RdL Revista de Libros

Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en economía política

JOHN STUART MILL

Alianza, Madrid, 1997

192 págs.

Edición de Carlos Rodríguez Braun

Cinco Mill

Fernando Méndez Ibisate
1 junio, 1998

Una de las contribuciones del profesor Carlos Rodríguez Braun al conocimiento de la economía ha sido sus cuidadas traducciones de los clásicos. A sus versiones de Keynes y Adam Smith, viene a añadir ahora estos cinco ensayos que John Stuart Mill publicó en 1844, pero que había escrito cuando apenas contaba veintitrés años. Rodríguez Braun, especialista en historia de la teoría económica (como prefiero llamar a esta disciplina) o del pensamiento económico (como se ha generalizado, con cierta

cursilería), nos ofrece, además, un breve estudio preliminar que nos introduce de lleno en la espesura del libro.

Pese al tiempo transcurrido, estos ensayos conservan gran parte de su frescura y originalidad. El primero de ellos versa sobre el comercio internacional, y en él completa Mill la teoría de David Ricardo. Superada la *teoría de la ventaja absoluta* de Adam Smith, según la cual los bienes objetos de comercio entre las naciones provienen de los excedentes, Ricardo demostró, siguiendo la *teoría de la ventaja comparativa o delos costes relativos,* que en economía muchas veces el pez grande no se come al chico, sino que prefiere que el chico subsista y se especialice en lo que es comparativamente mejor. Pero si bien Ricardo estableció los márgenes en que se daría el comercio entre las naciones, no dejó determinado el punto exacto en que tendría lugar el intercambio (ni a qué precios). J. S. Mill introdujo el principio de la demanda y la oferta, y con él, el concepto de demanda recíproca, e incluso el concepto de elasticidad en el sentido de sensibilidad de respuesta de dichas demandas frente a los precios para cada país. De este modo, y por medio de sus respectivas demandas recíprocas, se establecen los precios que rigen en el comercio internacional entre dos países, y se pueden estudiar los efectos que sobre él tienen un arancel o una mejora tecnológica en la producción de uno de los bienes en un país.

El segundo ensayo versa sobre la muy comentada y «maltratada» Ley de Say; es decir, sobre la posibilidad de existencia de sobreproducciones *generales* en la economía. J. S. Mill demuestra que, en una economía monetaria, donde la existencia del activo «dinero» permite disociar en el tiempo los actos de compra de los de venta, puede no cumplirse lo que hoy conocemos como Identidad de Say. Mill formula así la Ley de Say como una condición de equilibrio, en términos de igualdad, de manera que la existencia de un exceso de oferta en el lado real de la economía refleja un exceso de demanda en el mercado monetario, siendo pues posible una sobreproducción generalizada. Los economistas clásicos, en general, habían aceptado la posibilidad de sobreproducciones parciales. Y el argumento de J. S. Mill, que además acepta la existencia de sobreproducciones generales, pone el énfasis en que se trata, no de una «sobreabundancia de bienes con respecto a bienes, sino una sobreabundancia de todos los bienes con respecto al dinero» (pág. 96).

El tercer ensayo trata de la distinción entre «lo productivo» y «lo improductivo». Dicha distinción la introdujeron los fisiócratas en el siglo XVIII y llegaron a afirmar que la única actividad productiva, en el sentido de añadir un excedente neto al producto, era la agricultura. Los clásicos, desde A. Smith, hicieron profusa mención de tal distinción con el fin de aclarar su aplicación a los conceptos de riqueza y excedente, afirmando que sólo el trabajo productivo añadía valor al producto. Pero es J. S. Mill el autor que más pone de manifiesto la poca utilidad de esta terminología, principalmente cuando extiende su aplicación no sólo al trabajo, sino al capital y al consumo.

Aún hoy en día, en forma de herencia keynesiana, acostumbramos a distinguir entre la economía realmente productiva y la economía monetaria. Sin embargo, los economistas hemos demostrado desde hace tiempo que la actividad monetaria y financiera genera información, ofrece cobertura frente al riesgo, reduce la incertidumbre y los costes de tiempo y transacción… ¿Quién dijo que los mercados monetarios y financieros no son productivos?

El siguiente capítulo aborda el tema de los beneficios y el interés. Y no es casual el tratamiento

análogo de estos dos conceptos en el modelo clásico. La tasa de beneficio viene dada por la razón entre el beneficio total y el capital total invertido, que para los clásicos consiste en capital circulante destinado al pago de salarios (*teoría del fondo de salarios*). Bien es cierto que J. S. Mill es precisamente el autor clásico que se retracta de la teoría del fondo de salarios, pero lo hizo en 1869, tan sólo cuatro años antes de su muerte.

La teoría clásica del beneficio coincide con lo que hoy conocemos por teoría pura del interés. No es que los economistas clásicos no distinguiesen entre la tasa de rendimiento del capital real y la tasa de interés del mercado. Pero en equilibrio a largo plazo y con certidumbre perfecta, las dos tasas coinciden; de modo que en su teoría del valor y la distribución, los clásicos olvidaron tal distinción. Hoy en día sí distinguimos entre el *capitalista,* que gana un interés, y el *empresario,* que gana un beneficio. Esta separación data de Adam Smith, quien habló de los «intereses monetarios» de los inversionistas inactivos en contraste con los empresarios que emplean su capital activamente. Pero los autores clásicos tenían en mente al propietario-gerente de una empresa, que gana un interés implícito y un beneficio.

El último ensayo es uno de los dos textos que han dado fama a J. S. Mill como metodólogo (el otro fue *A System ofLogic,* publicado en 1843). Aquí plantea una definición de la ciencia económica, una delimitación de su objeto y su método. Caracteriza la economía como «la ciencia que investiga las leyes de los fenómenos sociales que derivan de las operaciones combinadas de los seres humanos para la producción de riqueza, en la medida en que esos fenómenos no resulten modificados por la persecución de ningún otro objetivo» (pág. 164). En esta definición subyacen problemas metodológicos tales como la disyuntiva entre deductivismo e inductivismo, la figura del *homo oeconomicus* o el problema de la verificación de las hipótesis en economía.

En definitiva, el lector encontrará en este libro «cinco Mill» temas con los que divertirse de lo lindo.