

### Arthur Cecil Pigou (1877-1959)

Manuel-Jesús González\*

Arthur Cecil Pigou, hijo de una oficial de la Armada, nace en Ryde en la isla de Wight. Discípulo preferido de Alfred Marshall, representa un hito notable en el desarrollo de la economía que siguió al reinado intelectual de su maestro, principalmente en los ambientes universitarios europeos y americanos. De la elitista escuela de Harrow, pasó a Cambridge con el propósito de estudiar historia y literatura. Pero, bajo la influencia de Marshall, fue gradualmente derivando sus intereses hacia la disciplina que entonces se conocía como “ciencias morales” y que comprendía, junto a lo que hoy llamaríamos sociología, otras disciplinas, como la economía política.

Aunque dotado de amplios intereses intelectuales, y habiendo realizado aportaciones de nota en campos diversos de la ciencia económica, Pigou es principalmente conocido en la profesión como el fundador de la Economía del Bienestar. La amplitud de sus intereses le llevó a ser conocido más allá de los dominios de la Economía política. De hecho, ya de muy joven, obtuvo algunos premios notables por sus primeros trabajos. Uno de ellos rezaba así: “Causas y efectos en los valores relativos del producto agrícola en el Reino Unido durante los últimos cincuenta años”; otro se titulaba «Robert Browning como profesor religioso». Este profesor excéntrico, Pigou, poco complaciente con los modos convencionales en el vestir y en el trato humano, intelectualmente paradójico (por una parte, por su recelo a aceptar la eficacia de un capitalismo privado, sin intervención estatal, y por otra, por haberse convertido, tras la desaparición de Marshall, en abanderado de la *mains-tream* neoclásica en la Historia del pensamiento económico) logró, durante no poco tiempo, capturar la atención de los profesionales en los ambientes académicos. Llegó a sentarse a los pies del gran Marshall, y, lo que es más no-

table, no solo fue su sucesor en la cátedra; fue el gran transmisor de la famosa “tradición oral” de la economía Marshalliana en Cambridge. “Todo está en Marshall”, era una de sus frases preferidas.

Marshall le agradecía con su absoluta confianza. Tanto que en 1908, con solo 30 años de edad, el propio Alfred Marshall le hizo heredero de su cátedra de Economía política, excluyendo a Foxwell, el otro discípulo destacado del maestro. No está resuelta entre los historiadores la cuestión de si esta preferencia se debió solo a su ardiente defensa del libre comercio al asomarse al tema de los aranceles. Pero, sea como fuere, en la elección de Marshall debieron de pesar además, los méritos contraídos por otras piezas analíticas como sus breves trabajos técnicos sobre el excedente del consumidor, o sobre *dumping* y derechos de importación. Aunque, desde la óptica de la moderna teoría de la elección pública, tampoco carecen, todavía, de interés estas dos pequeñas piezas tempranas de su trabajo analítico. Durante la guerra, Pigou, quien, por motivos de conciencia no podía utilizar armas, se prestó a ser conductor de una ambulancia en el frente. Padeció problemas de salud, de origen cardíaco, y apenas mantenía comunicación con sus colegas si no era a través de sus escritos. Este excéntrico y bien agraciado personaje permaneció soltero toda su vida, llegando a ser, como se ha dicho, casi un misógino.

Nos hallamos —hemos de recordarlo— en medio de una eclosión de crecimiento, libertad económica y cambios tecnológicos. Es claro que en este escenario, llamado, por sus propios méritos, la *Belle Epoque*, el pensamiento económico no faltó a la cita. Al apagarse los últimos efectos de la “gran depresión” que sufrió Europa desde los finales de la década de 1870 hasta la primera mitad del decenio de 1890, tanto la vieja Europa como EEUU y

\* Miembro numerario de la Real Academia de la Historia.

Japón conocieron un período de expansión sin precedentes que no perdió aliento hasta la primera guerra mundial. En él se cobijaron numerosas innovaciones técnicas. Tan notable fue la onda de cambio tecnológico que el fenómeno ha conducido a no pocos historiadores a hablar de una segunda Revolución Industrial. Desde los tendidos eléctricos y telefónicos, de uno al otro confín, hasta los avances en la tracción a motor, primeros aviones, millones de ciclomotores, nuevos fenómenos de urbanización, con la llegada de luz eléctrica a las ciudades, la industria química en proceso de perceptible revolución, las novedosas aplicaciones de los derivados de la industria del carbón, y, en fin, los llamativos avances en medios de transporte, que permitieron a la población desplazarse rápidamente por encima de las viejas fronteras, cambiaron hondamente la faz del mundo occidental. A la movilidad del factor humano, siguió naturalmente la del capital, que se desplazó con inusitada rapidez desde los centros financieros de París, Londres, Berlín hacia los más distantes puntos del mundo occidental. Un proceso de mundialización —con otro nombre— presentaba su faz más atractiva y vigorosa.

