



ARTÍCULOS

Reseña acerca de algunos supuestos psicológicos en la teoría económica

Victoria Hoya de Canén

Revista de Economía y Estadística, Vol. 7, No 1 - 2 (1954): 1º y 2º Trimestre, pp. 207-229.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/4861>



La Revista de Economía y Estadística, se edita desde el año 1939. Es una publicación semestral del Instituto de Economía y Finanzas (IEF), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, Av. Valparaíso s/n, Ciudad Universitaria. X5000HRV, Córdoba, Argentina.
Teléfono: 00 - 54 - 351 - 4437300 interno 253.
Contacto: rev_eco_estad@eco.unc.edu.ar
Dirección web <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/index>

Cómo citar este documento:

Hoya de Canén, V.(1954)Reseña acerca de algunos supuestos psicológicos en la teoría económica. *Revista de Economía y Estadística*. Segunda Época, Vol. 7, No 1 - 2: 1º y 2º Trimestre, pp. 207-229.

Disponible en: <<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/4861>>

El Portal de Revistas de la Universidad Nacional de Córdoba es un espacio destinado a la difusión de las investigaciones realizadas por los miembros de la Universidad y a los contenidos académicos y culturales desarrollados en las revistas electrónicas de la Universidad Nacional de Córdoba. Considerando que la Ciencia es un recurso público, es que la Universidad ofrece a toda la comunidad, el acceso libre de su producción científica, académica y cultural.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/index>

RESEÑA ACERCA DE ALGUNOS SUPUESTOS PSICOLÓGICOS EN LA TEORÍA ECONÓMICA

Cont. VICTORIA HOYA DE CANÈN

I. — Podemos decir que en Economía no existen límites fijos al campo de su estudio. Los procesos por los que el hombre se procura su subsistencia son el centro de su interés y continuamente *trata* de mejorar esa especie de dependencia en que se encuentra. Con ese fin, el individuo *trata* de ampliar y modificar su conocimiento, pues es una verdad, por demás evidente, que los fenómenos que acontecen en nuestro mundo están intrincadamente relacionados y ninguno de ellos podrá ser ampliamente comprendido, *excepto* en sus relaciones con los otros.

Nunca es esto más evidente que cuando se estudia, en historia económica, las instituciones económicas: guildas, corporaciones, asociaciones de trabajadores, etc.; invariablemente se ha de recurrir al estudio de la historia, de la religión, de la política, etc. O cuando se quieren explicar los hábitos de consumo de una comunidad, se invade insensiblemente el campo de la filosofía, de la historia, de la psicología, de las matemáticas, etc. Todo esto nada más que para ejemplificar sólo algunas de las relaciones de la Economía con otras ramas del saber.

Ya sabemos que esto no significa que la Economía pierda

su carácter de individualidad como ciencia, pues todas han de auxiliarse entre sí.

Existen en los libros especializados en nuestra materia, excelentes capítulos dedicados a estudiar estas vinculaciones de la Economía con otras ciencias. Así de las relaciones de la Economía con la sociología, con la moral, con la tecnología, con las matemáticas, etc., podemos encontrar interesantes ensayos o artículos.

No obstante, en lo que hace a las relaciones de la economía con la psicología, es difícil encontrar algún trabajo o, al menos, algunos párrafos en un libro, que consideren seriamente este aspecto.

II. — Como antecedente, podemos citar los trabajos que *surgieron* con las escuelas matemática y psicológica o austríaca, que operan principalmente con conceptos de orden psicológico.

Los más destacados exponentes de estas escuelas, fueron, de la primera, Walras y Pareto; de la segunda, Menger, Böhm-Bawerk, Wieser, etc.

Si bien los principios sobre los que se asentaban, eran similares en ambas, la primera utilizó grandemente el método matemático, por lo que ha sido criticada, pues no es posible medir cuantitativamente apreciaciones subjetivas.

En general, podemos decir que el espíritu de la escuela austríaca fué dedicarse al análisis de los motivos psicológicos que impulsan al hombre actuando en la esfera económica. Ese análisis, si bien no olvida el carácter altamente variable de la condición humana, sostiene que en todos los individuos existen ciertos móviles psicológicos que les son comunes y sin cuya existencia no podría concebirse la economía como ciencia.

Aplicado este método principalmente a la teoría del valor, se desarrolló por los economistas austríacos, la teoría de la utilidad final o límite.

La influencia de este aporte es de tal importancia, que se

ha sostenido que no sólo la economía, sino también la sociología, son netamente psicológicas. Esto es significativo, si se tiene en cuenta que se ha tratado de construir la sociología independientemente de la psicología, olvidando que las sociedades se componen de individuos.

La escuela psicológica tuvo el mérito de recordar que la economía es, ante todo, una ciencia humana, aunque se le pueda objetar su excesiva entrega a los análisis abstractos, cayendo en el mismo error de la escuela clásica y abandonando los fecundos caminos de la observación.

