

Revista de Ciencias Sociales





Revista de Ciencias Sociales (RCS)

Vol. XXII, No. 4, Octubre - Diciembre 2016, pp. 144-161

FCES - LUZ • ISSN 2477-9431

Pensamiento económico de Gustav Cassel, a los 150 años de su nacimiento

Borgucci, Emmanuel*

Resumen

Gustav Cassel fue considerado en la década de los años veinte del siglo XX como uno de los principales economistas del mundo junto a John Maynard Keynes. La reputación de Cassel descansa sobre todo en su capacidad de comunicar ideas de carácter económico de manera clara y concisa. Inicialmente, Cassel fue un liberal radical, pero después de la Primera Guerra Mundial evolucionó hacia posturas liberales de derecha. En este estudio documental, se realizará un análisis de una de las principales obras de Gustav Cassel: *Theory of Social Economy* (1967[1932]), mediante la identificación de sus contribuciones más importantes en materia económica, las principales influencias que recibió de otros economistas neoclásicos y las ideas que inspiraron el trabajo de otros economistas. Se concluye que una de las grandes influencias de Cassel fue el trabajo de León Walras y entre sus contribuciones más importantes fueron acerca del sistema económico, los factores de producción, la teoría del crecimiento económico y el concepto de Paridad del Poder de Compra.

Palabras clave: Sistema económico; factores de la producción; sistema monetario; paridad del poder de compra; crisis económicas.

* Economista. Doctor en Ciencias Sociales. Profesor de Macroeconomía II de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia. e-mail: eborguccu@yahoo.com

Gustav Cassel's Economic, Thought 150 Years After his Birth

Abstract

During the 20s at Least, Gustav Cassel was one of the most important economist of the world, his only competitor was John Maynard Keynes. His reputation lies on his power of communicating economic ideas clearly. Initially Cassel was a radical liberal, but after the end of First World War, turned into the right wing liberalism. His work served, first of all, to the reason, but without obliteration of his personality. By the study of Theory of Social Economic, we try to identify the most important economic contributions, the influences that he received from the rest of neoclassical economists, and which ideas inspired an others economists. We conclude that Cassel was influenced mainly by Leon Walras works and their contributions were: his vision about economic system, study of good and service, the microeconomic and macroeconomic approach of economic growth, and the concept of Purchasing Parity Power.

Keywords: Economic system; production factors; monetary system; purchasing power parity; economic crises.

Introducción

Karl Gustav Cassel nació un 20 de octubre de 1866 en la ciudad de Estocolmo, Suecia. Fue uno de los miembros más destacados de la denominada “Escuela de Estocolmo” (*Stockholmskolan*)¹ y su trabajo se dio a conocer principalmente por el papel que juega el tipo de interés dentro del proceso económico y que fue expuesto por John Maynard Keynes cuando escribió *Tract on Monetary Reform* de 1923.

Inicialmente, Cassel estudió Matemáticas avanzadas en la Universidad de Uppsala, Suecia. Posteriormente, Cassel viajó a Alemania para estudiar Economía y al regresar a Suecia se convirtió en profesor en la Universidad de Estocolmo.

Gustav Cassel se interesó por el estudio de la teoría de la paridad del poder de compra del tipo de cambio en 1921, produjo una teoría del ciclo económico basada en la idea del Sobreconsumo en 1918. Como asesor económico, Cassel trabajó en el problema de las reparaciones de guerra alemanas después de la Primera Guerra Mundial, fue miembro de numerosos comités del Estado sueco para establecer reglas de control del gasto público,

fue representante por Suecia en la Cámara Internacional de Comercio (*International Chamber of Commerce*) y fue miembro de la Real Sociedad de Economía de Suecia.

Gustav Cassel murió un 14 de enero de 1945 a la edad de 78 años en Jönköping y entre sus obras más importantes se encuentran: *Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag*, publicada en 1900; *The Nature and Necessity of Interest*, publicada en 1903; y *Theoretische Sozialökonomie* (Teoría de la Economía Social).

El propósito de este trabajo, por medio del análisis de *Teoría de la Economía Social*, es identificar las contribuciones más importantes en materia económica de Gustav Cassel, las principales influencias que recibió de otros economistas neoclásicos y las ideas que inspiraron el trabajo de otros economistas.

Desde el punto de vista metodológico, este estudio se vehiculó usando como eje principal a *The Theory of Social Economy* (1967[1932]), que se basa en la edición de 1918 (*Theoretische Sozialökonomie*), cuya 4ª edición revisada de 1927, fue traducida a lengua inglesa en 1923 y cuya siguiente edición fue en 1932. Posteriormente, la anterior obra fue complementada por: *The*

Nature and Necessity of Interest de (1903); *The World's Monetary Problems* (1921); y *Money and Foreign Exchange after 1914* (1922).

La razones en seleccionar a *Theory of Social Economy* estriban en: 1) que *The Theory of Social Economy* compila de manera completa los principales problemas a principios del siglo XX; 2) el gran éxito que tuvo al final de la Primera Guerra Mundial como libro de texto (Schumpeter, 1994[1954]: 929); y 3) debido a que sus propuestas se alejaron principalmente de los principios walrasianos y austriacos.

En ese sentido Cassel se ocupó de exponer el sistema económico, el papel de los factores de producción especialmente el factor capital; el estudio de la naturaleza y efectos del dinero en el sistema económico; las crisis económicas; los efectos del ciclo de negocios en la economía real y lo que se considera una de las contribuciones más importantes en el pensamiento económico de su tiempo: su visión del concepto de paridad del poder de compra.

1. El sistema económico para Gustav Cassel

En el libro I (*General Survey of Economy*) Cassel expone lo que para él es el objeto esencial de la economía:

“El objeto de la actividad económica es satisfacer las necesidades humanas. La satisfacción de esas necesidades es imposible sin la actividad de algún tipo, la satisfacción real misma no está incluida en el concepto de actividad económica. La satisfacción real generalmente envuelve algún tipo de acción cuando satisface las necesidades de la persona; si un hombre padece de hambre, él se alimenta; si una persona desea caminar, se levanta y camina; si una persona quiere proveerse de diversión (música), el toca algún instrumento o canta, y así sucesivamente. Acciones de esta naturaleza están fuera de

la mira de la Economía” (Cassel, 1967[1932]: 3).

Por otra parte, el autor considera que: “el sistema económico no es más que la suma de las acciones realizadas para lograr la satisfacción de las posibles necesidades” (Cassel, 1967[1932]: 3).

