ullastres Calvo, Miguel Paredes Marcos y José Antonio Piera Labra. Además, entre ellos se repartieron la traducción de la citada obra de Stackelberg, *Grundzüge der theoretischen Volkswirtschaftslehre*. Don José tradujo la sexta parte, titulada “La competencia perfecta como principio de organización de la Economía nacional”, en la que defendía la libre competencia y el libre mercado.

Recordemos³⁸³ que en 1944 se convocaron dos cátedras de Teoría económica de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de la Universidad de Madrid (Sección de Económicas), a las que un año más tarde se añadió una tercera. Cinco fueron los aspirantes, a saber, don V. Andrés Álvarez, don Manuel de Torres Martínez, don José Castañeda Chornet, don Juan María Sandoval y don Emilio de Figueroa. El tribunal estuvo presidido por don José María Zumalacárregui, siendo designados vocales don Fernando María Castiella, don Miguel Paredes, que también ejerció de secretario, don Pedro Gual y don José María de Areilza.

³⁸³ En el capítulo anterior dedicado a don V. Andrés Álvarez hicimos referencia a la convocatoria y desarrollo de estas oposiciones a cátedras, en la página 600 y siguientes.

El primero de los seis ejercicios de los que constaba el concurso comenzó el 11 de octubre de 1945, al que no se presentó Emilio de Figueroa, pasando los restantes al segundo ejercicio, que tuvo lugar dos días después. En éste fue eliminado don Juan María Sandoval. Los otros tres realizaron el tercer ejercicio el 15 de octubre. Castañeda actuó en último lugar y desarrolló el tema “El monopolio bilateral”. Al día siguiente, se presentaron los tres al cuarto ejercicio, exponiendo Castañeda “La balanza de pagos como patrón fiduciario”. El 18 de octubre tuvo lugar el penúltimo ejercicio que consistió en la resolución de un caso práctico, que ya expusimos en el capítulo anterior.

Tan sólo un día después se presentaron al último ejercicio en el que tuvieron que desarrollar los dos temas siguientes: “La racionalización del trabajo, discusión sobre la productividad” y “La teoría monetaria en el pensamiento sueco contemporáneo”. Los tres opositores que se presentaron a este último ejercicio fueron los que obtuvieron las cátedras. El informe del tribunal apuntó sobre Castañeda “su amplia formación matemática. Manifestada en la mayoría de sus trabajos, su preocupación filosófica, reflejada en la memoria y en los programas, así como el rigor y la precisión en su exposición oral y escrita”, según refiere Rocío Sánchez Lissen (2002, p. 153).

Unos años más tarde, en 1949, y debido a una orden del Ministerio de Educación Nacional, y a solicitud de la Asociación Nacional de Economistas, Castañeda es nombrado doctor en Ciencias Políticas y Económicas, al igual que sus dos compañeros catedráticos de Teoría Económica, Valentín Andrés Álvarez y Manuel de Torres.

El profesor Castañeda fue el encargado de la Teoría económica de segundo curso. Sus lecciones de clase se fueron recopilando en unos apuntes que tomaron su forma definitiva en el libro publicado por la editorial Aguilar en 1968, titulado *Lecciones de Teoría Económica (Microeconomía: consumo, producción, precios y rentas)*.³⁸⁴ Esta obra, que es la que más fama le ha reportado en el mundo académico ha sido durante un largo período de tiempo, y todavía en la actualidad, libro básico en materia microeconómica en muchas facultades de Económicas de España. Su compañero V. Andrés Álvarez la describe como el volumen “en que recoge sus explicaciones de cátedra y en el que se aplica el método matemático, primero publicado en España sobre esta materia, y quizás la primera y más completa sistematización del método matemático aplicado al conjunto de los métodos económicos” (Velarde Fuertes, 1988, p. 26).

Las *Lecciones* son un ejemplo de la dedicación de Castañeda a sus clases en la Facultad. Del profesor valenciano destaca Fuentes Quintana tres rasgos característicos: de un lado, su puntual llegada; de otro, su trato adusto, que solía sembrar el pánico entre sus alumnos; y por último, la importancia que le daba a las calificaciones, de ahí que dedicara gran cantidad de tiempo a la elaboración de los exámenes. Esto lo hacía con la intención de asegurarse que los alumnos hubieran entendido bien sus explicaciones en clase, además de exigir la rigurosidad en el lenguaje de la que él mismo hacía gala (Velarde Fuertes, 1988, p. 26).

Además de la citada asignatura de Microeconomía, también impartió distintos cursos en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, entre ellos “Teoría de la

³⁸⁴ De ahora en adelante nos referiremos a las *Lecciones de Teoría Económica*, como *Lecciones*.

Contabilidad”, “Capital e interés”, “Econometría” y el curso de doctorado “Análisis Económico Superior” (durante el año académico 1947-1948), en el que exponía las teorías de la obra de Hicks, *Valor y capital*. En el segundo de los cursos citados, “Capital e interés”, presentaba la evolución de ambos conceptos a lo largo de la historia, la teoría del interés como productividad marginal del capital y las teorías monetarias del interés. Gran parte de las nociones expuestas en él se recogieron posteriormente en las *Lecciones*, en el capítulo titulado de igual forma.

El concepto de Econometría, la importancia de las Matemáticas en los distintos métodos de investigación y la aplicación de la Econometría a la Economía son las aportaciones fundamentales del curso “Econometría”. Su interés por la Econometría fue una constante durante toda su vida, debido en parte a que creía necesario contrastar los estudios deductivos con el análisis inductivo. Ejemplo de este interés por la Econometría fue el curso que sobre esta materia impartió en Lisboa en el Instituto de Ciencias Económicas y Financieras, en 1953, y los dos cursos que impartió en la Escuela de Estadística de la Universidad de Madrid: “Econometría” y “Aplicaciones Industriales de la Estadística”, desde 1953 hasta 1961. Su relevancia en este campo se vio reconocida también a nivel internacional cuando en la reunión de la *Econometric Society* celebrada en Bilbao en 1958, se le pidió que presidiera una de las sesiones.

Su relevancia en el ámbito mundial no sólo se limitaba al campo de la Econometría, sino que también fue reconocida en el ámbito de la Organización Científica del Trabajo, en el sexto Congreso Internacional de “The Institute of Management Sciences”, en el que se le ofreció la presidencia de las sesiones que se dedicarían al análisis de los procesos de decisión. Además, en 1966, el Ministerio de

Asuntos Exteriores le nombró miembro de la delegación de España ante la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas, como consejero para los asuntos económicos.

En 1947 entró en contacto con el Patronato Juan de la Cierva de Investigación Técnica, debido a su posición de vocal del Patronato Raimundo Lulio, al que estaba adscrito el Instituto Sancho de Moncada,³⁸⁵ que dirigía Zumalacárregui en el CSIC. El Patronato Juan de la Cierva le encargó la dirección de dos de sus revistas: *Revista de Ciencia Aplicada*, desde 1947; y la del Instituto de Racionalización del Trabajo, filial del Patronato, que se llamaba *Racionalización*, desde 1948. En esta última colaboró como jefe de redacción Huberto Villar, desde el momento de su creación hasta 1953.

La Real Academia de Ciencias Morales y Políticas le nombró académico de número en 1956, y a ella desde entonces dedicó gran parte de su tiempo, especialmente desde su jubilación y retirada de la Universidad. El discurso de recepción, titulado “Teoría y política del desarrollo económico”, lo leyó el 25 de noviembre de 1958, ocupando la medalla 23, que había pertenecido anteriormente a su maestro José María Zumalacárregui. En este discurso, que analizaremos en un apartado posterior, expone las doctrinas sobre el desarrollo económico que se han elaborado a lo largo de la historia del pensamiento económico.

En este mismo año, 1956, por orden del Ministerio de Educación Nacional, se estableció una junta general de calificación en la que se ofrecía la posibilidad de que los ingenieros que lo desearan pudieran optar al título de doctor. Así, tras superar sin

³⁸⁵ Más tarde llegó a ser Jefe de la Sección de Econometría de este Instituto.

dificultades varias pruebas establecidas, obtuvo su tercer doctorado, pues recordemos que tenía los títulos de doctor en Derecho y en Económicas.

Su plena dedicación a la Universidad le hizo renunciar al nombramiento de Director General de Empleo,³⁸⁶ que como relata Velarde, éste había propuesto al ministro de Trabajo. La renuncia de Castañeda se debió al compromiso que había adquirido con algunos profesores para presentarse a Decano de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas. Como señala Velarde (1988, p. 27): “no los podía defraudar porque, después de todo, el centro de su vida había sido, era y seguiría siendo, la Universidad”.

Fue nombrado Decano de la citada facultad durante el período de 1964 a 1967, durante el cual se trasladó la Facultad a un nuevo edificio en la Ciudad Universitaria al que apodaban comúnmente «Galerías Castañeda», como recuerda Huberto Villar (1991, p. 22). En su afán por defender la Universidad luchó contra las amenazas del cierre de ésta, al ser considerada una de las más problemáticas por parte del régimen político, a pesar de poner en juego su prestigio como profesor.

Sin embargo sus alumnos no supieron recompensar este interés y le pagaron con un *juicio crítico*³⁸⁷ del que salió airoso, como relata Velarde (1988, p. 28) “concluido el acto [se refiere a la clase en la que le formularon el *juicio*], todos supimos que fue recibido como un enemigo, pero sus argumentos, sus explicaciones, la seriedad de su talante, cambiaron totalmente el panorama. Alguna ironía de buena ley puso a la gran

³⁸⁶ Castañeda deseaba desempeñar algún cargo público de relativa importancia, puesto que veía que muchos de sus alumnos eran altos cargos de la Administración y la política.

³⁸⁷ En estos juicios críticos los alumnos decidían si aceptaban a los profesores o por el contrario los expulsaban del ámbito académico.

mayoría de su lado. Con tranquilidad concluyó su estancia en el aula, y se despidió, para continuar con normalidad sus explicaciones, con un «Hasta el próximo día». Sencillamente, con eso, liquidó tales *juicios críticos* en nuestra Facultad, y muy pronto en todo el ámbito académico”.

La intercesión de Castañeda en favor de la defensa de la amnistía de unos catedráticos que se pretendía expulsar de la facultad le costó la pérdida del nombramiento de vocal del CSIC, al menos de momento. En 1970, una vez jubilado, fue nombrado Decano Honorario de la Facultad de Ciencias Económicas y Comerciales de la Universidad Autónoma de Madrid. En ella impartió un curso de doctorado sobre el desarrollo y estudio de la obra *Valor y capital* de Hicks, titulado “Teoría microeconómica superior”, tarea que desarrolló hasta 1982.

En 1980 fue nombrado Doctor Honoris Causa por la Universidad Autónoma de Madrid, en la que continuó impartiendo conferencias como la que dictó sobre J. M. Keynes con motivo del centenario del nacimiento del economista inglés. Sobre este tema versaba el discurso de recepción en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas de Luis Ángel Rojo Duque, que fue contestado por Castañeda. A esta Academia es a la que dedicó la mayor parte de su tiempo en los últimos años de su vida, hasta su fallecimiento en 1987.³⁸⁸

Por último, antes de centrarnos en el estudio de su obra, especialmente sus trabajos sobre marginalismo y Econometría, vamos a ocuparnos de su personalidad, que impactaba a muchos de sus alumnos. Sobre la base del conocimiento de ésta que pone

³⁸⁸ Además de todos los cargos que hemos mencionado se le concedió la Encomienda de Número de Isabel la Católica, la Gran Cruz del Mérito Civil y la Gran Cruz de Alfonso X el Sabio.

de manifiesto Huberto Villar³⁸⁹ en el prólogo que realiza a las *Lecciones*, podemos destacar los siguientes rasgos: su exigencia, laboriosidad, gran interés por los alumnos y el ser agradecido.

Del primero de ellos, podemos decir que se manifestaba tanto en él como en su relación con los demás. Poseía un alto sentido del deber, de ahí que no faltara nunca a clase y tuviera una puntualidad “inglesa”. Lo que se demandaba a sí mismo, lo exigía a los demás, aunque no siempre era del agrado de todos. Como ya hemos explicado, esta exigencia se ponía de manifiesto, especialmente en los exámenes, al estar convencido de que el conocimiento de la Microeconomía era indispensable para ser un buen economista.

Este rigor se puede observar también en la precisión que solicitaba a la hora de expresarse, de ahí que eligiera para sus clases de Teoría económica el lenguaje matemático, que no implica una Economía matemática, sino simplemente una forma de explicarse, eso sí, la más rigurosa.³⁹⁰ Siguiendo con sus rasgos personales, además de su laboriosidad, tenía un alto sentido del deber y de las obligaciones, que se puso de manifiesto en los numerosos puestos que desempeñó, todos con una gran dedicación.

Aunque no era en principio “plato de gusto” para los alumnos, cuando éstos superaban su asignatura la relación con ellos cambiaba, hasta el extremo que muchos le agradecieron el rigor que les había exigido. Es más, algunos de ellos cuando acababan la

³⁸⁹ Recordemos que Castañeda llamó a Huberto Villar para que colaborase con él en las enseñanzas prácticas de la cátedra de Teoría económica de segundo curso. Colaboración que continuó en la revista *Racionalización*.

³⁹⁰ Relata Huberto Villar (1991, p. 11) que su obsesión por la expresión le hacía revisar los textos exhaustivamente, e incluso pedir informes a la Real Academia Española de la lengua.

carrera acudían en su busca para que les ayudara a posicionarse en la vida profesional.

Este sentimiento de agradecimiento era mutuo, de ahí la dedicatoria que les hizo en sus

Lecciones.

2.- Marginalismo y neoclasicismo en la Teoría económica de José Castañeda.

En este apartado analizaremos las aportaciones a la Teoría económica de don José Castañeda que tienen un marcado carácter marginalista-neoclásico. Si bien en los trabajos que estudiaremos en los apartados posteriores también se puede observar las ideas básicas de esta corriente, hemos recogido en este caso los que la reflejan de forma más clara. En primer lugar, repasaremos algunas publicaciones del autor que indican esta formación marginalista que recibió de Zumalacárregui, para pasar en segundo término al análisis de sus famosas *Lecciones*, que pueden considerarse un excelente tratado sobre microeconomía de mediados del s. XX.

2.1.- *La importancia de la microeconomía.*

Dos son las publicaciones que hemos recogido en este apartado introductorio, antes de comentar las *Lecciones*. De un lado, una intervención suya en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, titulada “El centenario del marginalismo”, y de otro, la “Contestación al discurso de recepción de Luis Ángel Rojo en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas”. Otros trabajos puramente microeconómicos, como los artículos “Introducción a la programación lineal” o “Introducción a la teoría de juegos y sus aplicaciones”, se comentarán junto con las *Lecciones*, por ser en cierto modo la base para algunas de estas lecciones.

a) Las principales ideas marginalistas.

En su disertación “El centenario del Marginalismo”,³⁹¹ Castañeda trata la teoría del valor que los tres autores marginalistas, Menger, Jevons y Walras, expusieron en el último tercio del siglo XIX, y que suponía una superación de la teoría del valor de los clásicos que se sustentaba en el coste de producción. Don José destaca la aportación de Wicksell según la cual la determinación de los precios de los factores de producción constituye un problema de iguales características que la de los precios de los bienes de consumo o bienes de primer orden, como los denominó Menger.

Castañeda denomina “revolución marginalista” el descubrimiento de la utilidad marginal por parte de los tres economistas. Justifica esta expresión al comprender las aportaciones de los marginalistas la introducción del concepto de utilidad marginal en la teoría del consumidor, y quizás lo más relevante en la teoría de la producción y de la distribución, puesto que los bienes de producción satisfacen, aunque sea de forma indirecta, las necesidades de los consumidores. Este hecho lo remarca en más de una ocasión, al afirmar que “el gran mérito de Menger, Jevons y Walras consiste en poner de relieve que es imposible admitir que los costes de producción constituyen la explicación teórica de los valores de cambio de las mercancías” (Castañeda, 1974, a, p. 156).

A estas consideraciones, que habían sido puestas de manifiesto principalmente por la Escuela austríaca, añade la relevancia de los sistemas de ecuaciones de Walras, como expresión de la teoría del equilibrio general, que reflejan “la concepción de un

³⁹¹ Esta intervención realizada el 9 de mayo de 1972 la dedica Castañeda a la memoria del que fuera su maestro José María Zumalacárregui.

cosmos económico, comprensivo de un conjunto de cantidades entre las que existe la interdependencia derivada de la acción de fuerzas entrelazadas”, tomando como base el concepto de utilidad marginal, que a juicio del autor deja completamente superado (Castañeda, 1974, a, p. 165).

El hecho que reflejamos en el primer capítulo de este trabajo de la simultaneidad de la aparición de estas teorías en tres focos distintos e independientes, lo atribuye don José a que ya existían los principios básicos de estas ideas en obras que habían pasado inadvertidas para la mayoría de los economistas.³⁹² Los principales e inmediatos antecedentes que destaca el economista valenciano son, en primer lugar, la obra *Entwicklung der Geasetze des menschlichen Verkehrs und der daraus entspringenden Regeln des menschlichen Handeln*, del economista alemán Gossen; en segundo lugar, los artículos “De la mesure de l’utilité des travaux publics” y “De l’influence des peajes sur l’utilité des voies de communication”, del francés Dupuit; y, en tercer y último lugar, el libro del también francés Cournot, titulado *Recherche sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*.

En cuanto al primero de los precursores citados, Castañeda destaca que esa obra de Gossen cayó en el olvido debido a su carácter matemático. En 1854 la descubrió Walras y al año siguiente le dedicó un artículo en la revista *Journal de Economistes*, en el que ponía de relieve las importantes aportaciones del autor alemán. También Jevons hace referencia a este economista germano en la segunda edición de la *Teoría de la Economía Política*, como ya pusimos de manifiesto en el primer capítulo del trabajo. Castañeda refleja las dos aportaciones fundamentales que realizó Gossen, es decir, las

³⁹² Las teorías de estos economistas las expondremos de forma resumida al haberlas tratado con detenimiento en el primer capítulo.

llamadas primera ley de Gossen, o ley de la utilidad marginal decreciente; y segunda ley de Gossen, o ley de la igualdad de las utilidades marginales ponderadas.

Sobre el francés Dupuit, afirma que en los artículos citados se puede observar cómo “aplicaba con gran claridad los principios del marginalismo y despertaron la atención de los ingenieros” (Castañeda, 1974, a, p. 161). En cuanto a Cournot, además de mencionar su teoría de la demanda, a la que haremos referencia en el análisis del *Consumo de tabaco en España y sus factores*, subraya su estudio de la formación de los precios comenzando por el caso del monopolio, para el que aplica a la función de beneficio la regla del cálculo diferencial con el objetivo de determinar el punto de máximo beneficio. También resalta don José cómo el economista francés examina la variación de los gastos en función de la curva de demanda, lo que equivale al análisis de la elasticidad, a juicio de Castañeda.

Junto a estos precursores más inmediatos, el economista valenciano menciona a otros más lejanos en el tiempo, y a los que reúne en tres grupos según otras tantas líneas de desenvolvimiento: en primer lugar, los que afirman que el valor de los bienes es subjetivo y se basa en la utilidad, incluyendo dentro de este grupo a los filósofos hedonistas, como Bentham, Epicuro (341-270 a. C.), Helvetius o el marqués de Beccaria. En segundo lugar, se refiere a los autores que realizaron un tratamiento matemático del análisis económico, como Bernoulli, Bufón, Laplace y J. A. Quetelet (1796-1874). En tercer y último lugar, cita a aquéllos que consideran que la última unidad de las magnitudes económicas son las decisivas para la toma de decisiones de los sujetos. Entre estos últimos destaca las aportaciones de Bourlamaqui, Anderson, Lloyd, von Thünen y D. Ricardo. En cuanto a von Thünen resalta el que por primera

vez expusiera el principio de la distribución según la productividad marginal y la formulación explícita del principio de sustitución. En lo que se refiere al economista clásico inglés, don José intuye el principio marginal en sus teorías, puesto que Ricardo sostenía que el coste a considerar era el de la última unidad obtenida de las distintas parcelas que tenían diferente productividad.

De los tres economistas que provocaron la “revolución marginal”, Castañeda expone brevemente sus aportaciones principales. Del austríaco Menger destaca la relación que estableció entre las necesidades humanas, la escasez y el valor de los bienes. Asimismo resalta el hecho de que para poder determinar el valor de un bien era necesario conocer la satisfacción que producía la última unidad consumida.

A continuación se ocupa de la figura del inglés Jevons, de quien afirma que su obra, comentada en el primer capítulo de esta tesis doctoral, supuso una revolución en Inglaterra, donde se consideraba a la economía clásica la cima de la ciencia económica. Subraya de este autor la introducción de las Matemáticas en el estudio de la Economía y que concibiera que el intercambio de los bienes se realizase sobre la base de las utilidades marginales proporcionales.

Por último, no podían faltar alusiones al tercero de los economistas que fundaron esta corriente marginalista, Walras. Aparte de su aportación de la utilidad marginal, común a los tres, destaca que estableciera, tanto por procedimientos gráficos como analíticos, las curvas de demanda basadas en la *rareté*, que define Castañeda (1974, a, p. 159) así: “la «rareté», que no era sólo la escasez o insuficiencia para satisfacer la necesidad sentida, sino que definía matemáticamente como la derivada de la utilidad

efectiva respecto a la cantidad poseída, concepto que coincide exactamente con el de utilidad marginal”.

Como último apartado de esta disertación Castañeda realiza un repaso de las influencias del marginalismo desde que tuvo lugar su descubrimiento por los tres economistas, Jevons, Menger y Walras. Don José señala que la teoría de la utilidad marginal no tuvo eco inmediatamente, sino que no fue hasta la última década del siglo XIX cuando sustituyó a las tesis de la economía clásica. A esto añade el hecho de que los propios economistas iniciadores del marginalismo no conocieran la coincidencia de sus estudios, especialmente entre Jevons y Menger, y entre éste y Walras.

Varias fueron las líneas de sucesión del descubrimiento marginalista, en primer lugar, sitúa la marcada por los seguidores de Menger. Entre ellos subraya las aportaciones de Wieser y Böhm-Bawerk, pertenecientes a la Escuela de Viena, que aplicaron el principio de la utilidad marginal a la producción y la distribución y desarrollaron las teorías del capital y el interés. Como miembros más recientes de esta escuela Castañeda cita a Sax y Philippovich. En segundo lugar está la rama de Inglaterra, en la que destacan Marshall, Edgeworth y Wicksteed, a los que se les ha denominado neoclásicos con la intención de reflejar la unión de teorías marginalistas y clásicas que se pone de manifiesto en sus obras. Como sucesores de la Escuela de Lausana se refiere a Pantaleoni y a Pareto. De este último destaca la introducción de las funciones índices de utilidad y el que sea considerado por algunos autores el verdadero fundador de esta escuela.

En Italia cita como seguidores de estas teorías a Amoroso y Barone. En Holanda, a Pierson y en los países escandinavos a Davidson y Wicksell, de quien afirma que sus obras se consideran la mejor exposición de las teorías marginalistas, así como Cassel, cuya obra define como una vulgarización de la de Walras. Por último, en Estados Unidos cita a J. B. Clark, Fisher y F. W. Taussig (1859-1940). Como últimos avances señala el análisis de Hicks³⁹³ de la relación marginal de sustitución y la teoría de la preferencia revelada de P. A. Samuelson, considerando que ambas aportaciones pretenden eliminar el aspecto subjetivista de la teoría de la utilidad marginal.

Castañeda concluye que, aunque se han criticado algunos de los aspectos de la teoría de la utilidad marginal, como su relación con la filosofía hedonista o el tener connotaciones políticas de defensa del capitalismo y rechazo a la reforma social, ninguna de las críticas tiene fundamentos sólidos. Por ello afirma que en realidad la teoría de la utilidad marginal es el cimiento de la ciencia económica, como pone de manifiesto el hecho de que economistas de prestigio como M. Friedman, consideren que la relación entre la macroeconomía y la microeconomía hay que buscarla en las funciones índices de utilidad. Podemos asimismo concluir que en esta disertación se refleja el gran conocimiento que tenía Castañeda, no sólo de las teorías económicas que formaban parte de la historia del pensamiento económico, sino también de las ideas de los economistas más punteros de su época.

³⁹³ La relación marginal de sustitución la aplica Castañeda en la *Demanda de tabaco en España y sus factores*, como veremos posteriormente.

b) La defensa del marginalismo.

El seis de noviembre de 1984, don José, con una salud bastante precaria, acudió a la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas para realizar una de sus últimas intervenciones, la “Contestación al discurso de recepción del académico de número don Luis Ángel Rojo Duque, titulado «J. M. Keynes: una conmemoración»”. Como recuerda Luis Ángel Rojo (2002, p. 279), don José estaba ya bastante delicado de salud, “dedicó parte de sus ya escasas fuerzas a escribir una contestación breve, pero atinada y profunda, y vino a leerla, con una decisión que nunca le agradeceré bastante, en condiciones de mala salud”.

Para Castañeda (1984, p. 57) es una satisfacción poder estar presente en un acto de tal importancia para uno de sus más destacados alumnos, señalando que “cuando una persona dedica su actividad, con la mayor ilusión, a la enseñanza, nada puede haber que le proporcione más intensa satisfacción que los triunfos y galardones obtenidos por un discípulo”.

Después de este recuerdo a su labor como profesor, don José, al igual que en la mayoría de las contestaciones a los discursos de recepción, realiza algunas referencias a la biografía y currículum del nuevo académico. De Rojo destaca su labor como catedrático de Teoría económica en la Universidad de Madrid, la de Técnico Comercial del Estado, la de Director General de Estudios del Banco de España y, por último, recuerda su papel como asesor de los Gobernadores del Banco Central³⁹⁴ y de los distintos Ministros de Economía.

³⁹⁴ Como es sabido, don Luis Ángel Rojo fue Gobernador del Banco de España del año 1992 a 2000.

A continuación comenta el tema elegido por el nuevo académico,³⁹⁵ defendiendo la microeconomía y criticando el excesivo protagonismo que la macroeconomía había adquirido en las últimas décadas, debido principalmente al éxito que tuvieron las ideas de Keynes. Se muestra así satisfecho de la “caída” del keynesianismo, al señalar que “para quien, como es mi caso, ha dedicado los principales esfuerzos a los estudios microeconómicos, ha de ser un motivo de satisfacción ver cómo, tras la excesiva preponderancia otorgada a la macroeconomía durante muchos años, las aguas vuelven a su cauce y reconocen las limitaciones que entraña el método agregado en Economía” (Castañeda, 1984, p. 63).

Castañeda se posiciona en contra del intervencionismo o de lo que ha llamado el profesor Rojo “capitalismo organizativo”, que define como la situación económica en la que “el Estado, erigiéndose en armonizador de los distintos grupos organizados y defensor de los grupos que no han alcanzado una organización, se convierte en fuente de intervenciones múltiples y asegurador último de todos los riesgos, y sanciona así economías crecientemente rígidas, que encuentran grandes dificultades para ajustarse en respuesta a impactos tan importantes como los recibidos en los últimos años” (Castañeda, 1984, pp. 63-64).

Asimismo realiza una ardua defensa del liberalismo económico, puesto que la intervención propuesta por Keynes se comprobó en la década de los setenta que no era la panacea que en un principio pareció. El economista valenciano subraya que las críticas que surgieron en contra del keynesianismo con la crisis del petróleo ya habían

³⁹⁵ El nuevo académico recuerda que “cuando le presenté mi proyecto de discurso, me regañó por algunas de las consideraciones que yo hacía en él sobre la figura de Keynes” (L. A. Rojo Duque, 2002, p. 279).

aflorado en la década de los sesenta, especialmente con los monetaristas, si bien se intensificaron con la crisis energética.

Estas críticas llevadas a cabo por los monetaristas ya en los años sesenta, las condensa en tres puntos: en primer lugar, la exageración por parte de los keynesianos de la inestabilidad del sector privado, que provocaba la necesidad de llevar a cabo políticas de estabilización; en segundo lugar, la preponderancia del uso de las medidas fiscales; y, en tercer y último lugar, no se tenía tan claro que los gobernantes tuvieran los conocimientos económicos suficientes para acometer políticas económicas efectivas.³⁹⁶

A pesar de estas fuertes críticas, algunos países optaron por tomar medidas keynesianas y de política fiscal para hacer frente a la primera crisis energética de 1973, si bien debido al fracaso de estas políticas y a la incapacidad para hacer frente a la crisis, cuando tuvo lugar la segunda, a finales de la década de los setenta, los países abandonaron por completo las medidas keynesianas. Además de que la causa de estas crisis de los años setenta estaba en el lado de la oferta, y no en el de la demanda como la de 1929, don José consideraba que una de las razones fundamentales del fracaso del keynesianismo se encuentra en el propio enfoque macroeconómico y en su visión a corto plazo.

Castañeda siempre fue partidario del ajuste microeconómico cuando, como fue el caso de la crisis energética, los problemas eran de índole estructural. Se deben poner

³⁹⁶ En su discurso de ingreso en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas deja patente el rechazo que le produce la creencia firme en las políticas keynesianas, tal y como se desprende de las siguientes líneas: “esta posición puede tacharse de exagerada [se refiere a la gestión de caudales públicos de forma ejemplar por mínimos que sean], pero también lo es la opuesta, que acepta hasta el límite la argumentación keynesiana y sostiene la conveniencia de la inversión, aunque se realice en forma improductiva, sacando de ello la consecuencia ilegítima de que lo importante es efectuar inversiones, sin atender a que sean productivas o no” (Castañeda, 1958, p. 81).

en práctica no políticas fiscales y monetarias, sino políticas reales de reforma de los distintos mercados. En este sentido destacaba que Rojo había sido uno de los primeros en señalar esto.

No obstante, después de la fuerte crítica a Keynes, suaviza, en cierto sentido su postura al recordar que un economista elabora sus teorías en un momento concreto y no se le puede pedir “un sistema cerrado y definitivo” (Castañeda, 1984, p. 64). Sobre este mismo tema incide en el trabajo “Incidencias de las restricciones eléctricas sobre la Economía nacional”, en el que expone que “la doctrina keynesiana, que cumplió su cometido para salir de la gran depresión sufrida entre las dos guerras mundiales, puede considerarse como superada por las modernas concepciones del crecimiento armónico, equilibrado y sin estrangulaciones, de la Economía” (Castañeda, 1967, p. 123).

Sobre la figura de Keynes realiza Castañeda un exordio en las conferencias y seminarios que tuvieron lugar en la Universidad Autónoma de Madrid en octubre de 1984, como consecuencia de la conmemoración del centenario del nacimiento del economista británico. Don José presidió la primera ponencia, en la que participaron Velarde y Lucas Beltrán (Huberto Villar, 1991, p. 24).

2.2.- *Lecciones de Teoría Económica.*

En este segundo apartado dentro del dedicado al estudio de los trabajos de Castañeda sobre Teoría económica nos vamos a centrar en el análisis de las famosas *Lecciones de Teoría Económica (Microeconomía: consumo, producción, precios y rentas)*, que califica Velarde (1988, p. 25) de “maravilla” y que surgieron a raíz de las

clases de la cátedra que se le concedió en el curso 1945-1946, denominada Teoría económica, consumo, producción y precios.

Velarde (1974, p. 278) recuerda sus “clases orales muy meditadas, muy claras para el buen estudiante conocedor de unas no demasiado complicadas Matemáticas. Había necesidad sin embargo, de seguir día tras día las espléndidas lecciones del profesor Castañeda”. Esta necesidad de la que habla Velarde hizo que algunos alumnos aventajados elaboraran ediciones de Apuntes que circulaban dentro del ámbito académico. Entre los distintos apuntes, según Velarde, sobresalen los del italiano Pistolesi Tomei y los del futuro profesor don Enrique Fuentes Quintana, éstas dieron lugar a malentendidos entre Fuentes Quintana y Castañeda, que durante algunos años dañaron lo que podía haber sido una fructuosa relación, si bien con el tiempo fueron desapareciendo.

Unos años más tarde del comienzo de las primeras clases, concretamente a partir del curso 1948-1949, el propio Castañeda es el que edita las lecciones en forma de cuadernillos dentro de la Facultad. En forma de libro no aparecen hasta 1968, en esta edición don José enriqueció sus propios apuntes con las aportaciones de los alumnos, como indica en la nota preliminar: “antes de la aparición de este libro, extensas partes del mismo han sido utilizadas por los alumnos de numerosos cursos para el estudio de la asignatura. Esto nos ha proporcionado la experiencia de encontrar anotaciones marginales e ilustraciones aclaratorias, lo que nos ha conducido a considerar indispensables las aclaraciones detalladas, los pormenores en los razonamientos, e incluso las reiteraciones lindantes con la machaconería” (Castañeda, 1976, a, p. IX).

En las *Lecciones* se recogía todo el saber que sobre microeconomía había hasta la fecha de su edición, tratado con el rigor científico que caracterizó a Castañeda durante toda su vida. Con esta intención empleó el lenguaje matemático al considerar que éste es el más preciso, así como una amplia bibliografía que detalla al final de cada capítulo.³⁹⁷

La obra estaba dirigida a la enseñanza de la Microeconomía en segundo curso de la carrera, como el propio Castañeda refleja en este prólogo, y dedicada “a todos mis antiguos alumnos, ya catedráticos, altos funcionarios de la Administración, directores y asesores de Empresas, o bien que llevan camino de serlo, con todo afecto” (Castañeda, 1976, a, p. VII), aspecto éste que le enorgullecía enormemente, como hemos tenido ocasión de comprobar en la contestación al discurso de recepción de uno de ellos, L. A. Rojo ante la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.

Este hecho, el estar enfocado a la enseñanza de una asignatura concreta, además implica, según el propio don José, dos limitaciones: la primera, que no abarcaba toda la Teoría económica, sino sólo “Consumo, Producción, Precios y Rentas”, lo que se conoce como teoría microeconómica; la segunda limitación es que, a su juicio, era de “carácter elemental”, por eso no creía que existiera dificultad en el manejo de las matemáticas que conlleva el estudio de la obra. No obstante, no se puede incluir la obra dentro de la Economía matemática, puesto que siguiendo el consejo de Schultz, el profesor Castañeda señala que “se estudia Economía con *matemáticas*, pero no como *matemáticas*” (Castañeda, 1976, a, p. IX).

³⁹⁷ A esta bibliografía hay que añadir el índice final en el que refleja todos los autores que cita a lo largo de la obra.

La obra consta de un total de sesenta lecciones, repartidas en cinco partes que denomina: preliminares, consumo, producción, formación de los precios y formación de las rentas. A lo largo de estas lecciones podemos observar cuestiones tratadas en la obra de Stackelberg, *Principios de Teoría Económica*, especialmente en las partes dedicadas a la teoría de la producción y la formación de los precios y las rentas, exceptuando aquellos temas más innovadores que introduce Castañeda, como la programación lineal, la teoría de juegos o la teoría de la preferencia revelada de Samuelson.

a) “Preliminares”.

a.1.) La ciencia económica.

La primera parte se compone de ocho lecciones introductorias, en las que realiza una primera descripción de la ciencia económica, delimitando qué se entiende por el término Economía. Para ello parte de las ideas que algunos economistas han elaborado a lo largo de la historia, como es la del representante de la Nueva escuela histórica, Schmoller, de los clásicos Mill o Smith y de otros como Rau o K. Bücher (1847-1964), si bien la que le parece más adecuada es la planteada por Smith, Say o Marshall, según la cual, “sólo hay relación económica cuando la obtención del medio necesario para la satisfacción de la necesidad exige un trabajo o simplemente un esfuerzo” (Castañeda, 1976, a, p. 5). Para don José, esta concepción de lo económico es similar a la propuesta por la Escuela austríaca, que basa las relaciones económicas en la escasez de los medios precisos para satisfacer las necesidades.