III. — Esta digresión, ha sido al solo objeto de dar un vistazo a los antecedentes de los fundamentos psicológicos de la economía.

Más moderadamente, en los trabajos de algunos autores encontramos referencias al respecto.

Pirou (1), habla de la interpretación psicológica de los hechos sociales (entre los que se cuentan los hechos económicos); pero se refiere allí, principalmente, a la controversia surgida entre los sostenedores de la sociología biológica y los de la sociología psicológica, exponiendo de esta última tendencia, principalmente las teorías de Tarde, que fué quien sostuvo que la sociología era netamente psicológica, frente a Durkheim, que quería una sociología desligada absolutamente de la psicología.

No podemos negar el valor de este capítulo de la obra de Pirou, pero lo cierto es que, concretamente, no se refiere a las relaciones de economía y psicología.

Robbins (2) es quizá uno de los pocos autores que en este

(1) PIROU, GAETAN: "Introduction a l'Etude de l'Economie Politique", Librairie Recueil Sirey, París, 1939, p. 67 y ss.

(2) ROBBINS, LIONEL: "Naturaleza y Significación de la Ciencia Económica". Fondo de Cultura Económica, 1944, p. 119 y s.

asunto se han definido afirmativamente por las interrelaciones entre ambas ramas del conocimiento.

En economía pura se busca observar los efectos que surgen de las valoraciones relativas de los individuos, valoración que ha de realizarse cuando éstos enfrentan a medios escasos susceptibles de usos diversos.

Pero la subsistencia de esta valoración relativa se ha hecho depender por muchos críticos de la Economía, de la de determinadas doctrinas psicológicas; la psicología es una ciencia que progresa rápidamente y si se hace descansar a la Economía en determinadas doctrinas psicológicas, es lógico que cada vez que éstas se modifiquen, varíen también las conclusiones de la Economía.

Nada más inexacto. Cuando nos hemos referido a las escalas de valoración, se ha querido significar que los bienes disponibles son escasos y que pueden ser aplicados a satisfacer necesidades diversas, de modo que en una situación determinada, un individuo preferirá la satisfacción de una necesidad a la de otra, un bien a otro.

No se discuten los motivos que puedan tener los individuos para atribuir ciertos valores a determinados bienes. Lo que los economistas necesitan suponer es el hecho innegable de que las diferentes posibilidades ofrecen incentivos diversos y son estos incentivos los que los individuos pueden colocar según el orden de su intensidad.

Esto puede ser explicado sin basarse en una psicología determinada, por lo que, como dice Robbins, (3) "... aun cuando no es cierto que las proposiciones de la Economía política descansan en una psicología determinada, suponen incuestionablemente elementos que son de naturaleza psicológica o, quizá, mejor dicho, de naturaleza psíquica".

Bien cierto es que el autor que nos ocupa, cuando se

(3) Ib. p. 123.

refiere a este asunto, lo hace en relación con la teoría subjetiva o psicológica del valor, atacada por muchos economistas por el fundamento subjetivista que se le había dado, aduciendo que el método científico exige que no se tome en consideración nada que no sea susceptible de observación directa.

Lo cierto es que el juicio de valor no puede ser sino subjetivo; no es un proceso que pueda observarse y, en consecuencia, siguiendo el razonamiento de aquellos economistas, debiera ser excluído de la explicación científica.

Pero en definitiva, el economista ha de tratar de explicar ciertos aspectos de la conducta de los individuos y parece ser bastante difícil lograrlo en una forma integral, sin introducir elementos psíquicos; los términos preferencia, indiferencia, etc., tan usados en nuestra ciencia, no podrían ser entendidos sino con este criterio.

No es sólo la conducta exterior observable en los individuos la que nos puede dar la idea de un fin en lo económico, sino también el análisis introspectivo que la gente ha de realizar.

Supongamos que el objeto de la Economía se limitase al estudio de las cosas observables, como son los precios por ejemplo.

¿Podrá el fenómeno de formación de precios, ser explicado sin involucrar elementos subjetivos o psicológicos? Los economistas que nos han ofrecido las más modernas teorías de formación de precios, nos han demostrado en sus análisis que ello no es posible. A este aspecto nos hemos de referir más adelante con algún detenimiento.

¿Y no es la formación de precios uno de los temas más discutidos en Economía? ¿Cómo, entonces, puede afirmarse que la Economía como ciencia ha de circunscribirse al estudio de los hechos observables, cuando en la formación de precios intervienen una serie de apreciaciones subjetivas, no sometidas a observación?

Luego, es evidente que la tarea del economista, para ser completa, ha de incluir elementos psicológicos,

No interesa por qué el hombre actúa movido por tales elementos; basta con comprobar que existen y, en consecuencia, se los toma como datos.

Los sujetos económicos, a los fines de nuestro estudio, pueden ser egoístas o altruistas, en términos absolutos o con dosis de estos impulsos. Pero las escalas de valoraciones que hagan todos los individuos de una comunidad, sólo son una manifestación concreta de las características permanentes del hombre tal como existe en la realidad.