Entre las características del sistema económico se encuentran: 1) actividades económica se vinculan en el presente y el futuro; 2) actividades que se desarrollan de manera co-operativa desarrollada por diferentes individuos; 3) la co-operación implica algún tipo de organización y disciplina de trabajo para lograr la producción²; 4) solamente los medios³ para satisfacer las necesidades son considerados por la teoría económica; es decir, de todos los bienes materiales o inmateriales que pueden tener relación con el hombre solo los económicos son los que le interesan a la reflexión económica. De esta manera, la economía está sujeta al denominado principio de escasez (*Principle of Scarcity*). La tarea de la Economía es igualar las necesidades con los medios disponibles para la satisfacción de las necesidades. Este problema, para Cassel puede ser resuelto de tres maneras: 1) limitando la necesidad menos importante; 2) empleando los medios disponibles para un fin determinado de la mejor forma posible; y 3) incrementando, si es posible, el poder productivo de cada individuo. Estas tres maneras para igualar medios con necesidades se sustentan en dos principios. El primer principio para igualar medios con necesidades, según Cassel, parte de la idea de, como los medios para satisfacer las necesidades son limitados, se debe establecer un mecanismo de control que Cassel denominó Economía de medios (*Economising of Means*), en donde las necesidades se clasifican de acuerdo a su grado de intensidad. El segundo principio parte de la idea de satisfacer cierto fin con el menor gasto posible de medios, es decir, es lo que Cassel denominó como Principio de los medios mínimos (*Principle of Minimum Means*). Finalmente, el tercer principio, que surge de los dos principios anteriores consiste en que un incremento en la satisfacción solo será posible si un mayor

esfuerzo o sacrificio es realizado por parte de las personas. Con esos tres principios, Cassel los agrupa en un “principio económico general (*general economic principle*). En este sentido Cassel asegura que:

“Lo que distingue la acción económica de otro tipo de acción humana no es el hecho que, en la esfera económica, la gente actúe de acuerdo con el principio económico, sino más bien que esa acción humana puede ser juzgada desde el punto de vista del “Principio Económico General”, y que, más allá, no obstante, que la gente pueda actuar, el sistema económico general está dominado por el principio de escasez, o es, en otras palabras, sujeto a la necesidad de ajustar las necesidades a los medios disponibles para lograr la satisfacción. El único propósito de la acción de acuerdo con el principio económico es ayudar a encontrar la vía más ventajosa de lograr ese equilibrio. Pero si el equilibrio alcanzado es el más ventajoso o no, en alguna forma u otra este equilibrio siempre debe lograrse” (Cassel, 1967[1932]: 9).

Ahora bien, en una sociedad que no es cerrada e intercambia sus productos excedentes provenientes de una cantidad cada vez más grande de agentes productivos privados y que se desarrollan gracias al incesante avance en las técnicas de cultivo o de manufactura, forman lo que Cassel denomina una economía social y desde el punto de vista monetario es una economía de cambio o economía nacional. A medida que la economía nacional se desarrolla las decisiones de adquisición se complican. Ese problema práctico encontró una solución en el mercado y en el dinero. De esta manera, para Cassel, la suma a pagar por un comprador por una unidad del bien que necesita la denominó precio.

Cuando Cassel abordó el tema del valor económico de los productos, concluyó que:

“El valor se supuso que mostraría la importancia relativa de los bienes,

pero justamente por la falta de precisión aritmética la idea de valor fue considerada como oscura ya que no podría expresar alguna magnitud. Es cierto que ha habido intentos de remediar este problema recientemente por medio de medir la significancia económica de los bienes por la intensidad de los deseos tal y como lo expresa la “teoría subjetiva del valor”. Sin embargo, la completa ausencia de bases aritméticas en esta teoría, no obstante, que ésta es frecuentemente expresada en forma aritmética y en fórmulas matemáticas pecó de mostrar cierta solidez interna que es necesaria en la teoría científica y mostró al mismo tiempo dónde se encontraba la falla esencial de la teoría” (Cassel, 1967[1932]: 48).

En resumen, para Cassel, lo importante en el intercambio no es el valor, es el precio:

“Los valores son reemplazados por los precios, por lo que tenemos una teoría de los precios en lugar de una teoría del valor. Desde este punto de vista se concluye que la así llamada teoría del valor debe ser descartada en la Economía. La exposición teórica de la economía de cambio debe tomar el dinero en consideración para ser considerada esencialmente una teoría del precio” (Cassel, 1967[1932]: 49).

Una vez considerados los bienes económicos en términos de dinero, se puede hablar de capital desde el punto de vista económico. En este sentido, para Cassel el capital es: “Una suma de dinero que en el futuro se materializará en cierto y real capital, pero que puede, por medio de la venta y la compra, asumir en cualquier otro momento otra forma concreta que se elija” (Cassel, 1967[1932]: 51). Por otra parte, la propiedad sobre determinada suma de bienes en una economía monetaria puede generar rendimientos económicos y un cierto retorno a su propietario. Para Cassel

el capital se denomina capital remunerativo (*remunerative capital*) o riqueza.

Con el incremento del capital, el ingreso por su propiedad ya no es considerado como una masa de bienes consumibles dentro de un cierto periodo de tiempo. Para Cassel el ingreso real, se define como:

“Esta cantidad de bienes que serán concebidos como la suma de dinero que representa el valor total de los bienes calculados sobre la bases de los precios existentes. Esta suma de dinero puede ser considerado como el ingreso monetario de la economía. De acuerdo a lo que hemos dicho arriba, este ingreso monetario puede tener un significado definitivo solamente cuando los precios permanecen constantes” (Cassel, 1967[1932]: 70).

Dentro de un esquema de economía cerrada, la definición de ingreso monetario de Cassel sería:

“Es el total del valor expresado en dinero de los bienes consumidos en una economía durante cierto periodo con la adición del incremento de capital o con la deducción del decremento de capital durante el mismo periodo. Como el incremento o el decremento del capital debe ser igual a la diferencia entre el capital al comienzo y al final del periodo, esta definición también puede ser formulada como sigue: el ingreso en un cierto periodo es igual al valor del consumo con la adición de nuevo capital creado y con la deducción del capital inicial” (Cassel, 1967[1932]: 71).

El ingreso, según Cassel se puede obtener, al menos teóricamente, desde otro punto de vista, cuando en la co-operación del individuo en el proceso productivo recibe un pago en dinero por su prestación de servicio otorgado por quien lo emplea y con ese dinero adquiere bienes y servicios. Quien desembolsa dinero para pagar al factor productivo está incurriendo en lo que se denomina como costo

de producción. En consecuencia, el ingreso de dinero de la comunidad corresponde exactamente en cualquier periodo de tiempo considerado al precio total de los resultados de la producción en el mismo periodo de tiempo considerado. Si el precio de los productos de un empresario excede el precio pagado por el participante en el proceso de producción, la diferencia representa un ingreso monetario para el empresario. En el caso de que el precio de los productos sea menor que el costo de producción el ingreso del empresario es negativo (pérdida). En resumen, se llega a la conclusión que para cualquier periodo de producción el total de ingreso monetario de la comunidad es exactamente suficiente para comprar el resultado total del proceso de producción.

El proceso no concluye en esa igualdad antes mencionada. Una parte del ingreso recibido por todos los factores de la producción se consume parcialmente. Es decir, parte del ingreso que no se consume se invierte al final del periodo. De esta manera Cassel señala:

“El ingreso del individuo es entonces dividido en dos partes, la primera parte sirve para adquirir bienes para el consumo y la segunda parte para adquirir capital real, tierras, capital flotante (circulante se diría hoy en día) o derechos u otros medios que representen capital, o, en una palabra, para la acumulación de capital. Decimos que la primera parte es “consumida” y la segunda parte es “ahorrada”” (Cassel, 1967[1932]: 60).