Como conclusión de esta primera lección, el autor expone la definición de ciencia económica como: “conjunto de proposiciones verdaderas y ciertas, sin excluir

las meramente probables ni aún las hipótesis, enlazadas sistemáticamente y referentes a la actividad dirigida a la satisfacción de las necesidades humanas con medios escasos, susceptibles de usos alternativos y que se aplican según el principio del mínimo medio”, o lo que es lo mismo, el *principio del máximo rendimiento* (Castañeda, 1976, a, p. 11).

En la lección 2, titulada “Las ciencias de la Economía. La Teoría económica”, establece las distintas divisiones que se pueden realizar de la ciencia económica: en primer lugar, en cuanto al objeto de conocimiento, diferenciando entre la economía de consumo, que analiza el comportamiento de las unidades de consumo; la economía de la empresa, que se centra en las unidades privadas de producción; la economía financiera o hacienda pública, que estudia la actividad económica privada del Estado; y, la economía política, que se encarga de las relaciones económicas nacionales.

En segundo lugar, establece una clasificación de la ciencia económica atendiendo a la finalidad de los conocimientos de las distintas ramas, pudiendo así diferenciar entre la economía pura, cuyo fin es desinteresado y busca el saber en sí mismo; y la economía aplicada, también denominada política económica, cuyo principal interés es la práctica y la aplicación de los conocimientos teóricos para guiar la conducta humana.

En tercer lugar, podemos dividir la ciencia económica sobre la base de la modalidad de conocimiento o de formación de los conceptos. De un lado estaría la formación de conceptos abstractos y generales representados por la Teoría económica; de otro, los hechos individuales y concretos del pasado, que recoge la historia económica; y, por último, los individuales y concretos del presente, que recoge la

economía descriptiva actual. Soluciona de este modo Castañeda la controversia surgida en torno al campo de actuación de la ciencia económica que se puso de manifiesto con la polémica del método entre historicistas y marginalistas. Así, defiende la abstracción y simplificación en los estudios económicos para poder abordarlos. Ejemplo de ello es la figura del *homo oeconomicus* que tantas críticas ha recibido, y que don José defiende señalando que “la realidad es tan compleja que no podemos confiar en llegar a comprenderla en su totalidad de una forma inmediata. Por ello es necesario simplificar la realidad, suprimiendo detalles por abstracción. [Al referirse al *homo oeconomicus* afirma que] se trata simplemente de no tomar en consideración las actividades no económicas del hombre” (Castañeda, 1976, a, pp. 19-20).

En la actualidad, según el profesor Castañeda y apoyándose en la definición de Samuelson, la economía “trata de describir, analizar, explicar y correlacionar los fenómenos y hechos de la realidad económica” (Castañeda, 1976, a, p. 23). La parte básica de esta ciencia es la que se ocupa de conocer y comprender los fenómenos económicos, lo que se conoce como análisis económico, que comprende la Historia, la Estadística, la Sociología y la Teoría y, a juicio de Castañeda, de todas ellas la última es la que desempeña el papel más relevante.

a.2.) La Teoría económica.

En la lección “Las leyes y los fines de la Teoría económica”, plantea la existencia de leyes económicas, cuestión a la que también se han dedicado los otros dos autores españoles estudiados, especialmente don José María Zumalacárregui. El economista valenciano parte de la definición de las leyes físicas y naturales, cuya característica principal radica en que son independientes de la voluntad humana y se

derivan de la naturaleza misma de las cosas. Acude a la definición del físico Ganot, como ya hiciera el profesor Zumalacárregui, y diferencia entre las relaciones de causa-efecto y las funcionales, ambas como formulaciones de leyes naturales.

Partiendo de la evolución de la ley de causalidad en las ciencias físicas,³⁹⁸ que pasó de ser natural a ser enunciados abstractos que no tienen posibilidad de error, don José afirma que las leyes económicas han sufrido un proceso parecido, pasando del rígido determinismo de la concepción clásica, a la creencia de que existen unas leyes económicas generales que afectan al individuo como miembro de un conjunto, y que respetan el principio del libre albedrío. Así señala el autor que “sin mengua para el libre albedrío humano, en los agregados sociales se dan fenómenos de masa que, con mayor o menor dispersión, no dejan de ofrecer valores típicos representativos” (Castañeda, 1976, a, p. 30). Recordemos que este tema ha sido ampliamente tratado por su maestro don José María Zumalacárregui, en el discurso de recepción en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, “La ley estadística en Economía” (1946), obra que cita Castañeda en la bibliografía de esta tercera lección.

Don José expone lo que ya hiciera Zumalacárregui en el trabajo citado al reseñar la evolución del concepto de ley económica a lo largo de la historia de la Economía, haciendo referencia tanto a los defensores de la existencia de tales leyes, clásicos y fisiócratas (sin mencionar a los marginalistas neoclásicos), como a los representantes de la Escuela histórica, de los que afirma que acabaron buscando algunas regularidades en el comportamiento económico, a lo que denominaron “leyes de desarrollo”.

³⁹⁸ Recordemos que el profesor Castañeda además de economista, era doctorado en Ingeniería industrial, de ahí su vasto conocimiento de las ciencias físicas y de la mecánica, puesto de manifiesto en ésta y otras lecciones.

Concluye esta lección defendiendo la importancia de la Teoría económica, como la única forma de penetrar en la realidad económica y comprender qué medios son necesarios para lograr determinados fines. No obstante, el profesor Castañeda es consciente de que los modelos establecidos por esta teoría tienen una validez relativa, al señalar que depende de la contrastación de sus predicciones con la realidad, como se puede observar en estas líneas: “el criterio para decidir si la simplificación operada en la construcción de un modelo abstracto es adecuada o inadecuada, no es otro que la contrastación empírica de las proposiciones derivadas de su seno. Y puesto que la contrastación empírica de una proposición nunca ofrece resultados definitivos, todo modelo cuyas inferencias hayan sido verificadas con éxito por la realidad, se mantendrá con carácter estrictamente provisional” (Castañeda, 1976, a, p. 35).

En la lección 4, titulada “Relaciones de la Economía y de la Teoría económica con otras ciencias”, se encarga de las correspondencias de la ciencia económica con otras disciplinas como la Psicología, la Antropología, la Geografía, la Técnica y el Derecho. La relación con estas dos últimas la extrae de la primera parte de su artículo “La participación de los ingenieros en las ciencias económicas” (1934),³⁹⁹ en el que trata este tema con detenimiento. Podemos adelantar que Castañeda sostiene que la diferencia fundamental entre el Derecho y la Economía se basa en que la primera versa sobre la naturaleza puramente humana y moral que conlleva una relación jurídica, mientras que en la Economía, además del factor humano, intervienen elementos naturales que rodean al hombre.

³⁹⁹ Trataremos las dos partes en que se encuentra dividido el mencionado artículo a continuación de las *Lecciones*, al final de este punto.

En cuanto a las dos primeras, la Psicología y la Antropología, la relación la establece porque son “ciencias que estudian al hombre, que es el protagonista de la actividad económica. Estas ciencias pueden determinar cuáles son las necesidades humanas cuya satisfacción constituye precisamente el fin de dicha actividad” (Castañeda, 1976, a, p. 38). Además, el estudio de la Psicología ha permitido conocer cómo reaccionará el ser humano ante variaciones en los bienes que consume, destacando en este caso don José los estudios realizados por la Escuela de Viena, recordando que por ello se le conoce también como Escuela psicológica. En lo que respecta a la Geografía, esta disciplina estudia especialmente el medio donde el hombre se desenvuelve en su relación con los factores de producción.

“El método en la Teoría económica” es el título de la lección 5, en la que hace referencia a la segunda parte del artículo “La participación de los ingenieros en las ciencias económicas”. Para Castañeda la polémica del s. XIX sobre el método en Economía, que recoge Zumalacárregui en el trabajo “La ley estadística en Economía”, está cerrada al considerar que “no puede desenvolverse ninguno de los dos métodos con absoluta exclusión del otro” (Castañeda, 1976, a, p. 47).⁴⁰⁰

⁴⁰⁰ Sobre esta necesidad de emplear los dos métodos en el estudio de la Economía se refiere el profesor Castañeda (1958, p. 51), en su discurso de ingreso en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, al señalar que “el estudio del desarrollo económico puede efectuarse, lo mismo que el de todas las cuestiones de la Economía, según la dirección empírica, que parte de la observación de los hechos, y por el camino racional, que utiliza esquemas abstractos. Como es bien sabido, ambos métodos se complementan y, si se comienza por la observación de la realidad, conviene desentrañar las relaciones que ligan a los distintos elementos, lo mismo que es indispensable comprobar hasta qué punto la realidad confirma las deducciones racionales”, queda claro, por tanto, que independientemente del método por el que comencemos nuestra investigación económica, será preciso acudir al opuesto para fundar nuestras conclusiones. La misma idea la refleja en la segunda parte de la conferencia “La participación de los ingenieros en el estudio de las ciencias económicas”, como expondremos posteriormente al comentar el contenido de esta conferencia.

Así lo demuestra señalando que “cuando se sigue la senda deductiva y de los principios generales y abstractos se obtienen consecuencias particulares y concretas, la inducción ha tenido que emplearse previamente para formar aquellas premisas, y, de modo recíproco, cuando del estudio de los hechos se deriva, por medio de la inducción, la formación de los principios generales, la deducción ha sido necesaria para examinar cumplidamente los casos de que se parte, es decir, que al hacer referencia a la utilización de una de las direcciones metodológicas, debe entenderse que se trata meramente del predominio de una de ellas, sin que la otra quede excluida del razonamiento” (Castañeda, 1976, a, p. 47). Algo parecido es lo que ha ocurrido a lo largo de la historia de la Economía, por tanto, no es que una escuela haya utilizado un método exclusivamente, sino que en ella ha predominado uno de los dos, lo que ha conducido a errores en sus conclusiones, que han hecho necesario el empleo del otro método.

Siguiendo la opinión de Stackelberg (que ya reflejamos en la página 328 del presente trabajo) de que no es correcto hablar de escuela matemática en Economía, el profesor Castañeda expone la necesidad de estudiar la ciencia económica con la ayuda de las matemáticas, pero no como ellas, tal y como refleja también Schultz. Señala asimismo el autor cómo “la matemática es una forma especial de representar con símbolos algunos elementos y operar con ellos por medio de los procedimientos de cálculo; pero no se puede calificar a un autor por el mero hecho de emplearlas en sus investigaciones” (Castañeda, 1976, a, p. 55).⁴⁰¹

⁴⁰¹ Cita el profesor Castañeda algunos de los primeros economistas que emplearon las Matemáticas en el estudio de la ciencia económica desde el punto de vista deductivo, como Dupuit, Cournot, Gossen o von Thünen. Asimismo menciona a Jevons como el que además de emplearla en sentido deductivo, fue el primero en utilizarla en el aspecto inductivo.

Para el economista valenciano la Economía estudia distintas cuestiones utilizando supuestos simplificadores, sobre los que establece una teoría que analiza bajo el razonamiento deductivo, y si es posible utilizando el lenguaje matemático. De este razonamiento extrae las conexiones existentes entre las magnitudes analizadas y los resultados que sean compatibles con los supuestos que se establecieron al principio.

La lección 6 la dedica al estudio de las magnitudes económicas.⁴⁰² Se detiene en este aspecto al considerar necesario el empleo de las Matemáticas para poder abordar un análisis serio de la Teoría económica, como refleja en la lección anterior, y al reconocer que gran parte de sus variables son cuantificables. No obstante, no podemos olvidar que existen determinadas variables de carácter principalmente subjetivo, como la utilidad, que pueden compararse, pero no medirse de forma cardinal, sólo ordinal. Estas magnitudes, afirma Castañeda, son las denominadas por Rusell “magnitudes intensivas”, en contraposición a las “magnitudes extensivas”, que son las susceptibles de medida cardinal.

Diferencia asimismo entre magnitudes simples y compuestas, que son las formadas por unión de varias simples, como por ejemplo, cualquier variable tomada con relación al tiempo. La preocupación por las magnitudes, sus dimensiones o los cambios de unidades es atribuida por Huberto Villar (1991, p. 32) a su formación como ingeniero y, por supuesto, a su afán por evitar todo tipo de error en los cálculos.

Castañeda afirma que la variable temporal, a la que dedica la lección 7, ha estado apartada de los estudios económicos hasta finales del siglo XIX, cuando los

⁴⁰² Tema que ya tratara Jevons en *Teoría de la Economía Política*.

alemanes y los austríacos plantean el problema del capital como un aumento de tiempo en el proceso de producción, tal y como señalamos al ocuparnos de la figura del economista Böhm-Bawerk. Hasta ese momento, tanto los clásicos, como los marginalistas de la Escuela de Lausana y, posteriormente Marshall, emplearon lo que se ha conocido como la *estática económica*.

Dentro de esta economía estática incluye don José dos de los estudios que más relevancia han tenido a posteriori en el avance de la ciencia económica, el equilibrio general de Walras-Pareto⁴⁰³ y el equilibrio parcial del inglés Marshall. No obstante, afirma que tales estudios no realizan una abstracción completa del horizonte temporal, sino que las variables a estudiar se refieren a un período de tiempo determinado.

El economista valenciano considera, por tanto básico, el estudio de la Economía desde el punto de vista dinámico, y sostiene que un primer paso en este sentido es el que realizó la *economía estacionaria*,⁴⁰⁴ en la que no se hace abstracción del tiempo, si bien tiene el inconveniente de que se supone que todo se repite de forma uniforme, es decir, los mismos hechos con las mismas características.

Un segundo paso sería la *estática comparativa*, a caballo entre la economía estacionaria y la dinámica. Expone don José cómo la estática comparativa analiza el equilibrio en períodos sucesivos, en los que las variables adoptan distintos valores. Junto a la estática comparativa señala el profesor Castañeda los análisis basados en el

⁴⁰³ Son varias las referencias que Castañeda realiza en las primeras seis lecciones al equilibrio general de Walras-Pareto, calificándolo de uno de los principales servicios que ha prestado la Escuela de Lausana (Castañeda, 1976, a, p. 21).

⁴⁰⁴ Castañeda hace referencia a la importancia de la economía estacionaria en su discurso de recepción ante la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, titulado *Teoría y política del desarrollo económico*, que comentaremos posteriormente.

equilibrio intertemporal, que son aquéllos en los que se considera al tiempo como una sucesión de un número determinado de períodos, dentro de los cuáles actúa la estática económica y cada elemento tiene un valor “congelado” o fijo.

Advierte don José que las lecciones que va a exponer en su obra están basadas en la estática económica, si bien en algunos momentos se empleará el método de la estática comparativa, y además, como veremos posteriormente, al final de las partes dedicadas a producción y consumo, se incluirá una lección sobre el equilibrio intertemporal.

Como último paso que acerca la teoría a la verdadera realidad económica, alude don José a las expectativas y a la dinámica económica. El primero de los conceptos citados lo explica basándose en los términos “ex-ante” y “ex-post”, diferenciándose entre ellos por la incertidumbre que rodea al primero y la falta de riesgo del segundo, que es conocido con total certeza. En cuanto al segundo de los conceptos, la dinámica, estudia el cambio de las variables económicas basándose en el paso del tiempo, como es el caso del análisis de los ciclos económicos. Todos estos aspectos han sido desarrollados, entre otros, por economistas de la Escuela sueca y por Hicks.

En la última lección de esta primera parte introductoria, titulada “Los supuestos de la Teoría económica”, establece los supuestos previos de los que parte la Teoría económica: “los elementos naturales de la Economía que ha de estudiar; el número, composición y capacidad de trabajo de su población; la organización social y política; el

régimen jurídico, así como el estado de avance de su técnica⁴⁰⁵ y los elementos de que dispone para aplicarla”, destaca con respecto a este último la defensa que realiza de la aplicación de nuevas técnicas, puesto que si reconoce que algunas de las nuevas aplicaciones han dado lugar a efectos desfavorables, en general el avance de la técnica ha permitido la bajada de los precios y la mejora de la calidad de vida de los trabajadores (Castañeda, 1976, a, p. 89). Todos estos aspectos, según señala el autor, son datos sobre los que la Teoría económica va a elaborar sus modelos, que pueden ser realistas, si bien puede ocurrir que se estudien simplemente modelos hipotéticos que no se encuentren en la realidad, como ya indicara V. Andrés Álvarez en el trabajo “La Ciencia económica y la realidad”.

Además de explicar dichos supuestos, de forma separada, don José recoge en esta lección las diferentes etapas de la vida económica, partiendo de las distintas clasificaciones que han realizado economistas anteriores, citando entre otros a List, Ely, Schmoller, Hildebrand, Bücher, Eucken o Rostow. De entre todas ellas destacamos la de Ely, que distingue en la evolución de la vida económica cinco etapas denominadas: independiente (en la que hay apropiación directa de los bienes de producción); economía familiar (caracterizada por el trueque y el pastoreo); economía de la aldea (en la que predomina la agricultura); economía de la ciudad (en la que se da una producción artesana y empieza la economía monetaria); y por último, la economía nacional (basada en el sistema industrial y economía fiduciaria). Hemos elegido esta clasificación por ser un compendio de las que realizaron List, Schmoller, Bücher y Hildebrand.

⁴⁰⁵ Como veremos posteriormente, Castañeda destaca la importancia de la Técnica en las etapas de desarrollo de las distintas Economías en el artículo “La participación de los ingenieros en las ciencias económicas”.

En segundo lugar, destacamos la que realizó Eucken, que no está basada en la evolución histórica de la vida económica, como le ocurre a la anterior, sino que recordando a los tipos ideales de Max Weber, se refiere a las distintas formas de sociedad económica que pueden existir en una unidad social concreta. Distingue dos formas principales: en primer lugar, las economías de planificación central, dentro de las que nos podemos encontrar, según Eucken, economías totalmente centralizadas; economías planificadas con libertad de cambio de bienes de consumo; economías planificadas con libertad de elección de consumo; y, por último, economías planificadas en las que se puede elegir tanto la profesión como el puesto de trabajo. En segundo lugar, se encuentran las economías particulares con libertad para actuar, de las que el profesor Castañeda (1976, a, 88) afirma que “abarca una serie de tipos de acuerdo con las diferentes situaciones de los mercados y la posibilidad de que éstos sean cerrados o abiertos, con cinco formas por el lado de la oferta y otras tantas por el de la demanda, lo que da lugar a veinticinco combinaciones”.

b) “El consumo”.

Éste es el título de la segunda parte de la obra dedicada íntegramente a la teoría del consumo, compuesta por doce lecciones. En esta parte va a seguir principalmente las teorías de los marginalistas (Jevons, Menger, Walras y Pareto), y también la de otros economistas posteriores, como Hicks y Schultz; asimismo realiza algunas referencias a los *Principios de Teoría Económica* del economista alemán Stackelberg, si bien no sigue la estructura que éste expuso en sus *Principios*, sino que establece la de la mayoría de los tratados sobre microeconomía.

b.1.) El equilibrio general del consumidor.

En la primera lección, expone que el objeto de las relaciones económicas entre dos sujetos es un bien concreto, que define como “todo aquello que posee la propiedad de ser apto para satisfacer, directa o indirectamente, una necesidad humana” (Castañeda, 1976, a, p. 93). Recordemos (ver página 98) que ésta es una de las condiciones que estableció Menger para que una cosa fuera calificada como bien. Don José aclara que con el término *necesidad*, indica la sensación de carencia o deseabilidad, salvando los problemas que ya planteara Pareto de que determinados bienes no se podían calificar de tales, sino que sería mejor designarlos como males.

Asimismo, establece las distintas tipologías de bienes. En primer lugar, diferencia entre bienes económicos y no económicos o libres, que según Menger, hace referencia a la cantidad de bienes disponibles en la naturaleza en relación con la demanda que de ellos se realiza. Los primeros, por tanto serían aquéllos que son objeto de estudio por la Economía, por ser relativamente escasos.

En segundo lugar distingue entre bienes materiales e inmateriales, caracterizándose los primeros por ser escasos y por tanto, económicos, corpóreos, útiles, determinados o individualizables, susceptibles de apropiación y transmisibles. Dentro de los bienes materiales, Castañeda diferencia a su vez, entre los perecederos y no perecederos y entre los duraderos y los no duraderos. Por inmateriales entiende el autor bienes como la prestación de trabajo, o servicios en general, o los derechos sobre determinadas cosas reales, como la propiedad intelectual o las patentes.

Una tercera clasificación sería la que estableciera Menger, y a la que hicimos referencia en la página 99, entre bienes de primer orden, a los que también asigna las denominaciones de *directos*, de *disfrute* o de *goce*, y bienes de orden superior, o también llamados *indirectos*, *instrumentales* o de *producción*. Advierte don José que lo relevante de esta diferenciación no es el número ordinal que a cada bien se le asigna, sino la jerarquía que se establece entre los bienes de acuerdo con el orden que tienen dentro del proceso de producción.

Como ejemplo de bienes de orden superior que no son producidos por ningún otro, cita el autor los factores productivos originarios, que serían la tierra y el trabajo, distinguiéndolos del capital como factor productivo derivado, (recordemos que esta diferenciación entre factores originarios y derivados ya la realizó Böhm-Bawerk y la reflejamos en la página 238). Dentro de los bienes de capital, diferencia Castañeda entre el capital consuntivo o de uso y el capital productivo, asignándoles las mismas características que ya marcará Stackelberg, y que citamos en la página 332 del presente trabajo. No menciona en este caso el factor empresarial, al que sí hará referencia en las últimas lecciones al tratar de la distribución funcional de la renta. También cita a este cuarto factor en la “Contestación al discurso de don José María de Oriol y Urquijo, titulado «La iniciativa privada, criterio para una solución nacional»”: “es sabido que a los tres factores clásicos de la producción, [...] se une el empresario, que asume la función de elegir y coordinar todos los elementos requeridos y adoptar las decisiones respecto a cantidad, calidad y demás características de lo que ha de producir para venderlo en el mercado” (Castañeda, 1961, p. 85).

Al pertenecer Castañeda a la corriente marginalista, comienza el estudio del consumo con el análisis de la utilidad, que expone en la lección 10. Afirma así, que el ánimo que mueve a los sujetos económicos es alcanzar el mayor bienestar al satisfacer sus necesidades, es decir, parte del supuesto del *homo oeconomicus* entendido como un conjunto de individuos, lo que se conoce como unidad económica de consumo. Afirma que el *homo oeconomicus* es demasiado abstracto y ha quedado casi deshumanizado, y a pesar de que reconoce que el móvil del egoísmo, ampliado por los supuestos historicistas de interés público, miedo al castigo o esperanza por la recompensa, puede ser válido, no considera estas otras opciones enunciadas por la teoría de la motivación.

Antes de pasar al estudio de la utilidad, el profesor Castañeda (1976, a, p. 105) refleja la conocida primera ley de Gossen, que denomina “ley de la saturación de las necesidades”, según la cual aunque las necesidades son ilimitadas, suele llegar un momento de saciedad a partir del cual el bien ya no se considera como tal. Con respecto a las necesidades, el autor las clasifica en *vitales*, indispensables para la conservación de la vida, y *culturales*, que reportan un mayor nivel de vida, señalando además las *suntuarias*, que son aquéllas que se consideran de lujo en función de la clase social concreta que se analiza. Asimismo, diferencia entre las *individuales* y *colectivas* y, por último, entre las *elásticas* y las *rígidas*.

Explica de forma muy clara los conceptos de utilidad total, media o relativa y marginal,⁴⁰⁶ con ayuda de gráficas, cuadros con ejemplos numéricos y, por supuesto, de expresiones matemáticas, que son las que mejor pueden ayudar a conceptualizar sin dar

⁴⁰⁶ Define la utilidad marginal como la utilidad de la última de las unidades poseídas, afirmando que es un “concepto importantísimo de la Teoría Económica” (Castañeda, 1976, a, p. 107). También expone que sobre la base del concepto de utilidad marginal se puede explicar el valor de un bien porque reúne las dos condiciones necesarias de utilidad y rareza.

lugar a interpretaciones erróneas derivadas del uso del lenguaje literario. Asimismo, establece el principio del decrecimiento de la utilidad marginal y el de sustitución. Respecto del primero, derivado de la propiedad que se le asigna a la función de utilidad total de que crece cada vez con menor intensidad, o lo que es lo mismo, el que la función de la utilidad marginal es decreciente, afirma don José que, a pesar de estar contrastado con la realidad en multitud de ocasiones, se estaba cuestionando dentro del ámbito de la Teoría económica.

En cuanto al segundo de los principios mencionados, el de sustitución, lo expone Castañeda de la siguiente forma: “las distintas unidades o porciones de un bien son perfectamente reemplazables entre sí; es decir, que la utilidad que proporcionan depende exclusivamente del orden en que se consumen, y por ello, el aprecio que se hace de una unidad corresponde siempre, cualquiera que sea dicha unidad, a la utilidad que reporta la última unidad poseída, o sea la utilidad marginal” (Castañeda, 1976, a, p. 111).

Después de explicar los diferentes conceptos que engloba el de utilidad, sobre la base de un bien concreto y antes de pasar a la generalización de varios bienes, pretende dejar claro que el valor de un bien depende de la utilidad y de la escasez del mismo, tal y como afirmara Walras, mencionando incluso el concepto de rareza, en lugar del de escasez, en clara alusión al término *rareté*⁴⁰⁷ empleado por el economista francés.

El último apartado de la lección lo dedica a la generalización del concepto de utilidad y de sus funciones, partiendo en primer lugar del caso de dos bienes, para el que

⁴⁰⁷ Menciona además que gracias a esta concepción del concepto de valor se ha podido superar la conocida paradoja del agua y los diamantes que expusiera J. Law.

representa una gráfica en un espacio de tres dimensiones, y exponiendo a continuación la generalización al caso de n bienes, en el que la utilidad marginal se corresponde con las derivadas parciales de la función de utilidad total con respecto a cada uno de los bienes.

El supuesto del que parte en esta lección es que la utilidad es medible,⁴⁰⁸ supuesto que va a abandonar en la lección siguiente, al reconocer que la utilidad es una variable subjetiva, y por tanto, su medición no es posible. En las dos lecciones siguientes expone las soluciones que se han planteado para afrontar este problema: en primer lugar, las funciones índices de utilidad y, en segundo, la relación marginal de sustitución.

La lección 11⁴⁰⁹ está dedicada, por tanto, a la exposición de las funciones índices de utilidad, partiendo de las curvas de indiferencia que, como reflejamos en el primer capítulo, descubriera el economista italiano Pareto.⁴¹⁰ Don José destaca de estas curvas el que sean descendentes, al tener que renunciar a un bien para aumentar el consumo del otro. De la asignación de un valor índice a cada una de las curvas que forman la familia de las curvas de indiferencia obtiene la función índice de utilidad o función de preferencia, de la que afirma, ha de ser una función arbitraria de la utilidad que sea

⁴⁰⁸ Advierte que ésta es la posición que tomaron los primeros economistas que hablaron de la utilidad. Cita concretamente a Gossen, Jevons y Walras, que consideraban la utilidad mensurable. La sencillez de este postulado es la causa de que lo adopte en primer lugar.

⁴⁰⁹ En esta lección y en la siguiente Castañeda expone las teorías de la utilidad desde el punto de vista del ordinalismo introspeccionista, según él mismo indica en la introducción de la lección 19.

⁴¹⁰ Hace referencia, siguiendo a Majumdar, a las distintas versiones que sobre la teoría de la utilidad se han desarrollado desde Marshall, al que incluye en el cardinalismo introspeccionista, pasando por las tesis de Hicks, con su teoría de la preferencia-indiferencia, la teoría de la preferencia revelada de Samuelson y el cardinalismo conductista de O. Morgenstern (1902-1977) y J. von Neumann (1903-1957).

monótona creciente. Recordemos que esta función índice la introdujo Edgeworth para superar los inconvenientes de las curvas de indiferencia de Pareto.

De forma similar a la lección anterior, en primer lugar, Castañeda parte de la simplificación de dos bienes, que se pueden representar gráficamente, puesto que las curvas de indiferencias serían las secciones por planos de la representación en tres dimensiones de las funciones índices de utilidad. Al pasar a la generalización de n bienes, la representación habría de realizarse en un espacio de $n + 1$ dimensiones de los bienes que consideremos, dando origen a lo que denomina Castañeda *hipersuperficies de indiferencia*.

Como conclusión de esta lección don José plantea el abandono del principio del decrecimiento de la utilidad marginal y de las limitaciones que supone el empleo de las funciones índices de utilidad arbitrarias, puesto que al conocer sólo el signo de la primera derivada (positivo), pero no su magnitud, sólo podremos utilizarlas en el caso de que los resultados sean independientes de esta magnitud o de la función en sí. Asimismo el adoptar una función arbitraria como función de utilidad, conduce a que no se puedan conocer las derivadas segundas parciales con respecto a cada bien, ni siquiera su signo, por lo que, según el profesor Castañeda, habría que abandonar además el principio del decrecimiento de la utilidad marginal. Como expusimos en la página 353 de este trabajo, Stackelberg también consideraba que este principio es completamente *ficticio*, y sólo se podía emplear de forma auxiliar.

Con el objetivo de elaborar una teoría del consumo que no se base en la utilidad medible, introduce en la siguiente lección el mecanismo que arguyó Hicks, o sea la

relación marginal de sustitución, que define como “el límite de la relación por cociente entre la cantidad que se gana o se pierde de un bien y la que ha de entregarse o recibirse, respectivamente, de otro para que la satisfacción del sujeto permanezca invariable, cuando dichas variaciones de las cantidades de bienes son menores que cualquier cantidad dada” (Castañeda, 1976, a, p. 129). Esta relación de carácter puramente objetivo permite analizar la teoría del consumo sin necesidad de acudir a las funciones índices de utilidad. Así, Castañeda (1976, a, p. 133) señala que “la relación por cociente de dos utilidades marginales, por ser independientes de la función arbitraria, resulta la misma, cualquiera que sea la función índice que se adopte entre las diversas que pueden representar los mismo gustos del sujeto. Dicha relación posee, pues, carácter objetivo, o sea que puede tomarse una de las utilidades marginales como término de comparación, y las utilidades marginales relativas, o sea tomadas respecto de aquella, tienen carácter objetivo”.

El economista valenciano reseña el principio de decrecimiento de la relación marginal de sustitución, que ya expusiera Stackelberg y que reflejamos en la página 353, según el cual a medida que se sustituye un bien por otro la relación marginal de sustitución entre ambos va disminuyendo. Este principio lo aplica a las curvas de indiferencia, demostrando analítica y gráficamente, que éstas han de ser convexas hacia el origen de coordenadas. Así lo señala en el siguiente párrafo: “si las curvas de indiferencia son convexas hacia el origen, la relación marginal de sustitución entre X e Y es decreciente a medida que se va sustituyendo X por Y , y recíprocamente, si dicha relación marginal es decreciente en el sentido indicado, las curvas de indiferencia son convexas hacia el origen de coordenadas” (Castañeda, 1976, a, p. 137).

Partiendo de la certeza de esta condición de reciprocidad, Castañeda demuestra que la que existe entre el decrecimiento de la relación marginal de sustitución y el de las utilidades marginales, no lo es en ninguno de los sentidos si suponemos que la utilidad de un bien depende de sí mismo y de la del otro bien considerado. Con esta demostración pone de relieve el error que considera ha cometido Stackelberg, puesto que éste afirmaba que si las utilidades marginales eran decrecientes, lo sería la relación marginal de sustitución. En opinión de don José, el error del economista alemán se debe a que ha adoptado supuestos de partida distintos: para la demostración de que el decrecimiento de la relación marginal de sustitución conlleva el de las utilidades marginales ha supuesto que la utilidad marginal de un bien depende de sí mismo y del otro bien en cuestión; y por contra, en la demostración de la proposición recíproca, es decir, que el decrecimiento de las utilidades marginales implica el de la relación marginal de sustitución, ha considerado que la utilidad marginal de un bien sólo depende de sí mismo.⁴¹¹

A pesar de esto, concluye que no podemos olvidar que la relación marginal se apoya implícitamente sobre el principio de que todo punto del plano representa combinaciones de bienes preferidas a las correspondientes de los puntos que están por debajo. Sin este principio, Castañeda (1976, a, p. 140) afirma que la relación marginal de sustitución, y por tanto, una teoría del consumo objetiva “no puede construirse”, siendo el problema el mismo que para las funciones índices de utilidad.

Al aplicar las dos opciones anteriores, relación marginal de sustitución y funciones índices de utilidad, determina el equilibrio general del consumidor en la

⁴¹¹ Este tema lo desarrolla Stackelberg en el primer capítulo, “La gradación real de las necesidades” de la tercera parte de sus *Principios*.

lección 13, partiendo en primer lugar, del caso de dos bienes y, posteriormente, generalizando al de n bienes. Don José define el equilibrio del consumidor como la combinación de bienes que le produce máxima satisfacción, teniendo en cuenta su situación económica o *ecuación de balance* y el que los precios del mercado sean independientes de la conducta de dicho consumidor.

De este equilibrio deduce la igualdad de los índices de las utilidades marginales ponderadas que, afirma el autor, equivale a la ley de la igualdad de las utilidades marginales ponderadas, a la que considera “importantísima ley de la Teoría económica, que se conoce como ley de Jevons-Menger-Walras” (Castañeda, 1976, a, p. 150),⁴¹² y que como ya vimos la establecieron en base a las utilidades marginales y no en base a los índices. Asimismo, reconoce Castañeda, que también es conocida como segunda ley de Gossen.

b.2.) La función de demanda.

En las dos lecciones siguientes, analiza la variación de la demanda ante cambios en la renta y en los precios. La lección 14, titulada “Las variaciones de la demanda según la renta”, comienza con la deducción de la función de demanda del consumidor como relación entre la cantidad demandada y el precio del bien, de los demás bienes y de la renta que posee el individuo, obtenida de las funciones índices de utilidad. Del análisis de la variación de la demanda ante cambios en la renta, cuando permanece constante el precio de los bienes, obtiene la *curva de renta-consumo*, conocida también

⁴¹² Recordemos que Jevons no llegó a darle ese nombre si bien se intuye al afirmar la proporcionalidad entre los grados finales de utilidad y los precios (ver página 71); Menger tampoco llegó a formularla de forma explícita, puesto que no incluye la variable precio, aún así se puede considerar que está implícita en la deducción de la igualdad de las últimas unidades consumidas (ver página 105 y siguiente); y, por último, Walras es el que más claro lo indica al emplear el término *numéraire* (ver página 159).

por la *curva del nivel de vida*. Esta es la que Stackelberg denomina curva de Engel, y que reflejamos en la página 362 del presente trabajo.

Calcula, a continuación, la elasticidad renta de la demanda,⁴¹³ con la intención de analizar las variaciones de la demanda ante variaciones en la renta del individuo, sin tener en cuenta unidades, puesto que al ser las elasticidades derivadas logarítmicas carecen de unidades. Basándose en esta elasticidad obtiene la diferencia entre bienes normales e inferiores.⁴¹⁴ Advierte el autor que para rentas muy bajas no existen bienes inferiores, puesto que esta cualidad no se alcanza hasta un determinado nivel de renta. De igual forma, todos los bienes no pueden considerarse inferiores por un individuo, puesto que los aumentos de renta tienen que ser invertidos en algún bien.