La manifestación concreta de esas valoraciones asume formas de hechos económicos; pero cuando frente a un hecho se busca indagar sus móviles, puede no resultar muy fácil conocerlos.

Así, cuando un hombre compra zapatos, puede estar interesado sólo en hacer comparaciones sobre si ha de gastar en zapatos o en las otras cosas que están dentro del círculo que se disputa su dinero; pero puede ocurrir que compre zapatos, porque hay alguna razón de íntima simpatía que lo une a quien se los vende y lo hace preferir antes que a otros competidores, aun cuando alguno de éstos estuviera decidido a entregárselos algo más baratos.

Todos estos argumentos y muchos otros más son recogidos por Ronald Walker en su obra recientemente publicada en nuestro idioma (4) haciendo comparaciones entre las obras de Marshall, Mrs. Robinson y otros a este respecto.

Si bien Robbins no nos dice nada de las obras fundamentales de la señora Robinson y de Chamberlin (5), es evidente

(4) WALKER, RONALD: "De la Teoría Económica a la Política Económica". M. Aguilar. México, 1949. p. 96 y ss.

(5) ROBINSON, JOAN: "La Economía de la Competencia Imperfecta". M. Aguilar, Madrid, 1946. Chamberlin, Edward E. "Teoría de la Competencia Monopólica". Fondo de Cultura Económica. México, 1946.

que estos economistas en sus análisis han tenido en cuenta supuestos psicológicos.

Así, la señora Robinson dice: “El estudio de dichas decisiones (las del empresario y las del comprador) implica un estudio de la psicología humana; pero los fundamentos psicológicos de que hace uso la economía tienen un carácter puramente empírico. Cuando la técnica del análisis económico se encuentre lo bastante adelantada para analizar los resultados de procesos mentales patológicos o irracionales, tampoco los estudiará más que en cuanto produzcan efectos estadísticos medibles” (6).

Más adelante, manifiesta: “...; pero en los mercados reales el comprador tiene en cuenta un gran número de circunstancias, además del precio a que los productores rivales ofrecen su mercancía” (7).

Ese razonamiento es similar al de Robbins. Y continúa: “... el consumidor tiene siempre ciertas razones para preferir un cierto vendedor, razones que afectarán diversamente a los distintos individuos”. “... por otra parte, éstos (los compradores) serán influidos de distinto modo por la garantía de calidad ofrecida por una marca renombrada, así como por la diferencia entre las facilidades dadas por los distintos productores: rapidez en el servicio, simpatía de los vendedores, ..., atención prestada a sus necesidades individuales, etc. En algunos casos (los más desconcertantes desde el punto de vista del análisis) el comprador resultará influido por el propio precio, en el sentido de interpretarlo como señal de que el artículo en cuestión es bueno, rechazando un sustituto más barato precisamente porque su baratura hace sospechar que es inferior y, finalmente, el comprador estará influido por la propaganda, que actúa en su mente con estudiada pericia, hacién-

(6) ROBINSON, JOAN. Ob. cit. p. 20.

(7) ROBINSON, JOAN: Ob. cit. p. 104.

dole preferir las mercancías de un fabricante a las de otro sólo porque se las han presentado de una manera más agradable o más persuasiva”.

Reconoce que los vendedores rivales procuran dirigir sus negocios tratando de explotar todas estas influencias sobre la decisión del consumidor.

Y finalmente, en una nota al pie de la pág. 105, declara: “El hecho de la competencia que adopta la forma de dar facilidades al comprador, de mejorar la calidad de las mercancías, de hacer propaganda o de cualquier forma distinta de la simple baja de precio, es embarazoso, desde el punto de vista del análisis teórico, por dos razones: primera, porque aumenta considerablemente la dificultad de especificar con exactitud qué es lo que entendemos por un bien, pues aunque nos desprendamos de las dificultades más obvias y seamos capaces de determinar con exactitud qué es lo que entendemos por un automóvil o por un bote de cacao, queda en pie el hecho de que, desde el punto de vista del comprador individual, un bote de cacao vendido por A no tiene por qué ser la misma cosa que un bote de cacao vendido por B y por lo tanto, al no ser la misma cosa, es imposible sumar la curva de demanda del cacao de A con la del cacao de B para obtener la curva de demanda del cacao en general; la segunda y aún más desconcertante dificultad surge por el hecho de que todas las formas de la competencia distintas de una mera baja de precio implican una variación en los costes de producción, con lo que la curva de demanda individual de una empresa depende, en parte de los gastos que efectúa con el fin de atraerse clientela. Esta dificultad sería más manejable si esos gastos pudieran ser tratados como costes de venta enteramente distintos de los de fabricación; pero en realidad, toman con frecuencia la forma de cambios en la calidad de las mercancías...”.