Según Cassel esta idea funciona bien en circunstancias normales. Pero en periodos de transición no funciona así necesariamente. Es posible que el ritmo a que crece el capital real o flotante se incremente a una velocidad diferente a la tasa de crecimiento en los ingresos. Además en una economía real, la de todos los días, se debe contar con el “principio económico”. Por tanto, las sociedades comenzarán produciendo aquello que es más necesario o urgente y dejarán para posteriores periodos de producción aquellas necesidades menos importantes en

la escala de preferencias de la comunidad. Pero una vez que una sociedad decida que producir, las preguntas se enfilan acerca de cómo la producción debe estar organizada para lograr los objetivos planteados. En este sentido las tareas de la ciencia económica según Cassel serían: 1) describir los hechos económicos tal y como se han hallado y explicarlos en sus conexiones más íntimas, en sus más escondidos detalles; y 2) examinar las instituciones del sistema económico con relación al grado de necesidades consideradas como cruciales. Según Cassel, esas dos tareas deben ser ejecutadas en dos diferentes niveles: 1) poner atención a la cuestión de cómo una restricción uniforme de las necesidades es segura en una economía de cambio; y 2) se debe estudiar cómo están distribuidos los factores de producción disponibles en las diferentes ramas de la producción y como la producción social corresponde con la demanda. Estas dos cuestiones, según Cassel tienen el siguiente problema: determinar el más económico uso de los factores de producción con relación a las necesidades más prioritarias.

Lo anterior llevó a Cassel a hablar de la restricción de las necesidades que pueden ser una restricción de carácter colectivo por medio del uso del mecanismo de los precios para restringir la demanda de bienes usando el mecanismo del cambio (mercado) y en donde exista una autoridad que regule la satisfacción de todas las necesidades y que denomina sociedad comunista (*communistic Society*). Según Cassel: “En la economía de intercambio, el principio de escasez significa la necesidad, por medio de la presión de los precios, de ajustar el consumo a las relativamente escasa oferta de bienes” (Cassel, 1967[1932]: 74). La segunda vía vendría de la mano de sistemas de racionamiento de bienes, que son usados en el sistema de mercado en caso de conflicto bélico.

Pero así como existe una restricción de las necesidades, Cassel habló también de una restricción de la producción, partiendo de la premisa de que los factores de producción pueden ser empleados para diversos propósitos. El problema que se presenta según Cassel es que dado una oferta de factores de producción

¿A qué tipo de producción destinarlo y a qué precio? La respuesta es, según el principio económico. Pero como los factores de producción no son abundantes, se debe pagar un precio por ellos. En consecuencia, la demanda de bienes finales direccionará qué materias primas y factores de producción deben ser empleados y los precios que se establezcan a esos bienes finales determinarán quienes tendrán acceso o no a esa producción. Lo anterior es lo que Cassel denominó como el principio del costo (*Principle of Cost*)⁴. Así, el principio de escasez antes expuesto lleva a la idea de oferta y demanda de bienes y su equilibrio mediante el establecimiento de un precio de equilibrio.

Pero, para Cassel, el principio de escasez no es suficiente para la determinación de los precios y, por tanto, debe ser complementado por otros principios. Esos principios complementarios son: 1) el principio diferencial (*differential Principle*), en la producción de un bien debe cubrir el costo de producción; 2) el principio del precio bajo condiciones de costos medios decrecientes (*the Principle of pricing under conditions of decreasing average cost*) en que el costo total aumenta menos que proporcionalmente al precio de venta del bien; 3) el principio del precio bajo el costo fijo total (*Principle of pricing under fixed total cost*), que consiste en que cuando el costo de un equipamiento es fijo y ese equipamiento puede ser, dentro de ciertos límites, empleado sin producir un incremento del costo, el precio de un servicio debe ser calculado de acuerdo al monto más pequeño que rendirá el retorno total correspondiente al costo fijo total; 4) el principio de sustitución (*Principle of substitution*) que consiste en que al momento de emplear determinado proceso de producción se utilizará el más barato y productivo; 5) el principio del precio de un conjunto de productos (*Principle of the pricing of Joint products*) y que se refiere a que una empresa, debido a la indeterminación en el costo de producción, en lugar de producir un solo producto final produce un conjunto de productos en un proceso productivo que puede ser ajustable (*Joint products*).

2. Los factores de producción

Para Cassel, los factores de producción son el capital, la tierra y el trabajo. Sin embargo, este autor incluye una categoría que denominó “materiales naturales” (*natural materials*), que forma parte del factor tierra. Estos factores se ofertan y demandan en el mercado a un determinado precio establecido entre los compradores y vendedores. Éste precio, agrega Cassel, están en función del principio de escasez.

Con relación al trabajo del empresario, Cassel expresó:

“En nuestro sistema económico, el trabajo de la dirección de la producción de conformidad con los requerimientos de los consumidores recae fundamentalmente sobre los empresarios. Esta tarea no es tan simple como los Socialistas imaginan cuando dicen que solo es necesario compilar estadísticas de las necesidades de los consumidores para anticipar sus necesidades y entonces regular la producción sobre la base de esas estadísticas” (Cassel, 1967[1932]: 171).

La ganancia del empresario, según Cassel es: “El excedente de los ingresos por sobre los costos; esto es, por encima del precio que ha de ser pagado por la co-operación de los factores de producción” (Cassel, 1967[1932]: 172). En esa búsqueda de las ganancias, el empresario desarrolla tareas de supervisión y liderazgo, se rodea y paga- siguiendo las reglas de la escasez relativa- a un grupo de personas a quienes delega determinadas actividades.

Con relación al factor trabajo: “Cuando dos individuos han co-operado en hacer un cierto artículo, la cuestión que inmediatamente surge es cuál es la contribución de cada participante en la producción del bien...” (Cassel, 1967[1932]: 177). Esto es lo que Cassel denominó como el problema de la inducción (*problem of imputation or attribution*) y el problema de los factores no homogéneos. El primer problema se resuelve, según Cassel, mediante se denomina como principio de la causalidad (*Principle of causality*). El segundo

problema en la idea de precio: “Este está determinado por el principio de escasez en conjunción con los principios suplementarios (vistos en párrafos anteriores) y todos ellos son, de alguna manera, meras consecuencias del principio económico general” (Cassel, 1967[1932]: 182). No obstante, Cassel enfatizó que el valor del trabajo depende de la educación y el entrenamiento técnico del trabajador.

Para Cassel, el fenómeno del interés en la economía se relaciona al derecho de un prestamista de recibir una remuneración como forma de compensar el riesgo asumido por un préstamo de lo que él denominó como capital disponible (*capital-disposal*). Según Cassel, el capital disponible es: “El tiempo de espera y el capital disponible son términos sinónimos para el factor capital. La espera enfatiza el aspecto negativo del factor capital [...]. El capital disponible es el aspecto positivo del factor capital, durante el mismo periodo en que es provisto” (Cassel, 1967[1932]: 199). Lo anterior ocurre debido porque el uso de los bienes durables toma tiempo, pero lo más importante es que la generación de capital disponible depende de la producción, porque la producción también toma tiempo.

