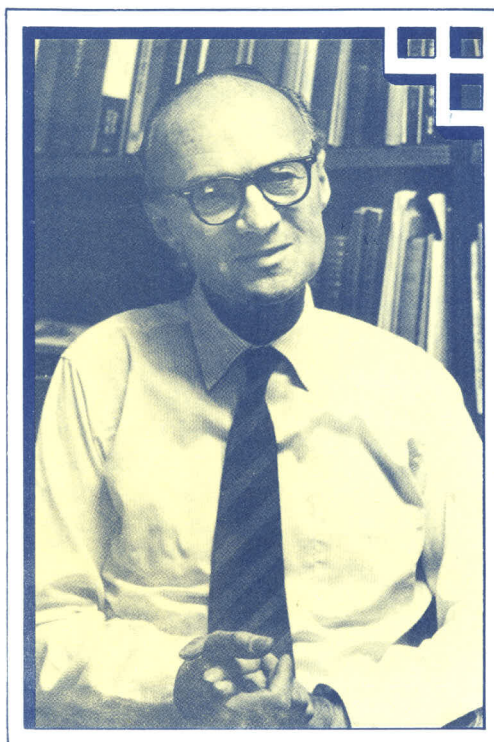


T. Scitovsky

¿ PUEDE SOBREVIVIR EL CAPITALISMO?*

Un nuevo planteamiento a una vieja pregunta



PUEDE sobrevivir el capitalismo? Esa fue la pregunta que Joseph Schumpeter se planteó hace una generación y que contestó negativamente. Desde entonces son muchos los conocimientos acumulados sobre el tema. Sin embargo y pese a ello, no debe esperarse de mí, un veterano economista de Cali-

fornia, en situación de retiro, que tenga el ánimo y la brillantez suficientes como para intentar mejorar la respuesta más celebrada del economista más brillante de América. Por otra parte, aunque pudiera, tampoco lo desearía, pues no es éste ni el lugar ni el momento oportuno. No es el lugar, pues me dirijo a una audiencia de pronosticadores, profesionales unos y en ciernes otros, y no es éste el momento, ya que la cuantía y variedad de las previsiones económicas están depreciando el producto. En lugar de intentar una respuesta nueva a una pregunta vieja,

* Universidad de California, Santa Cruz y Stanford University. Deseo mostrar mi reconocimiento a Moses Abramovitz, Nathan Rosenberg, Stanley Sheinbaum y Lorie Tharsis por sus muchas y útiles sugerencias y correcciones; sin embargo, la responsabilidad de este trabajo es por completo mía.

me propongo simplemente cambiar el planteamiento. Esto es, no reconsiderar el argumento y las conclusiones de Schumpeter, sino contemplar la cuestión de modo diferente y ver qué luz adicional arroja sobre los mismos.

Cuando se contempla y se reflexiona sobre el funcionamiento del sistema capitalista hay que confesar que no es una forma atractiva de organización social; sin embargo, está, o de cualquier modo ha estado, redimido por dos grandes méritos: la naturaleza impersonal de sus limitaciones e imposiciones sobre los agentes económicos y su inigualada flexibilidad; flexibilidad al explotar las oportunidades, absorber choques, adaptarse a las cambiantes circunstancias. Atenderé a esta última característica y me preguntaré si todavía existe esa flexibilidad y si todavía redime la falta de atractivo del sistema capitalista.

Volviendo, por un momento, a la variedad de previsiones existentes, el hecho destacable no es la variedad en sí misma, sino el hecho de que tantas previsiones diferentes cuenten con las mismas bases. Los economistas consideramos con orgullo nuestra disciplina como la reina de las ciencias sociales, basándonos en que, a diferencia de las demás, suscribimos el mismo paradigma y utilizamos los mismos conceptos, puntos de vista y herramientas de análisis. Por consiguiente, es más sorprendente el contraste entre la solidez monolítica de la base de donde partimos y la gran variedad de pronósticos, diagnósticos y recomendaciones políticas a las que llegamos. Me apresuro a afirmar que estas discrepancias tienen muchas razones; sin embargo, hay una que, bajo mi punto de vista, es más importante que el resto y que se encuentra bien ejemplificada en el campo del sistema monetario internacional.

En los buenos tiempos pasados, cuando todavía se podían encontrar

quienes creían y no creían en el funcionamiento del sistema monetario internacional, los teóricos de la balanza de pagos solían estar divididos en optimistas y pesimistas sobre la elasticidad. Compartían la misma teoría del ajuste de la balanza de pagos que afirmaba que un sistema de tipos de cambio variables se autoequilibraría si se cumplían las condiciones de Marshall-Lerner y que se desequilibraría en el caso de que las elasticidades de oferta y demanda de las importaciones y exportaciones fueran demasiado bajas como para satisfacer tales condiciones. Los optimistas y pesimistas se diferenciaban, simplemente, a la hora de atribuir valores supuestos y diferentes a esas elasticidades, cuya estimación real nadie conocía ni tenía medios de realizar.