Esta cuestión ha sido resuelta, al menos teóricamente, por

Chamberlin, quien, en su libro, dedica dos capítulos a su análisis (8).

Refiriéndose precisamente a los costes de venta, que son una realidad de la moderna vida de los negocios, dice que ninguno de estos gastos se encontraría justificado si los deseos de los compradores fuesen constantes y si todos y cada uno de ellos poseyera un conocimiento perfecto acerca de los mejores medios de satisfacerlos.

En un artículo anterior, que me pertenece, titulado “Los costes de venta en la teoría de la competencia monopólica”, traté este asunto con más amplitud y, entre otras cosas, en él decía que el fin de todos estos gastos incluídos en los costes de venta, es, principalmente, modificar los deseos mismos de los consumidores. Es el fin perseguido por la publicidad, que utilizando elementos psicológicos, influye sobre los individuos, en una especie de sugestión o hipnotismo, a través de su sensibilidad.

De lo dicho resulta que tanto la señora Robinson como Chamberlin reconocen la existencia de elementos psicológicos, que hacen de la demanda un factor sujeto a variaciones no siempre previsibles.

La señora Robinson así lo destaca, pero en su análisis les deja de lado para simplificar el razonamiento que, de otro modo, se volvería extremadamente complicado.

Chamberlin, en cambio, introduce esos elementos en su análisis como una de las variables de las que, en cierta medida, depende la demanda.

Lo extraño es, sin embargo, que ni Robbins ni Walker, se hayan referido a esos aspectos en las obras que hemos mencionado.

Robbins cita a la señora Robinson, pero en otro trabajo y

(8) CHAMBERLIN, E. E.: Ob. cit. p. 165-240.

Walker, si bien cita a ambos en sus obras fundamentales, tampoco tiene en cuenta la faceta señalada.

La segunda edición corregida y aumentada del libro de Robbins apareció en 1935 y el libro de Walker en 1943; es decir que podemos suponer que la obra de Chamberlin y la Sra. Robinson no le era desconocida al primero y mucho menos al segundo.

En esta reseña, no podríamos dejar de citar a Hicks, que tomando principalmente los fundamentos de Pareto, formula su teoría del valor que puede calificarse de subjetiva en razón de sus antecedentes y por lo tanto implica consideraciones de orden psicológico (9).

Otros libros sobre teoría económica, al tratar del campo de investigación de nuestra ciencia o de sus relaciones con otras ciencias, reconocen su vinculación con la psicología. Pero mientras se extienden respecto de las relaciones con otras ramas del saber, se limitan sólo a mencionar la que guarda con la psicología (9 bis).

IV. — Lo más interesante de todo es que libros posteriores a la publicación de la Teoría General de Keynes, que utilizan, e incluso critican, muchos de los supuestos keynesianos, al referirse a las relaciones de la psicología con la economía, no han mencionado el aporte notable que significaron las determinantes psicológicas de la Teoría General.

No vamos a iniciar aquí una polémica sobre la obra de Keynes; de eso se han encargado suficientemente una cantidad de destacados economistas. Tratamos sólo de destacar que,

(9.) HICKS, J. R.: "Valor y Capital". Fondo de Cultura Económica. México, 1945.

(9 bis) ELY, RICHARD T.: "Outlines of Economics". The Macmillan Co. New York, 1937. Chandler, Lester V. "A. Preface to Economics". Harper & Brothers Publishers. New York, 1947. Samuelson, Paul A. "Curso de Economía Moderna". Aguilar S. A. de Ediciones. Madrid, 1950. Etc. etc.

en el asunto que nos ocupa, Keynes nos ofreció una serie de elementos subjetivos dignos de ser tenidos en cuenta.

Según el razonamiento keynesiano, las determinantes del sistema económico pueden ser agrupadas en tres órdenes: las condiciones, que por estar sujetas a cambios lentos se las supone dadas; las variables independientes y las variables dependientes.

Siguiendo su línea de pensamiento, se concluye que son las variables independientes las que determinan el nivel de ocupación.

Es decir que Keynes les asigna una especial significación; tales variables independientes son:

- 1) la propensión psicológica a consumir;
- 2) las esperanzas psicológicas sobre el rendimiento futuro de los capitales (que junto con las condiciones dadas determinan la eficiencia marginal del capital);
- 3) la actitud psicológica hacia la liquidez;
- 4) la cantidad de dinero determinada por los bancos centrales. De esta variable y la anterior depende la tasa de interés.

Estas cuatro variables independientes determinan las variables dependientes, que son dos: 1) el volumen de ocupación; 2) el ingreso o dividendo nacional.

Vemos pues, que fuera de las condiciones dadas, de las variables dependientes y de la cantidad de dinero regulada por los bancos centrales, la teoría general se basa en tres supuestos psicológicos fundamentales: la propensión psicológica a consumir, las esperanzas psicológicas sobre el rendimiento futuro de los capitales y la preferencia psicológica por la liquidez.