Fue así como países —como Suecia, Italia, Holanda, España, Hungría y Rusia—, hasta entonces en relativa calma, irrumpieron con ímpetu en el nuevo escenario mundial. La carrera expansiva en las jóvenes colonias tuvo, a la vez, su época dorada. Por su parte, el movimiento sindical siguió una marcha ascendente con mayores niveles de organización, compatibles con altas tasas de crecimiento económico. Al mismo, se añadió un proceso creativo de instituciones, las cuales, en medio de la ola expansiva, encauzaron las reivindicaciones sindicales en materia de salarios y condiciones de trabajo. Todo ello, posibilitado por un capitalismo optimista en formidable ascenso que podía, cómodamente, digerir las exigencias de las nuevas clases trabajadoras. Tales fueron los determinantes de aquel ciclo de crecimiento, alimentado por la estabilidad financiera y una mínima paz social, que sólo consiente su comparación con ondas, no menos expansivas, de los siglos XX y XXI, bajo los esquemas de la mundialidad o globalidad, en los que, con otros ingredientes, *manoteamos* sin remedio. Sobre estos pilares de optimismo y crecimiento, se asentaba la *Belle Époque*, con sus manifestaciones literarias, extendidas a la arquitectura, la música y el resto de las bellas artes. Solo el conflicto político primero, y el desgraciado conflicto armado posterior, con el acceso de las naciones a las nuevas armas, enterraron en la Gran Guerra, tan prospero y fructífero período.

Fue en este escenario donde las grandes figuras del pensamiento económico ocuparon cátedras y publicaciones científicas en el ancho mundo occidental. De hecho generaron unos esquemas de pensamiento que, en su esencia, alimentan todavía nuestros modelos de pensar

como economistas. No solo en el Reino Unido, también en el resto de la Europa avanzada brillaban muchas venerables cabezas con luz propia. Fue entonces, cuando figuras como Francis Ysidro Edgeworth (1845-1926), Philip Henry Wicksteed (1844-1927), amén de los seguidores de Menger, Von Wieser (1851-1926) y Böhm-Bawerk (1852-1914), o la brillante escuela italiana, de Enrico Barone (1859-1924), Pantaleoni, y —muy llamativamente— Wilfredo Pareto (1848-1923) hicieron sus contribuciones. Todos ellos acompañados por la saga sueca de Knut Wicksell (1851-1926) y Cassel (1866-1944) desarrollaron sus innovadoras pautas de pensamiento. Entre tanto, al otro lado del mar, J. Bates Clark (1847-1938) e Irving Fisher (1867-1947) no les iban a la zaga. Estamos en plena era marginalista. En Inglaterra, la vida académica estaba dominada —en Economía— por el gran Marshall, y su discípulo Artur Cecil Pigou (1877-1959).

Este modo de pensar —dicho sea de paso— todavía gustaba a veces de usar conceptos como la utilidad marginal. Y, en el caso de Pigou, tanto su teoría del bienestar como sus recomendaciones de política económica sustentada por ella, no gozaron de gran predicamento. Sin embargo, Harry Johnson ha escrito, todavía en el decenio de 1960, que “ahora que la revolución keynesiana ha sido digerida y que las divisiones políticas de las décadas de 1930 y 1940 se han reconciliado en el seno de un sistema capitalista de bienestar, los economistas se ocupan cada vez más de problemas de política similares a los que preocupaban a Pigou y en cuyo análisis fue un adelantado” (Harry, Johnson (1960) “Arthur Cecil Pigou, 1877, 1959”, *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 26, n.º 1, febrero).

Las comparaciones interpersonales de utilidad, ciertamente, no anidaron en la corriente central del pensamiento marginalista y neoclásico posterior. Pero ello no significa que las cuestiones normativas que aleteaban tras el utilitarismo se hubieran esfumado. Adoptaron, simplemente, otro ropaje más pudoroso. Muchos problemas de equidad, que habían sido planteados con frescura por los primeros marginalistas, hicieron *mutis* por el foro en el teatro de la teoría económica pura. Enfadosos problemas de eficiencia se enseñorearon ahora de la escena. Una vez alcanzado el *topos uranos* de la curva de contrato de Edgeworth, y la optimalidad paretiana, poco era lo que científicamente hablando tenía que decir la Teoría pura, en materia de mejoramiento y bienestar de las sociedades. Solo cuando la economía en cuestión se hallaba alejada de tan paradisíaca esfera celeste, quedaba un discurso pertinente abierto al decir del economista puro. ¿Por qué una economía podía situarse pertinazmente lejos de la frontera de la curva de contrato? La ciencia acerada de la teoría, podía entonces tener su oportunidad, su mármol y su

día, que diría el poeta. Tales fueron los problemas de la futura economía del bienestar. No es que la economía del bienestar fuera expulsada de la ciencia y habitase tan sólo en los abrigados modos de pensar de Smith, Mill, o el mismo Walras. También en la era marginalista, con su escuela neoclásica, la problemática de la economía del bienestar volvió a salir a escena reclamada por un público adicto que puebla el teatro de nuestra ciencia hasta el día de hoy.

## La economía del bienestar en Pigou

Fue Robertson quien en su artículo de 1952 *Utility and all That and other Essays* señaló que la economía en el Cambridge de Marshall era básicamente comprendida en términos de búsqueda del bienestar. La economía, entonces, incluía el análisis del bienestar, lo cual implicaba el análisis de situaciones en las que el sistema de precios deja de producir los benéficos efectos que vaticina la teoría. De ahí que ya tempranamente se planteara el estudio de los llamados fallos de mercado.