En el prefacio de *The Nature and Necessity of Interest* (1903), Cassel consideró que el interés debería ser tratado como un precio de cualquier que está determinado por la demanda y la oferta y la razón de su existencia es un asunto de la organización social. Según Cassel, la demanda de fondos prestables se sustenta en una espera de tres maneras: que los bienes durables toman tiempo de obtenerse (principio de substitución de los bienes durables); que los bienes durables toman tiempo en producirse; y el deseo de las personas de consumir en el presente lo que las personas no adquirirán más tarde. Por el lado de la oferta de fondos prestables, el interés está asociado a la espera de ahorros, que puede ser voluntario o involuntario. Sin embargo, según Cassel: “If the consumers decide to save and to invest their money in productive enterprises, it means that the industry of the society is diverted to some extent from the production of immediately useful things to the production

of capital. Hence saving means diverting productive forces toward future ends” (Cassel, 1903: 134). No obstante, la espera está sujeta a ciertas causas: capacidad de ahorro; el deseo de esperar bienes futuros; capacidad de prever el futuro.

Para Cassel, el capital disponible, para fines aritméticos, se representa por la letra M y T es el tiempo de espera para ver incrementado la suma de dinero debido al uso del dinero no para el consumo sino para el ahorro. Así, el servicio productivo o factor de producción denominado capital disponible se representa por el producto de M y T. Por tanto, MT es el producto de la cantidad de dinero por el tiempo de espera expresa que este servicio productivo.

De acuerdo a lo antes expuesto, la conducta de los ahorradores, según Cassel, puede seguir los siguientes rumbos: 1) si el tipo de interés es bajo, tratarán de ahorrar mayor volumen de dinero; 2) si el tipo de interés es alto, se verán motivados a ahorrar un volumen menor de dinero, porque a lo mejor se estará buscando una alternativa de asignación de ahorros más lucrativa, por ejemplo, adquisición de bonos, acciones, propiedad raíz, etc.; y 3) en el caso de una empresa, una caída en el tipo de interés haría que una empresa endeudada tuviese un alivio en sus gastos financieros, pero en el caso, por ejemplo, de una empresa poco endeudada haría que explorase otras alternativas de inversión: reinvertiendo, invirtiendo en otras empresa, negocios o realizando inversiones financieras de todo tipo.

La demanda de capital, para Cassel, surge por dos razones: 1) la demanda por bienes durables que facilitan el proceso productivo; y 2) para atender los problemas con el capital circulante de la empresa. Es decir, como el empresario demanda dinero por motivos reales de producción y motivos financieros, la posibilidad de obtenerlo dependerá del tipo de interés que estará dispuesto a pagar. Para Cassel los factores que inciden en la demanda de dinero son: 1) el crecimiento poblacional; 2) el progreso económico; 3) la demanda de viviendas y de otros bienes conexos; 4) la ocupación del espacio geográfico en zonas

más lejanas; y 5) el desarrollo de las grandes empresas, que emplean economías de escala y las pequeñas empresas que son más numerosas que las primeras.

El tipo de interés, para Cassel, está determinado de la misma manera que otros precios en la economía. Si R es la cantidad de capital disponible en determinado periodo de tiempo y q es el precio de ese recurso, entonces el monto a pagar P por ese servicios será $P = Rq$ y despejando q se obtendrá el precio como una proporción entre P y R o $q = P/R$. Si se incorpora la cantidad de dinero M y como se dijo arriba que MT es el capital disponible, el tipo de interés monetario a pagar i será igual al cociente M/MT , es decir, la cantidad de cierto capital disponible que se demanda dividido entre el capital disponible ajustado a determinada cantidad de tiempo. Si se cancelan las M, se tiene que $i = 1/T$, es decir, que el tipo de interés a pagar será equivalente a la inversa del periodo de tiempo.

Cuando se habla de oferta, demanda y tipo de interés del capital disponible, se está en presencia del mercado de intermediarios financiero. El mercado se equilibra en el corto plazo cuando el tipo de interés demandado por los ahorristas es el tipo de interés al que estarían dispuestos a pagar los demandantes de fondos prestables. Si se considera el largo plazo, según Cassel, la preocupación creciente es por mantener bajo el tipo de interés a cierto nivel.

Con relación al factor tierra y su correspondiente remuneración, para Cassel: “La renta se ha definido, en el sentido más general del término como el precio cargado por el uso de los bienes durables” (Cassel, 1967[1932]: 268). Por cuanto, el ingreso de la renta no es producto de la venta de bienes o servicios, sino que bienes de la demanda de un tipo de recursos necesario para la producción y por su uso de paga un precio, la renta es un tipo de factor de la producción diferente a los mencionados anteriormente. Cassel genéricamente denomina a este factor como naturaleza (*nature*), que consta de tierra y productos naturales. En consecuencia, este factor de la producción se oferta y demanda a un determinado precio o como dice Cassel:

“El precio de la tierra es el valor de la renta capitalizada de acuerdo con el tipo de interés prevaleciente en el mercado y como tal su precio es un resultado secundario del proceso de fijación de precios en la economía” (Cassel, 1967[1932]: 272).

Entre las características de este factor se encuentran: 1) no es fijo, ya que su oferta está influenciada por su precio; 2) compite con otros recursos naturales, por lo que su precio está en parte determinado por el costo de producción de las demás tierras en el mercado; 3) la escasez de la tierra no es absoluta, esta se puede reducir, por una parte, mediante la aplicación de más capital fijo y trabajo y de otra parte por el cultivo de nuevas tierras; 4) esta afectada por el principio de sustituibilidad de factores el de escasez.; y 5) Los precios de los materiales naturales que no son tierra. Los precios de este tipo de factores son según Cassel: “... sus precios consisten, en la remuneración por el capital y el trabajo empleado” (Cassel, 1967[1932]: 289). En este sentido, la organización productiva al buscar las ganancias, el costo unitario de los productos obtenidos debe ser inferior al ingreso unitario.

3. El origen del dinero, sus funciones y los bancos

Para Cassel, el desarrollo de la economía monetaria está ligada a dos procesos económicos: el proceso del cambio y el cobro de tributos por parte de la autoridad. Inicialmente, los bienes que servían de medio general del intercambio fue de diverso tipo, pero siempre había la necesidad de buscar un denominados común, una mercancía general (*standard commodity*). Una vez conseguido ese denominador común, según Cassel:

“La suma al cual un bien es valorado como si fuese una unidad abstracta de cuenta es claramente un precio. La unidad es el precio unitario y la escala general cálculo es un precio-escala. De esta forma, el cálculo del precio comienza con el cálculo en una unidad abstracta que tiene siempre

una existencia independiente, distinta de la mercancía general” (Cassel, 1967[1932]: 274).

Este problema de orden práctico, en los negocios y transacciones, requirió de una búsqueda en el tiempo de esa mercancía general, que debía al menos, cumplir con los siguientes requisitos: 1) ser de fácil transporte; 2) fácil de almacenar, es decir, que se pudiese conservar; y 3) fácil de dividir.

Cuando una mercancía cumple las condiciones básicas enumeradas anteriormente, se están sentando las bases de lo que Cassel denominó como sistema monetario “*Monetary system*”. Entonces, el sistema monetario es el conjunto de instituciones que hacen posible que el proceso de cambio se lleve a cabo de manera conveniente a los intereses de quienes participan en el sistema económico en general.