Comenzaremos, entonces, con el primero de estos tres supuestos. Keynes nos dice (10): “lo que la comunidad gasta en

(10) KEYNES, JOHN M.: “The General Theory of Employment, Interest and Money”. Londres, 1936. p. 90-91.

consumo depende: 1) del monto de su ingreso; 2) de otras circunstancias objetivas que lo acompañan; y 3) de las necesidades subjetivas y de las inclinaciones y hábitos psicológicos de los individuos”.

Si bien reconoce que las razones que impulsan a los hombres a gastar reaccionan entre sí y por lo tanto el querer clasificarlas puede conducir a hacer de ellas una falsa división, cree útil, para aclarar ideas, considerarlas separadamente como factores objetivos y subjetivos.

A los fines de este trabajo, dejaremos de lado los primeros y pasaremos a ocuparnos de los segundos.

Se llama propensión a consumir a ciertas características psicológicas que establecen una relación funcional entre un determinado nivel de ingreso y el correspondiente gasto en consumo.

¿Estas características, a qué obedecen? Son el resultado de una “ley psicológica fundamental, en la que con toda confianza podemos basarnos a priori, partiendo de nuestro conocimiento de la naturaleza humana y de los hechos y la experiencia en las comunidades modernas”.

Según esta ley, por regla general, cuando aumentan sus ingresos, la gente decide aumentar sus consumos, aunque no en la misma proporción absoluta en que aumenta su ingreso.

Si C_s es el monto del consumo e Y_s el monto del ingreso (expresados ambos en unidades de salarios) ΔC_s tendrá el mismo signo que ΔY_s pero su magnitud absoluta será menor;

es decir $\frac{dC_s}{dY_s}$ será una magnitud positiva pero menor que la unidad.

Esto ocurre principalmente, según Keynes, en las variaciones cíclicas, pues son períodos cortos en los cuales los hábitos de la gente no cuentan con tiempo suficiente para adaptarse a los cambios en las circunstancias objetivas.

Así, si durante el ciclo los ingresos crecen, esto suele traer consigo un aumento del ahorro, mientras los ingresos decrecientes ocasionan una disminución, especialmente en los momentos iniciales.

Pero fuera de período breves, considera Keynes (p. 97) que la satisfacción de las necesidades primarias inmediatas de un individuo y de su familia, por lo general es un motivo más poderoso que los relativos a la acumulación, pues éstos sólo subsisten cuando se ha alcanzado cierto margen de comodidad.

Ahórrese, pues, o no, una proporción mayor, se considera como regla psicológica fundamental de cualquier sociedad actual, que cuando su ingreso real crece, su consumo no crecerá en una suma absoluta igual.

Los alicientes subjetivos y sociales que determinan la suma a gastarse, dado el volumen total de ingreso medido en unidades de salarios y suponiendo fijos los factores objetivos, según los enumera Keynes son principalmente ocho y van desde el simple motivo precaucional hasta la avaricia, en lo que respecta a los individuos; pero además de los ahorros acumulados por éstos, por cualquiera de los motivos expuestos, en muchos países una parte importante del ingreso nacional no gastado, la retienen los gobiernos centrales y locales, las instituciones o sociedades mercantiles, movidos por causas distintas si bien semejantes, de las que impulsan a los individuos.

Sin embargo hay a veces motivos que, en vez de favorecer la retención de parte del ingreso, provocan un excedente de consumo sobre el volumen del ingreso. Es lo que Keynes llama un ahorro negativo, como ocurre por ejemplo cuando se gastan ahorros hechos para proveer a ciertas necesidades de la familia o de la vejez.

Si bien reconoce que "la potencia de todos estos motivos (que afectan la propensión a consumir) podrán variar enormemente de acuerdo con las instituciones y la organización

de la sociedad económica que supongamos; de acuerdo con los hábitos formados por la raza, por la educación, la religión y las corrientes morales; de acuerdo con las expectativas para el futuro y las pasadas experiencias; de acuerdo con la escuela y la técnica del equipo de producción; y de acuerdo con la distribución existente de la riqueza y los niveles de vida establecidas” (p. 109), no es menos cierta la crítica hecha por Mrs. Gilboy ⁽¹¹⁾: “... el surgimiento constante de nuevos bienes relacionados con la presión publicitaria, hace el gasto más atractivo a' individuo promedio. La reducción de las horas de trabajo hace el disfrute de la comodidad un interés primario y da mayor oportunidad para el consumo de bienes y servicios de distracción. Es de interés analizar los últimos datos de ingresos, que muestran que el ingreso de las industrias de servicios que incluyen servicios de diversión y profesionales, ha crecido marcadamente en los últimos años y en mayor proporción que cualquier otra categoría de industria. Además, uno de los principales motivos de ahorro individual, ha sido decididamente dejado de lado. Se ha adoptado en alto grado la previsión para los años de la vejez y desempleo y otros riesgos sociales y económicos. La seguridad no es ya tanto un motivo urgente como era cuando inducía a los individuos a ahorrar. La deducción de salarios bajo la ley de seguridad social provee una especie de ahorro automático, es verdad, pero este ahorro es a una tasa fija y el individuo no está bajo la compulsión de aumentar su ahorro a medida que aumenta su ingreso”.