La corriente principal del pensamiento neoclásico tendía a pensar que, dejando las actividades exceptuadas por Adam Smith, aquellas que no puede desempeñar un individuo particular, el bienestar social se maximiza cuando se permite el funcionamiento sin mayores restricciones del sistema de precios. Ahora bien, aceptándose como se aceptaba la limitación de la acción gubernamental al dominio que le es propio, el economista Henry Sidgwick había madrugado en plantear ciertas reservas, adelantándose incluso a las proposiciones de Marshall en el tema del bienestar social. En efecto, Sidgwick (1838-1900) reconoció muy tempranamente las posibilidades de que el coste privado y el social mostraran su divergencia, en determinadas condiciones. Así lo había señalado en su obra temprana de 1833, *The Principles of Political Economy*. Sostenía Sidgwick que la riqueza apropiada por cada individuo no es siempre y en cualquier circunstancia la contrapartida correcta de su contribución neta al producto social. Pueden existir efectos externos, lo que en la jerga actual denominamos “externalidades” generadas en ciertas actividades que o bien imponen costes a terceros por lo que no se cobra al sujeto que los genera, o bien son fuente de beneficios que cosechan otros sin pagar al generador de los mismos.

El ejemplo, muy conocido, de Sidgwick consistía en suponer el caso de un individuo que construía un faro a sus expensas y para su provecho, lo cual, naturalmente, generaba beneficios a terceros que en nada habían contribuido a su construcción. Así ejemplificaba Sidgwick la divergen-

cia posible entre producto neto privado y producto social neto de una determinada actividad. De aquí infería Sidgwick la existencia de una cierta base argumental para la intervención del Estado. El tema fue objeto algo más tarde de la delicada atención de Alfred Marshall, pasando, tiempo adelante, a constituir preocupación central de su discípulo Pigou. Tal *rationale* informaría pues la articulación de las obras de nuestro economista sobre economía del bienestar.

Aunque gran parte de los escritos tempranos de Pigou estaban dedicados a problemas de economía aplicada —*The Riddle of the Tariff* y *The Principles and Methods of Industrial Peace*— y aunque Pigou era un escritor prolífico que publicó más de treinta libros, no orientó su investigación, como la mayoría de sus colegas, moviéndose desde la teoría pura y las matemáticas hacia la economía aplicada. Su interés primigenio se volcó en escribir sobre *Paz industrial y derechos de importación*; pero no tardaría en elevarse a un plano más general. Tal sucede con su obra *Wealth and Welfare* de 1912 donde se generaliza la respuesta a la pregunta sobre si una intervención sensata del Gobierno puede aumentar el bienestar. En 1920, es bien sabido, volvió al tema de forma más general y elaborada en su gran obra *The Economics of Welfare*, que le ganó un puesto de cierta altura en la Historia del pensamiento económico. Esta obra nace de su trabajo anterior de 1912, el cual, a su vez, como se reconoce en el prefacio, tuvo su origen en el estudio de las causas del paro. La fuerte relación de estas causas con la marcha de la actividad económica general le condujo a afirmar que “un tratamiento aislado de ellas es difícilmente practicable”. Su *Wealth and Welfare*, por cierto, tiene ya como colofón el tema de la “variabilidad del dividendo nacional” dedicada a las fluctuaciones económicas de la actividad y del empleo.

Uno puede, ciertamente, perseguir los orígenes de la renta nacional hasta William Petty, Adam Smith, Ricardo o J. S. Mill en los que hallamos locuciones como “producción” o “producto anual”. La acepción actual del concepto, emerge, sin embargo, con Marshall y renace, aunque con otras pretensiones, en la obra de quien fuera su temprano discípulo, John Maynard Keynes. El producto de Ricardo, y de Mill, y, luego, el concepto de renta nacional de Marshall era la locución con la que se referían al dividendo a repartir entre terratenientes, capitalistas y trabajadores. En el *Wealth and Welfare* de Pigou, así como en la posterior transformación que supuso su *The Economics of Welfare*, el concepto se utiliza con propósitos distintos. Aquí, la noción marshalliana de renta nacional cobra una posición estelar. El bienestar económico para Pigou era un estado de ánimo, un concepto subjetivo, pero medible, en términos de dinero como unidad de medida. La contrapartida en el

mundo real era la renta nacional y sus variaciones, las cuales podían entonces ser interpretadas como una variable *proxy* de las registradas por el bienestar económico. Por tanto, como instrumento de política económica se dispondría ahora de una herramienta muy útil: el bienestar económico podrá crecer con el aumento de la renta, la mejora de su distribución y su estabilidad.

Es innegable que, a la manera de Smith, el enfoque del microscopio analítico de Pigou retrocedía hacia temas que ya había tratado el autor escocés. Temas como los determinantes del volumen del producto nacional y sus variaciones. Y es claro, que al hacerlo, se separaba de la *mainstream* del pensamiento económico troquelada por David Ricardo en el siglo XIX. Una tradición centrada en problemas de teoría-estática- del valor y de la distribución del producto para un volumen dado de dividendo nacional. La revolución marginal, y el pensamiento neoclásico consiguiente, habían centrado su interés en problemas asignativos estáticos de unos recursos dados, desentendiéndose básicamente de las cuestiones atinentes a la determinación del volumen total de dichos recursos y su aumento.