También establece la diferencia entre *bienes de primera necesidad*, que serían aquéllos para los que un aumento de la renta provoca un incremento en la demanda de menor cuantía, puesto que al tener unas mayores disponibilidades monetarias se emplean en adquirir bienes más costosos; *bienes de lujo*, que son aquéllos para los que no existe demanda por debajo de un determinado nivel de renta y para niveles superiores a éste la demanda aumenta en mayor proporción que el aumento de la renta; y por último, *bienes de lujo relativo*, que son bienes de lujo pero que al llegar a un determinado nivel de renta se comportan como bienes de primera necesidad. De aquí se puede deducir la ley de Engel con la que concluye el economista valenciano la presente lección: “a medida que la renta aumenta, los gastos que se dedican al consumo de los

⁴¹³ En las lecciones siguientes determinará las elasticidades de sustitución y la elasticidad precio.

⁴¹⁴ El profesor Castañeda hace referencia al estudio que realizó Flores de Lemus para la supresión del Impuesto del consumo, en el que reflejaba cómo las patatas, los garbanzos y el bacalao eran bienes inferiores en España.

artículos aumentan también, pero en distinta proporción: decreciente en los dedicados a artículos de primera necesidad, y creciente en los dedicados a los bienes de lujo relativo y de lujo propiamente dicho” (Castañeda, 1976, a, p. 165).

Como mencionamos anteriormente, en la siguiente lección estudia las alteraciones de la demanda en función de las variaciones en el precio. Para ello acude al mecanismo del efecto sustitución o directo y el efecto renta o indirecto estudiado por Hicks y Slutsky, en el que se analiza la dependencia de la demanda de las variaciones del precio.⁴¹⁵ El profesor Castañeda expone estos efectos de la siguiente forma: “el efecto producido en la demanda por la variación del precio del artículo puede suponerse descompuesto en dos efectos parciales. Uno, el que inmediatamente se debe a la variación del precio, conservándose la misma renta real, y otro, originado por la variación de la renta real, como si el precio no hubiese variado, aunque precisamente aquella variación se debe a la del precio. Es decir: la variación del precio produce por sí misma, directamente, una variación de la demanda, y otra indirectamente, a través de la que ocasiona en la renta real del sujeto” (Castañeda, 1976, a, p. 168).

Después del análisis de los dos efectos citados, tanto gráfico como analítico, el autor se detiene en la explicación de la elasticidad de sustitución, como la relación que estudia la variación de la demanda de un bien ante alteraciones en el precio de otro bien. A su vez demuestra la relación que existe entre esta elasticidad y la curvatura de la línea de indiferencia.

⁴¹⁵ En la lección siguiente Castañeda hará referencia a la fórmula binomial de la demanda que estableciera Slutsky, basándose en los dos efectos aludidos que influyen sobre la cantidad demandada de un bien.

La elasticidad de la demanda respecto al precio queda para la lección siguiente,⁴¹⁶ que lleva por título “La ley de la demanda”, en la que define la curva precio-consumo como los puntos determinados por las variaciones en las cantidades demandadas de un bien ante alteraciones en su precio. Así, esta curva será la de demanda del bien en cuestión, simplemente con las modificaciones necesarias para que esté expresada en unos ejes de coordenadas donde se representen el precio y la cantidad del bien. Señala don José, que el primer economista que formula la función de demanda es el francés Cournot, aunque estableció como única variable a considerar el precio del bien. Además hace referencia a Walras, que incluyó el precio de los demás bienes como variables a tener en cuenta; y en último lugar, como ya estudiamos en los capítulos primero y tercero, recoge la aportación fundamental de Pareto, al incluir también la renta del sujeto como determinante de la cantidad demandada.

Sobre la base de la elasticidad precio de la demanda, clasifica los bienes en *normales*, cuando la elasticidad es positiva, es decir, su demanda crece si disminuye el precio; y bienes *anormales*, en caso contrario.⁴¹⁷ Asimismo, diferencia también entre los bienes de demanda *elástica*, si la elasticidad es mayor que uno, y bienes de demanda *rígida*, si la elasticidad es inferior a uno, pero positiva.

En la lección 17 aborda la relación entre los bienes de consumo, especialmente la influencia de la variación de los precios de los otros bienes sobre la demanda del bien en cuestión. Basándose en la reacción que provoca esta variación, don José distingue

⁴¹⁶ Aunque es en esta lección donde la va a explicar con mayor detenimiento, ya en la lección 14 la expuso a modo de ejemplo.

⁴¹⁷ Menciona asimismo los bienes Giffen, que expusiera Marshall, sobre los que volverá a incidir en la lección 18.

dos tipos de bienes: *complementarios* y *sustitutivos*, que ya establecieron Edgeworth y Pareto, y que estudiamos cuando nos ocupamos de Stackelberg (ver página 363), posteriormente añade también a esta clasificación los bienes *independientes*.

Los economistas Edgeworth y Pareto establecen la diferenciación entre bienes sustitutivos y complementarios acudiendo a las funciones de utilidad marginal,⁴¹⁸ de forma que, como señala el economista valenciano: “si X e Y son dos bienes complementarios, el aumento de Y incrementa la utilidad marginal de X y el aumento de X eleva la utilidad marginal de Y , o sea que la utilidad marginal de X es creciente con Y y la de Y creciente con X . Si los bienes son sustitutivos, ocurre lo contrario” (Castañeda, 1976, a, p. 193).

Don José advierte, que si bien desde el punto de vista matemático no se puede objetar nada a esta explicación, desde el económico sí, puesto que sería lo mismo que suponer medible la utilidad, añadiendo que “si la utilidad es conocida tan sólo por lo que hemos denominado una función índice, carecen de significado las segundas derivadas, que expresan el grado o intensidad de crecimiento de los índices” (Castañeda, 1976, a, p. 194).

Como solución plantea el empleo de la fórmula de la demanda de Slutsky, prescindiendo del efecto renta. De esta forma si el efecto sustitución que provoca la variación del precio de un bien en la demanda de otro es negativo, los bienes serán

⁴¹⁸ Stackelberg lo hace en función de los efectos que se producen en la demanda de dichos bienes.

complementarios, y si se produce el efecto contrario, serán sustitutivos.⁴¹⁹

En el último apartado de esta lección, el autor deduce las funciones de demanda de los bienes complementarios y sustitutivos, como funciones lineales que dependen del precio de los dos bienes y de la renta del sujeto. Advierte que se puede calcular la función de demanda de unos determinados bienes para un consumidor medio, empleando la condición de Hotelling, que como veremos en el apartado siguiente, también aplicará en su trabajo sobre la demanda de tabaco en España, y comprobará su cumplimiento. Esta condición es una simplificación de la de Slutsky, eliminando el efecto renta.

b.3.) Complementos a la teoría de la demanda.

Las tres últimas lecciones están dedicadas a los complementos y a las nuevas aportaciones de la teoría de la demanda. En la lección 18, titulada “Complementos a la teoría de la demanda”, estudia la función de demanda en el equilibrio parcial y su relación con la utilidad. Parte en este caso del supuesto de que la demanda de un bien sólo se ve afectada por la variación del precio de ese bien, para lo que considera indispensable que la utilidad marginal de cada bien sea independiente de las cantidades poseídas de los demás.

Además de ser independiente del precio de los demás bienes, también ha de serlo de la renta, puesto que como advierte Castañeda (1976, a, p. 203) “no sólo por la justificación directa, para prescindir de esta variable, sino también para evitar la repercusión que las variaciones de los precios de los demás bienes puedan ejercer a

⁴¹⁹ Análogamente a la explicación de la complementariedad o sustituibilidad de dos bienes el profesor Castañeda expone la de varios bienes, sin más que tener en cuenta las relaciones parciales dos a dos, y después analizar los efectos totales.

través de las alteraciones que originen en la renta disponible”. Esto es lo mismo que decir que la utilidad marginal de la renta en dinero sea constante, supuesto imprescindible en el estudio del equilibrio parcial.⁴²⁰ El único caso en el que este supuesto no es admisible es el de los citados anteriormente bienes Giffen, puesto que en ellos las familias pobres gastan una alta proporción de su renta.

También introduce el concepto de excedente del consumidor, explicándolo de forma gráfica. Según el profesor Castañeda (1976, a, p. 211), “el concepto que acabamos de establecer del excedente del consumidor se funda, como hemos visto, en los supuestos contenidos en el equilibrio parcial y, por consiguiente, queda condicionado por las limitaciones inherentes a esta simplificación. Su admisión, con las restricciones adecuadas, abre interesantes posibilidades a la llamada Economía del bienestar y a la Política económica”.

En la lección 19, presenta la moderna teoría de la preferencia revelada de Samuelson, que se encuentra dentro de lo que el economista valenciano ha denominado el ordinalismo conductista.⁴²¹ Esta lección no aparece en las primeras ediciones de los apuntes en forma de cuadernillos, sino que es una incorporación posterior. Con esta teoría sobre el consumo, Samuelson intenta eliminar de la teoría de la demanda los posibles resquicios que quedarán de la utilidad. Como señala el profesor Castañeda (1976, a, pp. 216-217), “Samuelson estimaba que podía abandonarse el análisis basado

⁴²⁰ Don José advierte que este supuesto no es realista, si bien puede ser aceptado si suponemos que el sujeto gasta una parte reducida de su renta en ese bien, debido a que la utilidad marginal que le proporciona el gasto de esas unidades monetarias es pequeña en relación a la variación de la utilidad marginal de toda la renta. Gráficamente Castañeda demuestra que esta condición se cumple cuando las líneas de indiferencia son tangentes a las rectas de balance, paralelas entre sí, para la misma abscisa.

⁴²¹ Destaca el autor que esta nueva teoría está en la línea que había tomado la Teoría económica en la primera década del siglo XX, basada en una mayor contrastación de la teoría con la realidad y en la importancia creciente de los métodos estadísticos y econométricos.

en el conocimiento de las preferencias y de las posiciones de indiferencia subjetivas, porque la teoría de la demanda podía construirse a partir de la consideración objetiva de las elecciones del consumidor *observadas en el mercado*”, por lo que le atribuye una base empírica a la teoría del consumo.

Castañeda explica que para que las elecciones del consumidor puedan servir de base a una teoría del consumo han de establecerse algunos supuestos, siendo el principal que el individuo actúe de modo racional y consistente. Esta consistencia se ha resumido en dos axiomas que refleja el autor: “*Axioma 1º de consistencia*. Si la combinación x^0 se ha revelado preferida a la combinación x^1 , la combinación x^1 no deberá revelarse preferida a la x^0 . *Axioma 2º de consistencia* o axioma «fuerte» de Houthakker. Si la combinación x^0 se ha revelado preferida a la x^1 , y ésta se ha revelado preferida a la x^2, \dots , y ésta se ha revelado preferida a la x^n , la combinación x^n no deberá revelarse preferida a la x^0 ” (Castañeda, 1976, a, p. 220). Sobre la base de estos axiomas se demuestra la teoría de la preferencia revelada, la ley de la demanda de Slutsky, así como, reseña Castañeda, la construcción de las líneas de indiferencia y las funciones de preferencia.

La teoría de la preferencia revelada de Samuelson surge en la década de los treinta del siglo XX, aunque no adquiere gran difusión hasta los años sesenta. A mediados de siglo la conocían un pequeño grupo de economistas entre los que destaca Castañeda (1976, a, pp. 224-225) que la simplifica para poder explicar lo básico de ella y que afirma que no reemplaza a la anterior teoría del consumo: “La teoría de la preferencia revelada efectúa una revisión de los fundamentos de la teoría de la conducta del consumidor. Al prescindir de toda información sobre lo que ocurre en el interior del sujeto y establecer la teoría, sobre la simple observación de su conducta en el mercado,

las bases de la teoría se hacen más objetivas, con lo que quedan robustecidas, y los tratamientos que en ella se apoyan salen confirmados de esta revisión”.

La última lección de este bloque, titulada “La diferenciación temporal en el consumo”, versa sobre cuándo gasta su renta el individuo, diferenciando entre si lo hace inmediatamente o, por el contrario, la ahorra para satisfacer necesidades futuras. Establece don José que cuanto mayor es la renta, mayor será el ahorro del individuo y menor la parte de la renta dedicada al gasto.

El economista valenciano advierte que “este *Curso de lecciones* está limitado a lo que suele llamarse «Economía real», porque deja fuera de su contenido el estudio del dinero y, en consecuencia, ha de hacer abstracción de este importantísimo elemento. Con ello, viene a coincidir en buena parte con lo que se denomina «Economía estática», pues si bien puede estudiarse, prescindiendo del dinero, los fenómenos económicos que no consideran la dimensión temporal, tal abstracción invalidaría en muchos de sus fundamentos el análisis que tome en cuenta el tiempo como factor destacado de la vida económica” (Castañeda, 1976, a, p. 229). Aun así va a introducir el factor tiempo en esta lección, con el objetivo de acercarse más a la realidad y como base para análisis posteriores más profundos de Teoría económica.

Después de plantear las analogías entre el consumo temporal y el atemporal que explicó en las lecciones precedentes, y como final de esta segunda parte, expone la teoría que estableció Böhm-Bawerk sobre la subestimación de las necesidades futuras que, según Castañeda, fue reformulada por Fisher como el *principio de la preferencia por el tiempo*. Este principio es demostrado por el autor acudiendo a la ley de la

igualdad de las utilidades marginales ponderadas, señalando en este sentido que las utilidades marginales de las cantidades poseídas de los bienes son proporcionales a los precios de los mismos en el equilibrio, y que, por tanto “si se admite, como consecuencia de que el tipo de interés es positivo, que el valor actual o descontado del precio de un mismo bien, pero disponible en distintos momentos, decrece según se aleja la fecha de su disponibilidad, la utilidad que en el momento presente reporta la última unidad del bien que se planea consumir en distintos períodos, es también menor cuanto más distante en el porvenir se encuentre la disponibilidad de cada bien” (Castañeda, 1976, a, p. 236).

c) “La producción”.

La tercera parte de las *Lecciones* engloba veintitrés capítulos a través de los cuales don José aborda el estudio de la producción, siguiendo entre otros autores a E. Schneider (1900-1970) y su obra *Teoria della Produzione* (1942), presente en la bibliografía de la mayoría de estas lecciones, al igual que los *Principios de teoría Económica* de Stackelberg. Emplea un esquema similar al presentado en la sección dedicada al consumo, y comienza la lección 21, “La producción en el aspecto técnico”, con la definición de lo que se entiende por producción, señalando que “comprende todos los procesos que incrementan la adecuación de los bienes para satisfacer las necesidades humanas” (Castañeda, 1976, a, p. 241). Así, también siguiendo la terminología del economista austriaco Menger la enuncia señalando que “la producción en Economía comprende todo el proceso por el cual los factores originarios, o bienes de último orden,

van descendiendo en dicha jerarquía hasta convertirse en bienes de primer orden o de uso y consumo” (Castañeda, 1976, a, p. 241).⁴²²

Parte, como hiciera con la teoría del consumo y a semejanza de Stackelberg, del supuesto de que sólo se produce un bien, lo que denomina *producción simple*, dejando la producción de varios bienes, o *producción compuesta*, para la lección 30. Establece la función de producción basándose en las que denomina leyes de la técnica y recordando que es análoga a la de utilidad, si bien en este caso la complicación impuesta por la imposibilidad de medir la utilidad ya no existe, puesto que la producción es perfectamente medible.

Asimismo establece los conceptos de productividad total, media y marginal, y posteriormente, la diferencia entre los medios *limitativos*, que define como aquéllos entre los que se da una relación biunívoca; así como los *sustituibles*, que serían los que no poseen esa cualidad, es decir, que no son indispensables en una cantidad determinada. De igual manera expone la diferenciación entre bienes *complementarios* y *sustitutivos*, concepto similar al de los bienes de consumo.

Como última parte de esta lección introductoria sobre la teoría de la producción, explica don José la relación marginal de sustitución entre medios de producción, lo que conocemos como relación marginal de sustitución técnica, y la ley que implica su decrecimiento, que expone basándose en lo expuesto para la teoría del consumo, como se desprende de las siguientes líneas: “dada la completa analogía formal con la Teoría del consumo, pueden aplicarse a la teoría de la producción las conclusiones obtenidas en

⁴²² Dentro de los bienes de uso y consumo se encuentran también los bienes de orden intermedio, que son producidos con la finalidad de elaborar posteriormente bienes de primer orden.

12, 4 [se refiere al apartado cuarto de la lección 12], o sea que, considerada la cuestión con entera generalidad, el decrecimiento de la relación marginal de sustitución no implica necesariamente el de las productividades marginales, ni tampoco el de éstas acarrea forzosamente el de aquélla. Como en el citado lugar se puso de relieve, esta correspondencia en los decrecimientos de la relación marginal y de las productividades marginales, sólo existe si se supone que la productividad marginal de V_1 no depende de V_2 y que la de V_2 no depende de V_1 [entendiéndose por V_1 y V_2 , los factores de producción]” (Castañeda, 1976, a, p. 253).

En la lección 22, “El rendimiento técnico de la producción”, analiza las alteraciones que se originan en las funciones de la productividad al variar los factores productivos. Se detiene especialmente en la que denomina función de rendimiento, que define como “un caso particular de la función de producción, en el que todos o algunos de los factores sustituibles varían proporcionalmente y los medios limitativos se adaptan en la cuantía adecuada” (Castañeda, 1976, a, p. 257). Aplica a esta función los conceptos de rendimiento total, medio y marginal, así como el de la elasticidad de rendimiento, como relación entre las variaciones relativas del producto y de cualquier factor.

Como último apartado de esta lección encontramos el teorema de Wicksell-Johnson, que aparece por primera vez en la segunda década del s. XX y que Castañeda, sintéticamente, recoge en su obra. Este teorema, basado en una combinación de parte de los factores sustituibles que varían proporcionalmente, es resumido por don José de la siguiente manera: “la suma de los productos de las cantidades empleadas de cada factor sustituible variable, multiplicada por sus respectivas productividades marginales, es

igual a la cantidad de producto multiplicada por la elasticidad de rendimiento” (Castañeda, 1976, a, p. 269). Destaca el autor que en el caso concreto de que la elasticidad de rendimiento sea igual a la unidad, la suma del producto de las utilidades marginales por las cantidades de cada factor sería igual al producto total, igualdad que considera de vital importancia para la teoría de la distribución.⁴²³

c.1.) La determinación del equilibrio en la producción.

En la siguiente lección, titulada “La producción en el aspecto económico”, analiza el equilibrio de la producción de forma similar a lo que hiciera para el consumo, primeramente para el caso de dos factores productivos, y generalizando después. Así, parte de supuestos como el que los precios de los factores de producción vengan determinados por el mercado, y el que la cantidad de producto que se desea obtener es un dato del problema, teniendo, por tanto, que elegir la forma de producción que suponga el mínimo coste.

De la determinación del equilibrio general deduce la ley de la igualdad de las productividades marginales ponderadas, que claramente expone de la siguiente forma: “la igualdad de las productividades marginales ponderadas expresa que, en la combinación de medios propia del equilibrio, es el mismo el incremento de producto que se obtiene al aumentar cualquiera de los medios en la cantidad cuyo valor es la unidad monetaria o, dicho con otras palabras, que la última unidad monetaria que se invierte en cada uno de los medios da origen por sí sola al mismo aumento de producto” (Castañeda, 1976, a, p. 276).

⁴²³ Vuelve a utilizar este teorema en la lección 51, al compararlo con la distribución del producto bajo libre competencia, concretamente, en el caso de monopolio de demanda de algún factor.

Para terminar esta lección explica los diferentes tipos de costes. En primer lugar distingue entre costes fijos y variables, y basándose en ellos expone los conceptos de adaptación parcial y total, a los que dedicará las lecciones 24 y 26, respectivamente; en segundo lugar, determina los costes totales, medios y marginales, en relación con la adaptación parcial y total de la empresa al volumen de producción.

Como ya hemos mencionado, la lección 24 está dedicada al estudio de la adaptación parcial de la empresa al volumen de producción. Parte del análisis de la elasticidad entre el coste total y el coste medio, así como de la elasticidad del coste variable y su relación con la del rendimiento, llegando a la conclusión de que son valores recíprocos, siempre que consideremos el supuesto que establece de partida que la adaptación parcial se realiza manteniendo la misma proporción en los factores variables.

A continuación deduce gráficamente las funciones de costes, tanto variables, como medios, marginales y totales, y apoyándose en ellas determina el mínimo y el óptimo de explotación y el óptimo técnico. Debido a la importancia que le atribuye al conocimiento de lo que denomina “el desenvolvimiento de las distintas clases de costes” (Castañeda, 1976, a, p. 289), además de la representación gráfica, con su consiguiente explicación, realiza un cuadro sinóptico en el que resume los puntos más importantes de cada una de las curvas de costes, para a continuación explicar también un ejemplo numérico que toma de la obra de Stackelberg, *Grundlagen einer reinen Kostentheorie*. Es destacable el empleo que hace Castañeda de estos cuadros simplificadores, en los que resume los resultados a los que llega en distintas lecciones, cuadros que ayudan a la mejor asimilación de las teorías y que ponen de manifiesto el

objetivo pedagógico que tiene la obra. A modo de ejemplo de los múltiples que aparecen en toda la obra vamos a exponer el de los costes, presente en esta lección 24.

Volumen de producción x	Costes totales $C(x)$	Costes marginales $C'(x)$	Costes variables medios $C_v^*(x)$	Costes totales medios $C^*(x)$
$0 < x < OA$	Crecientes	Decrecientes	Decrecientes	Decrecientes
$x = OA$	Crecientes	Mínimos	Decrecientes	Decrecientes
$OA < x < OD$	Crecientes	Crecientes	Decrecientes	Decrecientes
$x = OB$	Crecientes	Crecientes	Mínimos	Decrecientes
$OB < x < OD$	Crecientes	Crecientes	Crecientes	Decrecientes
$x = OD$	Crecientes	Crecientes	Crecientes	Mínimos
$x > OD$	Crecientes	Crecientes	Crecientes	Crecientes

Cuadro 8. (Castañeda, 1976, a, p. 289).

Los puntos que se indican en el cuadro son los que se detallan a continuación:

- ✓ OA: es el volumen de producción en el que se encuentra el punto de inflexión de la función de costes totales. Punto que, como destaca el autor, es el mínimo de los costes marginales a partir del cual para volúmenes de producción superiores estos costes son crecientes.⁴²⁴
- ✓ OB: sería el mínimo de explotación, es decir, el volumen de producción para el que se hacen mínimos los costes variables medios.

⁴²⁴ Al final de la lección advierte don José que este principio de crecimiento de los costes marginales también es consecuencia del decrecimiento de la productividad marginal, señalando que “supuesta la constancia de los precios de todos los factores de la producción, si los aumentos de cada factor, al mantenerse constantes los demás, originan incrementos cada vez menores del producto, el coste de las sucesivas porciones de éste ha de ser creciente” (Castañeda, 1976, a, p. 293).

- ✓ OD: volumen de producción para el que la función de costes totales medios se hace mínima.

En la lección 25, analiza el caso particular en el que los medios de producción sean discontinuos, es decir, escalonados, situación que suele darse con frecuencia en los procesos de producción reales. Basándose en este hecho establece la diferencia entre las *combinaciones armónicas e inarmónicas* de factores. El primer tipo la define como “aquella que permite la plena utilización de las dosis aplicadas de todos ellos”; y las combinaciones para las que “no es posible alcanzar el volumen de producción que permitirían las dosis de algunos de los factores”, que hay que emplear en cantidad mínima, son las inarmónicas (Castañeda, 1976, a, p. 295).

Sobre la base de estas combinaciones armónicas, refleja don José la denominada *ley de armonía*, que relaciona los costes medios, (función que para este tipo de factores representa la peculiaridad de tener un perfil como dientes de sierra), con el grado de armonía existente entre los factores. Esta ley, que enuncia I. Jantzen en 1944, la recoge Castañeda ya en las primeras ediciones de las lecciones en forma de cuadernillos, expresándola como “los costes medios decrecen a medida que aumenta la armonía de los factores”, hasta llegar a la combinación armónica (Castañeda, 1976, a, p. 300).

Concluye este capítulo con la noción de la histéresis de los costes, que expone en relación a la función de costes totales. Afirma que ésta no es reversible, es decir, “que para cada volumen de la producción el coste es distinto según que dicho volumen se alcance creciendo desde otros menores, o bien decreciendo desde producciones más elevadas” (Castañeda, 1976, a, p. 300). Este fenómeno ocurre tanto en el caso de

factores discontinuos, como de aquéllos que no lo sean, debido principalmente a los costes que implican el retraso y los costes que conlleva la adaptación de determinados factores productivos a las variaciones en el volumen de producción.

Como citamos anteriormente, la lección 26 versa sobre la adaptación total o a largo plazo, apoyándose, en parte, en el tercer capítulo de los *Principios* de Stackelberg, en el que se ocupa de la “acomodación” a largo y a corto plazo, como reflejamos en la página 342 de este trabajo. En esta lección don José deduce la curva a largo plazo de costes totales de la de corto plazo de cada uno de los infinitos procedimientos técnicos que supone tiene una empresa para cada volumen de producción; realiza la misma operación con las curvas de costes medios y marginales, determinando, en primer lugar, el *volumen de producción típico*, que es aquél para el que es tangente la curva de costes totales a corto y largo plazo en cada volumen de producción. En segundo lugar, establece la dimensión óptima de la empresa, reflejada por el volumen de producción para el que el coste medio a largo plazo es mínimo.

Como último apartado enuncia la ley de crecimiento de los costes marginales a largo plazo a partir de un determinado valor de la producción. No obstante, si la empresa opera en un mercado reducido, puede ocurrir que no llegue a alcanzar ese punto, tal y como se extrae de las siguientes líneas: “en la realidad, las producciones que se destinan a mercados determinados y, por tanto, limitados, pueden desenvolverse con costes marginales decrecientes, por no alcanzarse los volúmenes de producción en que tiene lugar el crecimiento de dichos costes” (Castañeda, 1976, a, p. 312).

Analiza a continuación el equilibrio en la empresa, al que dedica la lección 27, y en la industria, en la lección 29. En lo que se refiere al primero de ellos, don José parte del supuesto que ya estableciera Marshall y anteriormente Cournot, de que las unidades de producción o empresas tienen como principal objetivo la maximización de su beneficio, así no duda en llamarlas “unidades económicas *adquisitivas* o *lucrativas*” (Castañeda, 1976, a, p. 314).

Determina así el equilibrio de la empresa, tanto analítica como gráficamente, deduciendo además la función de oferta a corto plazo como una parte de la curva de costes marginales a corto plazo. Sobre la función de oferta continúa su exposición en la siguiente lección, dirigida principalmente al estudio de la demanda de los medios de producción.

En primer lugar, analiza las variaciones que se producen en tal demanda como consecuencia de la alteración del precio de alguno de ellos. Para este análisis recurre a la ley de la igualdad de las productividades marginales ponderadas, resumiendo en el siguiente párrafo los efectos de las variaciones de los precios: “la alteración del precio de un medio de producción es causa de que varíen en sentido opuesto a aquella variación la demanda de dicho medio y las de sus complementarios, mientras que varían en el mismo sentido que el precio las demandas de los medios sustitutivos de aquél cuyo precio ha variado. Las unidades económicas de producción se sujetan, pues, en la demanda de los medios, a la misma ley de la demanda ejercida por las unidades económicas de consumo” (Castañeda, 1976, a, p. 331). La continua analogía y recuerdo de lo expuesto en la teoría del consumo, facilita enormemente el estudio de la teoría de la producción, cumpliendo así la importante labor pedagógica de la obra.

En segundo lugar, estudia el efecto de las variaciones del precio del producto sobre la demanda de los medios de producción. El economista valenciano representa la demanda de los bienes de producción como una demanda derivada de la oferta de producto, que a su vez, depende positivamente del precio del mismo. No obstante, aunque en el caso general la demanda de factores productivos varía en el mismo sentido que el aumento de la oferta de producto, Castañeda advierte que se puede dar el caso de los medios *regresivos* que ya mencionara Stackelberg en el capítulo IV de sus *Principios*, y al que nos referimos en la página 345 del presente trabajo. También hacen referencia a estos medios de producción Marshall y Böhm-Bawerk. Para continuar con la tónica de paralelismos en la teoría del consumo,⁴²⁵ equipara estos medios de producción con los bienes inferiores, y al igual que ocurría en el caso de estos últimos, no todos los medios de producción empleados en la fabricación de una determinada mercancía pueden ser regresivos.

En tercer y último lugar, ilustra las variaciones que se producen en la oferta de producto como consecuencia de las de los factores de producción, diferenciando entre los factores variables y los fijos. En el caso de los primeros, una variación de su precio daría lugar a la alteración de los costes variables, y por tanto, de los marginales, que al ser los que determinan la oferta del bien, pueden provocar un aumento o una

⁴²⁵ Al final del capítulo continúa contrastando la teoría de la producción y la del consumo, en concreto establece dos diferencias, la primera referida a las líneas de indiferencia y las isocuantas, que al no medir el beneficio de la empresa, no hemos de buscar el situarnos en las más alejadas posibles respecto del origen de coordenadas. La segunda diferencia se refiere a los medios que posee cada unidad económica para demandar bienes de producción o de consumo, siendo los de las economías domésticas limitados, mientras que los medios variables de las empresas no son limitados. Estas dos diferencias influyen en que los efectos sustitución y renta que se ponían de manifiesto al variar el precio de un bien de consumo, afirma don José, no sean relevantes para la teoría de la producción, así señala que “la descomposición de las variaciones en la demanda de medios de producción, de modo análogo a la admitida para los bienes de consumo, carecería de interés, porque la parte similar al efecto de renta indicaría un nuevo cambio en la cantidad obtenida de producto, sin significación precisa en cuanto a las alteraciones del beneficio de la empresa” (Castañeda, 1976, a, p. 336).

disminución de la producción. Sin embargo, en el caso de los segundos, al no influir en los costes variables, no lo hacen en los costes marginales a corto plazo, sólo en los del largo plazo, incidiendo, por tanto, en la adaptación total de la empresa.

La lección 29 la destina al estudio del equilibrio en la industria, derivando en primer lugar la curva de oferta total de una industria y exponiendo la diferencia en el corto plazo entre empresas marginales, extramarginales e intramarginales. En el paso del corto al largo plazo, sostiene el economista valenciano que las empresas adaptarán sus plantas para producir en el óptimo de explotación, es decir, donde el coste medio sea mínimo, siempre y cuando exista libertad de entrada y salida de empresas en esa industria.

Se deduce de las siguientes palabras una defensa del principio de la no intervención en el campo de la creación de empresas, puesto que esto contribuirá al bienestar general, lo que nos recuerda a la “mano invisible” de A. Smith: “aunque cada una de las empresas está guiada por el principio de la unidad económica lucrativa, que tiende a la obtención de máximo beneficio, la concurrencia entre todas ellas determina que se tienda a alcanzar el precio más bajo posible, que favorece a las unidades económicas de consumo que acuden al mercado para proveerse. La bondad de este resultado ha constituido un eficaz argumento a favor de los supuestos implicados en el mismo, y principalmente en pro de la libertad para la creación de las empresas y para que cada una actúe sin trabas, persiguiendo su propio interés, con lo que, en definitiva, se sirve el interés colectivo” (Castañeda, 1976, a, p. 343).

No obstante, Castañeda advierte que la libertad económica que se deduce del párrafo anterior está condicionada por el tamaño del mercado en relación con el de las empresas que lo abastecen, puesto que hay situaciones en las que con una o varias empresas se puede cubrir la demanda de un bien concreto. De esta forma no se cumple el supuesto de muchos oferentes, bien porque el mercado es reducido, o bien porque los costes de establecimiento son muy elevados. Para estos casos concretos son para los que don José defiende la intervención, es decir, para corregir fallos de mercados en los que no se cumplen los supuestos de partida. Alude, así, al caso de los monopolios de determinados servicios públicos, argumentando que es necesario en estas situaciones la protección de los consumidores.

Reserva la lección 30 para el estudio de la producción conjunta, es decir, aquellos casos en los que la empresa produce más de un bien. En esta generalización del análisis de la producción, advierte el autor, que la cantidad producida de un bien depende no sólo de los factores productivos, sino también de la producción de los demás bienes que elabora la empresa. Expone a continuación los coeficientes marginales de cada medio de producción, que sería la derivada de ese medio con respecto a uno de los productos, y que “se mide por la cantidad que ha de aplicarse del medio U para obtener la última unidad del producto X , cuando permanecen invariables los demás medios y productos” (Castañeda, 1976, a, p. 347).

Estos coeficientes, como ya reflejamos en el primer capítulo, página 173, fueron introducidos por Walras, que en un primer momento los consideró fijos, para posteriormente, admitir que eran variables. Basándose en estos coeficientes, determina Castañeda la relación entre los distintos productos de la empresa, siendo *alternativos* o

sustitutivos, los que al aumentar la producción de uno, se reduce la del otro; y *cumulativos* o *complementarios*, aquéllos para los que el aumento de la producción de uno favorece el incremento del otro. Recordemos que Stackelberg también los denominó así, como reseñamos en la página 346 de este trabajo.

Antes de pasar a determinar el equilibrio en la producción conjunta, expone los conceptos de *curva de transformación*, similar a la conocida frontera de posibilidades de producción, y de la relación marginal de transformación. Concluye el capítulo con la generalización de la igualdad de las productividades marginales ponderadas.

En la siguiente lección se ocupa del análisis de los costes en la citada producción conjunta, exponiendo la igualdad de los costes marginales ponderados de los distintos productos de la empresa, según la cual “la última unidad monetaria obtenida de cada producto, al precio de mercado, da lugar al mínimo coste” (Castañeda, 1976, a, p. 362). De forma análoga a la exposición de la producción simple, en la compuesta determina resumidamente, además del equilibrio, el óptimo y el mínimo de explotación, y los efectos que provocan la variación de los precios de los factores y de los productos.

c.2.) Los aspectos más novedosos de la teoría de la producción.

Las dos últimas lecciones de esta tercera parte, las reserva para la programación lineal y la introducción del factor tiempo en la producción, al igual que hizo en la última lección sobre el consumo. En este caso, actualiza los ingresos que prevé obtener en un futuro, utilizando para ello las teorías de Hicks, expuestas en su obra *Valor y Capital*, así como las de Wicksell.

En la lección 32, dedicada a la programación lineal, parte de la restricción de que el problema que ha planteado en el capítulo veinticinco sobre la discontinuidad de los factores es ahora debido a la sustituibilidad de unos factores por otros. Esta lección está basada en su mayor parte en las conferencias que el profesor Castañeda impartió en la Escuela de Estadística, los días 28 y 29 de abril de 1954, con motivo del Curso de Aplicaciones de la Investigación Operativa. Estas conferencias fueron publicadas unos meses más tarde en dos números consecutivos de la *Revista de Ciencia Aplicada*, perteneciente al Patronato Juan de la Cierva de Investigación Técnica del CSIC.

En la primera de las publicaciones, aparte de una pequeña introducción sobre la Teoría económica desde el punto de vista del análisis de máximos y mínimos, introduce el concepto de programación lineal, cuyo desarrollo se basa en que la mayoría de los casos de problemas de optimización que hay que resolver en la vida real y, especialmente en la teoría de la producción, se ajustan a la situación más sencilla de funciones lineales, por lo que no es necesario el uso de los multiplicadores de Lagrange.

Plantea el problema tipo en el que existe una función lineal sujeta a una serie de condiciones que vendrán expresadas por igualdades, e incluso por desigualdades, y además, como condición adicional, se establece que las variables han de ser positivas o cero. Se buscan, por tanto, máximos o mínimos que verifiquen estas restricciones y que sean siempre absolutos.