Otro ejemplo de una división semejante de opiniones proviene de la teoría del crecimiento. Existía un distinguido grupo de economistas a quienes se les podría haber bautizado como los pesimistas del crecimiento. Alvin Hansen y otros creyentes de su tesis del estancamiento figuraban en ese grupo; y también Sir Roy Harrod y el alumno de Hansen, Evsey Domar, que, en un caso clásico de tácita colisión, propondría el modelo Harrod-Domar, tan elegante en su simplicidad y tan perturbador por la inestabilidad de su delicado y difícil equilibrio. Afortunadamente, existía también un grupo no menos distinguido de optimistas del crecimiento, que dirigidos por Robert Solow y Trevor Swann, nos proporcionaban el modelo, igualmente elegante pero alentadoramente estable Solow-Swann de crecimiento económico. Aquí, también, la diferencia entre optimistas y pesimistas radicaba en las diferentes hipótesis realizadas sobre las elasticidades. Por supuesto, podríamos denominar nuevamente a los pesimistas, pesimistas sobre la elasticidad, dado que sus calamitosas conclusiones se basaban en su hipó-

tesis de coeficientes fijos y elasticidad cero.

Tal similitud entre ambos ejemplos no es accidental, desde luego. Más bien y por el contrario, constituyen variaciones sobre el mismo tema, tema que no es otro que el capitalismo funciona cuando es flexible, pero se autodestruye cuando no lo es. El gran mérito del capitalismo, y el secreto de sus pasados éxitos, fue su gran flexibilidad, flexibilidad que derivaba de la actuación plena de las fuerzas automáticas del mercado.

Hay que preguntarse entonces, ¿qué es esa flexibilidad y cómo se adquiere? En general, existen dos clases de flexibilidad económica. La primera es la que afecta a las unidades económicas elementales: la flexibilidad del comportamiento de los consumidores al adaptar sus modelos de gasto, la de los empresarios para modificar los métodos de producción y utilizar los factores productivos más adecuados y de los propietarios de los factores productivos para ofrecer aquellos servicios más demandados. La segunda y más radical acepción de la flexibilidad es la capacidad del sistema como un todo para conceder su confianza a los comportamientos de los distintos agentes individuales, esto es, para aumentar su confianza y premiar a aquellos que mejor se adaptan o sean capaces de adaptarse a las cambiantes circunstancias y para poner en peligro y castigar a aquellos agentes económicos cuya conducta se adapte menos o sea incapaz de adaptarse a los datos y circunstancias cambiantes de la economía.

El capitalismo debía su flexibilidad sin rival al hecho de que los precios del mercado y las rentas constituían un excelente medio de asegurar ambas clases de flexibilidad. Las señales transmitidas por los precios constituían un sistema rápido, seguro y preciso de comunicación; los incentivos que los precios proporcionaban espolocaban a consumidores y empre-

sarios a comportarse con la máxima flexibilidad de que eran capaces y la función distributiva de los precios añadía una flexibilidad de segunda clase, porque toda redistribución lograda por las fuerzas del mercado desplazaba el centro de gravedad de la economía lejos de los que no se adaptaban a los cambios y a favor de quienes sí lo hacían.

No obstante, con el paso del tiempo, las interrelaciones de esta maravillosa y flexible estructura de otro tiempo han ido haciéndose rígidas cada vez en mayor medida; por otra parte, el proceso de calcificación y rigidez crecientes parece irreversible porque son muchas las causas que lo producen. Una creciente riqueza, una más avanzada tecnología, el mayor papel intervencionista del Estado y la creciente burocratización y crecientes dimensiones de las empresas, son los motivos poderosos que se encuentran entre los factores que explican por qué los compradores y vendedores individuales responden apagadamente a las señales del mercado y tienden a ignorar cada vez más los beneficios y las pérdidas con los que el mercado remunera la adaptación a los cambios y castiga los fallos o retrasos de esa adaptación al cambio de condiciones y circunstancias. Ese declinar en la prontitud de las respuestas de empresas y consumidores a las señales de los precios, provoca que las señales de los precios tengan que ser más fuertes para que actúe la flexibilidad de segunda clase. No obstante, las propias señales de precios poseen sus propias rigideces, debidas a la fijación burocrática u oligopolística de precios. Además, la flexibilidad de segunda clase, al actuar a través de una redistribución de la renta, genera una irritación sobre nuestro sentido de la justicia distributiva, motivo por el que nos sentimos siempre tentados a impedir su acción. Todos esos factores, por supuesto, el fallo de los consumidores y las empresas a preocuparse por los

precios cambiantes, y el fallo de los precios para reflejar las condiciones económicas cambiantes, contribuyen a hacer la economía menos flexible.

Permítaseme ofrecer unos pocos ejemplos al respecto. El más evidente es el creciente papel del Estado como comprador de bienes y servicios. Por lo general, el Estado se considera que actúa por encima de motivaciones de coste y en raras ocasiones revisa su lista de compras como respuesta a unos precios cambiantes. Por consiguiente, su creciente papel económico aumenta el peso de su propia falta de flexibilidad.