Ahora bien, uno de esos procesos que debe promover quienes detentan la autoridad de dirigir el sistema monetario es la acuñación de monedas, por cuanto se garantiza que dos monedas sean fungibles. Según Cassel:

“Para propósitos prácticos, es de fundamental que varias monedas de la misma denominación puedan ser empleadas indiscriminadamente para realizar pagos. Este ideal de reciproca equivalencia en el valor o fungibilidad (*fungibility*) de la circulación de monedas ha sido gradualmente logrado por medio de los métodos de acuñación desarrollados” (Cassel, 1967[1932]: 384).

En el establecimiento y desarrollo de un sistema monetario, cuando una moneda acuñada es reconocida por los agentes económicos que participan en el sistema económico, su significancia como unidad de cuenta está determinada, según Cassel, por la limitación en su oferta. En este sentido, como las monedas inicialmente fueron acuñadas con diversos metales y posteriormente quedó el oro y la plata, el empleo de las monedas o los metales como medio de pago y registro de transacciones depende del valor nominal y el

valor metálico de las monedas. La relación de los dos valores determina la forma de pago de las transacciones.

Pero todo sistema monetario y concretamente el proceso de acuñación de monedas debe afrontar dificultades. La primera dificultad es la violación de la ley de la moneda, es decir, quitarle contenido metálico y que Cassel denominó como el problema de la invariabilidad del dinero (*problem of the invariability of money*). Un segundo problema se presenta cuando dos monedas acuñadas de diferente denominación tienen una misma ley o cuando se emplea una moneda acuñada o metal sin acuñar con diferentes leyes. Esto es, según Cassel, el problema de la estandarización simple (*problem of the single standard*).

Una de las formas que observó Cassel para mantener estable el sistema de pagos por medio de monedas acuñadas con metales nobles es por medio del libre derecho de acuñación, desmonetización y la irrestricta importación y/o exportación de metales nobles. Una de las consecuencias del libre mercado de importación o exportación de metales nobles es lo que Cassel denominó como el *double standard*, que posteriormente dio paso al bimetalismo (*bimetallism*), que trató de resolver el problema del sistema denominado *gold standard*. Sin embargo, debido a que existía una libre equivalencia entre el oro y los demás metales, se produjo un proceso conocido como de desdoblamiento de los precios en el sistema monetario. Esto llevó a que los negociantes tendiesen a exigir la cancelación de sus ventas o acreencias en el metal más valioso lo que dificultaba los procesos de transacción.

El sistema monetario está formado por los intermediarios bancarios. Para Cassel: “La suma de todo el efectivo de reserva en una economía nacional, en un momento determinado, representa la demanda de dinero de un país en ese momento. El monto de la demanda de dinero depende de los hábitos de las personas y también de la organización del sistema monetario” (Cassel, 1967[1932]: 409). El efectivo junto

a los billetes emitidos, Cassel los denomina dinero bancario (*bank money*).

Para Cassel, en la medida que la economía crece y se diversifica, la demanda de efectivo va disminuyendo progresivamente por, al menos, cuatro razones: 1) la concentración del efectivo en los bancos; 2) los bancos reciben depósitos, cuyo origen se encuentra en la capacidad de ahorro de las personas y que por esos depósitos los bancos pagan determinados intereses; 3) la introducción de los cheques y el sistema de compensación bancaria (*clearing system*); y 4) parte del efectivo de la banca en el banco central.

Los bancos con los depósitos recibidos del público, crean nuevos depósitos, por vía del crédito. Pero esta creación de dinero tiene un límite que se verifica en: 1) el pago de intereses por los depósitos efectuados; 2) la capacidad de recuperar el principal y los intereses de los créditos; y 3) el tipo de interés y ente sentido decía:

“Si el tipo de interés se mantiene muy bajo, la demanda de capital excederá la oferta y la escasez de capital disponible se incrementará, con lo cual hará que el tipo de interés se incremente nuevamente. Esta normal autorregulación del mercado de capitales perturbada por la introducción por parte de los bancos de su oferta de dinero. Si el banco mantiene un tipo de interés para sus créditos en un nivel muy bajo y si el equilibrio en el mercado de capitales es perturbado, este equilibrio pudiese ser restablecido simplemente por la creación de nuevo dinero bancario. Si la escasez de capital disponible pudiese ser resuelta de esta manera, un tipo de interés pudiera ser mantenido así no se ajustaría a la situación real del mercado de capitales” (Cassel, 1967[1932]: 436).

La situación antes descrita, llevaría según Cassel, a la creación de un poder de compra artificial que no se corresponde a

cualquier incremento en la producción de bienes y servicios que se pudiesen adquirir. La solución a este problema, según Cassel:

“Un incremento en los precios debe ser causado entonces para provocar una reducción en el poder de compra de la unidad de cuenta. Una posición de equilibrio requiere una restricción definitiva de la oferta de medios de pagos y esta restricción solo puede ser llevada a cabo por medio de una política de tipo de interés que sea fiel reflejo de la escasez real de capital” (Cassel, 1967[1932]: 437).

Cassel se percató que el movimiento de los precios es: 1) de todos los bienes; 2) de fracción de los bienes; 3) del núcleo del nivel de precios; o 4) de la periferia del nivel de precios. Según Cassel son solamente los movimientos totales y del núcleo los que tienen efectos sobre el valor del dinero. Una forma de dar cuenta de los cambios de precios, según Cassel, es con el empleo de los números índices. Pero el diseño de un índice de precios se enfrenta a una serie de problemas tales como: 1) la muestra de establecimientos; 2) muestra de bienes y servicios; 3) el tipo ponderación que se debe adoptar; o 4) el año de referencia.

Las anteriores ideas, Cassel las desarrolló en dos memorándums, el primero para responder a la invitación de las Liga de las Naciones para asistir a la Primera Conferencia Financiera Internacional en la ciudad de Bruselas, Bélgica en 1920, y la segunda invitación para asistir al Comité financiero de la Liga de las Naciones de septiembre de 1921. En el primer documento alertó sobre una política monetaria expansiva, por cuando la creación de dinero sin respuesta por parte de la producción con la misma fuerza llevaba a la inflación. En el segundo documento, al contrario, alertó sobre los peligros de la política monetaria deflacionaria, que fue la causante en la caída de la producción y el crecimiento del desempleo; por lo que se debía adoptar lo que se conocía como la política del dinero blando o “*soft money*”. (Cassel, 1921).

En 1922, Cassel vuelve a llamar la atención sobre las consecuencias adversas de la creación de poder de compra. En su obra *Money and Foreign Exchange after 1914*: “The actual creation of an artificial purchasing power in itself involves a dilution of the currency. It is exactly this process that indicated by the term inflation” (Cassel, 1922: 11). Pero desde el punto de vista del Sistema Monetario internacional, esa creación: “... spread very rapidly from the belligerent States to neutral countries. The most immediate cause was, in the case of the neutrals as well, the needs of State finance...” (Cassel, 1922: 11). Según Cassel, la Segunda causa es el incremento de la demanda de dinero en los países neutrales.