Es de observar que la última parte de la primera edición de su *Wealth and Welfare* referente a la variabilidad del dividendo desaparece tras la segunda edición de su *Economics and Welfare*, para ocupar un lugar propio en una monografía independiente. Por consiguiente, el problema del paro, como bien hace notar Hutchison en su *Historia del pensamiento económico 1870-1929*, el *rationale* genuino de su investigación originaria, ya no figura en su desarrollo posterior. Y así se manifiesta, como también nos recuerda Hutchison, en la parte II de su *Economics of Welfare* referente al “volumen del dividendo nacional”, donde se lee que “en toda esta discusión, excepto cuando se afirme expresamente lo contrario, se ignora el hecho de que algunos recursos están generalmente ociosos contra la voluntad de su propietario” (*Economics of Welfare*, 3ª ed., 1929, pág. 129)

Toda la obra *Economics of Welfare* pivota, ciertamente, sobre el concepto de dividendo nacional; el propio Pigou creía que tal noción —además de su tratamiento del tiempo— era central en el pensamiento de su maestro. Y motivaba su posición porque, como en el caso de Marshall, el dividendo era piedra angular de la Teoría Económica. Al lado de los problemas morales y otros de orden práctico, que no eran ajenos al tratamiento marshalliano, “constituyen el centro de un sano esfuerzo filantrópico”. El libro se estructura en dos partes nítidamente diferenciadas. En la primera se encuentra su conocido análisis del “dividendo nacional” y del “bienestar”, sin descuidar la modalidad del “bienestar económico”. Contiene, por cierto, esta parte una

notable contribución a la teoría de los números índices, subproducto de su tratamiento del “dividendo nacional” y sus cambios; si “ciencia es medir”, como diría Lord Kelvin, el talante *pigouviano* le condujo a la ineludible exigencia de medición del fenómeno. Para ello, necesitaba un instrumento preciso con el que manejarse. No es por tanto extraño que Pigou dedicara algunos esfuerzos al concepto estadístico que habría de permitirle tratar con rigor el problema.

Una relevante contribución *pigouviana* fue la introducción de los conceptos de producto marginal social neto —definido como el rendimiento neto total del incremento marginal de un recurso, independientemente de quien sea quien lo recibe— y producto marginal privado neto (la parte de dicho rendimiento capturado por el propietario privado del recurso). Cuando ambos coinciden, —y no hay monopolio— argumentó, el libre juego del *self-interest* redundaba normalmente en una asignación eficiente de recursos.

Precisamente, esta distinción le permitió establecer que cuando tales productos difieren, el resultado obtenido se aleja de la distribución social óptima. Desde esta proposición, crucial en Economía del bienestar, cuya aceptación moderna arranca, precisamente de su obra, y cuya epifanía constituye seguramente su mayor contribución a la ciencia económica, el problema central no era elegir entre “sistemas económicos alternativos”, sino el más pedestre de mejorar el sistema capitalista existente mediante intervenciones gubernamentales de impuestos y subsidios. Pigou, como no pocos de sus antecesores utilitaristas, creía que era necesaria una igualdad mucho mayor de las rentas. Pero en este punto su posición desbordaba claramente el análisis económico estrictamente científico. Su contribución no se centraba en la equidad, cualesquiera que fueran sus propios juicios de valor, sino en la eficiencia. Su obra sobre Economía del bienestar no es, por tanto, otra cosa que un examen de los “fallos de mercado”. Entre ellos figuran, por ejemplo, los fallos de información, el agotamiento de los recursos, la polución, o la aglomeración de carreteras y otros semejantes. En estos casos, había, a su entender, razones para la intervención gubernamental.

El criterio básico de una óptima asignación de recursos era precisamente la igualdad entre los productos marginales netos en todos los diferentes empleos de cada recurso. Siempre que tal igualdad no se diera, es claro que el bienestar sería susceptible de crecer mediante una reasignación eficiente. En esta tarea, hicieron su aparición diversos problemas, de los que era Pigou consciente; pero, ni él ni sus continuadores llegaron a resolverlos satisfactoriamente

En primer término, las igualdades en las tasas marginales identifican solo un óptimo local, incluso aunque las condiciones de segundo orden queden garantizadas. Son posibles, ciertamente, otros óptimos locales —puntos que reflejan situaciones subóptimas—, los cuales pueden resultar incluso superiores o mejores en términos de bienestar. Naturalmente, esto conduce al problema de descubrir las vías de identificación del punto óptimo global. La tarea nutrió muchos esfuerzos teóricos realizados en esta línea durante, al menos, la segunda mitad del siglo XX.

Un segundo problema radica en que no es gratuita la reasignación de recursos. Una reasignación concreta, aunque no consiga igualar exigentemente los productos marginales, puede resultar mejor respecto a la asignación inicial con consideración del ajuste de costes correspondiente. Y, claro es, esto plantea el problema de identificar el significado del concepto de “eficiencia” cuando existen costes de transacción o de ajuste.

Por último, si los productos marginales son divergentes en diversos empleos distintos de los recursos, puede suceder que la eliminación de la divergencia no redunde necesariamente en mejora de bienestar. La condición de eliminación de divergencia en una sola línea solo es válida si se eliminan todas las existentes en las demás líneas de actividad. Tal es origen de lo que se ha conocido como problema del “segundo óptimo”. Si todas las condiciones no se cumplen, nada garantiza que la satisfacción de una sola de dichas condiciones redunde en una mejora neta de bienestar.