Las empresas privadas, en otro tiempo tan flexibles y rápidas para explotar las nuevas oportunidades y adaptarse a las fluctuaciones de los precios, se han hecho también menos sensibles a los cambios en las condiciones del mercado. Posiblemente una razón de esta conducta sea la creciente complejidad y magnitud de la unidad de producción eficiente, debido a procesos productivos cada vez más mecanizados y automatizados; otra causa puede ser la creciente burocratización de las grandes empresas en la adopción de sus decisiones; por otra parte, ambos factores hacen más difícil, más caro y más lento el proceso de innovación, la revisión de los métodos de producción y la variación de los coeficientes de empleo de factores productivos. Una tercera razón de esa creciente rigidez en las decisiones empresariales es la gran importancia de los contratos con el Estado, que estimulan a las empresas que los suscriben a ser tan inflexibles como su principal cliente. Otra razón distinta e importante de la rigidez es el creciente poder de regulación e intervención del Estado, propiciado por la preocupación en favor de la salud, el medio ambiente, la seguridad en el trabajo, la seguridad en los productos, la equidad y otras consideraciones similares. Estas causas se suelen

considerar como el principal impedimento para la flexibilidad de la empresa; una idea de su importancia puede formarse a partir de las estimaciones de los costes que todas ellas suponen para la economía. El coste estático de administrar y cumplir la regulación del Estado se sitúa en un 5 por 100 de la renta nacional. Más importante, incluso, para nosotros, es el coste dinámico de esas regulaciones, en el sentido de la lentitud que las mismas introducen para las innovaciones, la adaptación y la introducción de nuevos productos; la parte de ese coste impuesta simplemente por la normativa sobre seguridad del trabajo y el medio ambiente se estima en una cuarta parte del aumento potencial en la productividad del trabajo. (Ver M. L. Weidenbaum y Edward Denison).

Una sorprendente ilustración de lo que ha sucedido con la flexibilidad es el fallo hasta la fecha de la economía americana para adaptarse a la crisis energética. Han transcurrido seis largos años desde que la OPEP multiplicara por cuatro el precio de los crudos y, sin embargo, está por darse el primer paso en serio hacia la sustitución del petróleo por carbón en respuesta a unos crecientes precios del petróleo y ruinosos del carbón, aun cuando existe capacidad ociosa, mineros sin empleo y los depósitos de carbón repletos. Se dice que la Comisión de Energía de California necesita entre dos y medio a tres años para aprobar el establecimiento y construcción de una planta de electricidad térmica movida por carbón; la Dirección de Protección del Medio Ambiente tardó seis años en permitir tal planta en Montana (1). Si estos ejemplos reflejan comportamientos típicos actuales, se explica el porqué de la inflexibilidad de los coeficientes de producción.

(1) Compárese el primer informe trimestral de 1979 de la Pacific & Electric Company y el U. S. News & World Report, 12 de noviembre de 1979, página 73.

El Sector Público y las empresas privadas son hoy, por supuesto, organizaciones complejas; posiblemente resulte inevitable que su falta de flexibilidad aumente con sus dimensiones. Sin embargo, ¿qué decir del consumidor individual cuyo comportamiento según el mercado constituye una parte no menos importante del comportamiento total de la economía? Seguramente, la naturaleza humana no varía, pero si es así ¿cómo podemos conciliar ese postulado con la evidencia de que también los consumidores sean cada vez menos sensibles a los cambiantes precios del mercado? La explicación evidente de este hecho es la creciente afluencia de los consumidores. Cambiar el propio comportamiento en respuesta a unas circunstancias empeoradas es, en un cierto sentido, la aceptación y admisión de una derrota. No cambiar el propio comportamiento equivale a apretar los dientes frente a la adversidad y esa actitud es impresionante y costosa. Sin embargo, los consumidores opulentos actuales son capaces de asumir el coste de su conducta invariable ante el cambio de los hechos, porque pueden permitirse pagar el coste privado de ese comportamiento; por otra parte esos consumidores ignoran y no se preocupan por el coste social de su conducta, que incluye la menor flexibilidad y viabilidad del funcionamiento del sistema económico.

Una ilustración es la respuesta del consumidor americano, o más bien la falta de respuesta al creciente precio de las importaciones. Los americanos tenemos la suficiente fortuna para ser capaces de producir en casa la mayor parte de las cosas que necesitamos y queremos. Por esta razón, la mayor parte de nuestras importaciones de bienes de consumo son como el helado que sobresale del barquillo, pequeñas adiciones al mucho mayor volumen de producción interna del mismo bien, que pagamos más caro por ser más de moda o por

ser extranjero. Por consiguiente, uno debiera pensar que habría resultado de lo más sencillo prescindir de muchos de esos bienes importados cuando la depreciación del dólar elevó sus precios. Sin embargo, nada de esto ha sucedido. Como si el dólar no se hubiera depreciado, o como si el precio no tuviera importancia, continuamos importando vinos, cerveza, zapatos, automóviles y muchas otras cosas más en cantidades iguales en relación con nuestro consumo creciente total de esos bienes. Los consumidores parecen dispuestos a soportar las incomodidades del mantenimiento de sus niveles de vida y consumos conspicuos de lujo o de clase; sin embargo, ese insensato comportamiento resta capacidad a la balanza de pagos para corregirse a sí misma, hace que el dólar se deprecie más todavía y añade gravedad a nuestros males inflacionistas. Cuando los consumidores no responden al coste creciente de las importaciones, los precios internos sí lo hacen y, por supuesto, ésta es la peor de las respuestas.