En la obra antes citada, Cassel insiste, como seguidor de la teoría cuantitativa del dinero:

“The total Purchasing power during any given period, therefore, is equivalent to the total quantity of Commodities available for purchase. An increase in the Purchasing power can only take place through a corresponding increase in the actual production of commodities. If now there is created in a community an artificial purchasing power in the form of bank currency, this false purchasing power will inevitably compete with the genuine. The consequence of this competition must be a rise in prices” (Cassel, 1922: 19).

Para Cassel, la forma en que se manifiesta esa creación de poder de compra artificial: “... takes the form of a creation of bank currency, whether as notes or cheque balances” (Cassel, 1922: 26).

En las discusiones acerca de establecer reformas para impedir el incremento de los precios a nivel internacional, Cassel analizó las propuestas de la Comité Cunliffe, las propuestas de Lord D’Abernon, la llamada “*Economic Declaration*” of the *Supreme Council* de fecha 08 de marzo de 1920 y las propuestas de la *International Conference* de

Bruselas en el otoño de 1920. La perspectiva de Cassel se puede resumir así: “I expressed the opinion that a process which aimed at reducing prices to their former level would probably ultimately prove still more disastrous than the process of inflation had been” (Cassel, 1922: 215) y agregó:

“Besides, the continual fall in the general level of prices which would be the result would, of course, hamper all enterprise and cause a severe economic depression. Under such circumstances it would be vain to expect that normal progress of the world’s production on which the whole plan rest” (Cassel, 1922: 215).

4. La paridad del poder de compra y los pagos internacionales

En el capítulo XIII del libro III (Dinero), Cassel pasa de las consideraciones referidas al mercado interno para adentrarse a las relaciones económicas internacionales enfocadas en la balanza de pagos. En ese sentido, Cassel desarrolló una idea expuesta por Tomás de Mercado (1523-1575) (uno de los más famosos integrantes de la denominada Escuela de Salamanca)⁵ en el siglo XVI y que posteriormente sería conocida como “paridad del poder de compra” (*purchasing power parity*)⁶. Según Rudiger Dornbusch: “Purchasing Power Theory (PPP) is a theory of Exchange rate determination. It asserts (in the most common form) that the exchange rate change between two currencies over any period of time is determined by the change in two countries’ relative price levels” (Dornbusch, 1995: 3).

Para explicar de una manera clara sus ideas partió de los siguientes supuestos: 1) sean dos países A y B, que tienen sistemas monetarios nacionales; 2) el país A es el país exportador de bienes y servicios y B es el país importador; 3) el medio de pago empleado es la letra de cambio (*Bill of Exchange*); 4) los pagos son efectuados en moneda del país importador, por B; y 5) el punto de vista de las transacciones internacionales es vista

desde el ángulo del país importador. De esta manera, un exportador, localizado en el país A, vende productos a un importador en el país B, quien paga por medio de letras de cambio en la moneda de B.

El país A posee inicialmente las letras de cambio, con esos medios de pago, los tenedores cuentan con un poder de compra en los mercados del país B. Debido a que el nivel de precios es mayor en A que en B, las letras de cambios que posee los exportadores de A son valiosos en términos de los mercados de B. Entonces, el precio de una letra de cambio en el país B, como expresión del valor en ese país en términos del país A, está directamente determinado por la relación existente entre el valor del dinero en A y B. Esta relación es la paridad de poder de compra de las dos monedas. De esta manera: “El precio de la unidad de moneda del país B en términos de la moneda del país A es denominada en el país A la tasa de cambio (*ratio of exchange*) sobre el país B. El factor esencial que determina la tasa de cambio es entonces la paridad del poder que compra, que en la práctica representa el nivel normal de tasas de cambio” (Cassel, 1967[1932]: 513).

Según Cassel, no es posible determinar exactamente la paridad del poder de compra (en adelante PPC) sobre la base de la definición dada anteriormente. Es decir, el nivel de precios en dos países que tienen diferente unidades monetarias no es exactamente comparable. No obstante: “Un cambio en el nivel general de precios en un país en relación con el nivel de precio de otro país debe obviamente alterar la paridad del poder de compra así como el nivel normal de tipos de cambio” (Cassel, 1967[1932]: 514). Esto es claro, incluso si dos países que tienen relaciones comerciales que experimentan procesos inflacionarios. Sin embargo, el país más perjudicado será aquel con un crecimiento mayor en su nivel general de precios.

Para Cassel, el nivel normal del tipo de cambio está determinado por la PPC. Es decir, el tipo de cambio fluctúa alrededor de la paridad del poder de compra. Si el tipo de cambio coincide con la paridad del poder de

compra, se está en presencia de un tipo de cambio normal. Sin embargo, no es cierto que el nivel prevaleciente de tipo de cambio coincida siempre con el nivel normal. Las desviaciones del tipo de cambio respecto al nivel normal cae, según Cassel, dentro de dos categorías: 1) de circunstancias externas, como por ejemplo, una subvaluación de la moneda nacional como resultado de una depreciación interna anticipada o medidas para atrasar las exportaciones, altos derechos de exportación o el establecimiento de precios altos para los compradores del exterior; y 2) como resultado de las constantes fluctuaciones en la situación de los mercados internos, que pueden ser causados por ajustes inadecuados en la balanza de pagos.

Con relación al segundo de los factores, la cuestión reside en cómo minimizar los efectos negativos de esos desajustes o ajustes más realizados. Los ajustes para arreglar los desbalances pueden tomar dos formas: 1) por medio de transferencias en una dirección u otra; o 2) alterando el balance de las acreencias o derechos sobre el resto del mundo. Con respecto a la transferencia de pagos, Cassel propone las siguientes operaciones: 1) diferir pagos; 2) el descuento de derechos que no se han vencido, especialmente, letras de cambios; y 3) préstamos convenientes, frecuentemente bajo la forma de letras de cambios aceptadas sin recibir su valor para ayudar a sostener el crédito correspondiente. Los préstamos convenientes se emplean para ajustar las fluctuaciones temporales en la balanza de pagos y que consisten principalmente en préstamos mientras que para las fluctuaciones permanentes es mejor cubrirlos con préstamos fijos.

Cassel concluye que es natural que esos métodos para atender las situaciones desfavorables en la balanza de pagos sean convenientes. No obstante, si las monedas nacionales se encuentran afectadas por un alto grado de sensibilidad a las fluctuaciones del comercio internacional, los tipos de cambios fluctuarán significativamente.

5. Las crisis económicas

Cassel se preguntaba ¿Por qué el *boom* económico no puede durar durante mucho

tiempo y se tiene que pasar gradualmente a la depresión y gradualmente salir de ella? Para Cassel este proceso no es posible. Más bien entrar en una recesión económica es un proceso azaroso y perturbador en

“Que el *boom* colapsa repentinamente y frecuentemente termina en una catástrofe. Esa catástrofe, que nosotros hemos denominado una crisis económica, se caracteriza principalmente por una inhabilidad general para resolver deudas existentes. Es bien conocido que los síntomas son grandes pérdidas, ventas compulsivas, un incremento anormal en el número y extensión de las quiebras y una falta general de confianza” (Cassel, 1967[1932]: 648-649).