A continuación, presenta la casuística que podemos encontrarnos, representando primero las soluciones mediante métodos gráficos y geométricos elementales para el supuesto de dos o tres variables. Sin embargo, al complicar el problema añadiendo más

variables, difícilmente se podrá representar gráficamente y resolver por métodos tan sencillos, por lo que recurre al método de Dantzig⁴²⁶ o simplex, que se basa en la utilización de vectores, expresados en forma de matrices. Para la mejor comprensión de la situación, formula y resuelve un caso numérico, estableciendo simplificaciones en el método utilizado.

En la segunda parte del artículo, introduce la cuestión de la dualidad del problema a resolver, es decir, “el problema de obtener un extremo, como, por ejemplo, un máximo, de una función cuyas variables están sometidas a una condición, presenta otro problema dual, que admite la misma solución, y que consiste en calcular el mínimo de la condición, considerada ahora como función, sometidas sus variables a la condición en que se convierte la anterior función cuando se toma un valor constante de la misma” (Castañeda, 1954, b, p. 321). Esto mismo lo menciona en las *Lecciones*, pero no lo desarrolla.

Seguidamente trata el problema de Hitchcock como caso particular de la programación lineal, en el que las variables se pueden representar con un cuadro rectangular, sometidas a unas condiciones que se establecen por la suma de las mismas por filas y por columnas. Afirma Castañeda que esta situación se encuentra en muchos casos reales, y que surgió especialmente para resolver problemas relacionados con el transporte. Explica además, la resolución de este problema concreto empleando el método de Dantzig, citado en el artículo anterior, mediante un ejemplo numérico. Concluye la exposición ilustrando una forma de resolver el problema de Hitchcock abreviadamente.

⁴²⁶ Dantzig es considerado el creador de la programación lineal.

Si atendemos a la bibliografía que reseña al final de la segunda parte del artículo, observamos que estas teorías eran bastante recientes, lo que indica que el economista valenciano estaba al día de las nuevas ideas que surgían en el ámbito de la ciencia económica. El problema de Dantzig aparece en 1949 y el de Hitchcock un año después, ambos en la revista *Econometrica*, por lo que no transcurren ni cuatro años desde su publicación hasta que Castañeda los da a conocer en España. En cuanto a las *Lecciones*, no aparecen, lógicamente, en sus primeras ediciones en forma de cuadernillos. Estas teorías son incorporadas en la publicación en forma de libro que realiza la Editorial Aguilar en 1968.

La última lección se titula “El factor temporal de la producción”, factor que tiene si cabe mayor importancia que en la teoría del consumo, puesto que como refleja el autor, “si en muchas partes de la Economía puede hacerse abstracción del tiempo para facilitar el estudio, sin que ello signifique una simplificación excesiva en la representación de la realidad, en lo que se refiere a la Producción ello es más difícil, porque, salvo el caso realmente excepcional de la que se efectúa de un modo instantáneo, el proceso productivo se desarrolla a lo largo del tiempo, mediante transformaciones que exigen el transcurso temporal o la sucesión de diversas etapas” (Castañeda, 1976, a, p. 384).

Debido a la importancia del factor tiempo dentro de la teoría de la producción, y aunque las *Lecciones* están englobadas dentro de la economía estática, Castañeda introduce la dimensión temporal (al igual que hiciera en la segunda parte dedicada al consumo) en esta breve lección, para sentar las bases de un estudio posterior de

economía dinámica. Comienza la exposición con el concepto de producción indirecta, que ya mencionamos cuando nos ocupamos del economista austríaco Böhm-Bawerk, de forma más concreta don José afirma que el empleo de tiempos de producción más largos, o como lo denomina el autor “rodeos” de la producción, da lugar, por lo general, a una mayor productividad.

Así, por tanto, según señala Castañeda (1976, a, p. 385), “se ha llegado a considerar el tiempo como un medio de producción de carácter complementario de todos los demás, porque la productividad de ellos crecía a medida que era mayor el tiempo empleado”. Es más, advierte que algunos autores han denominado esto la productividad temporal, concepto con el que el economista valenciano no está plenamente de acuerdo, como se deduce de las siguientes líneas: “la mayor duración del proceso productivo no incrementa por sí misma los rendimientos obtenidos; no hay, pues, estrictamente hablando, una productividad temporal. El efecto del alargamiento del proceso es el permitir la aplicación de técnicas más perfectas, que son las que lo hacen más productivo” (Castañeda, 1976, a, p. 387).

El equilibrio en la producción temporal se determina de la misma forma que en la producción atemporal, simplemente teniendo en cuenta que los precios de los productos y de los factores que han de contemplarse han de ser sus valores actuales o descontados al momento presente. Por ello ha de tenerse en consideración otra variable más que va a afectar al equilibrio, el tipo de interés. Así, Castañeda analiza los efectos de las variaciones de éste cuando los procesos de producción son *variables*, es decir, que se pueden introducir modificaciones en ellos, puesto que si son *rígidos*, en los que

no se puede alterar el ciclo productivo por estar determinado por leyes naturales, no tiene relevancia las variaciones del período de producción en función del tipo de interés.

d) “La formación de los precios”.

La cuarta parte de las *Lecciones*, dedicada al estudio de la formación de los precios, consta de quince lecciones en las que se aborda la determinación del precio en los distintos mercados posibles; la teoría de juegos; la regulación de los mercados; y, por último, las relaciones entre los distintos mercados, tratado, como ya veremos, de forma muy similar a como lo hiciera Stackelberg.

La primera lección de esta cuarta parte se titula “El equilibrio general del cambio”,⁴²⁷ y en ella Castañeda determina el equilibrio del cambio, en primer lugar, considerando dos mercancías y dos sujetos, y en segundo lugar, extendiendo la situación y presentando un sistema de equilibrio general similar al estudiado en Walras. Para resolver la primera de las situaciones planteadas, recurre a la conocida caja de Edgeworth, en la que se representan las curvas de indiferencia de dos sujetos y el punto de equilibrio, que viene determinado por la intersección de las curvas de precio-consumo de cada uno de los agentes, siempre que partamos del supuesto de una relación de precios determinada e independiente de ellos, es decir, que ninguno de los dos trate de influir sobre los precios.

Como es habitual, además de la resolución gráfica, don José expone la analítica para el caso de dos sujetos, y posteriormente para el general, de donde obtiene un

⁴²⁷ Como a continuación observaremos son básicas en esta lección las referencias implícitas a las obras de Pareto y Walras.

sistema de ecuaciones con igual número de éstas que de incógnitas. Las ecuaciones se deducen de tres principios expuestos para el caso de dos sujetos y dos mercancías, y que ahora resume de la siguiente forma: “en primer lugar, un grupo de ecuaciones es el resultado de aplicar a cada sujeto la ley de la igualdad de los índices de las utilidades marginales ponderadas”, obteniendo por los m sujetos, $mn - m$ ecuaciones; “en segundo término, la conservación del valor permite establecer para cada sujeto una ecuación de balance, que iguala el valor de las existencias finales y el de las iniciales”, de donde logramos el mismo número de ecuaciones que de sujetos, m ; y, en tercer lugar, “la ley de la conservación de las mercancías expresa que éstas no desaparecen en el cambio, sino que quedan en poder de unos sujetos u otros, y por ello la suma de las existencias que de cada una poseen inicialmente todos los sujetos, es igual a la suma de las poseídas después del cambio”, así tenemos $n - 1$ ecuaciones, debido, según el autor, a que “esta ley [la de la conservación de las mercancías] se cumple para todas las mercancías; pero, considerados el grupo de ecuaciones de balance y el de conservación de las mercancías, se observa que una cualquiera de las ecuaciones se cumple si lo hacen las demás, o sea que aquélla no es independiente, [...]. En consecuencia, si se toman como independientes las m ecuaciones de balance, el número de ecuaciones independientes en el grupo de ecuaciones de conservación de las mercancías es una unidad menos que el de mercancías, o sea $n - 1$ ” (Castañeda, 1976, a, pp. 401-402).

El número total de ecuaciones es, así, $mn + n - 1$. Según el economista valenciano “este número de ecuaciones coincide, por tanto, con el de incógnitas, lo que significa que el sistema es determinado, es decir, que permite calcular tanto las cantidades que de cada mercancía poseerá cada sujeto después del cambio, como los

precios de todas ellas en relación con una cuyo precio se toma como unidad” (Castañeda, 1976, a, p. 402), esta mercancía es a la que Walras denominó *numerario*.⁴²⁸

Castañeda obtiene algunas implicaciones de este sistema, en primer lugar, afirma que si suponiendo los precios dados, se toman las ecuaciones del primer grupo, formadas por la ley de la igualdad de las utilidades marginales ponderadas, junto con las ecuaciones del segundo grupo, es decir, las de conservación de valor, para un sujeto concreto, tenemos un total de n ecuaciones, que indican “que tales cantidades finales [las poseídas después del cambio] dependen de las existencias iniciales que el respectivo sujeto posee de todas las mercancías, de los precios y de los gustos de la expresada unidad económica. Por eso a dichas expresiones se las llama *ecuaciones de oferta y demanda*” (Castañeda, 1976, a, p. 403).

De igual manera si las expresiones que acaba de deducir en el párrafo anterior, las sustituye en las ecuaciones del tercer grupo del sistema general, obtiene las que denomina *ecuaciones de valor*, que “indican cómo los precios de las mercancías son función de dos clases de elementos: unos, de índole subjetiva, como las funciones índice de utilidad, que expresan los gustos de las unidades económicas, [...], y otros de carácter objetivo, como son las cantidades iniciales de cada uno de los bienes, que a su vez dependen de las dificultades y limitaciones para su obtención” (Castañeda, 1976, a, p. 403).

De esta forma reúne el autor las dos corrientes de teorías sobre el valor, las subjetivas y las objetivas, considerando, por tanto, que el valor de una mercancía

⁴²⁸ En la lección siguiente, expone ya explícitamente el concepto de numerario, es decir, de lo que consideramos dinero, que como ya indicara Castañeda en alguna ocasión está fuera del ámbito de las *Lecciones*.

depende tanto de la oferta, como de la demanda, de forma conjunta, al igual que estableciera Marshall como ya señalamos en la página 74 y siguiente. Por ello podemos afirmar que, si bien Castañeda es un economista seguidor de la corriente marginalista, la influencia neoclásica del citado economista inglés es indudable.

En el último apartado introduce el concepto establecido por Pareto del máximo colectivo de utilidad, como solución al problema que surge al intentar resolver la estabilidad del equilibrio del cambio, puesto que al no poder hacer comparaciones interpersonales de utilidad, no se puede, en principio, determinar (salvo en los casos extremos en los que los dos sujetos que intercambian pasen a una posición mejor o peor) si el equilibrio es estable cuando una nueva posición sería mejor para un sujeto y peor para otro. Este máximo colectivo de utilidad, que indica un equilibrio estable, se caracteriza porque cualquier desviación que se produzca del mismo perjudicará a alguno de los dos sujetos que intercambia.

d.1.) Los distintos tipos de mercados.

En la lección 35 realiza un estudio del equilibrio del mercado, determinando de igual forma un sistema de ecuaciones, –en este caso con menos incógnitas– al haber eliminado los precios y quedar sólo las cantidades de las mercancías que cada sujeto posee en el equilibrio. Obtiene, así, las ecuaciones de oferta y demanda sobre las que establece que los precios de las mercancías han de ser aquéllos que hacen cumplir que la oferta es igual a la demanda, para cada una de las mercancías.

Una vez establecido el equilibrio general en un mercado abstracto, Castañeda se propone acercar la Teoría económica a la realidad, para lo que expone a continuación

los tipos de mercados atendiendo a cuatro de sus elementos: “1º, las relaciones externas del mercado, o sea las condiciones que fijan los poderes políticos del organismo social a que pertenece; 2º, la contextura interna del mercado, de la que dependen las relaciones entre sus miembros; 3º, los elementos reales, a saber, las características de la mercancía que es objeto de las transacciones, y 4º, los elementos personales referentes a los sujetos integrantes del mercado” (Castañeda, 1976, a, p. 417).

Atendiendo al primero de los elementos, los mercados pueden ser libres, en los que rige el *principio de la libertad de cambio*, o intervenidos, también llamados regulados, en los que no se cumple tal principio. En cuanto a la segunda característica, los mercados se dividen en transparentes o con fricciones, según se dé el *principio de transparencia* y el de *unidad de precio*. La tercera implica el cumplimiento o no del *principio de indiferencia*, es decir, si se cumple la propiedad de uniformidad u homogeneidad de la mercancía, distinguiendo por tanto, entre mercados perfectos e imperfectos. Por último, diferencia entre los mercados forzados y normales, según rijan o no el *principio de independencia*, es decir, en función de si los sujetos pueden influir o no en la determinación del precio.

Como último apartado de ésta lección 35, expone los distintos tipos de mercado atendiendo exclusivamente a los elementos personales y reales. En primer lugar, hace mención del artículo de V. Andrés Álvarez “Terminología y morfología del mercado”, que comentamos en el capítulo cuarto de este trabajo (página 638 y siguientes), en el que diferencia entre los vocablos *concurrentia* y *competencia*. El primero de ellos hace referencia al elemento personal, siendo los sujetos que intervienen en el mercado muy numerosos y, además, tienen libertad de entrada y de salida; el segundo de los

conceptos se refiere al principio de indiferencia, es decir, a la homogeneidad de las mercancías.

Don José afirma que según el criterio de concurrencia, por el lado de la demanda y de la oferta, los mercados se pueden clasificar en los que se detallan en el siguiente cuadro, que sostiene, han establecido Eucken y Stackelberg.

Oferentes Demandantes	MUCHOS	POCOS	UNO
MUCHOS	Libre concurrencia	Oligopolio de oferta	Monopolio de oferta
POCOS	Oligopolio de demanda	Oligopolio bilateral	Monopolio limitado de oferta
UNO	Monopolio de demanda	Monopolio limitado de demanda	Monopolio bilateral

Cuadro 9 (Castañeda, 1976, a, p. 419).

Como podemos observar, este cuadro es similar al que reflejamos en la página 387 perteneciente al capítulo segundo y la página 645 del capítulo cuarto, aunque presenta una diferencia significativa con respecto al del Stackelberg, puesto que Castañeda (1976, a, p. 420), al igual que V. Andrés Álvarez, no considera que éstas sean las formas de mercado perfecto. Como refleja al final de la lección, va a analizar estos diferentes tipos de mercado en cuanto a la concurrencia, “suponiendo que se trata de mercados perfectos, transparentes y libres”.

En los siguientes capítulos estudia el precio y la determinación del equilibrio en distintos mercados: libre concurrencia;⁴²⁹ monopolio de oferta, según las teorías de Cournot; monopolio de demanda, denominado “monopsonio”, por J. Robinson, vocablo que Castañeda considera inadecuado; monopolio bilateral,⁴³⁰ apoyándose en la curva de contratos de Edgeworth, expuesta por éste en un artículo publicado en el *Giornale degli economisti*, en 1891; el duopolio de oferta, sobre la base de las curvas de reacción que introdujo Cournot y las distintas situaciones planteadas por éste y por A. L. Bowley concluyendo que el duopolio es un mercado de equilibrio indeterminado que tenderá a convertirse en un monopolio;⁴³¹ asimismo, estudia el oligopolio de oferta, cuyo equilibrio será menos indeterminado cuanto mayor sea el número de empresas que lo formen y más se parezca a la libre concurrencia; el monopolio parcial; la competencia imperfecta; y por último, el mercado distribuido en clientelas.

d.1.1.) El mercado de libre concurrencia.

Veamos con más detenimiento cada uno de estos casos, el primero de ellos lo encontramos en la lección 36, dedicada, por tanto, a la determinación del precio de equilibrio y la estabilidad en un mercado de libre concurrencia, en el que se cumplen los cuatro principios que enunció en la lección anterior, es decir, el de independencia del

⁴²⁹ Diferencia entre libre concurrencia, mercado en el que existen muchos individuos y, además, se da libertad de entrada y salida; y libre competencia, que viene determinado por la existencia de mercancías homogéneas (Castañeda, 1976, a, p. 419), conceptos que expuso V. Andrés Álvarez en “Terminología y Morfología del Mercado” (1951). No olvidemos que el capítulo de los *Principios de Teoría Económica*, de Stackelberg, que se encarga de traducir Castañeda, es el dedicado a la competencia perfecta como forma de organización de la economía nacional.

⁴³⁰ Recordemos que éste ha sido el tema que desarrolló en el tercer ejercicio de sus oposiciones a cátedra en 1945.

⁴³¹ Esta tendencia a convertirse en monopolio, se producirá por dos vías, según Castañeda (1976, a, p. 483) o bien las empresas acabarán uniéndose, o por el contrario, la empresa más fuerte expulsará del mercado a la más débil quedándose ella sola.

precio, libertad de cambio, unicidad del precio e indiferencia de la mercancía.⁴³² Este mercado es, según Castañeda, el conocido por competencia perfecta. Además expone los conceptos ya explicados en las lecciones anteriores de la producción y consumo individual, las elasticidades de oferta y demanda, y los efectos de las variaciones de la oferta y la demanda sobre el precio de la mercancía de forma gráfica.

Realiza, asimismo, un estudio de la estabilidad del punto de equilibrio en concurrencia perfecta, observando que la condición que estableciera Marshall,⁴³³ (por la cuál el equilibrio será estable o inestable “según que a la derecha del punto de intersección de oferta y demanda ésta vaya por debajo o por encima de aquélla, respectivamente” (Castañeda, 1976, a, p. 429)), será acertada si la empresa es la única oferente del mercado. Por el contrario, si estamos en el caso de libre concurrencia, la condición de equilibrio estable válida, según don José, es la que estableciera Hicks, que consiste en que “por encima del punto de intersección de oferta y demanda, ésta sea menor que aquélla, y por debajo de dicho punto, la demanda mayor que la oferta” (Castañeda, 1976, a, p. 429).

Como último apartado de la presente lección incluye el economista valenciano el conocido “teorema de la telaraña” o el retraso en la adaptación de la oferta a los cambios en los precios de las mercancías, al que nos referimos en el capítulo segundo (página 369), cuando nos ocupamos de la figura de Stackelberg. Castañeda (1976, a, p. 431) expone también la situación en la que las curvas de oferta y demanda sean muy

⁴³² En la lección 42 introduce el concepto de *pliopolio*, como característica de los mercados de libre concurrencia. Con este concepto enunciado por Machlup se pretende indicar la facilidad que existe en una industria para la entrada de nuevas empresas.

⁴³³ El economista inglés lo expone gráficamente en una nota al pie de la página 665, del Apéndice H, titulado “Limitaciones del uso de los supuestos estáticos en relación con el rendimiento creciente”, de su obra *Principios de Economía*.

rígidas, y la elevación del precio, en lugar de provocar un equilibrio estable, da lugar a un equilibrio inestable o “movimiento explosivo”.

d.1.2.) Los mercados de concurrencia limitada.

Las dos lecciones siguientes versan sobre los monopolios, en la 37 se ocupa del monopolio de oferta y de demanda, y en la 38, del monopolio bilateral. Comienza con el estudio de un mercado en el que existe monopolio de oferta, mercado al que otorga las siguientes características: libre (rige el principio de libertad de cambio), transparente (existe unicidad de precio), perfecto (la mercancía es homogénea) y forzado (el único oferente tiene cierto poder sobre la determinación del precio).

Después de deducir gráfica y analíticamente la curva de ingresos totales y marginales del monopolista, Castañeda expone la determinación del punto de equilibrio o *punto de Cournot*,⁴³⁴ suponiendo que la empresa abastecedora del mercado actúa bajo el principio de unidad económica lucrativa, es decir, que busca el máximo beneficio.⁴³⁵ No obstante, recuerda don José que se dan casos en los que los monopolios no se rigen por este principio, como por ejemplo, en una empresa pública cuyo fin sea abastecer de mercancías al mayor número de consumidores. Así analiza un caso concreto de estos monopolios, el denominado *monopolio social*, que sería aquél para el que el objetivo de la empresa es sufragar costes y no obtener el máximo beneficio, calculando el punto de equilibrio no por la igualdad del coste marginal y el ingreso marginal, sino por la del precio y el coste medio.

⁴³⁴ En la lección 41 trata la diferencia entre la curva de demanda del monopolista, que coincide con la del mercado, y la de una empresa que actúa bajo libre concurrencia, que es perfectamente elástica.

⁴³⁵ La determinación del punto de equilibrio la expone el economista francés en el capítulo cinco (pp. 83-84, de la obra *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*), en el que determina el equilibrio para un monopolista.

El último apartado de esta lección lo emplea en el estudio del monopolio de demanda, haciendo referencia, al igual que Stackelberg,⁴³⁶ a la incorrección de este término por ser en sí mismo contradictorio, si bien de igual manera que el economista alemán, considera que lo mejor es seguir empleándolo para evitar la introducción de vocablos nuevos. De forma análoga a como hiciera en el monopolio de oferta, supone que el mercado al que nos enfrentamos es libre, transparente, perfecto y forzado, siendo en este caso el comprador el que determina el precio, bien directamente, o bien a través de la cantidad demandada.

Este caso de monopolio de demanda, afirma Castañeda (1976, a, p. 446) que es en realidad un monopolio del Estado, puesto que “el Poder público exige que toda la mercancía que se produce en el país sea adquirida por una entidad, como sucede en España con la hoja de tabaco”. En este caso el equilibrio se determina maximizando el excedente del consumidor o comprador. De forma análoga a como lo hizo para el caso del monopolio de oferta, don José obtiene el punto de equilibrio tanto gráfica como analíticamente.

Como señalamos anteriormente, la lección 38 está dedicada al análisis del equilibrio en un mercado en el que se dé un monopolio bilateral, caracterizado, por tanto, por ser un mercado libre, transparente, perfecto, pero forzado. Para explicar el equilibrio en este mercado Castañeda acude a lo que ya expuso en la lección 34, dedicada al intercambio de dos mercancías entre dos sujetos en el caso de

⁴³⁶ En una nota a pie de página señala el argumento expuesto por Stackelberg en los *Principios de Teoría Económica*, y que referenciamos en la página 374.

independencia de los precios. Recordemos que en aquella ocasión acudió a la caja de Edgeworth para determinar cuál era el punto de equilibrio entre los dos agentes.

Así, por tanto, en la situación de monopolio bilateral, en la que no rige la independencia del precio, los monopolistas, según Castañeda, se situarán en alguno de los puntos de la línea formada por las distintas tangencias de las curvas de indiferencia, dependiendo del precio que se fije para el intercambio. Estos puntos serán máximos colectivos de utilidad. Esta curva es conocida como la *curva de contratos de Edgeworth*, cuya deducción analítica recoge don José posteriormente.

No obstante, advierte don José, la recta de balance, que llega a un máximo colectivo de utilidad, puede ser previamente tangente a una de las curvas de uno de los sujetos, por lo que éste preferirá realizar aquí el intercambio. Este aspecto ya lo reflejó Marshall, que además sostenía que el precio podía variar a lo largo del intercambio.⁴³⁷

Después del estudio del intercambio de dos mercancías cualesquiera, analizará el caso que más se corresponde con la realidad de un monopolio bilateral, aquél en el que no son dos las mercancías intercambiadas, sino que una de ellas es el dinero, cuya utilidad marginal se supone constante. En esta situación de equilibrio parcial el monopolio bilateral está determinado, puesto que, como demuestra Castañeda gráficamente, la cantidad de mercancía intercambiada se puede calcular, no así el dinero entregado y recibido, que es la única indeterminación que queda en este caso concreto.

⁴³⁷ El economista inglés lo expone en el Apéndice F de sus *Principios de Economía*, titulado “El trueque” (1957, pp. 651-653).

Antes de indicar los límites de la indeterminación del equilibrio del monopolio bilateral, (es decir, cuál será el precio máximo del intercambio que el comprador estará dispuesto a pagar y el precio mínimo por el que el vendedor estará dispuesto a vender su mercancía, basándose en los excedentes del comprador y el vendedor), realiza una representación gráfica de las curvas de oferta y demanda de los agentes intervinientes que deduce de las curvas de indiferencia de cada uno de ellos.

El siguiente tipo de mercado que analiza el economista valenciano es el duopolio de oferta, del que se ocupa en la lección 39. En ella va a realizar una comparación de las posibles alternativas que se pueden dar en este tipo de mercado, que se caracteriza por ser libre, perfecto y transparente, si bien al igual que los anteriores es un mercado forzado, puesto que cada uno de los dos oferentes puede influir sobre el precio o sobre la cantidad que ofertan al mercado. De forma que si lo que fijan es la cantidad de mercancía que lanzan al mercado, la demanda determinará el precio que está dispuesta a pagar; y, por el contrario si lo que establecen los dos duopolistas es el precio, la demanda indicará cuánto está dispuesta a adquirir para ese precio concreto. Éste será el mismo para las dos empresas, al ser la mercancía homogénea; si uno de los dos establece un precio más bajo, se llevaría todo el mercado, provocando una lucha entre los dos que daría lugar a una ilimitada rebaja del precio y a una situación de desequilibrio.

Las distintas soluciones del duopolio se deben, según don José, a los supuestos que se establezcan sobre las reacciones de los duopolistas ante cambios de oferta del otro duopolista, es decir, los supuestos que se realicen sobre lo que se conoce como *variación conjetural*, que define como “la relación que el duopolista 1 supone que

guardará, con una variación infinitesimal de su oferta, la reacción que esta variación produzca en la oferta del duopolista 2” (Castañeda, 1976, a, p. 471).⁴³⁸

Así, Castañeda defiende la validez de las teorías sobre el duopolio siempre que se respeten sus supuestos de partida, como se deduce de las siguientes líneas: “la indeterminación del equilibrio del duopolio proviene de las diferentes variaciones conjeturales que cada duopolista puede establecer respecto del otro, y el equilibrio queda perfectamente determinado en cuanto se suponen conocidas estas reacciones mutuas de los duopolistas, si bien su validez queda limitada, evidentemente, a que, como condición necesaria, se dé el correspondiente supuesto” (Castañeda, 1976, a, p. 472). A continuación analiza los posibles supuestos que se pueden considerar, primero de forma analítica, después de forma gráfica representando las curvas de reacción de cada una de las empresas, y por último, realizando una comparación entre ellas basándose en un ejemplo numérico.

En primer lugar, trata el caso reflejado por Cournot en el capítulo siete de *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*, al que hicimos referencia en la página 46 del presente trabajo. El supuesto del economista francés era la dependencia de la cantidad ofertada de un duopolista con respecto al otro, es decir, que cada uno de los duopolistas consideraba constante la cantidad ofertada por el otro competidor, por lo que abastece al mercado que le queda después de restar la oferta de su contrincante. El equilibrio será la solución del sistema de ecuaciones formado por las funciones de reacción de los dos duopolistas.⁴³⁹

⁴³⁸ Concretamente ésta es la variación conjetural de $\frac{dx_2}{dx_1}$, la significación de la recíproca sería análoga.

⁴³⁹ Concretamente Cournot expone este supuesto en la página 112 de la citada obra.

En segundo lugar, refleja el supuesto de que una de las empresas adopte el papel de dependencia y la otra el de independencia, ajustándose la primera a la cantidad que la segunda determina como la más conveniente para ella. Esta situación daría lugar a dos sistemas de ecuaciones distintos, dependiendo de que supongamos que sea la empresa 1 la que adopte el rol de dependiente o que sea la empresa 2 la que lo haga. Éste es el modelo del líder y el seguidor de Stackelberg, al que hicimos referencia en la página 377 y siguientes pertenecientes al segundo capítulo.

En tercer lugar estudia el caso en que las dos empresas adoptan el papel de independientes, supuesto que, como refleja Castañeda, fue analizado por Bowley. En esta situación concreta la empresa 1 adopta el papel de independencia, si bien creyendo que la 2 tomará una posición de dependencia respecto de la primera, por lo que la cantidad que lance al mercado el duopolista 1 será la misma que en el caso citado en el párrafo anterior. La empresa 2 actuará de igual forma que la 1, tomando una posición de independencia y suponiendo que la 1 será dependiente.

La lección 40, la dedica al oligopolio de oferta, es decir, aquel mercado en el que existe un número reducido de oferentes, caracterizándose de modo similar que el mercado estudiado en la lección anterior, puesto que el duopolio es el caso más sencillo de oligopolio, por ser un mercado libre, perfecto, transparente y forzado. De forma análoga a lo expuesto para el caso del duopolio, Castañeda refleja el concepto de variaciones conjeturales y las posibles situaciones que se pueden presentar según los supuestos de reacción que se establezcan, teniendo en cuenta que si bien éstos son los

mismos que para el caso del duopolio, la casuística es mayor al ser mayor el número de empresas implicadas.

Como últimos aspectos dentro del estudio del oligopolio, analiza las coaliciones y fusiones de empresas. En el primero de los casos demuestra analíticamente que el beneficio de las empresas es mayor si disminuye la producción hasta la de monopolio. Así, don José advierte, que el oligopolio tiende a constituirse en monopolio mediante la coalición de las empresas que lo forman. En segundo lugar, se detiene en dilucidar la cuestión de si es más rentable para las empresas que cooperan en un oligopolio formar una sola empresa, fusión de todas las demás, que genere el volumen de monopolio, o por el contrario que cada una produzca una parte de la producción total.

En la lección 41, “El monopolio parcial”, Castañeda advierte, con la intención de acercar más la Teoría económica a la realidad, que, si bien ha estudiado las distintas formas de mercado del cuadro 9, éste sólo estaba diseñado en función del número de empresas sin tener en cuenta el tamaño de cada una de ellas. De este aspecto se encarga en esta lección al analizar el monopolio parcial, es decir, aquél en el que coexiste una gran empresa, que abastece a la mayor parte del mercado, con algunas pequeñas empresas.

Introduce, con la intención de calcular la influencia de la producción de las pequeñas empresas, u oferta de la concurrencia, los conceptos de *flexibilidad del precio*, que define como “la variación relativa del precio, dividida por la variación relativa de la cantidad demandada”; y de *relatividad de la concurrencia*, “que mide el cociente entre

la variación relativa de la oferta de la concurrencia y la variación relativa de la cantidad total aportada al mercado” (Castañeda, 1976, a, pp. 499 y 500).

Para determinar la importancia de esa gran empresa, es decir, el grado o poder de monopolio, don José indica que hay varios métodos, uno de ellos, el más sencillo, es el porcentaje de demanda al que hace frente, si bien considera el autor que también es el más impreciso. Mucho más fiable es el empleo de la elasticidad de la demanda o su recíproco, la anteriormente definida flexibilidad del precio, de tal forma que cuanto mayor sea la elasticidad de la demanda, menor será la diferencia entre monopolio y libre concurrencia. Menciona, además, la fórmula introducida por Lerner para calcular el grado de monopolio, sobre la base de la diferencia entre el precio y el coste marginal en relación al precio.

La siguiente lección está dedicada al análisis de la competencia imperfecta, es decir, aquel mercado en el que no se da la característica de homogeneidad de la mercancía. El economista valenciano advierte que pueden ser varios los motivos que permitan diferenciar una mercancía de otra, entre otros destaca la diferenciación real, por las propias características del producto o bien las provocadas por el vendedor monopolista para elevar el precio y quedarse con parte del excedente del consumidor.⁴⁴⁰ Asimismo analiza la diferenciación espacial, que origina la teoría de la localización, tema en el que no entra don José; la personal, originada por la diversa apreciación del producto por parte del comprador; y, por último, la temporal. Por tanto, Castañeda concluye que, realmente al diferenciarse el artículo, estamos ante un mercado en el que se produce una competencia entre distintos monopolios.

⁴⁴⁰ Dentro de esta discriminación podríamos incluir la diferenciación de precios por la venta del mismo producto en distintos territorios que tienen distintas funciones de demanda, fenómeno conocido con el nombre de *dumping*.

Como último tipo de mercado, Castañeda se detiene en “El mercado distribuido en clientelas”, desarrollado en la lección 43, basándose en la diferenciación de productos que expuso en la lección anterior. De esta forma, cuanto menor sea la sustituibilidad del producto por otro, mayor será el grado de monopolio de la empresa vendedora de ese producto sobre su clientela, y mayor será la pendiente de la curva de demanda a la que se enfrenta. Introduce en esta lección el concepto de *coste de venta*, sobre el que afirma existe una gran confusión entre los distintos economistas.

Para Castañeda (1976, a, p. 528) estos costes de venta son los “que no se emplean en elaborar el producto ni contribuyen a formar las circunstancias que lo rodean, sino que directamente conducen a aumentar la demanda”. El problema que presentan estos costes es que en libre competencia es difícil asignarlos entre todas las empresas, puesto que la publicidad de un producto beneficia a todas las empresas del sector. Sin embargo, en los mercados diferenciados y en clientelas es más fácil hacer publicidad sobre un producto concreto que esté claramente diferenciado de los demás, si bien es verdad, según señala el autor, que algo de la publicidad que invertamos en nuestro producto beneficiará a los competidores, dependiendo de la mayor o menor sustituibilidad del producto.

d.2.) La teoría de juegos.

Las lecciones 44, 45 y 46, que no aparecen en las primeras ediciones de apuntes,⁴⁴¹ exponen la teoría de juegos. Más de una década después de que empezara Castañeda a impartir clases de Teoría económica de segundo curso, publicó en la

⁴⁴¹ Las primeras ediciones de los apuntes concluyen con la lección 43, “La teoría de juegos” (recordemos que en el libro de Aguilar se corresponde con la 44), esta lección apareció incompleta hasta principios de la década de 1960.

Revista de Ciencia Aplicada dos artículos consecutivos –en los meses de marzo-abril y de mayo-junio de 1957– titulados “Introducción a la Teoría de Juegos y sus aplicaciones”, los cuales constituyen la base sobre la que elabora el contenido de las tres citadas lecciones. En estos artículos hace un resumen de la Teoría de juegos que habían expuesto Neumann y Morgenstern, en *Theory of Games and Economic Behavior* (1944), así como de otras obras posteriores, que fueron publicadas a finales de la década de los cuarenta y cincuenta, por lo que eran teorías muy recientes y poco conocidas, siendo don José uno de los primeros en introducirlas en España.

Resalta Castañeda (1976, a, pp. 533-534) que esta teoría se puede aplicar en distintas situaciones económicas referidas a los juegos de estrategia, que son aquéllos “en los que el resultado final depende de la actitud de los jugadores, en contraposición a los juegos de azar, en los que no influye dicha actitud, sino únicamente la mejor o peor suerte con que la fortuna favorece a cada participante”.

Estos juegos son llamados algoritmos, al poder expresarse numéricamente, y se dividen en distintos tipos: según el número de participantes; según la ganancia total obtenida (de suma nula o no nula, y éstos a su vez en los de suma constante o variable); atendiendo al número de movimientos o jugadas (finitos o infinitos); respecto a la información que posean los participantes en el juego (información completa o incompleta); y por último, de estrategia pura (sólo interviene su actuación) o mixta (además de su actuación, intervienen otros elementos).

Pasa, a continuación, a analizar las distintas posibilidades planteadas, comenzando por los juegos de suma nula y de dos participantes por ser el caso más

sencillo y constituir la base de la teoría de juegos. En este caso, las ganancias de uno son iguales a las pérdidas del otro, por lo que la suma de ambas va a ser cero. Uno de los jugadores intentará hacer máxima su ganancia sabiendo que el otro tratará de hacer mínima su pérdida, y viceversa, es decir, el jugador que pierde procurará que la pérdida sea mínima, sabiendo que el otro quiere hacer máximo su beneficio. La solución está teñida de pesimismo y cautela, según Castañeda, puesto que cada jugador determinará la posición en la que se asegura una determinada ganancia como mínimo o una pérdida como máximo.