También es claro que una de las razones de la divergencia entre producto marginal social y privado radicaba en el monopolio. Aunque Pigou escribió muchas páginas sobre el tema, nada añadió a lo ya conocido. Ciertamente, la locución “competencia monopolística” se encuentra ya avanzada en su *Wealth and Welfare* y la expresión “competencia imperfecta” la encontramos en *Economics of Welfare*. Pero no fueron en sus manos más que meras innovaciones terminológicas, que acabarían fructificando en los trabajos de Chamberlin y Robinson. Finalmente, fue consciente de la responsabilidad que —en las divergencias de producto marginal social y privado— tienen las fluctuaciones de mercado, y las indivisibilidades en la producción y el consumo.

Sin duda la principal causa de divergencia de los productos marginales social y privado son —señala Pigou— los costes y beneficios externos. Esta conceptualización pretendía explicar casos en los que una empresa privada no capturara la totalidad de los beneficios generados o no soporta la totalidad de los costes de su actuación. En tal caso, la búsqueda del interés privado no redundaría en un óp-

timo de bienestar social. Quizá, en el primer caso, se estuviera invirtiendo demasiado poco, mientras que en el segundo se estaría invirtiendo demasiado. Pues como nuestro autor había señalado, las industrias con costes crecientes tienden a atraer inversión excesiva mientras que las industrias con costes constantes o decrecientes propenden a la subinversión. En efecto, la idea había sido presentada por Marshall, en su desafortunada pretensión por reconciliar curvas de oferta crecientes de las empresas individuales con curvas de oferta decrecientes para la industria. Pigou utilizó el concepto en un sentido más amplio y distinto. Lo utilizó para referirse a los costes o beneficios que soportan personas diferentes de quienes los causan. Casos que ejemplifican tales divergencias serían algunos como el del arrendatario agrícola, relucante a invertir en mejoras cuando estas hayan de pasar al propietario, quizá por exigencia legal, sin que la parte arrendataria pudiera recuperarlos o resarcirse del coste. Otro caso sería el de quien invirtiera en un bosque, sin posibilidad de capturar los beneficios climáticos generados al proteger el suelo contra la erosión, o las fábricas que impusieran costes a los vecinos cuyas casas y ropas serían manchadas por el hollín emitido, o los vendedores de bebidas alcohólicas, cuyos clientes necesitarían los desvelos de más policía, o, en fin, los daños de la polución atmosférica, los humos del tabaco, y muchos ejemplos más.

La oferta subóptima de aquellas actividades que producen beneficios externos y la oferta excesiva de actividades generadoras de costes externos, alejan a la actividad productiva del óptimo social. De otro modo dicho, la existencia de externalidades, positivas o negativas, hace que determinadas producciones tiendan a ser ofrecidas en cantidades que difieren del óptimo para la sociedad como un todo. Este fenómeno indujo a Pigou a aconsejar la intervención del Gobierno subvencionando o gravando actividades productivas para eliminar las susodichas divergencias. Es decir, si por esta vía las externalidades existentes debían ser internalizadas, el Gobierno podría y debería hacerlo.

La principal razón de la diferencia detectada entre costes —y beneficios— privados y sociales, hizo notar nuestro hombre, reside en la inexistencia de rendimientos constantes. Señalaba, en efecto, Pigou que las industrias con rendimientos decrecientes tienden a superar el tamaño socialmente deseable mientras que las industrias con rendimientos crecientes tienden a permanecer por debajo del tamaño socialmente óptimo. Tal es la línea de pensamiento expresada primero en su *Wealth and Welfare* y más tarde en su *Economics of Welfare*. La actuación del Gobierno gravando a las industrias de coste creciente —un caso incluido en las que se alejan del óptimo social— con impuestos especiales daría por resultado unos precios menores, junto con un aumento de la producción de industrias de costes

decrecientes y una disminución de la producción de las industrias de costes crecientes.

El propio Marshall llegó a criticar la conclusión alcanzada por su discípulo en 1912. Señaló el maestro que la aparente ineficiencia de las industrias con rendimientos decrecientes se debía a que Pigou estaba utilizando análisis estático para afrontar problemas dinámicos. Marshall mismo había conceptualizado la ley de rendimientos crecientes como aquella situación en la que se estaban cosechando mejoras organizativas que habitualmente aparecen con el crecimiento de la demanda. No es otro el significado de la famosa aseveración marshalliana, en virtud de la cual el papel desempeñado por la naturaleza en la producción tiende a mostrar rendimientos decrecientes, mientras la parte correspondiente al papel desempeñado por el hombre tiende a mostrar rendimientos crecientes. O, lo que es lo mismo, el hombre en su lucha trata de hallar nuevas formas de liberarse o de sobrepasar los límites de la naturaleza. Lo cual implica una distinción entre el análisis estático, según el cual los costes crecen en función del *output* y un análisis dinámico en cuyo seno los costes sufren mutaciones temporales por obra del talento y el esfuerzo humano. Tal fue el *rationale* del argumento de Marshall sobre la irreversibilidad de la curva de oferta a largo plazo. No creía el maestro que las economías de escala desprendidas del progreso sostenido se esfumasen a largo plazo porque en tal espacio temporal sufriera cierto desmayo la producción de un sector determinado.