Según Cassel, las crisis económicas no son el resultado de la sobreproducción de bienes y servicios y de errores en el cálculo de las necesidades de la comunidad. Cassel no niega que estos factores sean en parte responsables de las crisis económicas, pero apunta que esos errores son comunes en las formas viejas de crisis económicas. Según Cassel:

“Pero en la crisis modernas esto no es primariamente una cuestión de sobreproducción. Como el *boom* económico se distingue por un extraordinario incremento en la producción de bienes de capital fijo, este hecho podría llevar a una sobreproducción de bienes finales. No obstante, como se ha visto, parece que los servicios del capital fijo, que son el objeto de la demanda de los consumidores, son generalmente no en todos los casos producidos en exceso aún en la última parte de un *boom* económico; y que, al contrario el capital fijo ha sido empleado al extremo para equipararse a la demanda. Aún los materiales del capital fijo no son producidos en exceso durante el boom

económico” (Cassel, 1967[1932]: 649).

Y más adelante Cassel expresa:

“El típico *boom* de negocios no significa sobreproducción o una sobreestimación de las demandas por los servicios de capital fijo de los consumidores o las necesidades de la comunidad, sino una sobreestimación de la oferta de capital o la oferta de capital o del monto de ahorros disponibles para adquirir capital real.

Lo que es realmente sobreestimado es la capacidad del público para proveer a la economía con suficientes ahorros” (Cassel, 1967[1932]: 649).

Una de las explicaciones que ofrece Cassel para respaldar sus ideas es que el empresario individual no cuenta con los medios de juzgar en general las condiciones del mercado de capitales y solo tiene información acerca del tipo de interés. Cuando el empresario se entera y acepta que ha cometido errores de estimación en sus expectativas, se encuentra con la imposibilidad, por lo general, de atender a sus obligaciones. Según Cassel, esta situación empeora gradualmente desde el momento en que los negocios se encuentran en una situación de vulnerabilidad económica-financiera. Lo anterior, según Cassel es lo que sería la causa primaria de la crisis económica.

5.1. Efectos del ciclo de negocios en la economía real

La crisis económica, según Cassel, implica cambios en la producción, cambios en el empleo de los factores productivos, cambios en los precios, cambios en las remuneraciones factoriales y efectos en los mercados financieros.

Con relación a los efectos de los ciclos económicos en la producción, Cassel consideró que la producción debe ser dividida en dos grandes ramas: la producción de bienes de capital y la producción de bienes para el consumo. Cassel observó que en las industrias productoras de bienes de capital había periodos de altas ventas y periodos en que las ventas se reducían. Por esta razón, Cassel habló de periodos de auge (*periods of boom*) y periodos

de depresión (*periods of depression or slump*) y en este sentido afirmó: “Podemos definir, con precisión, esas concepciones. Un periodo de boom es uno de especial incremento en la producción de capital fijo; un periodo de declive o una depresión es uno en que esta producción cae debajo del punto en que este había alcanzado previamente” (Cassel, 1967[1932]: 550).

Pero el ciclo económico tiene influencias distintas sobre la producción de bienes de capital o bienes para el consumo y agrega: “La producción de bienes de consumo no dependen marcadamente del ciclo de negocios. Esto significa que la alteración entre los periodos de auge y depresión es fundamentalmente una variación en la producción del capital fijo, pero no tiene una conexión directa con el resto de la producción” (Cassel, 1967[1932]: 552). Una vez establecido el efecto de los ciclos sobre la producción de bienes de capital falta establecer el comienzo del declive. Según los datos históricos recopilados por Cassel: “Está claro, entonces, que el declive en la producción del hierro en barras (*pig-iron*) no ocurrió sino hasta algunos meses después de la crisis, que como es bien conocido, comenzó en el mes de septiembre” (Cassel, 1967[1932]: 557).

Cuando se analiza la influencia del ciclo económico en el factor trabajo, Cassel dejó claro que en el periodo de auge se presenta un aumento del empleo urbano, del proveniente del campo y de los trabajadores a destajo (*Working time Jobs*). En el periodo de crisis ese tipo de empleo se resiente severamente. De lo anterior se puede derivar las siguientes observaciones: 1) en la crisis, los trabajadores retoman sus antiguas ocupaciones o es absorbido por las industrias productoras de bienes de consumo; 2) en el auge, los sectores económicos más dinámicos (acero o transporte) producen formas más avanzadas de producción; 3) en periodos de declive, el número de días a la semana trabajados, sobre todo en las industrias productoras de bienes de capital fijo, disminuye.

Cuando Cassel aborda los efectos de los ciclos económicos en la producción de medios de producción durables se encontró

con lo siguiente: 1) en los periodos de auge económico, un incremento en la producción de bienes de capital fijo implica un incremento en la producción de medios de producción; 2) Cassel observó que por la acumulación de capital, la producción de medios de producción durables no decae en los periodos de depresión económica, la inversión es para incrementar la eficiencia de los bienes de capital fijo existentes; 3) para Cassel, al final de una depresión, el sistema económico está mejor equipado con bienes durables de producción que al inicio; 4) los bienes de producción de vieja data son sustituidos, pero esto no es un proceso uniforme en todo el sistema económico; 5) los viejos métodos de producción le dan el paso a los nuevos; 6) en el auge, los bienes de producción durables son eficientemente usados, mientras que en la depresión no, ya que su uso es parcial; 7) si bien: “Una depresión es un periodo en que la demanda de medios materiales durables de producción es menor que en el periodo de auge que lo precedió” (Cassel, 1967[1932]: 595). No obstante, Cassel deja claro que esta situación no implica sobre-producción, porque solo es suficiente que la producción sea menor que la producción posible con medios de producción existentes.

Con relación a los efectos del ciclo de negocios sobre los precios, el ingreso y la creación de capital, Cassel observó: 1) los bienes de capital fijo experimentan un incremento en sus precios, que no es compensado con una baja en los precios de los bienes de consumo; 2) en el auge económico se incrementa la circulación de los medios de pago, producto de la mayor cuantía de créditos y en definitiva produce un incremento general en los precios; 3) la demanda por bienes de capital fijo y medios de producción durable hace que sus precios se incrementen por su relativa escasez; 4) lo anterior provocará que los propietarios de empresas que construyen medios de capital fijo y medios de producción durables incrementen sus beneficios; 5) Cassel observa que los precios de los bienes de capital fijo y los medios durables de producción incrementan su precios al máximo tiempo después que se haya cruzado

la línea que divide el auge con la depresión económica y llegan a un nivel mínimo solamente cuando la depresión ha tocado fondo; 6) existe una relación estrecha entre el nivel de salarios y los ciclos, pero tienen cierto poder de resistencia a caer durante la depresión, pero aceleran su caída a medida que la actividad económica se adentra en la depresión; 7) sin embargo, los salarios en el auge se incrementan creando un mayor poder de compra, debido al incremento en la demanda de trabajadores; 8) con relación a los ingresos, tanto trabajadores como empresarios ven afectados a la baja sus ingresos en los periodos de depresión y afectados positivamente en periodos de auge; 9) Cassel sugiere que en periodos de depresión los ingresos de los empresarios pueden verse fuertemente, pero en las etapas tempranas en los periodos de auge económico los beneficios crecen aceleradamente y van perdiendo vigor a medida que madura el auge; 10) según Cassel, el incremento de los salarios es sustancialmente más pequeño que el incremento en el beneficio al principio del auge económico y alcanza su máximo en el punto más alto del ciclo; pero a medida que la economía se dirige hacia la depresión, el crecimiento de los salarios es más o menos estable; 11) durante el auge económico, las familias un aumento en su bienestar; 12) el incremento en la demanda de las familias promueve la subida de precios y, por tanto, que el ingreso real de los trabajadores no se incrementa en la misma proporción que sus ingresos monetarios; 13) al comienzo de la expansión los ahorros de la sociedad se incrementan, por lo que la formación de capital se incrementará sustancialmente; 14) la progresiva reducción en los beneficios implicará una baja oferta de capital; y 15) en un periodo de depresión, la demanda de capital se puede incrementar debido existe oportunidades de negocios adquiriendo bienes de capital a bajo precio.