Como Mr. Keynes supone que la mayor parte de los ingresos de una comunidad se encuentra en manos de gente del grupo de los ingresos elevados, en que un aumento de su renta no supone un aumento de su gasto sino de su ahorro,

(11) GILBOY, ELIZABETH: “The Propensity to Consume”. The Quarterly Journal of Economic. Noviembre de 1938, p. 120.

Mrs. Gilboy ataca ese supuesto utilizando estadísticas de los Estados Unidos, donde sería factible una redistribución del ingreso de tal modo que una gran parte de la renta nacional estuviera en manos de gente dentro de una escala media, en que lo más probable sería que hubiese aumentos en los gastos de consumo, en mayor proporción que el crecimiento del ingreso.

Concluye Mrs. Gilboy diciendo: "... parece que la relación entre ingreso consumo y ahorro, no es tan simple ni tan estable como Mr. Keynes supone en su principio de la propensión a consumir. La estadística pone en evidencia una gran diversidad de estas relaciones y un marcado incremento en la elasticidad del ingreso-gasto en ciertos niveles de ingresos. Muestra también que la elasticidad de los ahorros tiende a declinar con el aumento del ingreso. No hay una clara evidencia de que la ley psicológica sea una ley fundamental de la naturaleza humana. Puede haber sido verdad en la Inglaterra del siglo XIX, pero es dudoso sostenerlo hoy. Es discutible que haya cualquier fundamento psicológico en nuestra economía presente, que conduzca al individuo a ahorrar, cuando los gobiernos tienden más y más a garantizar su seguridad contra la vejez, la desocupación y otros riesgos económicos y cuando el poder de los negocios modernos está concentrado en inducirlo a gastar".

Estamos de acuerdo con este razonamiento de Mrs. Gilboy. Pero si en algún caso puede invalidar la ley psicológica fundamental de Keynes, es innegable que hay alicientes psicológicos que impelen a los individuos a consumir y es por eso que he destacado las palabras finales del párrafo anterior, pues ¿cómo, si no, podría inducirse a los individuos a gastar?

De todas maneras, para mayor amplitud sobre esta discusión, puede verse el citado artículo de Mrs. Gilboy y su réplica en el número de agosto de 1939 de la misma publicación, en que incluye una carta dirigida a ella por Mr. Keynes.

Haberler ⁽¹²⁾, por su parte, concluye así: “la propensión marginal a consumir del individuo a que se refiere la ley psicológica fundamental de Keynes, sólo es uno de los muchos factores que tienen importancia causal en la determinación de la propensión marginal a consumir (multiplicador) de la sociedad como un todo”.

Procederemos ahora a dar el concepto acerca de las esperanzas psicológicas sobre el rendimiento futuro de los capitales.

Este concepto está íntimamente ligado al de la eficiencia marginal del capital, por lo que comenzaremos en este punto.

Keynes nos dice (p. 135) que cuando un individuo compra una inversión o un capital, está adquiriendo el derecho a obtener una serie de rendimientos futuros, como resultado de la venta de su producción por todo el tiempo que dure, después de deducir los gastos respectivos de explotación.

En oposición a este rendimiento probable, existe un costo o precio de oferta de ese bien capital, que no es el precio actual de ese bien en el mercado, sino el precio que bastaría para inducir al empresario a producir una nueva unidad adicional de dicho capital, o sea lo que se conoce con el nombre de costo de sustitución.

La relación que hay entre el rendimiento probable de una unidad más de esa clase de capital y el costo de producirla, nos da la eficacia marginal del capital de ese tipo.

Se debe destacar en esta cuestión, en primer lugar, que la eficiencia marginal del capital se refiere a sus rendimientos futuros y no a su rendimiento presente; y en segundo lugar, que tales rendimientos son motivo de estimaciones conjeturales, sujetas a grandes variaciones.

Esas estimaciones sobre el rendimiento futuro de los equi-

(12) HABERLER, GOTTFRIED: “Prosperidad y Depresión”. Fondo de Cultura Económica, México, 1945. p. 222.

pos de capital, hacen que la eficiencia marginal del capital vincule el tiempo presente con el futuro.

Las consideraciones en que se basan las estimaciones sobre el rendimiento probable de los capitales, son, por una parte, los hechos presentes que podemos suponer conocidos con más o menos certeza, como son por ej. la cantidad existente de bienes de capital, su rendimiento actual y su costo de producción, etc.; y por otra, los acontecimientos futuros que sólo pueden preverse con relativa seguridad, tal como los cambios futuros en la clase y cantidad de las existencias de bienes de capital y en los gastos de los consumidores ⁽¹³⁾.