Otro ejemplo de esa misma postura es el comportamiento de los trabajadores, tanto aquí como en otras naciones capitalistas avanzadas. La creciente opulencia y, en determinadas naciones, también una escasez temporal de cualificaciones, ha hecho que los trabajadores eleven su mirada a puestos de trabajo más importantes, más responsables, más prestigiosos, y les ha llevado a adquirir la formación necesaria para desempeñarlos. Desgraciadamente el aumento de la oferta de trabajo cualificada va por delante del aumento de los puestos de trabajo cualificados. La oferta de trabajo resultante, excesiva en graduados y cualificados superiores, ha deprimido y limitado el poder adquisitivo relativo de los graduados, aumentado sus tasas de desempleo y ampliado sus períodos de búsqueda de trabajo. Al mismo tiempo, los bajos, sucios y desagra-

dables puestos de trabajo en el otro extremo de la escala de cualificación, no encontrarían quienes los aceptarían, si no fuera por las grandes entradas de portorriqueños y mejicanos en esta nación, paquistaníes e indios en Gran Bretaña, argelinos en Francia y distintos grupos de trabajadores extranjeros en otras naciones desarrolladas de Europa. Por ahora, el número de trabajadores extranjeros en la fuerza laboral de esas naciones puede compararse con el número de sus parados, sin embargo, el enviarlos a casa no sería remedio, porque el desempleado indígena desdeña los puestos de trabajo que se disputarían los trabajadores extranjeros despedidos. Los trabajadores de los países industriales prefieren permanecer sin empleo y gracias a la Seguridad Social y los ahorros acumulados tienen la posibilidad de hacerlo, antes que aceptar puestos de trabajo por debajo de su situación. No obstante, si los mercados de trabajo conservan aún su flexibilidad a largo plazo, ello se debe a la respuesta de la próxima generación a las señales del mercado.

Los ejemplos anteriores ofrecen muestras diversas de la apagada respuesta de compradores y vendedores a las señales de los precios, que dejan inalterada la segunda clase de flexibilidad, es decir: el desplazamiento del centro de gravedad de la economía. Sin embargo, la pérdida de la capacidad de respuesta por parte de consumidores y empresas, a los movimientos de los precios se combinan a su vez con una menor respuesta de los precios a las cambiantes condiciones de la economía; lo cual no sólo ha reducido la flexibilidad de segunda clase sino que, al obstaculizar las funciones de información e incentivo de los precios, ha reducido aún más la adaptación individual a los precios.

La rigidez de los precios tiene muchas causas. La disparidad entre el número de compradores y vendedo-

res explica la fijación de los precios por quienes los determinan; por otra parte, a mayor disparidad, mayor es la rigidez burocrática en la determinación de los precios. Para el conocido fenómeno de la asimétrica rigidez hacia abajo de los salarios, cada cual tiene sus explicaciones. La mía, por supuesto, es con mucho la más plausible, pero es demasiado larga para repetirla aquí. Esa explicación se relaciona con el conflicto entre rentas desiguales e igual poder de negociación por ambos lados del mercado de trabajo (ver mi artículo de 1978). La existencia de monopolios y oligopolios es otra de las causas de la rigidez de los precios; tal hecho explica, por ejemplo, que el crecimiento de la productividad no produzca reducciones de precios, lo que sería antiinflacionista, sino aumentos salariales que se convierten en inflacionistas cuando se extienden por toda la economía por razones de equidad, percibiéndose, tanto por trabajadores cuya productividad ha aumentado, como por trabajadores cuya productividad se ha quedado atrás. Otra causa de la rigidez de los precios es la creciente resistencia de la sociedad a aceptar las que estima unas constelaciones injustas de precios y ajustes también injustos de los mismos.

El capitalismo no alcanzó nunca grandes niveles de equidad, aun cuando sus resultados fueran buenos, y no solamente para los capitalistas. El rápido crecimiento logrado en los sistemas capitalistas benefició al ciudadano medio y, con él, a la mayoría; sin embargo, lo hizo a costa de grandes fluctuaciones y una amplia dispersión de las rentas alrededor de la media. Se tradujo en premios inesperados para una minoría y supuso miseria y desempleo, o bancarrota y ruina, para los componentes de una minoría más amplia. Ese reparto desigual de la renta y la riqueza fue resultado de los premios y castigos que el capitalismo repartía, sirviendo así a la flexibilidad. Esa flexibilidad y la

propia viabilidad del sistema capitalista se mantuvieron, en tanto en cuanto el público aceptó la desigualdad de la renta y la amplia dispersión de pérdidas y ganancias como manifestaciones de las inmutables leyes del mercado.

Sin embargo, llegó el momento en que aprendimos a corregir, suprimir, desechar o suplementar, las funciones distributivas de los precios y los cambios de éstos; por otra parte, cuanto mejor aprendimos a separar la distribución de la renta de las fuerzas del mercado, más resistentes nos hicimos a aceptar las desigualdades económicas impuestas por el mercado.