Naturalmente, ello implicaba la histéresis de las curvas de costes que Marshall había señalado en su *Pure Theory of domestic Values* de 1879. De otro modo dicho: implicaba la imposibilidad de desplazarse hacia atrás y hacia delante sobre la misma curva de oferta. Por ello, se entiende que sostuviera que la susodicha curva debería reescribirse cada vez que “se introducen grandes economías adicionales”. Por lo demás, debe señalarse que bajo curvas de oferta irreversibles el ajuste presentado habitualmente en los libros de texto para representar el equilibrio a largo plazo tiene mucho menos sentido. “La teoría estática del equilibrio —escribe en su *Pure Theory of domestic Values*— es solo una introducción a los estudios económicos; apenas constituye una introducción al estudio del progreso y del desarrollo de las industrias que presentan rendimientos crecientes”, La insistencia marshalliana sobre los ingredientes del crecimiento y de la competencia como impulsores del progreso a largo plazo no es ni mucho menos desdeñable, aunque quizá fue pasado por alto por su discípulo, empeñado en otra línea de investigación, como era la corrección estatal de los presuntos fallos de mercado.

Sin embargo, Pigou incurrió en un error, en parte heredado de Marshall. Pigou aceptaba atinadamente que la

expansión de una industria podía elevar el precio de algún factor productivo, la tierra por ejemplo. Y estaba en lo cierto al señalar que el aumento del precio del factor susodicho podía no venir reflejado en las curvas de oferta de la pequeña empresa individual. De ahí, concluía que había una divergencia entre la curva de coste marginal de la industria en su conjunto y la curva agregada de oferta a partir de las empresas individuales. El error *pigouviano* se tradujo en la afirmación según la cual el *output* de tales industrias tendía a ser excesivo y debería ser comprimido mediante impuestos.

Quienes primero pusieron de manifiesto las dificultades del argumento fueron Allyn Young, en 1913 y Frank, H. Knight en 1924. Knight diagnosticó el error como una confusión sobre la naturaleza de la renta. El argumento de utilizar un paquete de subsidios e impuestos para corregir las disparidades entre producto social y privado fue, en efecto, criticado por Knight en su famoso artículo de 1924, “Fallacies in the Interpretations of Social Cost” (*Quarterly Journal of Economics*, 38, mayo, págs, 582-606). Tanto en este como en trabajos posteriores, insistió Knight en el enfoque tradicional, según el cual la libre competencia generaría una asignación de recursos eficiente. La proposición *pigouviana* del fallo del mercado es más bien, decía Knight, un fallo del Gobierno, un fallo en la función específica suya de garantizar un adecuado vector de derechos de propiedad. Cuando este vector está bien establecido y asegurado, los propios intereses privados conducirán a un ajuste espontáneo de los recursos sin abuso de intereses sociales por decisores particulares en busca de su propio interés.

No anduvo rápido Pigou en contestar a la crítica del profesor de Chicago. Finalmente, Jacob Viner, en 1931, despejó el enredo distinguiendo entre externalidades pecuniarias y tecnológicas. Las externalidades pecuniarias —en las que se encuadran las variaciones *pigouvianas* de precios de los factores— operan vía mercado. En la medida en que el propio sistema de precios es, entre otros muchos fenómenos, trasunto de dichas economías, no existe problema especial de bienestar que pueda atribuirse con propiedad al funcionamiento del mercado. Si bien se mira, tales economías resultan cruciales para la asignación eficiente que el mercado genera. En otra orilla se ubican las externalidades tecnológicas que inciden tanto sobre el consumo como sobre la producción. Reflejan el hecho de la dependencia que la utilidad individual mantiene respecto al consumo de los demás —además del suyo propio— y que la producción lanzada por una empresa puede depender de la producción de las restantes. Ahora bien, los problemas desprendidos de tales externalidades tecnológicas lo son precisamente porque no vienen reflejadas en los precios de mercado. La polución atmosférica, es un caso paradig-

mático. Como el aire no consiente fácilmente el establecimiento de derechos de propiedad sobre el mismo, pues no se puede, por ahora, envasar aire limpio en latas y comercializarlo, la polución atmosférica, al no verse reflejada en las señales de los precios, conlleva un problema de externalidad negativa. El contaminador no tiene que comprar aire limpio a precios altos pero puede soltarlo —polucionado— a bajo precio.

El gran crítico moderno de la teoría *pigouviana* fue el Premio Nobel Ronald Coase quien sostuvo que se había exacerbado la propuesta de Pigou para corregir tales situaciones. En esencia, sostiene que si los derechos de propiedad están inequívocamente definidos, los costes de transacción son nulos, la redistribución no importa y la libre negociación entre las partes basta para llegar a una solución eficiente sin necesidad de la intervención estatal. Si una fábrica poluciona las casas de los vecinos y ambos transactores pueden negociar sin costes de transacción apreciables, ambas partes estarán interesadas en alcanzar una solución eficiente. O bien el fabricante pagará al vecino o bien el vecino —por *mor* del empleo creado en la fábrica— tolerará algo de polución, o, en fin, le pagará al fabricante para que emigre del lugar. Tal es en esencia el mensaje del conocido teorema de Coase.

## Pigou y Keynes

Con el paso del tiempo la figura de Pigou fue eclipsándose en la pasarela de las teorías económicas y en la propia Universidad de Cambridge. Keynes su antiguo compañero, se iría convirtiendo en una estrella en ascenso. La relación entre la obra de uno y otro, incluso entre las personas, es más bien intrincada. A primera vista, Pigou —a quien Keynes convirtió en un hombre de paja, una figura representativa de toda la economía neoclásica, para mejor dirigir sus dardos contra la misma— sostendría que los problemas del paro se debían a una altura excesiva de los salarios monetarios. La disminución salarial, como herramienta anti-crisis era, bajo este supuesto, una conclusión lógica de la hipótesis de Pigou. Keynes creía que los salarios monetarios eran rígidos a la baja; además, su enfoque de la demanda efectiva enseñaba que dado que el consumo es función de la renta real disponible por período, un descenso de los salarios monetarios, al afectar a la demanda global, sería contraproducente.