El conjunto de las apreciaciones psicológicas sobre los acontecimientos futuros, son lo que se denomina conjeturas a largo plazo.

Las conjeturas a largo plazo dependen no sólo de los pronósticos más probables que se puedan realizar, sino también del estado de confianza, cuya importancia saben apreciar debidamente los hombres de negocios, al tomar sus decisiones.

El estado de confianza, por su influencia sobre las estimaciones futuras, es uno de los factores más importantes que determinan la eficacia marginal del capital.

El conocimiento acerca de la estimación de los rendimientos futuros de un capital, es muy precario, pese a que pueden hacerse cálculos razonables. Pero si el incentivo del beneficio fuera el único móvil de la naturaleza humana y los individuos no sintieran la tentación de asumir riesgos ni la satisfacción de construir fábricas o ferrocarriles, en verdad, como consecuencia de un cálculo frío, no se producirían muchas inversiones.

Una gran parte de nuestras actividades positivas dependen más del optimismo espontáneo que de una previsión matemática, ya sea moral, hedonista o económico.

(13) KEYNES: Ob. cit. p. 147.

Al calcular las posibilidades de inversión debemos tener en cuenta, por tanto, los nervios y la historia y aún las digestiones y reacciones frente al estado del tiempo de aquellos cuya actividad espontánea depende en gran parte (14).

De esto, sin embargo, no debe deducirse que todo depende de oleadas de psicología irracional, pues el estado de previsión a largo plazo es con frecuencia firme; sólo se quiere destacar que las decisiones humanas que afectan al futuro, ya sean personales, políticas o económicas, no pueden depender estrictamente de la previsión matemática; que es nuestra inclinación natural a la actividad la que hace girar las cosas, eligiendo nuestro ser racional lo mejor que puede entre las diversas alternativas, calculando, cuando ello es posible, pero con más frecuencia hallando el motivo en el capricho, el sentimentalismo o el azar.

Todos estos párrafos que hemos mencionado, ponen de manifiesto la importancia que Keynes asigna a las tendencias psicológicas de los individuos, prescindiendo de las críticas que pudieran hacerse a su teoría de la eficiencia marginal del capital.

Por último, toca mencionar la tercera de las determinantes psicológicas en el sistema keynesiano: la preferencia por la liquidez.

Según Keynes, las preferencias psicológicas de los individuos requieren dos clases de decisiones: la primera se relaciona con la preferencia en el tiempo, que se ha denominado propensión a consumir y que determina qué parte del ingreso gastará cada individuo y cuánto guardará en alguna forma de poder adquisitivo para consumo futuro.

Pero debe tomar también otra decisión, a saber: en qué forma conservará el poder adquisitivo que ha reservado para

(14) KEYNES: Ob. cit. p. 162.

el futuro, ya sea de su ingreso corriente o de ahorros hechos con anterioridad.

¿Guardará esa reserva en forma líquida a fin de poder gastarla en cualquier momento, o renunciará a la liquidez por un tiempo determinado o indefinido, invirtiendo el dinero y dejando a la situación futura del mercado la fijación de las condiciones en que podrá recuperarlo y tener de nuevo la posibilidad de gastarlo?

Dicho de otro modo, ¿cuál es el grado de su preferencia por la liquidez? La tabla de preferencia de liquidez de los individuos determina la cantidad de sus recursos que desea mantener en forma de dinero en distintas circunstancias y determina a su vez la tasa de interés.

Keynes atribuye el error de las teorías sobre la tasa de interés, a que se intenta derivarla de la preferencia psicológica de tiempo, menospreciando la preferencia por la liquidez.

Así, debiera ser evidente que la tasa de interés no puede ser la recompensa al ahorro o a la espera, puesto que si un individuo atesora sus ahorros, no gana interés. La tasa del interés es la recompensa por privarse de liquidez durante un período determinado, pese a que Haberler, apoyándose en otros economistas, piensa que puede considerarse la tasa de interés tanto una recompensa por privarse de liquidez, como por privarse del consumo ⁽¹⁵⁾.

Pero volviendo a nuestro objeto, ¿por qué existe lo que se llama preferencia por la liquidez?

Para Keynes, existen tres motivos: motivo transacción, motivo precaución y motivo especulación.

El primero de estos motivos, el motivo de transacciones, surge por la necesidad de mantener dinero entre el momento de recibir los ingresos y el de gastarlos.

Es un motivo que puede ser aplicado a los individuos,

(15) HABERLER: Ob. cit. p. 199.

por una parte y en este caso, la intensidad de este motivo depende del monto del ingreso y de la duración probable de dicho intervalo (a este concepto de duración del intervalo corresponde el de velocidad de circulación del dinero en términos de ingreso). Pero por otra parte, puede ser también un motivo dentro de las empresas que desean mantener dinero líquido en el intervalo que se produce entre el momento de pagar los costes y el de recibir el producto de la venta. En este caso, la intensidad de este motivo dependerá del monto del ingreso corriente y del número de manos por las que pasa la producción.