Un buen ejemplo lo tenemos en la utilización, en los países escandinavos, de negociaciones salariales periódicas, centralizadas y sincronizadas, como vías para articular la política de la Confederación de Sindicatos destinada a mitigar las desigualdades salariales. Es evidente que esa disminución de las diferencias salariales pugna con retribuciones ajustadas a la escasez de aquellas especializaciones más demandadas en el mercado, abriéndose así un conflicto entre el objetivo de la equidad y la retribución del trabajo según la productividad marginal, conflicto que se reconoce hoy como un importante factor inflacionista. (Ver O. Aukrust.) Ejemplo semejante, tanto en nuestra nación como en muchas de Occidente, es la tendencia ya aludida antes por parte de los aumentos salariales relacionados con la productividad a extenderse, por razón de la justicia, a grupos de trabajadores cuya productividad ha aumentado menos o nada en absoluto; y ésta es también una fuerza inflacionista muy bien conocida y discutida. (Ver John Eatwell, John Llewellyn y Roger Tarling.)

Sin embargo, es principalmente el Estado quien anula los precios del mercado y suprime los ajustes competitivos de los precios. Las ayudas

a los precios agrícolas, la regulación de las líneas aéreas son ejemplos de las intervenciones públicas de las empresas, aunque esas decisiones también estén motivadas por razones de una mayor equidad. Por supuesto, las intervenciones en favor de la justicia distributiva se han convertido en una importante preocupación pública en el capitalismo avanzado. Mitigar las desigualdades en el capitalismo en tanto se mantiene su eficacia es el gran compromiso liberal, pero ¿ese compromiso funciona? Desde el momento en que no podemos separar la función de información de los precios de su función distributiva, toda modificación de la distribución determinada por puras razones de mercado es probable que disminuya o equivoque las señales del mercado y, por ende, debilite la tendencia automática de la economía al ajuste. Si ese es el caso, podemos preguntarnos ¿por qué los Estados capitalistas se metieron ellos mismos en unas intervenciones que socavaban sus propias bases de eficiencia económica?

Pienso que la respuesta es que, hasta cierto punto, el compromiso liberal operó muy bien, especialmente mientras se limitó a mejorar la distribución estática de la renta por medio de la imposición general y la prestación de servicios sociales y beneficios de la seguridad social. Aparte de reducir los incentivos al ahorro, tales medidas tienen escaso o nulo impacto sobre las elecciones económicas: la elección de los consumidores, trabajadores y empresarios entre bienes alternativos, o servicios, factores y productos también alternativos. Esas medidas redistributivas se cree disminuyen los incentivos al trabajo o a la participación en la actividad económica; sin embargo, al menos en un principio, ese efecto no parecía importante.

La razón de ese buen funcionamiento inicial no sólo estuvo en el éxito que acompaña a todo lo que

empieza. Algunas medidas estimadas como redistributivas no alteraron realmente la distribución de la renta. Así lo muestra la imposición progresiva que apenas se tradujo en un cambio observable en la distribución de la renta, porque el principal efecto del impuesto progresivo sobre la renta fue el de compensar la regresividad de los restantes impuestos.

También ayudó a disminuir los efectos de las intervenciones el hecho de que las señales de los precios no fueran el único vehículo de comunicación del mercado y que la ganancia de mayores ingresos en dinero para alimentar un mayor gasto no fueran el único incentivo al trabajo. Existe satisfacción en el trabajo por sí mismo y en el propio reconocimiento de ser un miembro útil a la sociedad. En naciones con fuertes tradiciones puritanas, el público valora la renta, no solamente por lo que puede comprar, sino también por la condición o *status* que esa ganancia concede, dado que la misma se considera como una medida de valoración para la sociedad. Esta ordenación concedida por la renta se mide por la renta *antes* de los impuestos; medición que nos ofrece un caso único de separación satisfactoria de los ingresos de su función distributiva.

Esas son, posiblemente, las principales razones en virtud de las cuales el compromiso liberal tuvo tanto éxito en su fase inicial, desplegando un funcionamiento suficientemente satisfactorio, hasta el punto de no parecer un compromiso en absoluto y no producir una notable reducción de la eficiencia del mercado. Sin embargo, era difícilmente creíble que el progreso hacia una mayor equidad y seguridad pudiera continuarse casi indefinidamente sin perjudicar la eficiencia del mercado. Las dudas fueron surgiendo con el transcurso del tiempo y lo que hoy preocupa es más bien la justicia dinámica, y lo

que en consecuencia se analiza es la incidencia de las medidas en los *cam-bios* en las ganancias y en la distribución de premios y sanciones creadas por los cambios en los precios.