Expone también el caso particular en el que la solución es única, es decir, que el juego está estrictamente determinado. En este tipo de juegos, destaca Castañeda que la solución es independiente de qué sujeto comience, por lo que a los dos participantes le es indiferente el conocer lo que el otro va a hacer, y para clarificar la teoría la ilustra con un ejemplo numérico.

Seguidamente explica el caso de que en un juego de dos jugadores con suma nula se lleve a cabo la estrategia mixta, situación ya un poco más complicada. Resalta que aquí es importante, para poder llegar a una estrategia óptima, conocer la posición del otro participante. No se puede alcanzar a priori una situación de equilibrio, porque como indica el profesor Castañeda (1957, a, p. 107) “los resultados que se producen cuando el jugador B actúa en primer lugar son distintos de los que se obtienen cuando es el sujeto A el que decide en primer término”.

El interés de los participantes es, por tanto, ocultar su estrategia y por supuesto, intentar descubrir la del contrario. Se llevan a cabo estrategias mixtas que don José

justifica porque, además de la actuación racional del jugador, existe un elemento aleatorio introducido por ellos mismos. A ello hay que añadir el hecho de que el sujeto adopta distintas posiciones. Castañeda advierte que este tipo de juegos o situaciones es bastante común en fenómenos económicos y sociales.

En las *Lecciones* parte de un caso más sencillo en el que sólo existen dos jugadores que tienen cada uno dos movimientos, del que expone un ejemplo en el artículo “Introducción a la Teoría de Juegos y sus aplicaciones”. A continuación, realiza una generalización para más de dos participantes del juego de suma nula. Hay que destacar que en las *Lecciones* prescinde de la formulación analítica, tanto del planteamiento del problema, como de su resolución. Simplifica así la exposición del artículo, suponemos que debido a la complejidad, aunque en la bibliografía de la lección aporta diversas obras para completar el estudio, entre otras el artículo citado. Lo mismo ocurre con la explicación de los juegos de suma no nula, ya que sólo los deja indicados.

Las aplicaciones que la teoría de juegos tiene en el ámbito económico son ampliamente estudiadas en la lección 46, como el caso enunciado por Williams de la inversión en valores mobiliarios, si bien la mayoría de estas aplicaciones, según Castañeda, se presentan en la determinación del precio en un mercado concreto. Especial atención concede al caso del duopolio de oferta, que destaca también en el artículo del año 1957, en el que previamente explica qué es el duopolio basándose, como ya hemos puntualizado anteriormente, en Cournot y Bowley. Asimismo, hace

mención de las posibles coaliciones, pagos laterales⁴⁴² y el punto de ofensiva o amenaza que estudiaron Mayberry, Nash y Shubik.

d.3.) La intervención del Estado.

La penúltima lección de esta cuarta parte, la 47, está dedicada al análisis de la intervención del Estado en la actividad económica⁴⁴³ sobre distintos aspectos, como el precio, la cantidad, los monopolios, los mercados agrícolas o la estructura del mercado. La primera de las intervenciones que estudia es la que se produce sobre el precio de los bienes.⁴⁴⁴ En este caso el poder público fijará el precio de una o varias mercancías, y el resto de los precios de los demás bienes vendrá determinado por el equilibrio del mercado.

Sobre esta política, que *a priori* parece de lo más sencilla además de aplicada por muchos gobiernos, observa Castañeda un inconveniente importante, y es que, como vimos en las lecciones en las que se estudiaba el equilibrio general del cambio y en el equilibrio general de Walras, el sistema está determinado, puesto que, entre otros aspectos, había el mismo número de incógnitas que de ecuaciones. De forma que si el poder público fija el valor de algunas de las variables, el sistema ya no será compatible, salvo que el precio establecido sea el mismo que el que se determinaría por la resolución del sistema. Esta última afirmación es harto improbable, puesto que el

⁴⁴² De los pagos laterales afirma que, aunque puedan estar prohibidos por disposiciones legales, se dará algún tipo de convenio con el que las empresas intenten alcanzar el punto de máximo beneficio que obtendrían mediante esos pagos laterales.

⁴⁴³ Las distintas formas de intervención pública las comenta en el artículo “Las modalidades de la Economía dirigida” (1932). Lo trataremos al final de este punto, para no perder la unidad del comentario de las *Lecciones*.

⁴⁴⁴ Recordemos que la intervención del Estado sobre los precios de mercado también fue abordada por Stackelberg en el capítulo quinto, de la cuarta parte dedicada a la “Formación del precio”, y que comentamos en la página 383 y siguientes del presente trabajo.

objetivo de la intervención es modificar el precio del bien en relación al que determina el mercado. Los inconvenientes de esta alteración del precio por parte del Estado se aprecian con mayor claridad en el análisis del equilibrio parcial, ya que al alterar el precio de una mercancía fijando uno distinto al de equilibrio, ocasionaremos exceso de producción o escasez de esa mercancía.

La segunda intervención que contempla el autor es la que afecta a la cantidad demandada del bien, es decir, el establecer racionamientos de los bienes de forma que se soluciona el problema generado por un exceso de demanda provocado por una limitación del precio del mercado a la baja. Al determinar el Estado las dos variables, el sistema de ecuaciones que representa el equilibrio general del cambio vuelve a ser compatible, aunque con una ecuación menos. Explica asimismo que si el precio que se establece está por debajo del de equilibrio, mediante el racionamiento se ha de reducir la demanda hasta el punto en el que se produzca de nuevo el equilibrio, y viceversa, si se fija un precio por encima del que vacía el mercado, en este caso se tendría que aumentar la demanda estableciendo cupos obligatorios, que hiciesen coincidir a ésta con la oferta.

Por último se ocupa de la regulación de los monopolios que tiene la intención de proteger el interés público, que se ve afectado porque el monopolista quiere restringir la oferta para elevar el precio y obtener un beneficio extraordinario que no conseguiría en una situación de libre competencia.

El economista valenciano afirma que el monopolio se puede dar por distintos motivos, como el que exista una empresa suficientemente grande que abarque todo el mercado; o que haya que realizar gastos de primer establecimiento muy elevados, que

no sean rentables a una empresa privada que actúe bajo libre competencia, por lo que el Estado concederá el servicio en monopolio. No obstante, aclara que para proteger a los consumidores, hay ocasiones en las que el poder público establecerá unas tarifas máximas para el producto o servicio. En esta situación también se puede dejar que el mercado actúe libremente, al final se llegaría a un monopolio y entonces, al precio de la mercancía se le impondría un impuesto, situaciones que ilustra gráficamente para conferirles una mayor claridad.

El último caso de intervención, lo refiere Castañeda al sector agrícola. Estudia los efectos sobre el precio que produciría el que la demanda fuera rígida o elástica. El poder público regularía la cantidad ofrecida mediante la compra de productos de una buena cosecha, de manera que el precio no bajara demasiado, o por el contrario, lanzaría al mercado existencias que tuviera guardadas cuando la cosecha hubiera sido mala para que el precio no subiera demasiado.

Concluye la lección aludiendo a la intervención en la estructura del mercado, es decir, no intervenir sobre los precios o las cantidades de las mercancías, sino sobre la propia organización del mercado. Como ejemplo, señala la creación de un Sindicato de Fabricantes que determine la política de precios y de cantidades que se van a lanzar al mercado, dando así una mayor estabilidad. Hay que señalar que Castañeda no considera de manera independiente estas medidas, sino que pueden combinarse entre sí para proporcionar una mayor eficacia.

d.4.) Las conexiones entre los bienes.

En la lección 48 elimina el supuesto adoptado en lecciones anteriores de que los precios de las demás mercancías permanecían invariables, con el objetivo de “que nuestro estudio recobre la generalidad que había perdido en las *lecciones* en las que sigue las directrices del equilibrio parcial” (Castañeda, 1976, a, p. 584). Así, en esta lección analizará los efectos que sobre la cantidad demandada de un bien provoca la alteración del precio de otro bien distinto. Toma como punto de partida la clasificación de los bienes según distintos órdenes que estableció Menger, y que tratamos en el primer capítulo de este trabajo.

El economista valenciano expone las relaciones horizontales que se dan entre los bienes de un mismo orden, y las relaciones verticales que se producen entre bienes de órdenes sucesivos. Sin llegar a representar el cuadro de Stackelberg de las conexiones entre los mercados elementales, que reflejamos en la página 393 del presente trabajo, el economista valenciano describe las mismas relaciones que el profesor alemán, con la única salvedad de que en lugar de denominar a las demandas y ofertas de bienes del mismo sentido, paralelas, las denomina *conjuntas*, y a las de sentido contrario, *rivales* en vez de opuestas.

e) “La formación de las rentas”.

Las doce últimas lecciones están dedicadas al análisis de la formación de las rentas de los distintos factores de producción. En primer lugar, expone las leyes de distribución de la renta para el caso de libre competencia y de monopolio; en segundo

lugar, determina las rentas de cada uno de los factores; y, en tercer y último lugar, destina una lección a la participación de los factores en la renta nacional.

e.1.) El precio de los factores bajo distintas estructuras de mercado.

Parte en la lección 49, titulada “Las leyes de la distribución bajo la libre concurrencia”, del principio de la productividad marginal, expuesto por primera vez por von Thünen (como se detalla en la página 51 perteneciente al primer capítulo), intuido por Menger (página 114 del primer capítulo) y recogido por Jevons (página 81 del primer capítulo), aunque fue Walras quien lo incluyó en la teoría del equilibrio general (página 179 del primer capítulo). Según Castañeda, si partimos de una situación de libre concurrencia, la demanda que efectuará la empresa de cada uno de los factores será aquella en la que se iguale la productividad marginal del factor con su precio, considerando como factores los tres clásicos más la retribución que recibe el empresario por los servicios prestados. Se cumple así la ley de las productividades marginales ponderadas, al buscar la producción del mínimo coste, ley que se relaciona con la de la retribución de cada factor por su productividad marginal.

En la siguiente lección, “La formación de los precios de los factores”, Castañeda señala que la igualdad del valor de las productividades marginales también se da para un factor que ayude a la producción de varios bienes, tanto en el caso de la producción conjunta como en el de diferentes empresas, puesto que si no se cumpliera, afirma que “convendría aumentar la cantidad aplicada de cada factor en aquel proceso en que fuese más elevado el valor de la productividad marginal hasta equilibrarse con el alcanzado en las demás producciones” (Castañeda, 1976, a, p. 607).

Castañeda acepta para poder analizar la determinación del precio de los factores, que se cumpla el supuesto de plena ocupación de los factores que establecieron los clásicos. Es admisible la adopción de este supuesto, puesto que las *Lecciones* se desarrollan dentro de la teoría estática. Para calcular el precio de los factores supone, en primer lugar, una oferta de medios de producción rígida o fija; y en segundo lugar, elimina este supuesto, determinándose el precio por la intersección de la oferta y la demanda y no dándose desempleo involuntario de los factores, puesto que para la remuneración establecida todos los que se quieren ocupar están ocupados.

Como última parte de esta lección el economista valenciano recoge el sistema de ecuaciones que da lugar al equilibrio general en la producción, de forma análoga a como lo hizo para el consumo. También introduce el concepto de *elasticidad de sustitución*, para determinar el efecto de la variación de los precios de los factores sobre sus demandas respectivas.

En la lección 51 se detiene en exponer las leyes de distribución de los factores, suponiendo una situación de monopolio, generalizando el resultado que obtuvo para el caso de libre competencia. Así, concluye que “a la empresa le conviene aplicar nuevas unidades de un factor mientras los sucesivos incrementos de los costes sean menores que los correspondientes aumentos de los ingresos, es decir, entre tanto que cada nueva unidad de factor dé lugar a un beneficio adicional” (Castañeda, 1976, a, p. 620). Lo importante de esta conclusión es que es válida para cualquier condición del mercado en la que se adquiera un factor productivo y se venda un producto.

Determina, a continuación, el equilibrio en distintos mercados, como aquél en el que la empresa vende su producto en libre competencia, si bien adquiere uno de los factores en un monopolio de demanda; el caso en el que es monopolista de la oferta del producto; y, por último, el mercado en el que la empresa es monopolista de oferta del producto y de demanda de uno de los factores. A esta última situación la califica don José de *polipolio vertical*, desechando la denominación de monopolio bilateral, por tratarse de dos mercados distintos.

e.2.) La retribución del factor tierra.

Seguidamente pasa al estudio de las rentas de los distintos factores, comenzando por el factor tierra o elementos naturales, del que se ocupa en la lección 52, titulada “Los agentes naturales y su retribución”. En esta lección y la siguiente el economista valenciano se encarga de la que denomina distribución funcional de la renta, aclarándolo antes de analizar la retribución de los factores: “como quiera que todo elemento que interviene en la producción ha de hacerlo forzosamente formando parte o constituyendo por sí uno de los tres factores fundamentales, o bien como empresario, la retribución total de los factores se compone de las cuatro rentas enumeradas. Por ello, el reparto del producto entre la renta de la tierra, el salario, el interés y el beneficio, se denomina distribución funcional de la renta, ya que se efectúa teniendo en cuenta el papel que cada factor desempeña en el proceso productivo” (Castañeda, 1976, a, pp. 627-628).

El autor recuerda en lo que se refiere al factor tierra las dos leyes que le afectan directamente. En primer lugar, la ley del mínimo que enunciara Liebig, que según Castañeda es consecuencia de la existencia de medios de producción limitativos, que

definió en la lección 21, es decir, que aquel factor que existe en menor cuantía limita la producción total, aunque haya mucho más de otros factores. En segundo lugar, recoge la ley del rendimiento decreciente del suelo, que si bien se conoce por este nombre, don José afirma que en realidad se refiere al rendimiento marginal o adicional del factor trabajo aplicado a la misma cantidad de tierra, puesto que es el trabajo el factor variable y por tanto, del que puede modificarse la cantidad incorporada, aunque de igual forma también puede variarse la cantidad de factor capital aplicable a la tierra. Esta última ley es un caso particular de la conocida ley del decrecimiento de la productividad marginal de todos los factores.

Castañeda recoge las distintas explicaciones que se han dado a la renta de la tierra. En primer lugar, cita la teoría de la renta de la tierra de David Ricardo,⁴⁴⁵ la cual es producida por la diferente calidad de la misma, la conocida como *renta de calidad*, y por el decrecimiento del rendimiento provocado por aumentos en la aplicación del factor trabajo, es decir, la *renta de intensidad*. En segundo lugar, recoge la *renta de situación*, en referencia a la teoría de la localización de la tierra de von Thünen, que explicamos en el primer capítulo del presente trabajo.

Tanto la postura de Ricardo como la de von Thünen implican que la renta de la tierra es una renta residual, si bien don José no está de acuerdo con esta idea y la rebatirá en la lección siguiente. El autor argumenta que la renta de este factor es absoluta y se distribuye según la productividad marginal de los factores que intervienen en ella. Don José recuerda que fueron Clark y Wicksell los que se dieron cuenta de que la concepción clásica de la renta de la tierra como residual era consecuencia de que los

⁴⁴⁵ Según don José, esta teoría fue expuesta con anterioridad a este economista clásico por Turgot, Anderson, E. West (1782-1828), y Malthus.

economistas clásicos sólo consideraban tres factores productivos, y no hacían referencia al factor empresarial.

Así, sostiene Castañeda (1976, a, pp. 642-643) que “en la explicación clásica en términos de dos factores, tierra y trabajo, la retribución de la tierra se presentaba como residual, porque se consideraba al propietario de la tierra como empresario y al trabajo como factor contratado y remunerado por su productividad marginal. Pero la teoría puede invertirse, y aplicarse igualmente al trabajo, cuya retribución se configura como residual, si los trabajadores aparecieran como empresarios y la tierra fuese considerada como factor contratado y remunerado según su productividad marginal. En definitiva, la consideración explícita del empresario como factor de producción permite tratar la tierra como un factor contratado, que las empresas demandarán en aquella cuantía para la que el valor de su productividad marginal iguale a su precio. En este sentido, la tierra no presenta especialidad alguna frente a los demás factores contratados”.

A pesar de lo expuesto, el profesor Castañeda admite que en determinadas circunstancias puede ocurrir que la tierra dé origen a una renta en el sentido de excedente económico que es el que le daban los economistas clásicos. Por ello podemos considerar que la retribución de la tierra (o de cualquier otro factor) es una renta si aquella es superior a la que habría que pagarle para asegurar la prestación del servicio, lo que ocurre si la oferta del factor es rígida respecto al precio.

e.3.) La retribución del factor trabajo.

Las lecciones 54 y 55 están dedicadas al análisis de la renta del factor trabajo. Castañeda (1976, a, pp. 652-653) parte de las teorías clásicas de la división del trabajo y

de la teoría del fondo de los salarios, que resume de la siguiente forma: “el capital [se refiere al circulante] se concebía como un fondo que permitía avanzar subsistencias a los trabajadores durante el desenvolvimiento del proceso productivo. Por consiguiente, se consideraba que la demanda global de trabajo dependería del capital acumulado en la economía como fondo de salarios, cuyo crecimiento en el tiempo dependería, a su vez, del ritmo de ahorro de la colectividad”.

Esta teoría que cayó en el olvido por unas décadas, según don José, es rescatada por Böhm-Bawerk y los economistas de la Escuela austríaca, quienes sostienen que el empresario debía adelantar la remuneración del factor trabajo para que pudiera subsistir el trabajador, antes de que el proceso de producción estuviera concluido. Don José señala que “en contra de esta argumentación se aduce que el empresario tiene que satisfacer durante el proceso productivo la totalidad de los costes, es decir, que ha de adelantar no sólo los salarios, sino también otras rentas, por lo menos en algunos casos”. A ello añade una crítica a esta teoría por considerarla incompleta, “de todas formas, el fondo de los salarios indica de dónde es pagada la remuneración de los trabajadores, pero no explica el nivel que alcanza dicha remuneración” (Castañeda, 1976, a, pp. 653-654).

Como último apartado de esta lección, incluye don José un estudio de la demanda de trabajo partiendo de dos supuestos: en primer lugar, que las variaciones en el salario nominal implican iguales variaciones en el real; y, en segundo lugar, el supuesto simplificador y poco realista de que las prestaciones de trabajo son

homogéneas.⁴⁴⁶ Para salvar un poco la irrealidad de esta hipótesis, mantiene el autor que “como en realidad existe gran heterogeneidad en la realización y en los efectos de las diversas clases de trabajo, supondremos, para salvar esta diversidad, que las horas de trabajo de los diferentes grupos y grados de trabajo se reducen al número equivalente de horas de trabajo de eficacia normal, en las cuales medimos cualquier cantidad de trabajo” (Castañeda, 1976, a, p. 654).

Como mencionamos anteriormente, la lección 55 también versa sobre la retribución del factor trabajo, y en ella se determina la oferta del factor y la formación del salario. Comienza la exposición de la teoría de la oferta de trabajo partiendo de las tesis de Jevons que estudiamos en el primer capítulo. Recordemos (ver página 75) que para el economista inglés el trabajo suponía una fatiga para el individuo,⁴⁴⁷ por lo que el profesor Castañeda con el objetivo de impedir que la función de utilidad fuera negativa respecto al tiempo, prefiere tomar como variable a estudiar el tiempo de ocio, para la que se pueden utilizar las curvas de indiferencia normales.

En la página 76 del capítulo uno de nuestro estudio representamos la gráfica de la oferta de trabajo por parte del trabajador, figura que reproduce don José en las *Lecciones*, si bien concluye que la oferta de trabajo queda mejor explicada por la curva que representó R. Frisch, basada en la experiencia. Según la figura 9,⁴⁴⁸ que

⁴⁴⁶ Sobre este tema volverá a incidir al final de la siguiente lección, recogiendo las imperfecciones del mercado de trabajo y, especialmente de los distintos trabajos, no sólo diferencias monetarias sino de cualquier índole, así como diferencias del propio trabajador.

⁴⁴⁷ El economista valenciano está de acuerdo con esta afirmación, puesto que queda respaldada por la tendencia a limitar la jornada de trabajo por parte de los poderes públicos, así como a establecer como horas extraordinarias (con mayor remuneración) las que sobrepasen de la jornada mínima.

⁴⁴⁸ Castañeda expone la deducción de esta gráfica partiendo de las curvas de indiferencia y de la variación del precio de la mercancía, que en este caso sería el salario.

reproducimos a continuación, el trabajador no ofrece su trabajo por debajo de un determinado salario (S_1). Para ese salario concreto trabaja un total de B horas, si bien a medida que aumenta el salario el individuo prefiere ocio al trabajo y disminuye sus horas de trabajo, hasta que el ocio se vuelve demasiado caro, y decide aumentar sus horas dedicadas al trabajo, lo que ocurre a partir de S_2 . Continúa aumentando el tiempo dedicado al trabajo hasta un salario muy elevado, a partir del cuál prefiere ocio, que sería S_3 .⁴⁴⁹

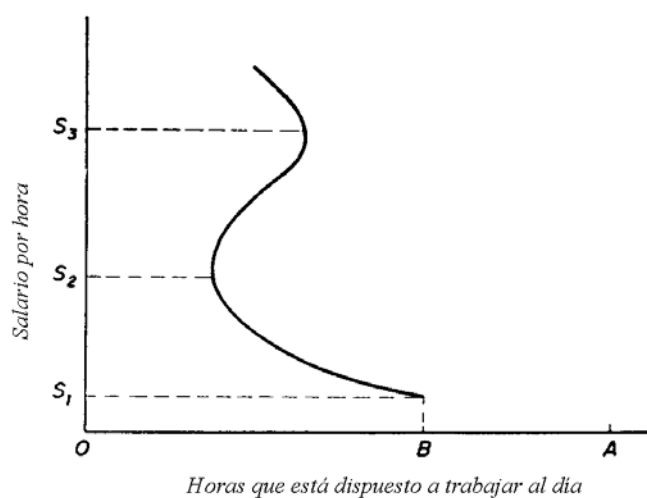


Figura 9 (Castañeda, 1976, a, p. 662).

La oferta de trabajo a corto plazo, por tanto, está determinada por el salario que rija en el mercado y por las limitaciones que imponga el poder público. Por el contrario, la oferta de trabajo a largo plazo está condicionada, según Castañeda, por el volumen de población. Por ello afirma que en épocas anteriores la teoría de la población estaba muy relacionada con la Teoría económica, especialmente desde que los clásicos establecieron la relación entre el nivel de salario real y el volumen de población, argumentando que el salario real tendía al salario de subsistencia, la conocida *ley de*

⁴⁴⁹ No hace referencia alguna Castañeda a la curva de oferta de trabajo de Stackelberg, que representamos en la página 400 perteneciente al segundo capítulo, y que sí tiene en cuenta las diferencias de salario, pero es distinta de la representada por Frisch.

bronze del salario, a la que ya hemos aludido en más de una ocasión. Don José la cita en el discurso “Materialismo y espiritualismo en la Economía”, como veremos posteriormente.

En la segunda mitad del siglo XX don José recuerda que la teoría de la población ha dejado de tener tanta relevancia para la Teoría económica, lo que no implica que existan algunos economistas que consideren necesario su estudio. Apunta el profesor Castañeda el caso de M. Friedman, que cree conveniente la reincorporación de la teoría de la población en el estudio de la ciencia económica, si bien desde el punto de vista del análisis de los costes de la educación.

Castañeda (1976, a, p. 667) aunque reconoce que sería importante el estudio de los efectos de la educación sobre el comportamiento económico, considera este enfoque de la población completamente materialista, como se deduce de las siguientes líneas: “Milton Friedman ha sugerido, por ejemplo, que la Teoría de la población debería abordarse enfocando la «producción de seres humanos» como el resultado de un problema económico de elección que trataría de lograr un equilibrio entre rendimientos y costes. Este enfoque, atrozmente materialista, desconoce los aspectos espirituales que presenta todo problema sobre seres humanos y, por tanto, sobre la población”.

Al igual que con el factor tierra, la remuneración del trabajo se realiza, según el profesor Castañeda, basándose en su productividad, de lo que se deriva la diferencia de salarios entre los países, siempre que nos encontremos en un mercado de libre competencia. No obstante, señala don José que en el mercado de trabajo rara vez se dan estas condiciones, puesto que debido a la presencia de sindicatos y asociaciones

patronales nos encontramos ante una estructura de mercado de monopolio bilateral, por lo que el salario queda indeterminado entre dos límites, como ya vimos en el equilibrio de este tipo de mercado analizado en la lección 38. Justifica en cierta medida la intervención del poder público en la regulación del salario, puesto que además de la productividad del trabajador, considera que hay que tener en cuenta determinadas circunstancias familiares, al ser en la mayoría de los casos la única fuente de ingresos para la familia.

e.4.) La retribución del factor capital y del empresario.

El capital y el interés son objeto de estudio en las tres lecciones siguientes. En la lección 56, titulada “El capital y el interés”, comienza con la evolución del concepto de capital, deteniéndose en primer lugar, en la significación que tenía para los clásicos, para los que el capital era simplemente riqueza producida que se empleaba en la producción posterior. En segundo lugar, expone la idea de capital de los economistas marginalistas, destacando especialmente a Jevons y a Böhm-Bawerk, que determinan la remuneración de este factor en base a su productividad marginal.

En la teoría del austríaco Böhm-Bawerk, como reflejamos en el primer capítulo del presente trabajo, el capital se define como una masa de recursos producidos, como un factor derivado, diferenciándose por tanto de los otros dos factores originarios. Expone también la teoría de otros autores como Hayek o N. Kaldor (1908-1986), y finaliza con las más modernas de Fisher, Knight o Friedman, que diferencian entre los *servicios de los recursos* y los *recursos* propiamente dichos, considerados fuentes de servicios, argumentando que no existe base objetiva para establecer distinciones entre

los diversos *recursos*, puesto que todos son capital, al ser fuentes de un flujo continuo de servicios productivos.

El economista valenciano coincide con las aportaciones de Böhm-Bawerk y sostiene que existe una clara diferencia entre el capital y los otros dos factores productivos, recursos naturales y trabajo. Así, señala que el capital “comprende recursos no originarios, sino producidos; que no son permanentes, sino que se desgastan o deprecian, más o menos rápidamente, al aplicarse a la producción, y por ello es necesario atender su conservación y reposición, y, finalmente, el capital encierra recursos productivos aumentables, cuyos rendimientos esperados, descontados al momento actual, no podrán ser inferiores a su coste de reproducción” (Castañeda, 1976, a, p. 678). En esta definición, además de la teoría de Böhm-Bawerk, se recoge la posición de Hayek y de Kaldor.

A continuación expone las características peculiares del interés frente a las rentas de los otros factores. Para explicarlo se basa en la teoría de Böhm-Bawerk de la subestimación de las necesidades futuras o el principio de la preferencia por el tiempo de Fisher.⁴⁵⁰ Añade el estudio del comportamiento del individuo sobre los bienes presentes y futuros, mediante la relación marginal de sustitución, y lo relaciona con el ahorro. En estas lecciones sobre capital e interés, además de tomar como base las teorías de Böhm-Bawerk, también toma en consideración al fundador de la Escuela sueca, Wicksell.

⁴⁵⁰ Esta teoría ya la expuso en la última lección que dedicó al consumo y a la que hicimos referencia en la página 808 y siguiente.

Destaca Castañeda (1976, a, p. 687) en la lección 57, “El capital en el proceso productivo”, la diferencia entre capital e inversión, considerando que “el capital es un concepto estático, un fondo, la inversión es un flujo por unidad de tiempo. El capital es fuente de renta. La inversión es renta derivada hacia la acumulación de capital”. También expone la situación de una economía que sólo dedique la inversión a la depreciación, es decir, que la inversión fija neta sea igual a cero. A esto lo denominó David Ricardo “estado estacionario”⁴⁵¹ y W. J. Baumol (1922-) representó gráficamente en la obra *Introducción a la dinámica económica* (1972).⁴⁵²

Para el profesor Castañeda (1976, a, p. 688), según ya indicó en la lección dedicada al factor temporal en la producción, “la misión del capital, [...] consistía en permitir que se emplearan procesos de producción indirectos, consumidores de tiempo, que, si eran inteligentemente seleccionados, aumentarían el volumen de productos finales, obtenidos a partir de una cantidad dada de factores originarios”. Esta idea la toma de Jevons y del austríaco Böhm-Bawerk.

Del economista inglés también asume la llamada “ley de Jevons”, que refleja como la condición de equilibrio según la cual el tipo de crecimiento del producto dividido por el producto total, ha de ser igual al tipo de interés. Castañeda (1976, a, p. 697) la reformula de la siguiente forma: el tipo de interés es igual al cociente entre la

⁴⁵¹ David Ricardo también suponía que el crecimiento de la población era igual a cero.

⁴⁵² Este economista norteamericano representó una función que indicaba la producción social menos la renta de la tierra.

productividad temporal marginal y los ingresos totales, considerando ambos valores en el momento final.⁴⁵³

En la última lección dedicada a la renta del factor capital, la 58, se ocupa de la determinación del tipo de interés de equilibrio en una economía real. Este tipo de interés viene determinado por la intersección de la curva de demanda de inversión o demanda de ahorro y la curva de oferta de ahorro, es decir, la abstención por parte de los perceptores de renta de consumo corriente. Indica Castañeda que el tipo de interés obtenido de este equilibrio no es estable, puesto que mientras la inversión sea positiva el fondo de capital aumenta, de forma que el rendimiento esperado de las nuevas inversiones descenderá (suponiendo constantes las demás variables, como el nivel de renta), y todo esto provocará que se reduzca la eficacia marginal del capital y la función de demanda de inversión también se desplace hacia abajo. Esta cadena tiene como límite el tipo de interés de equilibrio para el que la inversión realizada sea la necesaria para reemplazar el capital desgastado o deteriorado, es decir, que se llegaría al *estado estacionario*.

La última renta de los factores que le queda por estudiar es el beneficio del empresario, factor que incorpora Marshall al análisis económico y del que Castañeda habla en la “Contestación al discurso de recepción del académico de número don José María Oriol y Urquijo en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas”, (1961). Apunta don José la diferencia fundamental entre la remuneración de este factor y la de los demás, al señalar que “el empresario no es un factor contratado y, por consiguiente,

⁴⁵³ Recordemos que Stackelberg también hace referencia al período de producción, para lo que acude a la que el economista alemán denominó la *ecuación del interés de Jevons*, que recogimos en la página 350.

su demanda no se rige por el principio de la productividad marginal” (Castañeda, 1976, a, p. 713).

Diferencia el autor entre el concepto de beneficios empresariales aceptado comúnmente y los beneficios económicos. Afirma que “en la práctica corriente, el beneficio empresarial aparece como un residuo obtenido tras deducir de los ingresos brutos de la empresa, de una parte los pagos de materias primas, productos intermedios y gastos generales; y de otra, los pagos a los factores contratados de la producción en concepto de rentas, salarios e intereses, incluyendo dentro del coste de capital las cuotas de amortización del capital fijo [...]. El beneficio residual así obtenido queda a disposición de los propietarios” (Castañeda, 1976, a, p. 713). A pesar de ser la definición más aceptada, sostiene que en la Teoría económica no se puede admitir este concepto así definido, puesto que existen además otros costes implícitos, como las retribuciones de los factores aportados por el propietario, que podría dedicar a otra empresa.

Estos costes a los que se refiere el profesor Castañeda, son los costes de oportunidad que estudiara von Wieser. Así, por tanto, los beneficios económicos son mucho menores que los beneficios empresariales, puesto que incluyen la remuneración que percibe el empresario. El origen de los beneficios extraordinarios, expone don José, es diverso, algunos economistas lo atribuyen a un cierto grado de monopolio, a la existencia de patentes, o como G. Garnier, al riesgo asumido por el empresario, posición que también defiende Knight pero que no es compartida por don José, al considerar que todos los factores asumen un cierto riesgo, siendo el mayor de todos el del capital que está retribuido por el tipo de interés. Para don José la retribución que recibe el

empresario es una recompensa por su función creadora, o como defendía Schumpeter, por las innovaciones que llevan a cabo los empresarios.

e.5.) La participación de los factores en la renta nacional.

Como última lección don José incluye la titulada “La participación relativa de los factores en la Renta Nacional”.⁴⁵⁴ Como introducción presenta la teoría del economista clásico, David Ricardo sobre la distribución de la renta entre los distintos grupos sociales. A lo largo del s. XIX las condiciones sobre las que se cimentó el modelo ricardiano fueron desapareciendo, en primer lugar disminuyó la tasa de crecimiento de la población, las innovaciones técnicas hicieron que no se cumpliera la ley de la población de Malthus y se produjo un aumento del salario por encima del de la mera subsistencia.

En contraposición a esta teoría expone las nuevas ideas sobre la distribución de la renta basada en la igualdad de la productividad marginal de los factores, que aportaron los economistas marginalistas. Don José, en los últimos apartados de la obra, analiza las relaciones entre las distintas rentas de los factores. En primer lugar, se detiene en la correlación entre el interés y el salario, afirmando que el primero se mueve generalmente en sentido contrario a la remuneración del trabajo. En segundo lugar, estudia la relación inversa que existe entre la renta de la tierra y el tipo de interés, y entre éste y los beneficios empresariales, también de carácter inverso. Además, realiza un estudio analítico basado en la elasticidad de sustitución aplicada a las relaciones entre las rentas. La última aportación es la función de Cobb-Douglas, como aplicación de los estudios microeconómicos a la macroeconomía.

⁴⁵⁴ Esta lección aparece publicada también en la revista *Anales de Economía*, el año 1969, nº 1-4, de enero-diciembre.

Para concluir este estudio de la obra que más fama le ha reportado al profesor Castañeda recogemos las palabras de la presentación de la edición facsímil, que se realizó en su homenaje por la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros: “las Lecciones de don José Castañeda son una obra genuinamente concebida en castellano para cubrir un gran vacío de la literatura económica española y hacer frente a las necesidades de sus alumnos, a los cuales fue dedicada cuando vio la luz en su edición definitiva” (Castañeda, 1991, p. 7).

f) Artículos que amplían las *Lecciones*.

Como ya hemos citado al referirnos a los capítulos cuarto y quinto de las *Lecciones*, pasamos a continuación a analizar el artículo “La participación de los ingenieros en el estudio de las ciencias económicas”, aparecido en 1934 en la *Revista de Ingeniería Industrial*, y basado en las conferencias del ciclo que sobre este tema organizó el Instituto de Ingenieros Civiles.

En esta publicación, Castañeda explica la formación de la Economía como ciencia y sus características, relacionándola con otras ciencias. Parte de una escueta síntesis sobre los inicios de la Economía, que como ya observó Zumalacárregui,⁴⁵⁵ es una de las ciencias más difíciles de clasificar, hecho que atribuye el profesor Castañeda, de un lado a su complejidad y, de otro, a su formación tardía, puesto que como también señala, en la Edad Moderna ya estaban constituidas la mayoría de las ciencias y existían

⁴⁵⁵ Este tema lo desarrolla José María Zumalacárregui con mucha más profundidad en su trabajo, “Misión de la Universidad en la vida económica contemporánea”, que hemos analizado en el capítulo tercero.

importantes obras sobre ellas. Sin embargo, no había economistas, sino simplemente comerciantes y hombres de negocios que escribían sobre ella, pero sin ninguna base científica. La Economía no nacería como ciencia hasta los fisiócratas, según mantienen Schumpeter y algunos economistas franceses. Destaca la aportación de A. Genovesi que dio un curso de Economía en Nápoles (1751), y a Quesnay, sin olvidar, por supuesto, a A. Smith.