El motivo de precaución, obedece a la necesidad de mantener dinero para hacer frente a cualquier contingencia o gasto súbito o cualquier operación imprevista que implique un compromiso de dinero.

El tercer motivo es el especulativo que existe en virtud de la incertidumbre acerca del futuro de la tasa de interés.

Keynes entiende por motivo especulativo el aliciente de conservar dinero con el fin "de obtener un lucro por el hecho de conocer mejor que el mercado lo que traerá consigo el futuro" (p. 170). Por ej. si se espera que baje el precio de las deudas, es decir que suba la tasa de interés, se procurará cambiar las deudas por dinero, vender obligaciones y conservar dinero.

Hay un movimiento análogo entre la demanda de dinero para satisfacer el motivo especulativo y la tasa de interés (los movimientos en ésta suelen obedecer a variaciones en los precios de los títulos y deudas de diversos vencimientos).

Si se cree que la tasa ha llegado en su descenso a un mínimo y que es posible que vuelva a subir nuevamente, habrá quienes prefieran mantener liquidez en previsión de que el alza de la tasa de interés provoque la caída en el precio de los títulos; o se abstendrán de comprar títulos, manteniendo su

dinero en efectivo hasta que llegue un momento que se juzgue favorable para realizar la inversión.

Tenemos, pues, que la incertidumbre acerca del curso futuro de la tasa de interés, es la única explicación inteligible de la preferencia por la liquidez que lleva a demandar dinero para satisfacer el motivo especulación (16). De lo cual se deduce que no hay una relación cuantitativa definida entre la cantidad de dinero para satisfacer el motivo especulación (M_2) y una tasa de interés dada (r); lo que importa no es el nivel absoluto de esta tasa dada, sino el grado de divergencia respecto de lo que se considera su nivel seguro, tomando en consideración ciertos cálculos de probabilidad.

Pero a pesar de no existir una relación definida, hay dos razones para esperar que cualquier baja de la tasa de interés irá acompañada de un correspondiente aumento en la demanda de dinero para satisfacer el motivo especulación. En primer lugar, si permanece invariable la opinión general sobre lo que será el nivel seguro de la tasa de interés, cada baja de ésta la aleja de dicho nivel seguro y por tanto aumenta el riesgo de iliquidez; en segundo lugar, cada baja de la tasa reduce las ganancias corrientes derivadas de dicha forma ilíquida (17).

Keynes concluye afirmando que es evidente que la tasa de interés es un fenómeno altamente psicológico. Y aún cuando unos párrafos más adelante dice que quizá fuera más exacto decir que la tasa de interés es un fenómeno convencional, más que psicológico, creo que en el fondo se trata de la misma cosa, pues agrega: “porque su valor real está determinado en gran parte por la opinión que prevalezca acerca del valor que se espera irá a tener” (p. 203).

En general, en cualquier situación dada de previsiones, existe en la mente de los individuos cierta inclinación a con-

(16) KEYNES: Ob. cit. p. 201.

(17) Id. Ob. cit., p. 202.

servar más efectivo del necesario para satisfacer los motivos transacción o precaución, lo que se traduce en la tenencia de dinero efectivo en una cantidad que dependerá de la mayor o menor facilidad con que la autoridad monetaria esté dispuesta a crear efectivo. Y en otra categoría de gente, esta inclinación a conservar efectivo para satisfacer el motivo especulación depende de ese cálculo sobre lo que será la tasa de interés.

En verdad, la teoría sobre la tasa de interés de Keynes, ha sido objeto de ardientes polémicas por parte de economistas como Ohlin, Robertson y Lange por no citar sino a unos pocos.

Pero sus discusiones en este asunto, si bien de gran interés, no las examinaremos, ya que sólo nos propusimos exponar los supuestos psicológicos keynesianos, a cuyo fin hemos llegado.

Como supuestos psicológicos pura y simplemente, han sido criticados, a veces duramente.

Pero acertado o no, Keynes nos ha brindado un análisis económico en que, utilizando los supuestos psicológicos que él considera básicos, construye una teoría completa de la ocupación.

Y aunque sólo sea por el lugar preponderante que Keynes ocupa en el desarrollo de nuestra ciencia, cada vez que se trata de vincularla con otras ramas del saber, entiendo que no debe dejar de mencionarse este aspecto de su obra, no el más importante, por cierto, pero al que escasamente se le ha prestado atención, como no sea por parte de economistas que se han referido a algunos aspectos o al conjunto de su teoría general.

En todo caso, pienso, debemos agradecer a Mr. Keynes por haber proporcionado una hipótesis más estimuante para la investigación de las relaciones entre el nivel de ingresos y

el de ocupación, con el gasto en consumo, el ahorro y la inversión, pues ha llamado la atención sobre ciertas inclinaciones psicológicas de los individuos y de las comunidades modernas en su conjunto, que deben ser tenidas en cuenta en cualquier análisis económico.