En la primera de ellas entiendo que caen la imposición de las ganancias de capital y los beneficios con tipos impositivos, casi confiscatorios, escandinavos y británicos, en el extremo superior de la distribución de la renta. Se acusa a esas medidas de reducir la remuneración del riesgo así como de destruir el espíritu de innovación. Por lo general esas medidas coexisten con el hecho de que los Estados aceptan también algunos riesgos: se admiten las deducciones de impuestos por pérdidas empresariales, se aceptan las deducciones por gastos de investigación y desarrollo y, en ocasiones, se saca a las empresas del borde de la quiebra. Tales reducciones de los riesgos de los empresarios deberían compensar aquellas otras en las remuneraciones por aceptar el riesgo, no quedando limitadas las primeras a empresas suficientemente grandes y diversificadas como para tener beneficios que compensen pérdidas, las últimas a sociedades tan grandes que su quiebra hundiría el barco. Desgraciadamente, la participación estatal en los riesgos de tales empresas hace algo más por osificar la estructura de las sociedades que por alertar su espíritu de lucro, mientras que el empresario schumpeteriano, el imaginativo recién llegado que ha de arriesgarse por completo para realizar su función, se ve colocado a la intemperie, exento de la recompensa por aceptar el riesgo, pero no del propio riesgo.

La segunda forma de intervención pública a que nos referimos adopta por lo general la forma del control de precios propiamente dicho. El control de Estados Unidos sobre los precios del petróleo es un excelente ejemplo, tanto de la profundidad del conflicto entre los objetivos de la

equidad y la eficacia, como de la magnitud de los problemas creados cuando el Estado suprime las fuerzas del mercado y no pone nada en su lugar que las sustituya.

He hecho desde el comienzo de la falta de flexibilidad, el villano de la obra, aparte de unas pocas referencias de pasada a cosas tales como los efectos inflacionistas de la rigidez de los precios y del retraso que las intervenciones públicas ocasionan en el cambio y el progreso técnico; poco es lo que hasta el momento he dicho para probar que esa falta de flexibilidad es, en efecto, el villano de la trama. Permítaseme reparar esa omisión comentando una función muy olvidada de la flexibilidad del mercado: su impacto sobre los problemas macroeconómicos y la política macroeconómica.

La flexibilidad es la capacidad y predisposición en el funcionamiento del proceso económico a sustituir una cosa por otra, incluyendo el cambio de factores productivos como respuesta a cambios en la producción y el cambio de los gastos en respuesta a una variación en la renta. Esta es la causa por la que, en una economía flexible, cualquier cambio, perturbación o desequilibrio que se origine en un mercado se extiende a los demás, ya que las diferentes perturbaciones en diferentes mercados surgen conjuntamente equiparándose y por la que las situaciones del mercado en toda la economía tienden a hacerse más próximas a la uniformidad.

En contraste, la falta de flexibilidad separa los mercados entre sí y aísla cualquier perturbación o desequilibrio que en cada uno de ellos pueda ocurrir. En otras palabras, la falta de flexibilidad produce, o, más bien, mantiene la fragmentación de la economía que se manifiesta en una dispersión de grados y tipos de desequilibrios de mercado por sectores y regiones. Empíricamente, esa dispersión

puede medirse por la dispersión de las tasas de desempleo. Los datos disponibles al respecto en Estados Unidos y Reino Unido sugieren al menos que se ha producido un aumento secular de la fragmentación económica (2).

Sin embargo, tal fragmentación, y las disparidades resultantes entre los desequilibrios en los diferentes mercados, no tienen por qué ser necesariamente una cosa mala. Después de todo, la difusión de una perturbación por diferentes mercados no suele hacerla desaparecer. En economía, cuando un cambio conduce a otro, con frecuencia se genera un proceso acumulativo que exagera, más bien que elimina, la perturbación inicial. El multiplicador del paro es un ejemplo evidente. Por consiguiente, algo hay que decir en favor de la inflexibilidad que reduce y aísla una caída en la demanda efectiva. Por supuesto, la seguridad social, los servicios sociales y el comportamiento del consumidor y trabajador ricos, a todo lo cual acusé anteriormente de perjudicar la flexibilidad, también operan como estabilizadores automáticos. Indudablemente esos estabilizadores han disminuido el valor del multiplicador de desempleo y posiblemente explican por qué estos días, gracias a Dios, el paro jamás alcanzó niveles que se parezcan a los logrados en los días felices del capitalismo, por ejemplo, los años 1890 y 1930.

Desgraciadamente, esa misma rigidez no es en absoluto estabilizadora

(2) Parece haber sido Richard Lipsey el primero en haber planteado la cuestión de si la inflación no pudiera también depender de la dispersión del exceso de demanda y la consiguiente dispersión del paro a través de las regiones y sectores. Su planteamiento fue seguido por C. G. Archibald y R. Leighton Thomas y P. J. M. Stoney. Ambos encuentran una relación positiva significativa y cualitativamente importante; por otra parte, Archibald explicó el desplazamiento hacia arriba de la curva de Phillips a causa de una mayor dispersión. Para una puntualización, ver Archibald, Robyn Kemis y J. W. Perkins. Mi argumentación, por supuesto, es completamente diferente, aun cuando está claramente relacionada con ese planteamiento.

cuando las cosas van en la dirección opuesta: la rigidez fracasa cuando se intenta detener la amplitud de los aumentos inflacionistas de precios. La razón es que la falta de flexibilidad impide que se manifieste el exceso de demanda, pero no el aumento de precios, porque el exceso de demanda no es el único vehículo para transmitir el virus de la inflación. Los aumentos salariales por ejemplo se extienden de empresa a empresa y de industria a industria por el principio de equidad, más bien que a través de la extensión de escasez de mano de obra y es sólo esta última la que se ve afectada por la fragmentación de los mercados.