A continuación, realiza un repaso de la enseñanza de la ciencia económica en los distintos países con la intención de corroborar que ésta ha sido muy diferente dependiendo del país, y esto la ha caracterizado de distinta manera, aportando gran complejidad para poder encuadrarla en una rama concreta.

Comienza por Francia, modelo en el que se inspiró España. De este país dice que, a pesar de enorgullecerse de ser el que aportó el nombre de Economía política, ha sido de los últimos en constituir esta enseñanza, en parte y siguiendo a Gide, debido a que los distintos gobiernos franceses consideraban que los economistas se oponían a sus ideas.⁴⁵⁶ La Tercera República implantó los estudios de Economía y los insertó en las Facultades de Derecho, de ahí el marcado carácter jurídico de esta ciencia en el país vecino.

En Alemania, por el contrario, los estudios de Economía se incluyeron en las Facultades de Filosofía y Letras, a lo que atribuye Castañeda el carácter histórico con el que se desarrolló. No obstante, este fenómeno no fue generalizado, puesto que en otras

⁴⁵⁶ Relata varios ejemplos de ello, como el caso del gobierno de la restauración que veía a los economistas como unos continuadores de la Revolución de 1789, o el del gobierno republicano de 1848, que no les perdonó que se opusieran al socialismo.

universidades del mismo país estos estudios pertenecían a las Facultades de Ciencias jurídicas y político administrativas, e incluso algunas de ellas contaban con una Facultad dedicada a la Economía del Estado.

En cuanto a Inglaterra, destaca que allí estaban más especializados estos estudios y que existía una Facultad de Economía y Política. Situación muy distinta es la que se vivía en Estados Unidos, donde la Economía se estudiaba en Escuelas de Administración de negocios, que formaban parte de las Universidades.

Por último, alude a otros países como Japón, donde había una Facultad de Economía, concretamente en Tokio; o la U.R.S.S., donde la Economía estaba íntimamente ligada a la técnica y existía una Facultad de Ingeniero economista en Moscú. Castañeda señala otros países que no vamos a detallar porque no aportan novedades, al copiar algunos de los sistemas que hemos citado.

El hecho de que el acto económico sea un acto humano que pone en relación al hombre con el mundo exterior, ha ocasionado que la Economía tenga que ocuparse de distintos aspectos, como el psicológico, ético, jurídico y social, lo que daría lugar a la relación entre la Economía y el Derecho. Al realizarse el acto económico sobre la base del mundo exterior, de la naturaleza sobre la que actúa el hombre, surge la relación de la Economía con la Técnica.

En cuanto a la primera, Castañeda establece la distinción de la relación jurídica, puramente humana y moral, y la relación económica, en la que además del hombre intervienen otros elementos naturales. Esto lo añade a la diferencia que presenta

Stammler, que considera a la Economía como la parte material, y al Derecho como la formal. Esta idea la recoge de nuevo don José en sus *Lecciones*, al señalar que “Economía y Derecho son, pues, según Stammler, materia y forma de la vida social, como elementos separados únicamente por abstracción, puesto que en la realidad materia y forma son algo inescindible: una regla sin una materia a ella sometida es algo vacío, y una Economía social sin una regulación dada de la cooperación que la constituye es una noción caótica” (Castañeda, 1976, a, p. 6).

En cuanto a la relación entre la Economía y la Técnica, destaca que en la primera se estudia la actividad humana desde un punto de vista general, y en la segunda, los procedimientos utilizados en esa actividad. Advierte que la Técnica ha sido la que ha marcado las fases del desarrollo económico y que además “no es posible estudiar ni comprender las transformaciones económicas si se desconocen los perfeccionamientos técnicos que les han dado origen” (Castañeda, 1934, a, p. 228).

Por último, relaciona las tres ciencias, al afirmar que “los mismos actos humanos son jurídicos, económicos o técnicos, según la mayor o menor intervención que se asigne al aspecto humano y la mayor o menor importancia, respectivamente, que se otorgue al mundo exterior”, debiendo evitar la preponderancia de ninguno de ellos en el estudio de la Economía, puesto que “el progreso de la Economía exige una equilibrada ponderación entre ambos factores, el jurídico y el técnico” (Castañeda, 1934, a, p. 228).

En la segunda parte de la conferencia, publicada un mes más tarde, expone la metodología de la ciencia económica, en la que destaca el papel de las Matemáticas y la importancia de la Econometría. Al tratar sobre el método en Economía, y al igual que

expusiera en los primeros capítulos de las *Lecciones*, Castañeda no da opción a la polémica, afirma simplemente, que tanto el método inductivo, como el deductivo son necesarios para el estudio de una ciencia, y que de hecho, en Economía lo que se ha dado es la preponderancia de uno de los dos métodos sobre el otro, lo que ha impuesto limitaciones y ocasionado errores.

Plantea a continuación los problemas de uno y otro método por separado. Comienza por el deductivo, que puede estudiar las relaciones entre dos o tres magnitudes. Al ampliar el número de éstas, debido a la complejidad de los razonamientos económicos, la razón no puede establecer esas relaciones por sí sola, por lo que este método recurre a la lógica matemática para estudiarlas, empleando relaciones funcionales. Esta aplicación de las Matemáticas a la Economía también aprovecha el carácter cuantitativo de muchas de sus variables.

Uno de los inconvenientes que se le imputó al uso de las Matemáticas fue que determinadas variables no podían ser objeto de medida, como la utilidad, problema que intentó resolver Pareto mediante las líneas de indiferencia, sobre lo que Castañeda (1934, b, p. 262) opina: “la solución apuntada es realmente ingeniosa y hábil, pero no cabe desconocer que con ella no se vence la dificultad sino que se le da de lado o se la elude”. La solución a este problema la aportaron economistas de la talla de I. Fisher y R. Frisch, quienes determinaron las curvas de utilidad relativa de cada una de las porciones consumidas, desterrando así la idea de que las Matemáticas no se podían aplicar a la Economía.

En cuanto al método inductivo, Castañeda pone de manifiesto que, si bien en determinadas ciencias en las que es posible la observación y la experimentación es bastante útil, en Economía, al no ser viable la experimentación, la única fuente de este método es la observación de los hechos. Por ello ha evolucionado hacia la Estadística matemática, que analiza los datos e intenta determinar el valor más probable sobre la base de determinadas muestras. Sin embargo, no sólo es éste su interés, puesto que en muchas ocasiones pretende determinar la función matemática que exprese la ley física.

Una vez expuestos ambos métodos, afirma Castañeda (1934, b, p. 264) que los dos son imprescindibles en Economía, “en el aspecto racional y deductivo la lógica matemática es adecuada para expresar la interdependencia existente entre los fenómenos, y en la fase inductiva y de observación la Estadística matemática le proporciona los mejores procedimientos para el estudio de los hechos”. Hace alusión a la Escuela matemática y la divide en dos vertientes, una más “inductivo-deductiva”, representada principalmente por los economistas ingleses, como Edgeworth o Marshall, y otra más deductiva y abstracta, como Walras o Pareto. Resalta la importancia de la economía cuantitativa y menciona la creación de la *Econometric Society* en 1930, a la que nos hemos referido en otras ocasiones.

Como conclusión a su disertación, don José cree necesario que los ingenieros estudien más Economía para poder hacer frente a los problemas que se les plantean relacionados con la economía aplicada, pues para dominar esta rama de la ciencia económica es imprescindible tener conocimientos fundamentales de ella.

En el comentario de las Lecciones hemos citado un artículo que escribió Castañeda sobre la intervención del Estado en la Economía, “Las modalidades de la Economía dirigida”, publicado en la *Revista de Ingeniería Industrial*, en 1932. En este trabajo analiza la corriente que en la década de los treinta empieza a recorrer un mundo en crisis, la economía dirigida, convertida en la única salida considerada viable para luchar contra las altas tasas de paro y la bajada de los precios.

En su afán por el rigor y la enseñanza, se propone don José explicar, o más bien concretar, los distintos conceptos que circulan por las economías de los distintos países y que se reducen al intervencionismo en la economía por parte del Estado, en mayor o menor grado.

Los conceptos de economía que desarrolla son el de socialista, asociada, concertada, corporativa, cooperativista e internacionalizada. El primero de ellos es el que estaba implantado en la U.R.S.S., donde la producción es determinada por el Estado, y por tanto, también lo es el nivel de vida de los habitantes. En segundo lugar, la economía asociada es la que se estableció en Alemania, donde el Estado se asocia con las empresas lo que, según Castañeda, trae como consecuencia que empresas que no son productivas y deberían cerrar no lo hacen, regulándose además el nivel de precios que no se determina, entonces, por el juego de la oferta y la demanda. La tercera de las modalidades citadas es la economía concertada, que imperaba en América y Francia y que lleva aparejado el peligro de que se agrupen las mayores industrias del país, que serían las que determinarían el nivel de precios. Un caso particular, más ordenado y preciso, de este tipo de economía es la economía corporativa que se dio en la Italia fascista, en el que se fundan corporaciones de patronos y obreros y se convierte en una

economía disciplinada e intervenida; otro de los conceptos que aclara es el de economía cooperativista que, aunque por determinados sectores se vea como intervención, para Castañeda sólo sería economía dirigida si el Estado dictara medidas para protegerlas; por último, se refiere a la economía internacionalizada como una economía dirigida pero en el ámbito mundial, controlando las distintas monedas y las producciones de las empresas para que no se produjeran crisis de sobreproducción.

Concluye Castañeda que estos distintos sistemas se están implantando cada vez en más naciones, provocando que países que son liberales tengan que tomar medidas intervencionistas, puesto que se ven afectados por las que toman otros países, como en el caso de las medidas proteccionistas al comercio.

Relacionado con la intervención del Estado en la Economía, realiza una disertación en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas el 4 de diciembre de 1973, titulada “La Hacienda Pública dentro de la Economía Nacional”. En ella, como es habitual en sus trabajos, comienza por realizar un repaso de los distintos conceptos que se han manejado a lo largo de la Historia sobre la Hacienda Pública, hasta llegar a los que imperaban después de la crisis de los años treinta, que fundamentan la actual ciencia de la Hacienda o Ciencia de la Economía del Estado. En ellos se toman como funciones propias del Estado la redistribución de la renta, el pleno empleo, la estabilidad y crecimiento de la Economía, unido todo ello a un Estado del bienestar que haga frente a las necesidades de los ciudadanos. Asimismo hace referencia a las nuevas teorías sobre los sistemas presupuestarios (Huberto Villar, 1991, p. 23).

3.- La Econometría al servicio del análisis económico.

La principal obra de Castañeda que pone de manifiesto su fuerte interés por los estudios econométricos es su tesis doctoral, titulada *El consumo de tabaco en España y sus factores*. Don José la leyó el 27 de febrero de 1936 ante un tribunal presidido por su maestro don Antonio Flores de Lemus,⁴⁵⁷ para obtener el grado de Doctor en la Facultad de Derecho de la Universidad de Madrid. La calificación del trabajo fue de Sobresaliente, y posteriormente se le concedió el Premio Extraordinario en 1939, previa oposición. Este trabajo fue ampliado en 1945 y publicado en la *Revista de Economía Política*. Un año después de su fallecimiento Tabacalera, S.A. rindió un homenaje a don José y publicó su tesis, en su versión de 1945, junto con tres trabajos, un primero biográfico escrito por Velarde Fuertes, y otros dos que comentan distintos aspectos de la citada tesis, elaborados por R. Rubio de Urquía y J. del Hoyo Bernat.

Rubio de Urquía (1988, pp. 40-41) considera la tesis doctoral de Castañeda como la primera obra realizada en el ámbito de econometría de la demanda en España. Este trabajo está sustentado en la moderna Teoría económica, la microeconomía y, especialmente en la Econometría, que en la década de los treinta empezaba a imponerse como base para el estudio de los fenómenos económicos.⁴⁵⁸ Al analizar esta obra se aprecia la variada formación de su autor, en las múltiples disciplinas que estudió a lo largo de su carrera como el Derecho, la Economía, la Ingeniería, y especialmente se observa un gran dominio de la Estadística.

⁴⁵⁷ Flores de Lemus fue el director de la tesis, como ya indicamos anteriormente, le propuso un tema de corte más empírico.

⁴⁵⁸ Fue en esta década cuando se creó la *Econometric Society*. A pesar de que Gauss y Legendre ya habían descubierto la estimación mínimo cuadrática en los comienzos del s. XIX, no se aplicó de manera general hasta el impulso dado por Moore y Schultz a principios del s. XX.

La importancia de esta obra es tal que ha sido libro de consulta de muchos altos directivos de Tabacalera, S.A. Además, fue el único título de un autor español escrito en este idioma incluido en la “Bibliografía sobre aportaciones de la Estadística Matemática a la Economía”, publicada por la Universidad de Cambridge sobre Economía matemática, si bien hay que destacar, que Castañeda no estaba de acuerdo con esta denominación, puesto que consideraba que las Matemáticas eran un simple instrumento para el estudio riguroso de la ciencia económica.

Después del éxito de este estudio, y como relata H. Villar (1991, p. 28), Castañeda pretendió llevar a cabo otro en el que se analizara la demanda de azúcar en España. De este trabajo no hay escritos, dado que sólo se recopilaron algunos datos. Su intención era realizar lo mismo que para la demanda de tabaco, si bien aplicando las modernas teorías econométricas que habían surgido hasta la década de los cincuenta.

Para acometer el estudio de la obra y valorar lo que pueda tener de innovadora o no, es necesario, tal y como recuerda Rubio de Urquía, conocer el estado de la ciencia económica en ese momento. Este autor señala tres hechos importantes que tuvieron lugar en la década de los treinta. El primero fue la consolidación de la Econometría como instrumento para el análisis de la Economía. No es necesario decir que esta característica se cumple fielmente en la tesis de Castañeda, es más, el desarrollo de la Econometría comenzó con los estudios de la teoría de la demanda, ofreciendo una solución al problema sobre la metodología que había ocupado gran parte de los debates del s. XIX y principios del XX. Esto es así porque con la Econometría se unía de un lado, el estudio teórico, y de otro, los análisis empíricos.

El segundo de los hechos a los que nos referíamos es la reconstrucción del modelo de equilibrio de Léon Walras. La base de la obra de Castañeda es el equilibrio de Walras, que necesitaba una reformulación de la teoría de la demanda. Esto apareció en la obra de Hicks, *Valor y capital*,⁴⁵⁹ que sirve de base a las explicaciones de Castañeda en algunas de sus clases y seminarios.

El tercero de los hechos es la publicación de la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* de Keynes, en 1936, que se apartaba de los postulados que imperaban en ese momento en la Economía, que se dirigía por caminos más microeconómicos (Rubio de Urquía, 1988, pp. 34-35).

3.1.- *El consumo de tabaco en España y sus factores.*

Pasamos a continuación al estudio de *El consumo de tabaco en España y sus factores*. La tesis original de 1936 consta de tres capítulos, titulados “El material y su preparación”, “La función de la demanda de tabaco” y “El equilibrio del Monopolio”. Además, al final de la obra se incluían cuatro apéndices, con distintos datos estadísticos sobre las labores del tabaco, la renta nacional, indicadores de los precios y algunos datos sobre población. La edición que analizamos es una de 1945, que amplía la tesis de 1936, siendo las principales diferencias entre ambas publicaciones los dos últimos apartados del capítulo II, la inclusión de un capítulo (el tercero), titulado “Relación entre el consumo de las clases comunes y el de las clases finas” y un primer apéndice, en el que estudia la evolución de la función de demanda.

⁴⁵⁹ Hay que resaltar que la tesis doctoral de Castañeda es anterior a la obra de Hicks, que fue publicada en 1939.

En una escueta nota preliminar, don José expone en primer lugar su intención a la hora de abordar este estudio, en segundo lugar la elección del tabaco como objeto de análisis, y en tercer y último lugar, dilucidar si el Estado estaba desarrollando bien la gestión del monopolio y si se podía mejorar su explotación.⁴⁶⁰ En cuanto al objetivo del proyecto, Castañeda (1988, p. 71) señala que “el propósito que nos ha impulsado a emprender este trabajo ha sido el deseo de aplicar el análisis científico a un punto concreto de la realidad económica española, no sólo con el objeto de efectuar su descripción, sino para hallar sus características y, una vez determinadas, examinar su comportamiento en relación con las construcciones puramente racionales de la teoría”.

En lo referente a la mercancía, el economista valenciano da tres razones de su elección. La primera es que el tabaco no tenía bienes sustitutivos, por lo que se eliminaba la complicación que conllevaría el tener que estudiar las relaciones que pudieran existir entre ellos. La segunda de las razones está fundada en que el tabaco se incluía dentro del “lujo de masas” y era consumido por una gran mayoría de la población. La tercera y última de las razones, pero no por ello menos importante, es que, al ser la venta de tabaco un monopolio⁴⁶¹ que manejaba el Estado, se disponían de las necesarias estadísticas. No obstante, esta última razón hay que encuadrarla en la situación en que se encontraban las estadísticas en España en el primer tercio del s. XX,

⁴⁶⁰ Castañeda quiere dejar claro que no pretendía estudiar en el monopolio de tabaco su importancia para la Hacienda española, ni los aspectos técnicos o de organización administrativa.

⁴⁶¹ La explotación de la venta de tabaco en España estaba confiada en monopolio a la Compañía Arrendataria, que tenía ese fin social. Al margen de estas ventas se podían realizar importaciones de tabaco por los particulares que estaban permitidas previo pago de los derechos a la Arrendataria, si bien éstas eran mínimas en comparación con el consumo total de tabaco, por lo que Castañeda no las contempla.

ya que pocas eran las series que describían la actividad de la economía nacional que fueran suficientemente rigurosas.

El hilo conductor de la obra va a ser la estimación de distintas funciones de demanda para el tabaco, sobre las que extraer algunas conclusiones. Destaca en el trabajo el alto rigor científico pudiéndolo englobar dentro de la economía descriptiva y cuantitativa, si bien introduce algunas pinceladas de Teoría económica en el primer Apéndice.

a) Comentario de los capítulos.

El primer capítulo, “El material y su preparación”, está dedicado a delimitar, geográfica y temporalmente, el ámbito del estudio atendiendo a criterios objetivos y bien determinados. Los límites geográficos están marcados por el territorio peninsular español y las islas Baleares, no contemplando, por tanto, el consumo que se produce en las islas Canarias y en las ciudades de Ceuta y Melilla. La razón de esta delimitación es que la Compañía Arrendataria de Tabacos, fuente de la que obtiene los datos, no contaba con estadísticas referidas a esos territorios, puesto que no estaban incluidos en el monopolio.

La segunda delimitación es el ámbito temporal que comprende el período entre los años 1901 y 1934. El no incluir el año 1900, es debido a que en él se impusieron recargos importantes sobre el precio del tabaco, que habrían influido en el consumo. El año 1935 tampoco lo considera, debido a los racionamientos de la Guerra Civil, lo que conllevaba que los consumidores no podían obtener todo el tabaco que deseaban. Los

datos que maneja son anuales, al no poder disponer de otros referidos a un espacio más corto de tiempo.

Toda vez que ya ha delimitado el campo de estudio, toma como punto de partida para abordar el trabajo dos series de datos: de un lado, el importe total del tabaco consumido anualmente en el territorio peninsular y Baleares; y de otro, las cantidades consumidas en los mismos períodos. Las fuentes principales de estos datos son los estados de liquidación de la Renta formulados por la Compañía Arrendataria y las estadísticas establecidas por la misma compañía para conocer el desenvolvimiento del consumo.

Estas series plantean dos inconvenientes, de un lado, que las cifras de venta de tabaco de la Arrendataria no se corresponden con la de consumo real, siendo la diferencia las variaciones experimentadas por las existencias en las expendedorías. De otro, Castañeda plantea la necesidad de corregir los importes y cantidades de ventas anuales de tabaco, dado que, o bien incluían algunos de ellos las ventas de Canarias o de las plazas del norte de África,⁴⁶² o bien no se referían a años naturales, sino al ejercicio social de la Arrendataria. Después de corregir estos problemas, obtiene el precio medio de las labores consumidas, que expresa en pesetas por kilogramo, si bien advierte que es un precio ideal correspondiente a una mercancía abstracta (ya que no se tienen en cuenta las diferentes calidades o formas de venta).

A continuación calcula el consumo medio por habitante, partiendo de los datos de población y de las cantidades consumidas de la mercancía. Hace especial hincapié en

⁴⁶² Estas regiones en un principio estaban dentro del monopolio del tabaco, si bien por diversos motivos se dejaron de incluir.

que no es un consumo medio del fumador, puesto que en los datos de población no ha hecho distinciones de edad o sexo. Realiza una comparación gráfica entre los datos de consumo por habitante y los del precio medio.

De los datos obtenidos sobre el consumo medio por habitante deduce las siguientes conclusiones. Primero, la tendencia ligeramente creciente de los años 1901 a 1910, con la excepción de 1905, año en el que hubo un fuerte descenso que achaca Castañeda a la aguda crisis que sufrió el país como consecuencia de la pérdida de muchas cosechas y la paralización de algunas explotaciones mineras e industriales. Desde 1911, la tendencia fue la contraria, descendente, acentuándose en los años 1914 y 1915 como consecuencia de la Primera Guerra Mundial. A partir de 1916 se produjo una tendencia alcista, que explica Castañeda sobre la base del aumento de la riqueza nacional y, especialmente de la disminución del contrabando. Este incremento del consumo, además de los problemas en la producción y aprovisionamiento, provocaron que entre 1919 y 1921, no se pudiera hacer frente a la demanda y el consumo tuviera que contraerse. La escasez de producción nacional se suplió con las importaciones de labores extranjeras, que a partir de 1922 fueron suficientes para permitir que el consumo se expandiera. Esa tendencia alcista se mantuvo hasta 1930. En los últimos años del estudio ocurrió lo contrario debido a las subidas del precio de la mercancía.

Paralelamente analiza el autor la evolución del precio medio del tabaco, de la que extrae las siguientes conclusiones. En el año 1900, que no se incluye en el estudio, se elevaron los precios con una media de un 20%. En los años siguientes por el contrario, hasta 1911, se produjo una bajada regular de esta variable, si bien de forma suave, lo que atribuye don José al empobrecimiento del consumo. Como consecuencia

de que la magnitud que utiliza es el precio medio de todas las labores, el aumento de las tarifas que se dio en 1911, de hasta un 10%, no provocó un aumento de los precios, sino una bajada, al desplazarse el consumo hacia las clases inferiores. La misma circunstancia se dio en 1912, año en el que se elevaron también las tarifas con la intención de corregir el desplazamiento del consumo hacia las clases más bajas. Sin embargo, el aumento del precio medio sólo fue la mitad del promedio de elevación, poniendo de manifiesto una desviación del consumo hacia las clases inferiores, que eran las de precio más bajo. En los dos años siguientes, el precio descendió ligeramente para volver a aumentar en 1915, subida que, según el autor, se debió a la mayor riqueza que había en España y a la escasez de tabaco barato que hizo que se consumiera otro de mayor precio. Continuó la subida hasta 1920, dando lugar al precio más alto conocido, como consecuencia de la mayor escasez. Ésta se suplió en 1921 y 1922 con la importación, que provocó una bajada del precio. Desde este momento hasta el final del período que estudia, la tendencia fue de aumento de los precios, en un principio de forma suave, y de forma más acentuada en 1932 y 1933, años en los que se subieron las tarifas.

El segundo capítulo, titulado “La función de demanda de tabaco”, tiene como objetivo encontrar la relación funcional que liga las dos variables que ha calculado en el primer capítulo, la cantidad consumida y el precio del tabaco. Para determinar la ley de la demanda de este bien durante el período de tiempo considerado, Castañeda es consciente de que ha de suponer constantes los factores económicos y los gustos de los consumidores. El autor considera arriesgado admitir estos supuestos simplificadores, por lo que se propone eliminar las perturbaciones que pudieran provocar dichas variaciones. El método que emplea es el que introdujera Moore, y posteriormente

Schultz, mediante el que se calcula una recta de regresión que toma como datos las relaciones de concatenación entre los datos primitivos. El cálculo de dicha recta lo realiza por el método de los mínimos cuadrados ordinarios, tomando como variable independiente el precio medio, por suponer que los errores de que adolece esta variable son despreciables en comparación con los de la cantidad consumida.

Según expone Hoyo Bernat (1988, pp. 53-54) en su análisis sobre la tesis de don José, la utilización de este método se realiza sobre la base de cuatro hipótesis, que son: especificación correcta del modelo utilizado, tanto en su forma funcional, como en las variables que escoge para explicar el problema; la ausencia de multicolinealidad; el hecho de que las variables explicativas no sean estocásticas, (no plantea Castañeda este problema porque en ese tiempo no se tenían en cuenta los problemas de los regresores estocásticos); y por último, la ausencia de autocorrelación, (que no se empieza a contemplar hasta la década siguiente), la homocedasticidad⁴⁶³ y el que las perturbaciones estén caracterizadas por la esperanza nula.

De la aplicación del método de los mínimos cuadrados obtiene una función de demanda mediante la que podemos aproximar el consumo de tabaco de un año, si conocemos el del año anterior y los precios de dos años. Esta recta presenta un coeficiente de regresión negativo, es decir, que las dos variables se mueven en sentido contrario. Al calcular el coeficiente de correlación entre las dos series de datos se percata de que la función lineal recoge menos del 22% de la dependencia mutua entre las relaciones de concatenación de las dos variables.

⁴⁶³ Reduce en gran parte los problemas de heterocedasticidad al utilizar variables “reales”.

Castañeda considera que el resultado es insuficiente, por lo que decide alterar los datos utilizados. En cuanto a los datos de consumo trata de eliminar el efecto del crecimiento de la población, calculando así los datos del consumo por habitante.⁴⁶⁴ En lo que se refiere al precio elimina la alteración provocada por las variaciones en el poder adquisitivo. Se encuentra Castañeda con el handicap de la falta de estadísticas, a la que ya hemos hecho alusión, dado que no se disponía en España de un índice de precios al por menor necesario para pasar los precios a términos reales, como ya hiciera Schultz en algunos de sus estudios.

El cálculo del índice de precios al por menor necesario lo realiza en el Apéndice D, sobre la base del índice de artículos de primera necesidad, tomando la media aritmética de doce artículos. Con este índice calcula los precios “reales”⁴⁶⁵ del tabaco y sus relaciones de concatenación, al igual que en el primer intento. Al analizar los nuevos datos, Castañeda llega a la conclusión de que en las relaciones de concatenación la correlación entre las series de datos disminuye al pasar de datos en términos brutos, a datos reales. Supone que esto es así por la influencia de determinados factores, como pueden ser “el crecimiento de la población o la variación de la fuerza de compra del dinero” (Castañeda, 1988, p. 101).

Acude al método de la correlación múltiple para encontrar una ecuación de demanda que sea suficientemente explicativa, método que definió Schultz como uno de los más aconsejables para el cálculo de las leyes estadísticas de demanda. Como el consumo de tabaco es muy sensible a las variaciones de la renta individual, según

⁴⁶⁴ Cálculo que expone en el Apéndice C.

⁴⁶⁵ Las comillas del vocablo reales las introduce Castañeda, lo que puede indicar que los datos no sean del todo precisos, debido a la falta de un índice de precios que fuera más fiable.

deduce de la observación de la realidad española, introduce la renta real media por habitante como nueva variable a tener en cuenta. Los datos sobre población los toma del Censo de población de 1920, de los que obtiene la población masculina adulta⁴⁶⁶ (mayor de 21 años, si bien le hubiera gustado que fuera un límite menor, los grupos de edad venían así establecidos) y la divide en agrícola y no agrícola, repartiendo las 80 categorías profesionales entre esos dos grupos.

Del análisis de la correlación entre las ventas de tabaco y la población masculina adulta agrícola y la no agrícola obtiene una alta correlación entre ellas. Como conclusión deduce que el consumo individual medio de tabaco de la población no agrícola es cuatro veces mayor que el de la agrícola, lo que refleja la diferencia de renta entre las dos clases. Sobre este hecho vuelve a incidir en las conclusiones finales del trabajo, haciendo especial hincapié en la necesidad de aumentar el nivel de vida de la población agrícola. Concluye Castañeda (1988, p. 106) que “una investigación sobre el consumo de tabaco que prescindiera de la consideración de la renta individual no podrá conducir a resultados satisfactorios”. De la comparación entre los datos observados y los calculados mediante esta correlación, determina que las diferencias son pequeñas, salvo en las provincias de Cádiz y de Baleares, suponiendo que esto es debido a que en ellas es donde el consumo de tabaco no registrado por el monopolio es mayor.

Halla la regresión entre el consumo de tabaco por habitante y año, el precio medio real del tabaco y el índice de renta real.⁴⁶⁷ Estas dos últimas son las variables independientes y por este orden. Esta regresión lineal con dos variables independientes

⁴⁶⁶ Sólo tiene en cuenta la población masculina porque en esa época eran muy pocas las mujeres fumadoras.

⁴⁶⁷ El índice de renta real lo calcula en el Apéndice E, que veremos posteriormente.

permite, según Castañeda, describir las variaciones que se produzcan en el consumo de tabaco por habitante en un 95% aproximadamente, significación que variará levemente dependiendo de si cogemos más o menos años y de si esos años están más cerca o más lejos del año que calculemos.

Castañeda prueba a continuación a utilizar una función no lineal, introduciendo la variable precio elevada al cuadrado, sin embargo, este resultado es menos satisfactorio. Concluye que el caso lineal, más sencillo, se adapta mejor. Si quisiéramos hallar la función de demanda de tabaco como expresión de la cantidad consumida de tabaco y el precio de la mercancía, don José expone que lo único que habría que hacer es suponer constante la renta real del individuo, sustituyendo en la función anteriormente calculada el valor anual en la variable renta, con lo que obtendríamos una función de demanda para cada año.

Para que el estudio sea completo, el economista valenciano calcula las curvas de demanda con las variables originales, una vez que las ha obtenido con las variables alteradas. Determina así las curvas de demanda referidas al consumo de tabaco en la península y Baleares con respecto al precio en pesetas por kilogramo, aunque sólo del período que comprende desde 1922 hasta 1934, por ser los más cercanos y, por tanto, los que ofrecen un mayor interés.

Estas funciones, que reflejaría en el Cuadro XI (Castañeda, 1988, p. 114), son las mismas tanto para los años en los que el precio ha descendido como para aquéllos en los que ha aumentado, puesto que la relación entre el consumo y los precios es la misma en unos años y en otros. De este modo se pueden calcular las variaciones en el consumo

provocadas por una alteración en el precio. Este estudio lo aplica a los datos del año 1935, y el error que se produce entre los datos observados y los obtenidos es de un 4,58%, calculado sobre la base de los de todo el período, y de 1,58%, en el caso de tomar sólo los últimos trece años. Constata así, que las cifras de 1935 siguen la ley de la demanda que ha hallado.

El tercer capítulo, titulado “Relación entre el consumo de las clases comunes y el de las clases finas”, recordemos que no formaba parte de la tesis original de 1936. En este apartado el economista valenciano perfecciona el estudio al introducir la diferenciación entre dos mercancías, por un lado, las clases comunes de tabaco, y por otro, las clases finas. La metodología es similar a la llevada a cabo en el capítulo anterior, o sea calcula en primer lugar los datos en términos reales, para posteriormente aplicar la regresión lineal múltiple, para las dos clases de forma independiente.

Debido a que durante el período 1922-1924, se hubo de acudir a las labores extranjeras (consideradas en su mayoría “clases finas”) para hacer frente a la demanda nacional, Castañeda elimina estos años del estudio. De los veinticinco años restantes (1904-1918 y 1925-1934) obtiene, al aplicar el método de mínimos cuadrados ordinarios, unos coeficientes de regresión que son bastantes significativos. Esta regresión cumple la condición de Hottelling,⁴⁶⁸ que indica la relación que puede existir entre los coeficientes de regresión.

⁴⁶⁸ Recuerda Castañeda (como reflejamos en el comentario de las *Lecciones*) que esta condición es una simplificación de la condición de Slutsky, al considerar iguales los términos referidos a la renta real por habitante.

El cuarto y último capítulo de la tesis, titulado “El equilibrio del Monopolio”, está dedicado al cálculo del equilibrio de este mercado monopolizado, suponiendo que se busca el punto de rendimiento máximo. Castañeda (1976, b, p. 32) califica este capítulo como uno de los “más interesantes, y quizá el más atrevido científicamente”. El primer paso es determinar el punto de máximo ingreso, es decir, aquél para el que se anulan los ingresos marginales y que coincide con el punto en el que la elasticidad de la curva de demanda es igual a la unidad.

El punto de rendimiento máximo es aquél en el que los ingresos marginales son iguales a los costes marginales. Para calcular estos últimos, primero determina los costes variables del tabaco (que incluyen los que se establecen en los Estados de la compañía, los gastos variables de administración y los gastos de las labores importadas directamente por los particulares), y a continuación los costes variables unitarios, que serían el cociente entre los costes variables y las cantidades de tabaco a que se refieren dichos costes.

Una vez calculados los distintos puntos de rendimiento máximo del monopolio para cada uno de los años considerados, los compara, en primer lugar, con los que obtendría aplicando la recta de regresión calculada, concluyendo que la recta se ajusta con bastante precisión. En segundo lugar realiza la comparación entre los puntos de máximo rendimiento y los que ha observado en la realidad, en este caso se percata de que para los años 1922 a 1934, los precios establecidos no llegaron al de rendimiento máximo, y que en los primeros diez años del período considerado ni siquiera se alcanza el precio hallado para el punto de máximo ingreso.

Don José, después del análisis del monopolio de tabaco, concluye que estas diferencias de precios pueden deberse a distintas causas: una de ellas sería que la Administración no ha establecido el monopolio con el objetivo únicamente fiscal de obtener la máxima renta; otra de las causas posibles sería que la adaptación de los precios se ha efectuado tarde e insuficientemente. Castañeda refleja que si se hubieran aplicado los precios que maximizan el rendimiento, la recaudación hubiera sido considerablemente superior, si bien como contrapartida el consumo de tabaco se hubiera reducido considerablemente.

La determinación de este punto, tal y como señala Castañeda (1976, b, p. 33), supone “la gran satisfacción que sentía don Agustín Viñuales, que como Delegado del Gobierno en la Compañía Arrendataria había patrocinado la última elevación de precios, al quedar demostrado que ésta no había alcanzado la intensidad que hubiera proporcionado el beneficio máximo del monopolio, pero a costa de esquilmar a los fumadores”.

La tesis termina con una conclusión en la que resume los resultados más destacados obtenidos en el análisis, que ya hemos detallado a lo largo de la exposición, por lo que no vamos a volver sobre ellos.

b) Comentario de los apéndices.

A lo largo del análisis de la tesis hemos hecho alusión a los distintos Apéndices de la obra, si bien dado que su comentario sería excesivo para una nota a pie de página, lo desarrollaremos a continuación. En el primero de ellos, el Apéndice A, Castañeda

realiza una exposición de la evolución de la función de demanda a lo largo de la historia del pensamiento económico desde un punto de vista teórico. Comienza por la sencilla aportación de Pietro Verri (1728-1797), y continúa con J. B. Say y Francesco Fuoco, quienes determinaron una función de demanda en la que el precio de la mercancía era igual al cociente entre su demanda y su oferta.