Ahora bien, hay en la obra de Keynes no poco material *pigouviano*. La renta nacional pasó en la *Teoría General* al centro de la escena. Como Pigou, la atención sobre su cuantía, sus variaciones y su papel como indicador de bienestar económico no se desvaneció en ningún momento. El mismo Pigou, en su *Economic Fluctuations* de

1927, puso el acento en ciertos factores psicológicos subyacentes al comportamiento de los agentes, que acabarían anidando en la teoría de las expectativas, que entró como determinante notable en la teoría del consumo.

Buscó Pigou, sin demasiado éxito, ciertamente, un marco adecuado para lo que luego, tras la obra de Richard Kahan, y del propio Keynes, habría de ser conocido como teoría del multiplicador. También se opuso como Keynes al denominado como “punto de vista del Tesoro”. Punto de vista que, siguiendo lineamientos de los economistas clásicos ingleses, rechazaba la idea según la cual las obras públicas eran capaces de crear más empleo y más producción. Es decir, sostenía este punto de vista que habría un “efecto expulsión” (*crowding out*), en virtud del cual las obras públicas se limitan a desviar fondos disponibles por el sector privado hacia usos públicos, con lo que el efecto neto de la inversión pública resultaría más bien dudoso. Tal es la creencia que tanto Keynes como Pigou negaron, si predominan condiciones de subempleo.

## El efecto Pigou y la teoría monetaria: armas antikeynesianas

Entre los críticos de Keynes, comenzaron a utilizar como arma arrojada en los decenios de 1940 y 1950, el llamado “efecto Pigou”. Un arma que atacaba la base de la famosa “trampa de liquidez” keynesiana. Según esta, la economía podía permanecer por tiempo indefinido en situación de estancamiento si los tipos de interés se situaban a un nivel tan bajo y la preferencia por la liquidez a otro tan alto que llegara a anularse cualquier efecto de una posible bajada de los tipos de interés. Correspondió a Pigou, tan vilipendiado por el Keynes de la *Teoría General*, el honor de ser el primero en desmontar la versión keynesiana de la trampa de liquidez. Sostuvo su viejo amigo que Keynes había descuidado el benéfico efecto a largo plazo de una deflación, una caída general y sostenida de precios y salarios. El fenómeno de la deflación, bien mirado, aumenta el valor real del dinero recordaba Pigou. Y también el de otros activos líquidos en manos de particulares y de las empresas. El valor incrementado de tales activos aumenta la demanda global —los agentes disminuirán su nivel de ahorro, pues desean un valor constante de sus saldos reales— y libera fondos para generar nuevo poder de compra y demandar fuerza de trabajo cuando el ciclo económico está tocando fondo. Tal es “el efecto riqueza”, que el profesor Patinkin, en su importante obra *Dinero, precios e interés* del año 1956 bautizó como el “efecto de los saldos reales”. Este argumento erosionó enormemente el modelo keynesiano de equilibrio con paro y, por supuesto, el argumento de la “trampa de liquidez”.

El mismo argumento puede extenderse a la cuestión del recorte de salarios. Como acabamos de señalar, Keynes rechazó el argumento clásico del recorte de salarios como paliativo del paro general. Pero Keynes y sus seguidores confundían recortes salariales con nóminas o masa salarial total. En caso de recesión, y paro masivo, muchos analistas aceptan que una reducción en las tasas de salarios puede estimular el empleo neto y el volumen total de las nóminas. Recortes salariales estimulan a las empresas, —y lo posibilitan— para tomar más trabajadores en el fondo del ciclo. Cuando la crisis económica se halla instalada, con tal estímulo, las empresas bien administradas comienzan por tomar nuevos trabajadores cuya fuerza de trabajo se ha abaratado. Así sucede que, aunque el tipo salarial permanezca bajo, la masa salarial aumentará devolviendo de esta forma la economía a la senda de la recuperación. Sobre este argumento de tan penetrante olor *pigouviano* han vuelto economistas liberales como Hazlitt, en su libro de 1959, *El fracaso de la Nueva Economía*. También Murray Rothbarth ha insistido en este argumento en una obra del año 1963, titulada *America's Great Depression*

Por esta vía, algunos economistas han intentado recuperar su vieja fe en la capacidad del sistema capitalista de alcanzar por sí mismo —sin ayuda estatal— la prosperidad y el pleno empleo; muchos otros han despreciado, sin embargo, la dimensión del impacto real del efecto riqueza. Se ha argumentado que se requeriría una baja masiva de precios y salarios para que tuviera apreciable incidencia el efecto Pigou, y esta deflación masiva, también se ha dicho, generaría nuevas expectativas de caída sostenida, lo cual realimentaría, tal vez, el proceso en vez de curarlo.