La falta de flexibilidad aparece aún bajo una luz peor en el próximo caso. Cuando dos mercados o dos sectores de la economía padecen, uno de un exceso, el otro de una insuficiencia, de la demanda, la flexibilidad haría posible que ambos desequilibrios contrarios se compensaran mutuamente y se eliminaran; sin embargo, la falta de flexibilidad mantiene intactos esos desequilibrios. Eso puede explicar por qué padecemos más perturbaciones económicas hoy día que las registradas en los días del capitalismo flexible, y también explica por qué en la actualidad esas perturbaciones parecen mucho menos tratables.

Esas consideraciones me llevan al siguiente y, con mucho, el más grave problema que crea la falta de flexibilidad: su tendencia a hacer ineficientes, o al menos políticamente inaceptables, las medidas ortodoxas de estabilización keynesianas. Ya he indicado que la flexibilidad y la interacción entre mercados consolida sus desequilibrios, los compensa entre sí, los difunde y los hace más uniformes en toda la economía. Esto abre la vía a los procesos acumulativos; pero también supone la inestimable ventaja de facilitar grandemente el empleo de medidas de estabilización al

preparar, por así decirlo, al paciente para el tratamiento.

Las alteraciones en las variables fiscales y monetarias son medidas macroeconómicas por excelencia. No pueden considerarse como medidas que operan sobre un lugar enfermo del cuerpo económico; su influencia es amplia, difusa, actúan sobre los diferentes sectores e industrias de la economía más o menos igualmente y con la misma intensidad. Por ese motivo su efectividad y su aceptación política dependerán del hecho evidente de que partes y sectores de la economía padezcan de la misma enfermedad y más o menos en el mismo grado. La flexibilidad, por supuesto, es la que crea esa necesaria uniformidad, porque garantiza altas elasticidades de sustitución, transformación, adaptación y, por tanto, asegura que las diferentes partes de una economía infra o sobrecalentada tengan unas temperaturas no muy diferentes.

Todo ello puede explicar muy bien por qué, en el más flexible y, por consiguiente, más uniforme entorno económico de hace una generación, cuando se desarrollaron y aplicaron por vez primera las medidas de estabilización, resultaron eficientes y aceptables; en tanto que en la economía rígida, fragmentada y heterogénea de hoy día, con frecuencia esas mismas medidas parecen, tanto ineficientes, como inaceptables. ¿Qué puede hacer una política fiscal y monetaria contra la clase de estancamiento con inflación en donde una insuficiente demanda en una parte de la economía crea el desempleo y un exceso de demanda en la otra crea presiones inflacionistas que, no obstante, no quedan limitadas a esa parte de la economía tan solo? ¿Qué se puede hacer incluso en el caso mucho más simple en que una parte de la economía está recalentada y el resto más o menos en equilibrio? Tenemos presiones inflacionistas generadas en la

parte sobrecalentada y extendiéndose al resto de la economía; no obstante, intentemos contenerlas con unas medidas restrictivas macroeconómicas y estaremos seguros de haber creado el paro mucho antes de que reduzcamos el aumento de los precios. Los políticos se quejan de que el público se halla hipersensibilizado a los efectos subsidiarios de las medidas antiinflacionistas: ¿no será, más bien, que los efectos secundarios se han agravado hoy, cuando esas medidas se aplican a una economía más fragmentada y heterogénea que aquella para las que fueron diseñadas? Posiblemente la consecuencia más grave de la falta de flexibilidad sea la que, al fracasar en la homogeneización de la economía se limita, tanto la efectividad como la posibilidad de aceptación de las medias macroeconómicas.

La relevancia de esas observaciones para el fin de este trabajo es evidente. Si he calibrado bien el papel y propósito de la flexibilidad, creo haber añadido fuerza al argumento de Schumpeter. El capitalismo está condenado a perder fuerza y capacidad de dirección, verdaderamente está perdiendo flexibilidad y capacidad de adaptación.

Para que ustedes no encuentren ese pensamiento demasiado deprimente, permítanme que les diga que Schumpeter predijo la desaparición del capitalismo en el mismo momento en que estaba iniciando su más larga singladura de rápido e ininterrumpido crecimiento y alta prosperidad. Aun conociendo ese futuro, Schumpeter podría haber seguido sosteniendo su predicción puesto que se basaba en consideraciones de carácter sociológico, más bien que económico; sin embargo, creo que falló al no reconocer la importancia de la contribución de Keynes y no pudo prever el éxito de las medidas keynesianas macroeconómicas a la hora de estabilizar el funcionamiento de la

economía de libre empresa sin que por ello fuera menos libre y menos emprendedora. Una de mis conclusiones principales es que la economía de hoy día se encuentra demasiado fragmentada para que la difusa y amplia acción de la política keynesiana pueda producir efectos beneficiosos; sin embargo, y tal vez yo también está olvidando por mi parte la presencia de una nueva salida de emergencia a esa situación.