De aquí pasa a la aportación de Cournot, como caso concreto de la ecuación de demanda que expuso Walras. En ella la demanda de un bien dependía no sólo del precio del propio bien, sino del de los demás bienes. Critica la cláusula *ceteris paribus* que utilizaron los economistas neoclásicos, en relación con el estudio de la función de Cournot, especialmente por parte de Marshall. José Castañeda (1988, p. 154) cree, que “la legítima aplicación de tal principio exigirá tener en cuenta que la ley de variación entre la cantidad y el precio de una mercancía, obtenida bajo la condición de la constancia de las demás variables, serían diferentes según cuales fueran los valores dados a estas últimas, es decir, que para que cada conjunto de valores atribuidos a los precios considerados como constantes se obtendría una función diferente para la relación que liga la cantidad demandada de una mercancía y su precio”.

Continúa su exposición con las aportaciones de Pareto, basadas en las funciones índices de utilidad, a las que califica de “estudio más profundo” (Castañeda, 1988, p. 154), y finaliza con la función de demanda que propusiera Slutsky, que ha llegado hasta nuestros días casi sin variación. No obstante, aunque esta función, como detalla Castañeda, fue publicada en un artículo del *Giornale degli Economisti* en 1915, no es hasta veinte años después cuando toma la importancia que merecía al ser rescatada por Hicks, Schultz y Allen. En el sistema de ecuaciones de estos autores, que tiene su origen

en Pareto, destaca el estudio del efecto renta y del efecto sustitución. A esto añade el profesor Castañeda (1988, p. 153) de manera “inédita” en nuestro país, la utilización de la relación marginal de sustitución que introdujo, entre otros, Hicks.

El Apéndice B lo dedica a la explicación de cómo se han obtenido los datos de las ventas de las labores de tabaco, exponiendo todas las dificultades que tuvo que superar. Las fuentes utilizadas son los Estados de liquidación de la Renta y los libros de Contabilidad Auxiliar de la Compañía, que dejaron de llevarse a partir de 1917, por lo que recurre a los Estados de ventas mensuales. Todo ello con la intención de aislar las ventas en las ciudades de Ceuta y Melilla, lo que no consigue con datos directos, aunque considera que el error producido por este hecho es relativamente pequeño.

Otro contratiempo lo tuvo Castañeda en que la mayoría de los datos disponibles estaban basados en los ejercicios económicos de la Compañía, que no se correspondían con los años naturales, teniendo, por tanto, que calcularlos. Las importaciones de tabaco suponen uno más de los múltiples inconvenientes, al no haber tampoco estadísticas fiables para el período considerado. Acude así, a las cantidades obtenidas por la recaudación de los impuestos sobre el tabaco y la importación. Otra de sus fuentes para este supuesto la constituyen los datos de las Estadísticas del Comercio Exterior.

En el Apéndice C, expone los datos de población que ha utilizado en el estudio, basándose en los censos de población hechos a finales de los años 1900, 1910, 1920 y 1930. Los datos de los años intercensales los calcula mediante interpolaciones, suponiendo un crecimiento de la población según una ley geométrica. Resalta, que aunque los datos para los años treinta, calculados con extrapolaciones a partir del censo

de 1930, puedan parecer excesivos, no es así puesto que el aumento de la población no sólo es fruto de la diferencia entre los nacimientos y las defunciones, sino que también influye el fin de la corriente emigratoria, que se había dado, especialmente en el s. XIX. Esta corriente se invierte por causa de la depresión económica mundial, dándose una afluencia inmigratoria, al volver a España muchos de los emigrados.

En los dos últimos Apéndices, calcula el índice general de precios al por menor, Apéndice D, y el índice de renta nacional, Apéndice E. En el primero de ellos, realiza los cálculos basándose, para los primeros nueve años de su estudio (1900-1908), en un índice de precios al por mayor elaborado por la Comisión que dictaminó sobre la implantación del patrón oro. Considera Castañeda que la utilización de este índice no introduce un error a tener en cuenta, porque en los primeros años del s. XX se dio estabilidad de precios.

A partir de 1909, utiliza para su estudio los índices de precios de los artículos de primera necesidad, que se calculaban con la media aritmética de doce artículos. Teniendo en cuenta que estos artículos son los que sufrían mayores subidas en los precios, se podría considerar exagerada la evolución de los precios al por menor. Después de analizar este problema lo aísla multiplicando los índices obtenidos por un coeficiente, que a su vez deduce de la consideración de que el índice general de precios al por menor es función lineal del índice de precios de artículos de primera necesidad.

Por último, debido a la falta de indicadores de renta nacional,⁴⁶⁹ Castañeda tiene

⁴⁶⁹ Como vimos en el capítulo anterior, dedicado a don José María Zumalacárregui, no se realizaron estudios sobre la renta nacional que fueran fiables, hasta que el Consejo de Economía Nacional publicó la obra *La Renta Nacional de España. Planteamiento general del problema, estimaciones indirectas y primeras cifras*, en 1945.

que elaborar uno basado en las cifras de recaudación líquidas de la Hacienda Pública. Con ello calcula el índice de renta por habitante y el índice de renta real *per cápita*. Como año base toma, al igual que para los índices de precios, el año 1913. Este índice ha sido utilizado después por distintos investigadores que han necesitado los datos de la renta nacional española, según indica Hoyo Bernat (1988, p. 53).

Como se ha puesto de manifiesto a lo largo del análisis de la tesis del profesor Castañeda, se trata de un trabajo cuya característica más sobresaliente es el rigor científico con el que está elaborado, no dejando ni un cabo suelto. Expone incluso aquellos aspectos que el propio autor cree que podrían ser causa de error. Además, es también destacable el dominio tanto de los conceptos teóricos, como del manejo de las técnicas estadísticas y econométricas, demostrando que estaba al día de las nuevas teorías, a juzgar por la bibliografía que cita.

Al igual que Rubio de Urquía, creemos que la tesis es de sumo interés por el análisis econométrico aplicado, para aquéllos que dentro del campo de la Economía pretendan realizar un proyecto de tesis doctoral.

4.- Otras aportaciones.

Al margen de la teoría microeconómica y del excelente trabajo que es su tesis doctoral, Castañeda también dedica una parte de su vida académica a otros temas económicos que preocupaban en la sociedad de entonces, o que le parecían de interés. Los abordaba desde la óptica de la defensa de la libertad económica e influenciado por su postura marginalista en la que se vislumbran apuntes neoclásicos, que toma de su maestro Flores de Lemus. Sin embargo, es importante destacar que a pesar de esa defensa del liberalismo, acepta la intervención del Estado en algunos aspectos, con la intención de corregir determinadas conductas del mercado que no cree beneficiosas, al igual que ocurría con V. Andrés Álvarez, especialmente en el aspecto social, en el que Castañeda está influenciado por su religiosidad cristiana.

4.1.- Los estudios monetarios.

José Castañeda dedica un gran esfuerzo a los problemas monetarios que surgían en el mundo, y en especial en la España del siglo XX. Huberto Villar recuerda algunos de los más importantes que tuvieron lugar en esa época y que, en cierta medida, impulsaron a Castañeda a llevar a cabo distintos estudios sobre temas monetarios.

El primer hecho destacado es la crisis económica que empezó con la caída de las cotizaciones de la bolsa de Nueva York en 1929, que pasó a ser una crisis mundial con altas tasas de paro y deflación de precios. A esto hay que añadir problemas monetarios internacionales como la suspensión del patrón oro en 1931, por parte de Inglaterra, después de la devaluación de la libra, esta misma medida la tomaría Estados Unidos dos

años más tarde. En España la situación no era mejor, puesto que se produjo una huida de capitales considerable, a lo que había que unir la crisis internacional y los bloqueos de saldos exteriores que agravaban la balanza de pagos española y limitaban la disponibilidad de divisas. Además, en España eran pocas las investigaciones que existían sobre este tema, de ahí el interés de don José por estudiar estos hechos e intentar explicarlos.

De entre todos los trabajos sobre este particular hemos destacado: “Esquema para un estudio sobre el dinero”, “La teoría de los índices monetarios”, “Un aspecto del problema de los cambios” y el “Efecto que la baja del tipo de cambio produce en la balanza de comercio”. Todos ellos ponen de manifiesto su posición no intervencionista, rasgo característico de la corriente marginalista.

Fiel a nuestro análisis de las obras de los distintos autores siguiendo un orden cronológico, nos ocuparemos en primer lugar del artículo publicado en septiembre de 1930, en la *Revista de Ingeniería Industrial*, “Un aspecto del problema de los cambios”. En este trabajo Castañeda profundiza en lo que a su juicio se ha convertido en una obsesión para el conjunto de los españoles a finales de los años 20: el descenso de la cotización de la peseta. Esta cotización se había tomado como indicador de la prosperidad del país y se achacaba la causa de su descenso a una ofensiva emprendida por los países extranjeros para desprestigiarnos.

Evidentemente esta razón no se sostenía y Castañeda menciona otras que pueden haber influido, aunque a su juicio no son determinantes, como las liquidaciones

desfavorables de la balanza de comercio,⁴⁷⁰ la emisión de deuda pública o la pérdida de valor del metal plata.

En aras a su ya conocido rigor científico, Castañeda pretende esclarecer las verdaderas causas, para lo que analiza el problema ayudándose de las teorías de distintos autores como Ricardo, Cassel, Flores de Lemus o el profesor O. Fernández Baños (1887-1946). Lo primero que realiza es la comparación del poder adquisitivo interior de la moneda con el exterior,⁴⁷¹ analizando para ello la relación tanto con la libra esterlina, como con el dólar estadounidense.

Después del análisis de estos datos concluye que la bajada de la cotización de la peseta se debe a que la cotización exterior se está adecuando al poder adquisitivo interior, que ha ido descendiendo porque en España el fenómeno de bajada de precios que se ha dado en todo el mundo, no sólo no se ha producido, sino que ha ido en sentido contrario, es decir, que han subido los precios interiores con la correspondiente pérdida de poder adquisitivo. No obstante, Castañeda es cauto y recuerda que inciden muchos más factores en este tema que la simple variación del nivel de precios.

Termina el artículo planteando cuál debería ser la actuación del Gobierno si se lograra la estabilidad de la moneda. Afirma que la postura a tomar sería un abaratamiento de los precios impulsado por el incremento de la producción, lo que provocaría un aumento de la capacidad adquisitiva y, por tanto, del cambio de la peseta.

⁴⁷⁰ A este tema dedica el artículo “Efecto que la baja del tipo de cambio produce en la balanza de comercio”, que comentaremos a continuación.

⁴⁷¹ Esto lo realiza porque, sobre la base de las teorías de los economistas citados, debe existir un equilibrio entre ambos poderes adquisitivos.

En la misma *Revista de Ingeniería Industrial*, publicó un artículo muy técnico, referente también a la economía monetaria: “La teoría de los índices monetarios” (1932). En este trabajo discute el problema del aumento de los precios de las distintas mercancías medido en términos de dinero. Plantea Castañeda, que el aumento de los precios puede deberse al aumento del coste de todas las mercancías; o por el contrario, a que haya disminuido el valor del dinero, causa que considera más probable por ser éste una sola mercancía frente a todas las demás.

Realiza, siguiendo al economista L. Víctor Paret, un recorrido por la historia de los índices de precios, desde los primeros estudios encaminados a medir el poder adquisitivo de la moneda, realizados alrededor de 1050 por G. S. Evelyn, pasando por Jevons, hasta llegar a los que se hacen en la década de los treinta por la Sociedad de Naciones, tomando como año base los precios de 1913 para algunos países, como España. En nuestro país, destaca Castañeda que los índices de precios que se elaboran en esta época son el índice de precios general al por mayor⁴⁷² y otros parciales. Todos ellos, afirma don José, están realizados teniendo en cuenta los datos empíricos sin atender a la forma de cálculo del promedio.

A continuación, Castañeda resalta que dentro del estudio de los números índices y del problema general del cambio, ocupa un lugar preeminente Irving Fisher, quien aportó la ecuación general del cambio,⁴⁷³ ecuación que corrige Fernández Baños para permitirle una mayor aplicación. Por último, expone también la contribución de F.

⁴⁷² Recordemos que para la elaboración de su tesis había necesitado los índices de precios y tuvo que recurrir a éstos y al de los productos de primera necesidad, y generar uno partiendo de ellos.

⁴⁷³ Esta ecuación, como recordaremos por lo expuesto en el segundo capítulo, página 303, está basada en la cantidad de moneda en circulación (M), la velocidad de circulación de la moneda (V), los precios (P) y el volumen de transacciones (T), tomando la siguiente forma: $MV = PT$.

Divisia (1889-1964) sobre el cálculo de índices de precios infinitesimales. Concluye que el cómputo debe hacerse para períodos de tiempo cortos y con el mayor número de precios posibles.

De mayor amplitud que los dos artículos comentados anteriormente es el que publica en 1933, titulado “Esquema para un estudio sobre el dinero”, en la *Revista de Ingeniería Industrial*. Debido a la importancia que suponen como material “didáctico” para la aclaración de muchos conceptos, se vuelve a editar en ese mismo año en el diario *El Sol*, a finales de agosto y principios de septiembre. Pero no son éstas las únicas publicaciones de dicho artículo, que aparece de nuevo en la *Revista de Economía Política*, en 1960. La edición con la que contamos es otra posterior del año 1969, incluida en *Lecturas de Economía Española*.

En este trabajo el economista valenciano se plantea como objetivo el estudio de la aplicación de las modernas teorías sobre el dinero al sistema monetario de nuestro país, con el fin de explicar los fenómenos monetarios que aquí han ocurrido y “para desterrar algunos errores tradicionales en esta materia” (Castañeda, 1969, a, p. 478).⁴⁷⁴

Para clarificar los distintos conceptos que existen acerca del dinero, sigue la clasificación de G. F. Knapp (1842-1926) sobre los distintos medios de pago en: pensatorios, cartales y girales. También adopta la clasificación que realiza este autor de las relaciones que existen entre el dinero y el material de que está hecho, dividiéndolas en pláquicas, genéticas y drómicas.

⁴⁷⁴ En el artículo sobre el problema del cambio de nuestra moneda hacía ya alguna alusión a estos errores, que explican el problema monetario español.

Pasa al estudio de los distintos sistemas monetarios, y comienza por uno de los que ha tenido mayor vigencia, el monometalismo oro, que estuvo en vigor desde su adopción en 1810 por Inglaterra, hasta 1914. Pone de relieve los problemas de este sistema, que si bien era bastante sólido, adolecía de falta de elasticidad y además, no era adecuado cuando la distribución de oro no se establecía entre los países, como indicó D. Ricardo, atendiendo a la riqueza de cada uno. A ello se unía el hecho de que la producción estaba creciendo a un ritmo superior al de la extracción de oro.

También recuerda el monometalismo plata, que se daba, entre otros países, en Alemania, señalando que debido a la caída del precio de la plata estos países habían visto disminuida su capacidad adquisitiva.

Otro de los sistemas que se ha dado a lo largo de la historia es el bimetalismo, del cual Castañeda afirma que no se sostiene por sí sólo, puesto que es imposible mantener la paridad de los dos metales. Realmente ocurrió así y la moneda mala expulsó a la buena de la circulación, convirtiéndose en un monometalismo del metal depreciado, con los inconvenientes que ese sistema implicaba.⁴⁷⁵

Como solución a los problemas planteados, recuerda don José que se acudió a otras formas del patrón oro, como el patrón oro en lingotes, en el que las monedas de oro no circulaban en el interior del país. Otra de las opciones fue el patrón de cambios-oro, en el que se establecía la paridad con la divisa de un país que tuviera equivalencia con el oro. El oro quedaba sólo para los pagos internacionales. Advierte Castañeda, que estos dos sistemas no son monometalistas, porque existe dinero en billetes.

⁴⁷⁵ Recordemos (página 174 y siguientes, pertenecientes al capítulo primero) que Walras ya se ocupó de la determinación del equilibrio en un sistema bimetálico, concluyendo que era necesaria la intervención del Estado.

Además de los sistemas metálicos expone también el sistema de los patrones paralelos, en el que circulan a la vez dos tipos de dinero; así como el patrón fiduciario, cuyo principal problema, a juicio de Castañeda, era la falta de freno de los responsables de la política monetaria a la hora de poner dinero en circulación, puesto que éste tenía que ajustarse a las necesidades de la economía nacional y no sobrepasarlas. El cambio del sistema monetario de aquéllos en los que circulaba metal, a otros en los que la mayor cantidad de dinero en circulación la constituían los billetes de banco, provocó que las altas reservas que tenían antes los bancos se tornaran innecesarias. Así, las reservas quedaron en España en un fondo para dirigir la política monetaria y para hacer frente a los pagos internacionales.

Aboga Castañeda por una teoría nominalista del dinero como la más adecuada desde el punto de vista teórico, aunque reconoce que en los pagos internacionales es mejor que se siga utilizando la moneda de oro hasta que se establezca un dinero internacional.

Una vez establecidos los conceptos más importantes, pasa al estudio del sistema monetario español. Comienza por el de los fenicios, hasta llegar al que estaba en vigor en la primera mitad del s. XX. En este sistema la moneda española era la peseta.⁴⁷⁶ A continuación expone brevemente los pasos que se han dado hasta llegar a la emisión exclusiva de billetes por el Banco de España, partiendo de la creación en 1792 del Banco de San Carlos. En 1868, se estableció el sistema monetario basado en el

⁴⁷⁶ La peseta se creó por Decreto de 19 de octubre de 1868, en el que se estableció el sistema monetario vigente en el momento de elaborar Castañeda el artículo.

bimetalismo, que acabó cuando la depreciación de la plata⁴⁷⁷ fue tal que expulsó al oro, convirtiéndose el sistema en fiduciario.

Por último, Castañeda hace alusión a la Ley de 26 de noviembre de 1931, en la que se sentaron las bases para la futura implantación del patrón oro en España. Recuerda que esta idea ya estaba presente en un Real Decreto de 1876, si bien todavía no se había llevado a cabo.

Finalmente, no podemos olvidar el artículo publicado en la revista *Moneda y Crédito* en el año 1959, “Efectos que la baja del tipo de cambio produce en la balanza de comercio”. En este artículo pretende aclarar la opinión generalizada de que para beneficiar las exportaciones de un país es conveniente que el tipo de cambio sea bajo para que los bienes del país sean comparativamente más baratos y beneficiar así a las exportaciones. Asegura que esta afirmación no es tan simple como puede parecer, puesto que influyen más circunstancias.

Este problema se planteó después del abandono del patrón oro, al implantarse en la mayoría de los países sistemas monetarios desligados de la correspondencia con metales preciosos,⁴⁷⁸ lo que en principio podría dar lugar a la creación de dinero sin límites, según advirtió Castañeda cuando analizó este sistema. Sin embargo, una vez se han implantado los sistemas nominalistas se observa que los gobiernos quieren tener controlados los tipos de cambio, incluso haciendo uso de la intervención. Además,

⁴⁷⁷ Recuerda Castañeda que este problema fue estudiado por la Conferencia Económica que se celebró en Londres en 1933, en la que los mayores productores (Estados Unidos, Australia, Méjico y Perú) y los que tenían mayores existencias (India, China y España) acordaron medidas para intentar la revalorización de la plata. A esta conferencia asistió como miembro de la delegación española, Flores de Lemus.

⁴⁷⁸ Los problemas de ambos sistemas los trata en “Esquema para un estudio sobre el dinero”, como hemos mencionado.

intentaban mantener un tipo de cambio alto, que implicaba un mayor prestigio para el país, aunque la creencia generalizada era que para el comercio exterior era mejor un tipo de cambio bajo (idea que en la actualidad sigue vigente).

Realiza el análisis adoptando unos supuestos simplificadores, como el que la demanda del bien dentro del país es pequeña o bastante rígida y que la oferta interior de los países que importan la mercancía es, asimismo, pequeña o rígida. Una vez que ha establecido estas premisas, acomete el estudio gráfico⁴⁷⁹ sobre la base de ofertas y demandas de divisas con distintas elasticidades. La conclusión que obtiene es que la bajada del tipo de cambio de la moneda nacional es más favorable a las exportaciones del país, cuanto más elásticas sean la demanda extranjera y la oferta nacional de la mercancía en cuestión.

De igual modo elabora un estudio de las importaciones, e introduce como supuestos el que la oferta nacional del artículo importado es despreciable o rígida y que la demanda exterior del bien es también rígida.

Una de las conclusiones que obtiene es que si considera una demanda nacional bastante rígida, el descenso del tipo de cambio dará lugar a un aumento del valor de las importaciones, que será mayor cuanto más elástica sea la oferta extranjera (hace la salvedad de que el valor de estas importaciones en divisa no aumenta, sino que desciende en todos los casos estudiados).

⁴⁷⁹ Al final del artículo realiza el mismo estudio analíticamente y expone los resultados obtenidos en cuadros aclaratorios.

La segunda conclusión que obtiene es que si la demanda nacional de la mercancía es elástica, la bajada del tipo de cambio provocará una disminución en el valor de las importaciones, suponiendo, como en el caso anterior, una oferta exterior elástica. Este descenso del valor de las importaciones es debido a que la reducción de la cantidad importada es mayor que la subida del precio de la mercancía expresado en moneda nacional.⁴⁸⁰

4.2.- *Otros trabajos. La Economía de la empresa.*

Entre los temas a los que dedica parte de su atención sobresale el problema del desarrollo económico y de los aspectos materiales y espirituales de la Economía. Respecto a ellos podemos señalar una intervención suya en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, así como un discurso leído en la Universidad de Madrid.

Primero nos detendremos en el discurso de recepción como académico de número en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas el 25 de noviembre de 1958, titulado “Teoría y Política del desarrollo económico”. Éste comienza, como es habitual, con una referencia a su antecesor en la medalla 23, que además había sido una de las personas más influyentes en su formación, su maestro don José María Zumalacárregui.

El tema que elige Castañeda se encuentra al margen de sus enseñanzas en la Facultad y en la Escuela de Ingenieros, al abordar el desarrollo económico, de plena

⁴⁸⁰ Las mismas conclusiones las obtiene mediante el estudio analítico, que resume en dos cuadros que simplifican los efectos de la bajada del tipo de cambio sobre las exportaciones y las importaciones. Este análisis está basado en unos estudios anteriores de Stackelberg, “El cambio exterior en régimen de concurrencia perfecta” (1945) y de J. Robinson, “Essays in the Theory of Employment” (1947) y “Reading in the Theory of International Trade” (1950).

actualidad en esos momentos. Estudia no sólo su aspecto más teórico, sino también su vertiente política, algo que podría resultarnos raro, si tenemos en cuenta la trayectoria de don José. Este discurso está dividido en ocho partes, cuyos títulos son: «El esquema de la Economía estacionaria», «Primeros estudios del desenvolvimiento económico», «Las crisis económicas y los movimientos cíclicos», «La depresión de 1932 y la teoría del empleo», «La segunda guerra mundial y los países atrasados», «La teoría del crecimiento económico», «Ejemplos de planificación» y «La política del desarrollo económico».

La primera parte comienza con la definición del concepto de economía estacionaria, confrontándolo con el de economía estática. Así el profesor Castañeda (1958, p. 17) señala que “frente a la Estática económica, sea mucho más fecunda la consideración de la Economía estacionaria, que supone la existencia de actividades que enlazan funcionalmente unos hechos con otros y proporciona una representación de la realidad más próxima a ella, aunque establece la restricción, ya señalada, de que la vida económica se sucede como una rigurosa repetición, sin variación alguna, de todas sus manifestaciones”.

Tomando como supuesto de partida el que la economía sea estacionaria, el economista valenciano resume el funcionamiento de una economía en la que los consumidores se rigen por la búsqueda de la máxima satisfacción y los empresarios por el máximo beneficio, donde por tanto, se cumplen las leyes que ya recogió en sus *Lecciones*, como la de las utilidades marginales ponderadas, la del mínimo coste o la de las productividades marginales ponderadas. Sin embargo, este resumen del equilibrio general regulado por el sistema de precios que plantea Castañeda (1958, p. 21) puede no

tener correspondencia con la realidad como él mismo reconoce en las siguientes líneas: “el rigor lógico con el que se han deducido las leyes expuestas garantiza su legitimidad en el campo abstracto que le es propio, pero la posibilidad de su aplicación a la realidad depende de que en ésta se den los supuestos bajo los cuales se efectuó la deducción”.

Todas estas condiciones que dan lugar a que se produzca con el mínimo coste medio (que sería igual al precio, al suponer también la situación de *pliopolio*), pueden verse afectadas, como resalta don José, por circunstancias que hagan necesaria la intervención del Estado (como sería el caso de un mercado demasiado pequeño, unos altos costes de establecimiento, etc.), para evitar tendencias monopolísticas y oligopolísticas o para regular las que sean inevitables. Recuerda Castañeda que en contra de esta postura partidaria de un papel del Estado como director y administrador, se posicionan economistas como Hayek, refiriéndose expresamente a la obra *The road of Serfdom*, que recordemos es la base del polémico artículo de V. Andrés Álvarez, “«El camino hacia la servidumbre» del profesor Hayek”, publicado en *Moneda y Crédito* y que comentamos en el capítulo cuarto del presente trabajo.

En la segunda parte del discurso, “Primeros estudios del desenvolvimiento económico”, don José comienza con la eliminación de los supuestos en los que se basaba la economía estacionaria, que si bien considera que eran válidos para la época que precedió a las tesis de A. Smith, en la que los cambios sociales eran muy lentos, no lo eran para la que le continuó, en la que los fenómenos sociales y, por ende los económicos, se sucedían con mayor rapidez. El factor diferencial más importante de la economía mecánica en la que todo es variable, o como la denomina el economista valenciano, *el desenvolvimiento de la economía*, es el aumento del capital por encima de

la tasa de reposición, es decir, que existe una creación de capital. Por tanto, en la economía progresiva no toda la producción neta se consume, ya que una parte se destina al aumento del factor capital.

A continuación expone el autor las teorías sobre el desenvolvimiento económico que han ido surgiendo a lo largo de la historia, especialmente en aquellas épocas en las que el cambio en la esfera económica ha sido más acentuado. En primer lugar, presenta siguiendo las tesis de Hosetitz las teorías de los mercantilistas sobre la producción nacional y el capital, ligadas a la primitiva industrialización de Europa. Estas teorías se resumen en los siguientes puntos: “a) el producto bruto nacional depende del volumen de la mano de obra, de la cantidad de capital y de la de dinero, y b) la cantidad de capital y la de dinero no son independientes, porque la primera depende de la cantidad de dinero y de la política gubernamental para favorecer la inversión real” (Castañeda, 1958, p. 27). Señala el profesor Castañeda que una de las críticas más fuertes que se le han atribuido al mercantilismo es que no desarrolló una teoría de la inversión, al considerarla una simple decisión política.

En segundo lugar, estudia las ideas económicas ligadas al período de la Revolución Industrial en Inglaterra, es decir, las teorías de los economistas clásicos sobre el crecimiento económico, ideas que Castañeda considera básicas en los fundamentos de los sistemas clásicos. A pesar de preocuparse por el crecimiento de la economía, recuerda don José que al estudiar otras cuestiones económicas establecían el supuesto de “estado estacionario”.

Dentro de los autores clásicos, no existe unanimidad en cuanto a la evolución del crecimiento económico, al afirmar de un lado, que Smith plantea la posibilidad de aumentar la riqueza y la renta de los habitantes de un país, al elevar el capital destinado al pago de los salarios y, de otro, al recoger la visión pesimista de Ricardo para quien el desarrollo económico tendrá como freno la caída del tipo de beneficio, que considera el motor del crecimiento económico. Castañeda (1958, p. 30) resalta que el mérito de Ricardo es “haber puesto de relieve que, para hacer compatible el crecimiento de la población y el aumento del bienestar de todas las clases, a pesar de la productividad decreciente de los factores naturales, es indispensable atender no sólo al pleno empleo de las fuerzas de trabajo y del equipo disponible, sino también, y sobre todo, a la acumulación del ahorro en inversiones productivas”.

En tercer lugar, expone la tesis de Malthus señalando que para este economista inglés tanto la fertilidad de la tierra, como las invenciones técnicas y la acumulación del capital, son un estímulo para aumentar las fuerzas de la producción, si bien no son la condición esencial para el desarrollo económico. Castañeda (1958, p. 31) reconoce que “Malthus, en cambio, se anticipó en establecer no pocos conceptos que se han puesto en boga muchos años después, pero le faltó la intuición del principio fundamental de que el desarrollo económico sólo se alcanza sustrayendo al consumo corriente los medios necesarios para alimentar el crecimiento”.

Cierra esta parte del discurso con una mención hacia el desarrollo de los países más atrasados. Según recoge Castañeda, los clásicos consideraban que la libre actuación de las fuerzas económicas difundirán el progreso económico de unos países a otros, nivelándose las posiciones entre todos. Concluye don José que si bien la doctrina

moderna debe a los clásicos el buen planteamiento y acertada visión de muchos de los principales problemas económicos, las implicaciones que extrajeron de sus teorías sobre política económica no siempre han sido las correctas.

La tercera de las secciones que componen el discurso, como mencionamos anteriormente, está dedicada al estudio de las crisis económicas y de los movimientos cíclicos, que se produjeron en la segunda mitad del siglo XIX, años en los que se llevó a cabo la industrialización de Alemania y de Estados Unidos. Recoge el autor la visión clásica de que las crisis eran simples estados pasajeros de inadaptación, que se superaban por el propio devenir de las leyes naturales sin necesidad de intervención. No obstante, las graves crisis que tuvieron lugar en la década de los sesenta y de los ochenta del siglo XIX, hicieron surgir voces que afirmaban que el devenir de la economía estaba compuesto por ciclos que alternaban fases de expansión y de crisis.

Resume en pocas líneas el autor las distintas teorías explicativas de los ciclos económicos, diferenciando entre los que consideran que éstos dependen de causas exógenas y endógenas. Entre las primeras destaca las teorías del ciclo basadas en la periodicidad de las variaciones de las cosechas⁴⁸¹ o las que alegan motivos psicológicos como las reacciones de los empresarios ante las expectativas de beneficios. En lo que se refiere a las segundas, es decir, aquéllas que consideran que el motivo de los ciclos económicos se encuentra en factores internos del propio sistema económico, destaca don José las teorías del subconsumo, las monetarias y las de la supercapitalización. Por último, hace referencia a las teorías de Schumpeter sobre el ciclo económico, quien afirma que es la forma del desarrollo económico del capitalismo.

⁴⁸¹ Recordemos que en el primer capítulo, página 91 y siguiente, mencionamos las teorías sobre el ciclo económico de Jevons, basada en las variaciones de las cosechas ocasionadas por las manchas solares.

La gran depresión de los años treinta del siglo XX constituye el objeto de la cuarta parte del discurso. Castañeda destaca la aportación de Keynes para hacer frente al problema del paro que desató esta crisis, aportación que se basaba en un aumento del consumo y de la inversión. El economista valenciano reconoce la importancia de las medidas que proponía el autor inglés, si bien matiza el optimismo de los efectos que éstas provocarían, tal y como se deduce de las siguientes líneas: “para salir de la depresión sería difícil encontrar otras medidas mejores que las propuestas por Keynes, que por ello merece todo género de alabanzas. Lo que creemos exagerado es que éste, para fundamentar su propuesta, llegue a afirmar que se aplicaría sin sacrificio alguno, es decir, sin contrapartida, con lo que viene a rayar en lo taumatúrgico” (Castañeda, 1958. p. 44). El sacrificio al que se refiere don José es principalmente el proceso inflacionista a que conducen estas medidas.

El quinto punto del trabajo, “La guerra mundial y los países atrasados”, versa sobre los efectos que la Segunda Guerra Mundial tuvo sobre el paro y la inflación,⁴⁸² y sobre la desigualdad de los niveles de vida en los distintos países.⁴⁸³ Este último aspecto provocó que los economistas prestaran una mayor atención a la teoría del crecimiento económico y de los ciclos a largo plazo, lo que Castañeda considera estrictamente necesario con el objetivo de revisar y superar las tesis de Keynes.

⁴⁸² El rearme y la economía de guerra provocó que fuera necesario un mayor empleo de recursos, con lo que de forma implícita se pusieron en marcha las tesis de Keynes. Destaca don José que el efecto principal de este período fue el aumento del nivel de precios, tal y como expuso al criticar las teorías de este economista inglés en la cuarta parte.

⁴⁸³ Distingue al final de esta sección el autor entre dos tipos de regiones o países no industrializados, los insuficientemente desarrollados, y los deprimidos. La diferencia fundamental estriba en que en los primeros no hay suficiente población, pero sí recursos naturales inexplorados, por el contrario, en los segundos, existe sobrepoblación y no hay recursos naturales ociosos, por lo que tienen una alta tasa de paro.

“La teoría del crecimiento económico” es el título de la sexta parte del discurso de Castañeda en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, en la cual analiza algunas modernas teorías sobre el desarrollo económico, planteando la necesidad de reducir a dos los factores que influyen sobre el desarrollo, siendo éstos el progreso técnico y la acumulación de capital. No obstante, el profesor Castañeda refleja posteriormente que son muchos los factores que influyen en el crecimiento y desarrollo de una nación, como la disponibilidad de los distintos recursos productivos, especialmente del trabajo.

Expone, a continuación, el sencillo *modelo de Harrod y Domar*, en el que la simplificación es aún mayor al tener en cuenta sólo uno de los dos factores citados, la acumulación de capital. Castañeda (1958, p. 54) pone de manifiesto las limitaciones del modelo al señalar que “el modelo de Harrod-Domar representa a la economía en desarrollo, pero éste sigue una forma prefijada. Su formulación matemática no expresa otra cosa sino que, partiendo de una economía con plena ocupación, cada una de las magnitudes que en ella se consideran crece siempre con el mismo tipo, o sea acumulándose el crecimiento a la existencia anterior, para dar lugar al nuevo crecimiento, y, además, el tipo de dicho crecimiento es el mismo para todas las magnitudes, con lo cual se conserva la proporción que guardan unas con otras”.

Concluye don José con algunas pautas recogidas en parte de las ponencias del Primer Congreso de la Asociación Internacional de las Ciencias Económicas (Roma, 1956), que versó sobre “Estabilidad y progreso de la Economía mundial”. Entre otras ideas expone la necesidad de intervención del Estado, a través de planes de desarrollo,

en determinados países donde la iniciativa privada no es suficiente por sí sola para avivar la economía.

El análisis de los planes estatales de desarrollo de algunos países es el eje central del séptimo punto, “Ejemplos de planificación”, en el que hace referencia, en primer lugar, a los planes de modernización y equipo de Francia, con objetivos como la reconstrucción, el pleno empleo, el equilibrio de la balanza de pagos o la mayor atención a los territorios de ultramar.

En segundo lugar, reseña el caso de Italia, que afirma es el más parecido a España⁴⁸⁴ por coincidir en determinados aspectos, como son la situación, la preponderancia de algunas producciones y los desequilibrios regionales. Aún así reconoce que existen importantes diferencias entre los dos países, como son el mayor desarrollo de la industria transformadora italiana y su elevada tasa de paro. Destaca el Plan Vanoni, cuyos objetivos principales eran la elevación de la renta nacional, la mejora de la balanza de pagos, la disminución de los desequilibrios regionales y la plena ocupación. Recuerda don José que las medidas encaminadas a mejorar estas cuestiones se enfrentan con el problema de la inflación, si bien apunta que estos son menores que otros inconvenientes que tiene Italia para la ejecución del plan, principalmente políticos.

Un tercer caso de planificación que expone Castañeda es el de la Europa Oriental, para el que los planes se han elaborado, a su juicio, más desde el punto de vista político que desde el del progreso económico. En un primer momento se decantaron en estos países por un importante aumento de las inversiones para crear una

⁴⁸⁴ En esos momentos en nuestro país se estaba ultimando la aplicación del conocido Plan de Estabilización de 1959.

industria fuerte, y como consecuencia de ello, se produjo una fuerte inflación así como un creciente malestar entre la población debido a los bajos niveles de vida, que provocaron un cambio en la orientación de los planes gubernamentales, dirigidos ahora en mayor medida hacia la agricultura y el consumo.