Con todo, hemos de recordar que el nombre de Pigou se suele asociar, también, en la historia de la teoría monetaria con dos líneas de investigación. En primer lugar con el enfoque “de los saldos de caja” asociado a la Universidad de Cambridge; en segundo lugar, con la señalada formulación del efecto de los “saldos reales” o “efecto Pigou”. El dinero cumplía en Pigou una función notable como elemento permisivo, en la medida en la que cambios en la oferta monetaria fuesen necesarios para posibilitar los ajustes o variaciones de variables no monetarias. En un famoso artículo del año 1918, continuador de la tradición marshalliana —y de Pantaleoni—, esquematizaba su teoría monetaria en un modelo dicotómico en el que ya presentaba un sector real y otro monetario. (“The Value of Money” *QJE*, xxxii, págs. 38-65). En él se avanzaba lo que constituye la proposición central de la teoría monetaria o dicotomía neoclásica, a saber, “el valor de todas las mercancías distintas del dinero, medidas unas en términos de otras, se determina independientemente del valor del dinero”. En este trabajo y en su “The Classical Stationary State” (*E.J.*

(1943) págs. 343—351) presenta Pigou el desarrollo de la teoría monetaria conocida como la versión de Cambridge

Pero, para nuestro hombre, el dinero era central en el análisis del paro y de la inflación. Con toda energía, afirma en su trabajo de 1933, que todo depende del régimen monetario que se quiera asumir. Sintetizando: su teoría monetaria se apoya en dos supuestos: 1.- Que la oferta monetaria es función creciente de la tasa de interés y 2.- No existe racionamiento de crédito. Tal pareja de supuestos hizo pensar a Keynes, según parece, que para Pigou la demanda de dinero es función exclusiva de un solo argumento: el tipo de interés. Pero, ha de añadirse que, en Pigou, la oferta monetaria desempeña un papel permisivo en tres importantes áreas económicas, a saber 1.- Obras públicas, 2.- Reducciones de salarios y 3.- Políticas de paro de post guerra. Coherentemente, ya en 1927 Pigou había mostrado su desacuerdo con el argumento de Hawtrey que apuntaba al fenómeno monetario “como única causa del ciclo”

### Pigou un neoclásico como agente del espionaje soviético

Para terminar esta breve exposición sobre la obra de Pigou, quiero referir una de las curiosidades que ha llamado la atención de algunos biógrafos recientes y que yo tomo del libro de Mar Skousen (*The Making of modern Economics*, New York, 2009, 2ª ed. ). No es fácil fechar cuando Pigou decidió actuar como agente de la Revolución soviética. Como defensor del libre comercio, como ganador del premio Adam Smith, nada hacía presagiar que podría existir una vida paralela en el formulador de la socialdemócrata Economía del Bienestar. Ciertamente, apoyaba la redistribución de la renta a favor de las rentas más bajas; y también, durante los años treinta, se unió a las voces que, como la del mismo Keynes, clamaban por una política de “déficit spending”. Llegó incluso a apoyar una política de nacionalización del carbón o de los ferrocarriles sobre la base del carecer monopolístico de estas industrias. Es más, en su *Socialismo versus capitalismo* del año 1937 expresó sus simpatías hacia el socialismo mostrándose a favor de la propiedad pública de los medios de producción alcanzada gradual y pacíficamente.

Existe, sin embargo, probada evidencia de su adscripción a la causa revolucionaria como agente secreto mucho antes de la publicación de este trabajo. Según parece, en 1905, ya Pigou había estado presente en un encuentro importante de los socialdemócratas rusos en Londres. Y, según testimonio de un agente británico, codificado en su diario, decidió entonces convertirse en agente de la Revolución



rusa, comprometiéndose en la red de espionaje soviética. Tal actuación permaneció en absoluto secreto durante su vida. Ciertamente, él mantuvo un claro compromiso antifascista, y alabó más de una vez los logros de la URSS cuando era una potencia aliada con el Reino Unido durante la Segunda Guerra Mundial. Naturalmente, esta actividad en nada comprometía su posición intelectual en Cambridge. Al mismo tiempo que desarrollaba la meritoria actividad científica, parece, mantuvo encuentros con el Servicio Secreto Soviético para proporcionar información estratégica sobre la localización de aeropuertos y unidades militares en el área de Cambridge. También ayudó a reclutar jóvenes candidatos como espías de la URSS en Gran Bretaña. Les habría invitado, según este testimonio, a hacer alguna excursión a su segunda residencia.

Pigou compartía aficiones de montañero con Friedrich Hayek, así que cuando éste pasó de Londres a Cambridge

también le invitó a una estancia en su casa de campo (“Lake front home”) con la correspondiente excursión. Según Hayek, entonces Pigou parecía interesado en nombres de personas que pudiesen cruzar la frontera. Pero, súbitamente el anfitrión suspendió la relación con el austriaco, quizás demasiado hostil a su propia causa (*Hayek, on Hayek*, (1994) Chicago Press, pp. 136-137)

Las supuestas actividades de espionaje *pigouvianas* a favor de la URSS no fueron conocidas por los servicios secretos británicos hasta después de su muerte. Sólo muy recientemente —en los años 1980— fueron reveladas al gran público. No por ello sufrió lo más mínimo su reputación entre los economistas. Como ha escrito Mark Blaug, “The quality of all his books is outstanding [...] but he only slowly won a place as an economist of first distinction”<sup>1</sup> (Blaug, Mark, (1999) *Who’s Who in Economics*, pág. 893).

<sup>1</sup> Nota del editor:

“La calidad de todos sus libros es excepcional [...] pero sólo muy lentamente ganó una posición de economista de primer nivel”.