La salvación podría residir en recuperar parte de la perdida flexibilidad o en alguna nueva política que pueda tratar mejor los problemas de hoy día. Realmente deberíamos tener ambas cosas. No obstante, la flexibilidad perdida es difícil de recuperar, habida cuenta de que parte de la misma se perdió debido a factores que se encuentran lejos de nuestro control, el resto fue el efecto secundario de la política liberal, ignorada o minimizada en el momento y debido a la excesiva fe de los liberales en el capitalismo y su capacidad de volar, aunque tuviera sujetas las alas. Es difícil volver sobre esas medidas porque aseguraron importantes beneficios a los que el público se resiste a renunciar, cualquiera que sea para el bienestar nacional el coste de la continuidad de esas ventajas ganadas y tenazmente defendidas.

Sin embargo, por difícil que pueda ser volver a recuperar la flexibilidad perdida, ya hemos dado algunos pasos en esa dirección. Uno de ellos es las limitaciones presupuestarias de la Proposición 13 de California, impuesta al gobierno y no solamente en California. Otro es la liberación de las líneas aéreas; otras varias intervenciones de nuestros organismos de regulación están siendo igualmente atacadas. Un ejemplo diferente, aun cuando posiblemente sólo para mostrarnos que la vieja flexibilidad no está del todo perdida, es la presión competitiva gracias a la cual el progreso en la electrónica ha llevado a

estabilizar las reducciones de precios, en lugar de producir los posibles y temidos aumentos inflacionistas de salarios.

Ahora bien, ¿qué hay de nuevas políticas para tratar nuestros nuevos problemas y los viejos en su nuevo planteamiento? Por el momento no hay nada de parecido a lo que sucedió en los años de la depresión de los treinta: la extensión como el fuego de las nuevas ideas de Keynes y su captación de la imaginación y lealtad de toda una generación de jóvenes economistas. Conozco algunas nuevas y buenas ideas y deben existir muchas más; pero ninguna ha prendido con la fuerza del keynesianismo. Una razón podría ser que para tratar efectivamente los problemas económicos de la actualidad, es posible que las nuevas medidas hayan de ser demasiado selectivas o radicales para sintonizar con el espíritu del capitalismo. Puede que los beneficios merecieran la pena; sin embargo, eso, desgraciadamente, no es bastante, porque el público, celoso de sus acos-

tumbradas libertades, puede rehusar concederles su aceptación.

Y es que la fe de esta nación en el capitalismo es una fe muy peculiar. Nos dedicamos a apilar alegremente regulación tras regulación, imponiendo costes y restricciones al funcionamiento de nuestros mercados, sin dedicar jamás un solo pensamiento a lo que esas intervenciones pueden significar para la eficiencia del mercado; por otra parte y al mismo tiempo, conservamos más fe incluso en los más ineficientes y agarrotados mercados y señales de mercado que en cualquiera que los desplazara, eliminara o modificara su carácter. El peligro de tal actitud es que podríamos terminar con el peor de los mundos: aferrados a las características menos atractivas del capitalismo, pero privados de lo que he descrito como el ocaso de una de las grandes y reventoras virtudes de ese sistema: su flexibilidad.



REFERENCIAS

- ARCHIBALD, C. G., *Wage Price Dynamics, Inflation and Unemployment, The Phillips Curve and the Distribution of Unemployment*, en «American Economic Review, Proceedings», n.º 59, mayo 1969, págs. 124-160.
- ; KEMIS, R., y PERKINS, J. W., *Excess Demand for Labour, Unemployment, and the Phillips Curve: A Theoretical and Empirical Study*, en David Laidler y D. L. Purdy (eds.), *Inflation and Labour Markets* (Manchester, 1974), págs. 109-173.
- AUKRUST, O., *Inflation in the Open Economy: A Norwegian Model*, en L. B. Krause y W. S. Salant (eds.), *Worldwide Inflation-Theory and Recent Experience* (Washington, 1977).
- DENISON, E. F., *Effects of Selected Changes in the Institutional and Human Environment Upon Output per Unit of Input*, en «Survey of Current Business», n.º 58, enero 1978, págs. 21-44.
- EATWELL, J.; LLEWELLYN, J., y TARLIN, R., *Money Wage Inflation in Industrial Countries*, en «Review of Economic Studies», n.º 41, octubre 1974, págs. 515-523.
- LIPSEY, R. G., *The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1862-1957: A Further Analysis*, en «Economica», n.º 27, febrero 1960, págs. 1-31.
- SCITOVSKY, T., *Asymmetries in Economics*, en «Scottish Journal of Political Economy», n.º 25, noviembre 1978, págs. 222-237.
- THOMAS, R. L., y STONEY, P. J. M., *Unemployment Dispersion as a Determinant of Wage Inflation in the U. K. 1925-66*, en «Manchester School of Economic and Social Studies», n.º 39, junio 1971, págs. 83-116.
- WEIDENBRAUM, M. L., *The Big Cost of Government Regulation*, en «Challenge», noviembre-diciembre 1979, págs. 22-39.