En último lugar, Castañeda hace referencia a la planificación llevada a cabo en la India, a través de dos planes quinquenales, en los que se optó por la nacionalización de algunos sectores, con importante intervención estatal. Los principales objetivos de estos planes eran la elevación del nivel de vida, el fomento del espíritu empresarial y la creación de mayores oportunidades de empleo para la población. Señala el economista valenciano que uno de los principales inconvenientes a los que se enfrentaba el país asiático era el clima político y económico que no favorecía la inversión extranjera.

La última parte de este discurso de recepción, titulada “La política del desarrollo económico”, la dedica don José a distinguir las ventajas e inconvenientes de una política para el desarrollo, partiendo de la base de que el desarrollo es beneficioso. Entre los efectos favorables de una política guiada hacia un mayor desarrollo destaca Castañeda el aumento de la renta *per capita*, la protección del individuo respecto de las tendencias hacia el monopolio y el oligopolio, la reducción de las desigualdades, y un aspecto puramente circunstancial, que sería la reconstrucción de los países tras la Segunda Guerra Mundial.

Entre los inconvenientes o aspectos desfavorables señala el autor la falta de libertad que puede entrañar la planificación. No obstante, afirma que ésta puede ser muy diferente dependiendo del tipo de planificación, puesto que en los países occidentales

los planes económicos van orientados a establecer guías o determinados límites a la producción, sin influir en el consumo, que sería la característica principal de los países de dirección central.

Por último, señala Castañeda las pautas a seguir para realizar planes económicos, siendo la primera de ellas el análisis de las condiciones previas del país en cuestión; la segunda, el establecimiento de los objetivos que se pretenden conseguir, diferenciando entre los más urgentes y los que son a más largo plazo; y, la tercera y última sería la determinación de las medidas a aplicar, de entre las cuáles son de especial importancia, a juicio de don José, las inversiones. Tanto éstas como las demás medidas han de estudiarse sobre la base de los distintos métodos de análisis económicos, dentro de los que destaca la Econometría, que si bien la considera de vital importancia para la determinación de las medidas económicas a aplicar, también manifiesta sus reservas, al señalar que “no hemos de olvidar que se trata de un método, de un instrumento o técnica de análisis económico. Por consiguiente, los resultados de su aplicación dependen no sólo del dominio que se posea de dichos procedimientos, cuya característica es marcadamente formal, sino también, y en gran medida, del conocimiento que se tenga de la realidad económica, como materia a la que aquéllos se dirigen” (Castañeda, 1958, p. 80).

Como conclusión del discurso, Castañeda (1958, p. 81) defiende la planificación de la economía, siempre y cuando ésta se realice de forma ordenada y sin despilfarro de recursos, así señala que “para alcanzar el deseado desarrollo económico debe, pues, adoptarse una buena, una excelente política económica, que trace las grandes líneas de los planes, derechamente encaminadas a los objetivos propuestos; pero es indispensable

que vaya acompañada de una no menos buena y pulcra administración, que aplique con escrupulosidad los medios previstos a su más eficaz y fructífero empleo. Al fin y al cabo esta recomendación no hace otra cosa que confirmar la dependencia que la Economía, como ciencia humana, ha de guardar en todo momento respecto a la Moral”.

Recordemos que en la conferencia que dicta con el título “La participación de los ingenieros en el estudio de las ciencias económicas”, ya menciona el desarrollo económico condicionado por el desarrollo de la Técnica, que ha sido la que ha marcado las distintas fases del crecimiento económico. Dedicar también una amplia parte de su discurso a las teorías del crecimiento económico, y vuelve a asombrarnos con el dominio de los distintos ámbitos de la Economía que desarrolla en cada una de sus aportaciones.

Relacionado en ciertos aspectos con esta intervención podemos citar “Materialismo y espiritualismo en la Economía”, discurso leído en la apertura del curso académico 1968-1969 de la Universidad de Madrid, curso en el que ya no es el Decano de la Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales. En este trabajo explica lo que estudia la ciencia económica, con relación a los aspectos materiales y espirituales. Parte de la base de que la mayoría de los economistas y la propia sociedad han identificado la Economía con la ciencia de la riqueza, que se ocupa de satisfacer las necesidades humanas materiales.

Sin embargo, Castañeda al igual que K. Bücher, cree que la Economía no sólo satisface este tipo de necesidades, sino además las espirituales, puesto que éstas tienen

también un componente económico. Análogamente, no se ocupa sólo de los bienes materiales, sino que trata de los bienes inmateriales, como la propiedad intelectual.

Asigna a los bienes de naturaleza económica tres características importantes para que puedan tener esta denominación: útiles, escasos y regulables. A ello añaden algunos economistas, especialmente los pertenecientes a la filosofía utilitarista, el egoísmo, que mueve todos los actos humanos-económicos, postura opuesta a los clásicos, sobre todo a A. Smith. Esta posición utilitarista ha sido superada por la teoría de la motivación, encabezada por la Escuela histórica, que incluye como móvil del individuo el interés general.

Realiza a continuación Castañeda una curiosa interpretación del trabajo y de las últimas teorías en relación con este factor de producción. Alega que aunque se ha tildado a la Economía de materialista en este sentido al considerar al trabajo como una mercancía, no es realmente éste el enfoque que le da la ciencia económica, que realmente considera intercambiable sólo los servicios productivos del hombre. Destaca que el precio más importante en toda Economía es precisamente el de este factor: el salario, puesto que es la fuente de ingreso principal de cualquier familia. No obstante, afirma que no es ésta la única variable que tiene en cuenta un trabajador,⁴⁸⁵ que también toma en consideración otras como las perspectivas de futuro o las condiciones de horario.

Como conclusión de la disertación, don José vuelve sobre este tema y realiza una reflexión sobre la ley del bronce de los salarios, a la que ha aludido anteriormente

⁴⁸⁵ Este mismo aspecto del salario lo menciona en las *Lecciones*, como citamos anteriormente.

cuando hablaba del salario como precio más importante del sistema económico. Debido al aumento de la productividad, esta ley no se ha cumplido y los salarios no se han mantenido en el mínimo de subsistencia, sino que han aumentado, permitiendo a los obreros dedicar más tiempo al ocio y disminuir el dedicado al trabajo.

Recuerda don José que a pesar de que en los países más industrializados cada vez se vive mejor, “todavía existen más de un millar de millones de seres humanos cuya alimentación es insuficiente. Y este problema [...] ¿no suscita en la población de los países adelantados el anhelo espiritual de poner urgente remedio a la precaria situación de sus semejantes?” (Castañeda, 1968, p. 30). Esta cuestión que plantea el autor todavía hoy no se ha solucionado, sino que se ha agravado, puesto que las diferencias entre los países más industrializados y los que no lo están son cada vez mayores.

En este párrafo y en el siguiente de su discurso se revela su carácter religioso, su formación humanista y preocupación por el desarrollo socioeconómico de todas las naciones, que como ya hemos tenido ocasión de comprobar, ha sido el tema que escogió para el ingreso en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.

También resalta el materialismo que posee la teoría del capital humano, a la que hemos hecho alusión anteriormente, de la que dice “produce estremecimiento en nuestros oídos” (Castañeda, 1968, p. 20). Según Castañeda (1968, pp. 20-21) esta teoría ha reemplazado la anterior sobre la población por un enfoque sobre “la «producción de seres humanos» como el resultado de un problema económico de elección, que trataría de lograr el equilibrio entre el rendimiento de los seres producidos y el coste de producción de los mismos. Enfoque atrozmente materialista, que desconoce los aspectos

espirituales ofrecidos por todo problema sobre seres humanos”. De todo ello deduce que los gastos destinados a educación no se pueden medir en términos monetarios y de rendimientos, sino que éstos van encaminados a mejorar al hombre.

Todos estos aspectos le hacen sopesar si es necesario incluir los juicios de valor en la ciencia económica, hecho que ha sido objeto de controversia a lo largo de la historia de la Economía, y que se ha puesto de manifiesto en la división entre economía aplicada y economía pura, diferenciación que, según el profesor Castañeda, no está del todo clara, puesto que cada vez hay más estudios que aúnan las dos ramas.

La división que propone Castañeda es la que distingue entre economía normativa y positiva. La primera es la que dispondrá las normas de actuación para la obtención de un fin determinado; y la segunda, la positiva, analiza los hechos y sobre la base de ellos establece unas conclusiones. Aún así esta división no es a juicio de Castañeda tajante, puesto que la economía positiva analizará la realidad partiendo de un determinado sistema de pensamiento, al igual que opinara Joan Robinson.

Antes de concluir su disertación hace una breve referencia a la relación entre “estructuralismo” y Economía. Considera que la realidad económica está integrada en un sistema más completo que establece la Filosofía.

También destaca Castañeda en el ámbito de la Economía de la empresa, que como hemos visto en la biografía se debe en cierto modo a su excelente formación técnica. No olvidemos que fue el primero que impartió un curso de Economía de la empresa en la Facultad de Derecho de Madrid. Además, fue nombrado titular de la

asignatura de Organización de empresas, en la Escuela de Ingenieros Industriales de la misma ciudad.

Uno de los temas al que dedicó mayor esfuerzo fue la organización científica de la empresa, base de algunas conferencias, como la que pronunció en 1947 con el título “La organización científica del trabajo en la Administración Pública”, o la que dictó en la Facultad de Ciencias Económicas y Comerciales de Bilbao el 13 de abril de 1956, titulada “La dirección científica de las empresas”, y que apareció posteriormente publicada en 1957, en la *Revista del Instituto Nacional de Racionalización del Trabajo*, perteneciente al Instituto de Racionalización del Trabajo, filial del Patronato Juan de la Cierva de Investigación Técnica.

En esta conferencia, después de una brevísima referencia histórica de algunas aportaciones respecto de la organización de la empresa, destaca la contribución de la obra de Taylor, en la que se inspira la Organización Científica del Trabajo, que dio buenos resultados en la producción de material bélico americano durante la Primera Guerra Mundial. Estas ideas se extendieron por Europa después del éxito en Estados Unidos, gracias, entre otros economistas, a H. Fayol (1841-1925).

En un sentido distinto al propuesto por Taylor, resalta Castañeda (1957, a, p. 500) la aportación alemana de la Racionalización, cuyos objetivos principales eran “la mejora del rendimiento económico y paralelamente el crecimiento de la producción, la baja de los precios y la perfección en la calidad de los productos”. Durante la Segunda Guerra Mundial surgió en Inglaterra otra de las contribuciones que se pueden aplicar a

la dirección de las empresas, la Investigación Operativa, basada en el uso de la Estadística matemática.

Señala también Castañeda algunos de los métodos que utilizó esta nueva influencia, como la teoría matemática de la información, la teoría probabilística de los juegos,⁴⁸⁶ la teoría de la concurrencia o la programación lineal, deteniéndose en esta última para explicarla mediante un ejemplo. Como conclusión, advierte Castañeda, que todas estas ideas son muy importantes, aunque para que formen un todo integrado es necesario que se estudien teniendo en cuenta la Teoría económica.

Por último, nos referiremos a la intervención que realiza Castañeda en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, contestando al Discurso de Recepción del académico de número, don José María de Oriol y Urquijo, titulado “La iniciativa privada, criterio para una solución nacional”, leído en la sesión del seis de junio de 1961.

En su disertación, don José pone de relieve la importancia del factor empresarial dentro de la Economía y del beneficio como su retribución, de la que ya nos ocupamos en el comentario de las *Lecciones*. Primero expone unas referencias históricas, en las que cita a R. Cantillón, (1680-1734), a los clásicos, y a otros como Say, von Thünen, von Mangoldt, Schumpeter o Knight. Para Castañeda (1961, p. 90) “la función del empresario, al coordinar todos los factores y adoptar las decisiones fundamentales en cuanto a la producción, posee una importancia primerísima en el orden económico. El

⁴⁸⁶ Tanto sobre la Teoría de juegos, como sobre la Programación lineal, publica Castañeda dos artículos en la *Revista de Ciencia Aplicada*, en los años 1957 y 1954, respectivamente. De ellos nos hemos ocupado en el segundo apartado del presente capítulo, por incluirlos Castañeda en las *Lecciones* posteriormente.

empresario es quien organiza la producción”. Afirma que el papel que éstos tienen que desempeñar no puede ser realizado por nadie, ni siquiera por la Administración central, abogando claramente por la iniciativa privada, la cual no tiene por qué ser contraria al interés general, pues como apunta Castañeda (1961, p. 97) “el nuevo académico no defiende la iniciativa privada como empresario que persigue el lucro personal, sino que su actuación está en todo momento dirigida por un cristiano sentido de servicio al bien común”. De igual forma rechaza también los movimientos monopolistas, postura compartida por el profesor Castañeda.

Dentro del estudio de la economía española y de los problemas de los que ésta adolece, es de destacar el análisis que realiza Castañeda sobre determinados sectores que pueden provocar estrangulamientos, como el sector eléctrico.⁴⁸⁷ Sobre energía eléctrica presenta un trabajo en el concurso abierto⁴⁸⁸ por Unidad Eléctrica, S.A. con ocasión de la celebración en Madrid, en 1960, de una Sección Parcial de la Conferencia Mundial de la Energía. Este trabajo lo realiza en colaboración con José Luis Redonet, ingeniero industrial. Un resumen de este estudio titulado “Incidencias de las restricciones eléctricas sobre la Economía nacional”, fue publicado en *Información Comercial Española* (1967). Dos años más tarde también se publica en *Lecturas de Economía Española*.

⁴⁸⁷ Aunque no es este sector el único, puesto que como pone de manifiesto en la Contestación al Discurso de Luis Ángel Rojo en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, la situación de la economía española antes del Plan de Estabilización de 1959 era “extremadamente difícil” por diversos motivos, entre los que destaca la posición del comercio exterior, al que califica de “caótico”, al haber tipos de cambio múltiples o contingentes, o también la estructura productiva del país, que estaba seriamente afectada por la falta de adecuación de las instalaciones y por la de suministros de determinadas materias primas, como la energía eléctrica (Castañeda, 1984, p. 58).

⁴⁸⁸ El jurado del concurso otorgó a este trabajo el primer premio de UNESA, (Unidad Eléctrica, S.A.), entidad que agrupaba a casi la totalidad de las empresas privadas productoras de energía eléctrica de España y que se ha encargado de la distribución de energía en todo el territorio nacional (Castañeda, 1961, p. 96).

En él se hace patente el dominio en el manejo de los datos que posee Castañeda, dado que implica el cálculo de determinadas variables y el análisis de los resultados, que ejecuta con gran maestría. Aún así no lo hemos situado dentro del capítulo sobre Econometría porque podríamos decir que es un estudio exclusivamente estadístico, al no incluir ningún método econométrico.

Comienza el estudio con la diferenciación de la energía en bien económico directo e indirecto o medio de producción. A éste último es al que va a dedicar el trabajo. Considera que la energía, en la mayoría de los casos, es un medio de producción sustituible, si bien de difícil sustitución, lo que provoca que ante una pequeña disminución de la energía disponible, su precio se eleve en mayor cuantía que la reducción, siempre que supongamos un mercado sin intervenciones o regulaciones. Si a esto unimos el aumento de demanda de energía que se daba en todos los países industrializados, que Castañeda estima en un 7% anual, la conclusión a la que se llega es que se precisa un incremento de las inversiones en este campo.

El objetivo que se plantean sus autores es calcular “un índice del efecto multiplicador que una inversión destinada a la producción de energía eléctrica ocasiona en la Renta nacional” (Castañeda, 1967, p. 123). Sólo se centran en el efecto sobre la industria, debido a que la renta industrial supone la tercera parte de la renta nacional en España, cifra a la que han llegado partiendo de los datos de renta nacional e industrial publicados por el Consejo de Economía Nacional y el Ministerio de Industria, respectivamente. Esto hace necesario que se mantenga el suministro de energía eléctrica a este sector para garantizar el crecimiento de España.

A continuación relacionan la producción industrial y el consumo de energía eléctrica en la industria, de lo que concluyen que en los años en los que se padecen restricciones eléctricas fuertes se reduce la producción industrial. La relación de ésta con la energía eléctrica es, por tanto, bastante estrecha. Como además la renta industrial es una parte importante de la renta nacional, la influencia de la electricidad en esta última es clara. Estudian este punto concretamente para el año 1957 por ser el último del que poseen las estadísticas completas.

No obstante, antes de establecer las conclusiones finales sobre la incidencia que tiene una restricción de energía eléctrica en la economía nacional, quieren dejar claro qué se entiende por restricción eléctrica. Consideran una restricción cualquier situación en la que no se permita a un abonado disponer de toda la energía eléctrica que desee en un momento determinado. Dentro de este concepto se pueden englobar varias situaciones, entre las que destaca como la más grave, la falta permanente de energía en un año hidráulico medio, causada, a juicio de los autores, por no haberse construido centrales eléctricas a tiempo.

Además, las consecuencias son de distinta relevancia dependiendo de a quién afecten. Consideran de poca importancia las restricciones que se sufran en el ámbito doméstico, comercial o de servicio público urbano y de considerable relevancia las que afecten a usos industriales y ferroviarios, aunque éstas en menor medida⁴⁸⁹ por lo que no se incluyen en el estudio.

⁴⁸⁹ Puesto que exponen que en el caso de que afecten a este medio de transporte, se intenta sustituir la energía eléctrica por locomotoras de carbón o diesel, para poder así restablecer las comunicaciones.

Después de planteadas todas las cuestiones previas, calculan la influencia que tiene la reducción de la energía en la industria, y sobre la base de ésta, en toda la economía. Determinan que la restricción de un Kwh., supone una disminución en la producción industrial de 11 pesetas y, por tanto, una bajada de 6,60 pesetas en la economía nacional. En su ánimo de reflejar las incidencias totales sobre la economía, calculan la cifra de disminución real de la renta industrial en el período 1944-1957, que asciende a un total de 43.560 millones de pesetas, dato que consideran de suficiente relevancia como para realizar “cuantos esfuerzos se dediquen a tratar de evitar las restricciones eléctricas en el futuro” (Castañeda, 1967, p. 139).

Por último, y como era el objetivo del estudio, se calcula el multiplicador económico de las restricciones eléctricas, haciendo antes la salvedad de que las inversiones que se efectúen sean las adecuadas a los aumentos de la demanda en cada momento, no realizándose ni con demasiada antelación, ni demasiado tarde. Se determina así la necesidad de una inversión de 20.000 pesetas por Kw., que producirán 3.000 Kwh., traduciéndose esto en una producción industrial de 20.592 pesetas al año, lo que se puede calificar de bastante rentable. Y para llevar a cabo estas inversiones afirman que es necesario la colaboración tanto de los poderes públicos como de la iniciativa privada.

BIBLIOGRAFÍA DEL CAPÍTULO V

- ÁLVAREZ ÁLVAREZ, V. A. (1958, b): “Contestación al discurso de recepción del Excmo. Sr. D. José Castañeda Chornet: Teoría y política del desarrollo económico”. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Madrid.
 - (1969, c): “Terminología y Morfología del mercado”. *Anales de Economía*, nº 1-4, enero-diciembre, pp. 63-78. Madrid.
 - (1991, a): “La Ciencia económica y la realidad”. En García Delgado, J. L. y Sánchez Hormigo, A. (dir.): *Libertad económica y responsabilidad social. Diez estudios. V. Andrés Álvarez*, pp. 87-100. Centro de Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- BÖHM-BAWERK, E. (1986): *Capital e interés. Historia y crítica de las teorías sobre el interés*. Fondo de Cultura Económica, serie de economía. México D. F.
 - (1998): *Teoría positiva del capital*. Biblioteca de grandes economistas del s. XX. Ediciones Aosta. Madrid.
- CASTAÑEDA CHORNET, J. (1930): “Un aspecto del problema de los cambios”. *Revista de Ingeniería Industrial*, nº 5, septiembre.
 - (1932, a): “La teoría de los índices monetarios”. *Revista de Ingeniería Industrial*, nº 27, agosto.
 - (1932, b): “Las modalidades de la Economía dirigida”. *Revista de Ingeniería Industrial*, nº 31.
 - (1934, a): “La participación de los ingenieros en el estudio de la Ciencia económica I”. *Revista de Ingeniería Industrial*, nº 50, julio.
 - (1934, b): “La participación de los ingenieros en el estudio de la Ciencia económica II”. *Revista de Ingeniería Industrial*, nº 51, agosto.
 - (1945): “El consumo de tabaco en España y sus factores”. *Revista de Economía Política*, abril-junio de 1945, vol. I, nº 2.

- (1951): “Nota” al libro de Walpole, *Management and men*. *Moneda y Crédito*, nº 36, marzo
- (1954, a): “Introducción a la programación lineal I”. *Revista de Ciencia Aplicada*, nº 38, mayo-junio.
- (1954, b): “Introducción a la programación lineal II”. *Revista de Ciencia Aplicada*, nº 39, julio-agosto.
- (1957, a): “La dirección científica de las empresas”. *Revista del Instituto Nacional de Racionalización del Trabajo*, nº 57, noviembre-diciembre.
- (1957, b): “Introducción a la teoría de Juegos y sus aplicaciones I”. *Revista de Ciencia Aplicada*, nº 55, marzo-abril.
- (1957, c): “Introducción a la teoría de Juegos y sus aplicaciones II”. *Revista de Ciencia Aplicada*, nº 56, mayo-junio.
- (1958): “Teoría y política del desarrollo económico. Discurso de recepción del académico de número Excmo. Sr. D. José Castañeda Chornet”. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Madrid.
- (1959): “Efectos que la baja del tipo de cambio produce en la Balanza de Comercio”. *Moneda y Crédito*, nº 68, marzo.
- (1961): “Contestación al discurso de José María Oriol y Urquijo, *La iniciativa privada, criterio para una solución nacional*”. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Madrid.
- (1967): “Incidencia de las restricciones eléctricas sobre la Economía Nacional”. *Información Comercial Española*, agosto.
- (1968): *Materialismo y espiritualismo en la Economía*. Universidad de Madrid. Madrid.

- (1969, a): “Esquema para el estudio del dinero”. En Velarde Fuertes, J. (dir.): *Lecturas de Economía Española*. Ed. Gredos, S.A. Madrid.
- (1969, b): “Contestación al discurso de recepción del académico de número Excmo. Sr. D. Gonzalo Árnaiz Vellando: Aspectos estadísticos de las encuestas sociales”. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Madrid.
- (1974, a): “El centenario del marginalismo”. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*. Madrid.
- (1974, b): “La hacienda pública dentro de la economía nacional”. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*. Madrid.
- (1975): “Contestación al discurso de recepción del académico de número Excmo. Sr. D. Enrique Fuentes Quintana: Los principios de la imposición española y los problemas de su reforma”. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Madrid.
- (1976, a): *Lecciones de Teoría Económica*. Ed. Aguilar. Madrid.
- (1976, b): “Mi maestro Flores de Lemus”. *Hacienda Pública Española*, nº 42-43, pp. 31-33.
- (1977): “Don Luis Olariaga. 1885-1976”. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*. Madrid.
- (1984): “Contestación” del discurso de L. Ángel Rojo Duque, *J. M. Keynes: una conmemoración*. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Madrid.
- (1988): *El consumo de tabaco en España y sus factores*. Ed. Tabapress, S. A. Madrid.

- (1991): *Lecciones de Teoría Económica*. Fundación Fondo para Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros. Madrid.
- COURNOT, A. (1969): *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*. Alianza Editorial, S. A. Madrid.
- DEL HOYO BERNAT, J. (1988): “El profesor Castañeda como economista cuantitativo”. *El consumo de tabaco en España y sus factores*. Ed. Tabapress, S. A. Madrid.
- FIGUEROA, E. (1945): “Comentario” a la tesis de J. Castañeda, *El consumo de tabaco en España y sus factores*. *Moneda y Crédito*, nº 15, diciembre.
- HICKS, J. R. (1952): *Valor y capital*. Fondo de cultura económica. Bogotá.
- JEVONS, W. S. (1998): *La teoría de la economía política*. Ed. Pirámide. Madrid.
- MARSHALL, A. (1957): *Principios de Economía*. Ed. Aguilar. Madrid.
- MENGER, C. (1997): *Principios de Economía Política*. Unión Editorial. Madrid.
- ROJO DUQUE, L. A. (1984): “J. M. Keynes: una conmemoración. Discurso de recepción del académico de número Excmo. Sr. D. Luis Ángel Rojo Duque”. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Madrid.
 - (2002): “José Castañeda: recuerdos de un alumno”. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 7, pp. 277-280. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
- RUBIO DE URQUÍA, R. (1988): “Una contribución de don José Castañeda al análisis econométrico de la demanda”. *El consumo de tabaco en España y sus factores*. Ed. Tabapress, S. A. Madrid.

- SÁNCHEZ LISSEN, R. (2002): “Los tres primeros catedráticos de teoría económica de la universidad española. En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 7, pp. 149-161. Ed. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
- SANZ SERRANO, J. A. (2006): *Esquemas de Historia del Pensamiento Económico*. Universidad de Sevilla. Sevilla.
- STACKELBERG, H. F. VON (1946): *Principios de Teoría Económica*. Instituto de Estudios Políticos. Madrid.
- VELARDE FUERTES, J. (1974): *Introducción a la historia del pensamiento económico español en el siglo xx*. Editorial Nacional. Madrid.
 - (1988): “Don José Castañeda”. *El consumo de tabaco en España y sus factores*. Ed. Tabapress, S. A. Madrid.
 - (1990): *Economistas españoles contemporáneos: primeros maestros*. Biblioteca de Economía. Serie Estudios. Espasa Calpe. Madrid.
- VELÁZQUEZ-GAZTELU RUIZ, C. (1988): “Presentación” a la tesis de J. Castañeda, *El consumo de tabaco en España y sus factores*. Ed. Tabapress, S. A. Madrid.
- VILLAR, H. (1991): “Prólogo” a la edición facsímil de la obra de José Castañeda, *Lecciones de Teoría Económica*. Fundación FIES. Madrid.
- ZUMALACÁRREGUI Y PRAT, J. (1995, b): “La ley estadística en Economía”. En *Textos seleccionados*. Fundación FIES. Madrid.

CONCLUSIONES

DEL CAPÍTULO I

1. Las teorías marginalistas fueron enunciadas por tres economistas, Jevons, Menger y Walras de forma independiente, sin tener conocimiento entre ellos de sus respectivas aportaciones, ni de las de la mayoría de los precursores de esta nueva corriente.
2. Estas teorías surgieron para explicar algunos de los problemas económicos a los que las tesis de la economía clásica no daban respuesta. A pesar de generalizarse el término “revolución marginal”, éste no se considera del todo adecuado actualmente, por lo que más correcto sería hablar de un redescubrimiento de ideas que ya habían surgido anteriormente.
3. Hemos de destacar la importancia de las aportaciones de la Escuela de Salamanca, como pionera de muchas de las ideas de la Escuela austríaca, entre ellas el que el valor de los bienes se determina por la utilidad y la escasez.
4. Además de los tres iniciadores, fueron vitales las aportaciones de algunos de sus seguidores, principalmente las de Pareto, en lo que se refiere a la teoría del valor y al equilibrio general walrasiano, así como las de Böhm-Bawerk, en cuanto a la teoría del capital.

DEL CAPÍTULO II

5. Las teorías económicas que surgieron en Europa en el siglo XIX llegaron a España con cierto retraso, y especialmente las ideas marginalistas. Esta introducción tardía se debió principalmente a dos motivos: en primer lugar, la inexistencia en nuestro país de una Facultad dedicada exclusivamente al estudio de la Economía; y en segundo lugar, a la falta de preparación matemática de los profesores que impartían Economía política y a los alumnos que la recibían, ya que esta materia estaba vinculada a las Facultades de Derecho.
6. Los principales introductores del marginalismo, de la Economía matemática así como de la Econometría en España fueron los economistas H. F. von Stackelberg, José María Zumalacárregui, Valentín Andrés Álvarez y José Castañeda.
7. La estancia en España (1943-1946) del profesor alemán Stackelberg, fue crucial para el desarrollo posterior de la microeconomía moderna en nuestro país, por la influencia que tuvo en los economistas españoles de la época, en especial sobre V. A. Álvarez y J. Castañeda. Sus *Principios de Teoría Económica* son un compendio de la microeconomía que hasta ese momento se había desarrollado. En ellos se combinan las ideas marginalistas con las neoclásicas inglesas.
8. Stackelberg no tomó parte en la polémica del método en la que se vieron inmersos marginalistas e historicistas, y es clara su posición a favor de la utilización de los métodos inductivo y deductivo en el estudio de la ciencia económica.
9. Una característica importante de Stackelberg que está presente en Zumalacárregui, V. A. Álvarez y Castañeda es la defensa del liberalismo económico, rasgo básico del marginalismo heredado de la economía clásica. No

obstante, esta característica se ve atenuada en los economistas citados por el reconocimiento de la necesidad de una cierta intervención por parte del Estado.

DEL CAPÍTULO III

10. José María Zumalacárregui puede considerarse el primer introductor y conocedor de las teorías marginalistas en España. Aunque otros economistas y literatos tuvieron conocimiento de estas teorías, fue el profesor Zumalacárregui el primero que las estudió a fondo y las trasladó a sus clases en la Universidad de Valencia.
11. Zumalacárregui ha sido uno de los principales defensores de la creación de una Facultad exclusiva para el estudio de la ciencia económica. En primer lugar, porque consideraba que era una ciencia lo suficientemente amplia como para que se estudiara de forma independiente; y en segundo lugar, porque el modelo que se había instaurado en España, según el cual la Economía se impartía en las Facultades de Derecho, no era el más adecuado debido a las carencias en la preparación matemática del alumnado.
12. El profesor Zumalacárregui ha sido también uno de los primeros en destacar la importancia de la Estadística en el estudio de la ciencia económica, si bien matizando que debía tener un tratamiento riguroso, muy distinto de la Estadística que defendían los historicistas. Fruto de este interés son sus artículos sobre los seguros sociales, el comercio exterior, la agricultura española o el estudio sobre los ferrocarriles.
13. Zumalacárregui ha sido uno de los pioneros en España en promover el estudio de la Econometría, cuando ésta aún estaba formándose como ciencia.
14. Dentro de las aportaciones de Zumalacárregui hemos de subrayar la defensa de la existencia de leyes económicas, abogando así por el estudio de la Teoría económica. Además consideraba imprescindible el empleo de los métodos inductivo y deductivo en la ciencia económica.

15. Zumalacárregui también sobresale por el impulso que dio al estudio de la economía española, especialmente durante su presidencia en el Consejo de Economía Nacional.
16. Otro de los rasgos que lo definen como marginalista es su respaldo al liberalismo económico. Zumalacárregui era partidario de la no intervención del Estado en la Economía. A pesar de ello consideraba que, para paliar los fallos de la economía de mercado, era necesario que el Estado asumiera determinadas funciones, con el objetivo de conseguir unas condiciones de trabajo más justas y una mejora en la redistribución de la renta, influido todo ello por sus profundas raíces cristianas.

DEL CAPÍTULO IV

17. Las aportaciones de V. Andrés Álvarez a la Teoría económica están marcadas por las teorías marginalistas que descubrió al estudiar el *Manual de Economía Política* de Pareto, obra que encontró casualmente durante su estancia en París.
18. A estas ideas marginalistas hay que añadir las tesis neoclásicas marshallianas, influenciado por las enseñanzas de su maestro Flores de Lemus.
19. Destaca su interés por aplicar las Matemáticas y la Estadística al estudio de la ciencia económica. Prueba de ello es el pormenorizado artículo sobre los mercados que hemos analizado en el capítulo cuarto.
20. Además V. Andrés Álvarez se ha caracterizado por otorgar una gran relevancia al estudio de la Teoría económica, afirmando que si bien en ocasiones puede estar alejada de la realidad, su conocimiento es básico para comprender la evolución de la economía.
21. Fruto de sus ideas marginalistas, y al igual que Zumalacárregui, ha sido un abanderado del liberalismo económico, aspecto que puso de manifiesto en muchos de sus escritos, especialmente en el comentario al libro del economista austríaco Hayek, que a punto estuvo de costarle la cátedra de Teoría económica. No obstante, este liberalismo también estaba marcado por un cierto intervencionismo con el que pretendía contrarrestar las consecuencias de la economía de mercado que sobrepasaban el ámbito estrictamente económico.
22. Otro de los aspectos en los que sobresalió V. A. Álvarez es el estudio de la economía española. Destaca su análisis del comercio exterior, en el que descubrió los errores de las estadísticas comerciales, los cuales originaban déficit irreales, dando lugar a la aplicación de políticas intervencionistas cuyos efectos eran perjudiciales.

23. Dentro del análisis de la economía nacional hay que destacar también su interés por la realización de las Tablas Input-Output, asumiendo la dirección del grupo de economistas que elaboraron las primeras tablas de la economía española referidas a 1954. Ello permitió elaborar a partir de entonces la Contabilidad Nacional.
24. Su relevancia posterior ha estado marcada no sólo por sus artículos, sino también por la docencia de Teoría económica impartida en primer curso de la carrera en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid, influyendo decisivamente en la formación de las futuras generaciones de economistas españoles, a quienes les transmitió la importancia de la economía de mercado.

DEL CAPÍTULO V

25. Las principales aportaciones a la Teoría económica de José Castañeda Chornet están recogidas en sus *Lecciones de Teoría Económica*. Entre los economistas que sobresalen como base de esta obra destacan, entre otros, Jevons, Menger, Walras, Stackelberg, Böhm-Bawerk, Hicks, Clark, Wicksell y Marshall, por lo que podemos concluir que son un compendio de ideas marginalistas y neoclásicas.
26. Al contrario de lo que en ocasiones se ha considerado, existen importantes diferencias entre esta obra y los *Principios* de Stackelberg. Entre otras podemos citar: la mayor extensión de la de Castañeda; la distinta forma de exponer los conceptos, basándose las *Lecciones* en las Matemáticas, lo que le aporta una mayor claridad; el orden de exposición de las distintas teorías; y, la introducción por parte de Castañeda de teorías novedosas respecto de los manuales que se publicaban en España en su época, como la teoría de juegos.
27. Otro rasgo marginalista que le caracteriza es el interés por la Econometría, de la que es el máximo exponente su tesis doctoral, *El consumo de tabaco en España*. En ella utiliza los más modernos métodos econométricos y estadísticos para el análisis de las distintas variables a considerar, algunas de las cuáles las tuvo que elaborar partiendo de datos secundarios.
28. Al igual que Stackelberg, Zumalacárregui y V. A. Álvarez, Castañeda ha sido un defensor del liberalismo económico, desconfiando del intervencionismo del Estado en la economía, aunque admite que éste asuma un papel complementario a la actividad económica privada.
29. Además de la Teoría económica, Castañeda estudió con el mismo rigor otros campos de la ciencia económica más cercanos a la realidad, como son la teoría

monetaria, la Economía de la empresa o el desarrollo económico. Notables son sus aportaciones al primero de ellos, considerado uno de los problemas más acuciantes que tenía España en la primera mitad del siglo XX.

30. La influencia de Castañeda es palpable en las obras de algunos economistas que le tuvieron como maestro en la Facultad de Económicas, entre otros, Rojo Duque, Villar Sarraillet y Echevarría. Además, como en el caso de V. A. Álvarez, su labor docente fue uno de los legados más valiosos que dejó a las posteriores generaciones de economistas, lo cual ha contribuido de manera eficaz al diseño de una acertada política económica en nuestro país desde la segunda mitad del siglo XX.