6. Reflexiones finales

Cassel es junto a Knut Wicksell y Eli Heckscher, la primera generación del pensamiento económico sueco en el siglo XX (Carlson & Jonung, 2006).

El sistema conceptual de Gustav Cassel en *The Theory of Social Economy* se caracteriza porque: 1) examina las características generales del sistema económico; 2) examina los problemas vinculados a la naturaleza de los bienes objeto de la actividad económica e introduce criterios de clasificación: los bienes en materiales (a su vez: de consumo y durables) y servicios; 3) los agentes económicos actúan de acuerdo al principio de escasez; 4) describe el funcionamiento y problemas del sistema monetario basado en el patrón oro; 5) introduce el concepto de PPC.

Cassel estuvo influenciado por el trabajo de León Walras en el tema del equilibrio general, al punto de que Cassel fue el primer economista en dinamizar el equilibrio general dentro de lo que denominó como “estado uniformemente progresivo”. Así, el precio de oferta equilibrará la oferta y la demanda y en estado estacionario los insumos y los productos estarán balanceados, es decir, que las tasas de crecimientos de todos los productos físicos serán iguales (Brems, 1986: 5). Según Busetto (1991), a diferencia de Walras, Cassel introduce el concepto de equilibrio estacionario con un énfasis en la reproducción del capital. En este sentido, el modelo de Cassel es sometido al debate en el seno del *Mathematisches Kolloquium* (Coloquio de Matemáticas), en donde las ecuaciones de Cassel se identificaron con las ecuaciones de cambio, producción y consumo de Walras llevaron al llamado modelo “Walras-Cassel”. Este modelo y sus posteriores modificaciones representaron un ejemplo importante de lo que se conoce como el modelo neoclásico de equilibrio competitivo estacionario atemporal. No obstante, se habló de la dicotomía Walras-Cassel entre las variables nominales y reales. Este problema fue abordado por John Maynard Keynes y posteriormente fue restablecida por los trabajos de Arthur Cecil Pigou, Don Patinkin, Milton Friedman y Edmund Phelps, pero mediante el establecimiento de modelos más estables.

Para Brems (1986), las contribuciones de Cassel se pueden englobar en tres puntos:

1) su teoría microeconómica del crecimiento económico, considerada como innovadora y que inspiró en trabajo de John von Neuman, diseñando un modelo que toma en cuenta la formación de capital y al mismo tiempo acoge una condición de estacionariedad (o semi-estacionariedad) (Busetto, 1991: 5); 2) la teoría macroeconómica del crecimiento de Cassel fue igualmente innovadora e inspiró el trabajo de Roy Harrod; 3) la teoría del agotamiento óptimo de las minas de Cassel se anticipó a lo que los economistas tuvieron que decir acerca del agotamiento de los recursos energéticos después de la crisis del petróleo de los 70s del siglo XX.

Con relación a la PPC, desde 1970 se ha presentado un acalorado debate. Con la “*monetary approach*”, se asumió que la PPC se mantendría constante; sin embargo para finales de los setentas esta visión perdió vigencia para el corto plazo por los efectos del denominado “*overshooting*”. Lo anterior llevó a la realización de pruebas de la PPC en el largo plazo el tipo de cambio real sigue un paseo aleatorio (*Random walk*), que recoge los efectos de los precios y tipos de cambios así como de toda la información y el arbitraje disponible. Sin embargo estas pruebas, según Taylor y Taylor (2004), fallan en ajustar el retorno esperado para un costo real de financiamiento de bienes sujetos a arbitraje. En la década de los 80 se empleó el concepto de “*Unit root process*”; sin embargo, estudios en países industrializados y emergentes muestran el fallo en rechazar la hipótesis de la raíz unitaria. No obstante, se notó que si bien el investigador no puede rechazar la hipótesis nula de paseo aleatorio en el tipo de cambio a un nivel dado de significancia, eso no significa que se deba aceptar tal hipótesis. La respuesta fue incluir más años, más estudios de panel-data y más países. Sin embargo, se muestra que: 1) en los estudios de panel-data no hay fuerte evidencia; 2) la velocidad en que el tipo de cambio real se ajusta al PPC es lenta. Es precisamente en esto último en que se ha concentrado la investigación más reciente, por medio del empleo de modelos no lineales dinámicos de ajuste. Sin embargo,

todavía quedan algunos rompecabezas: las perturbaciones en el tipo de cambio en el corto y largo plazo.

Notas

¹ Fue un grupo de economistas que reflexionaron sobre problemas de la ciencia económica. Su primer inspirador fue Knut Wicksell. Entre alguno de los más prominentes miembros de esta escuela se encuentran Gunnar Myrdal (1898-1987), Erik Lundberg (1907-1987) Erik Lindahl (1891-1960) y Bertil Ohlin (1899-1979). Ese movimiento fue conocido internacionalmente por un trabajo publicado por Bertil Ohlin llamado *Some notes on the Stockholm Theory of Savings and Investment*, publicado en 1937 como respuesta a la *General Theory* de John Maynard Keynes.

² Para Cassel, si la escasez de un bien es absoluta cuando su oferta no puede ser incrementada y cuando su consumo no puede ser reemplazado (por supuesto no se está considerando las importaciones). El proceso económico mediante el cual nuevos productos son realizados para la satisfacción de las necesidades humanas se les llama producto (Cassel, 1967[1932]: 16). Según Cassel, los nuevos medios materiales no son creados de la nada, sino que son producidos por medio de la transformación de recursos naturales. Los bienes materiales que no pueden ser producidos por el hombre o que, de alguna manera, no son usualmente producidos se les llama materias primas. Por otra parte, la producción requiere del empleo de activos fijos. Cassel estudio los problemas de la producción desde el punto de vista estático y lo que él denominó como el estado de progreso uniforme. En el estado estacionario la cantidad de tierra, activos fijos, el trabajo y la dirección de los procesos productivos son estables en su cuantía y calidad. Con esa estabilidad el sistema busca mantener el capital real fijo, el mantenimiento de la circulación real

de capital y la oferta de bienes materiales y servicios para los consumidores. En el estado progresivo del sistema económico, para Cassel, la principal fuerza dinamizadora es el incremento poblacional y debe cumplir, al menos con tres asignaciones: 1) el suministro permanente de bienes y servicios a los consumidores; 2) mantener la circulación de capital en el mismo nivel; 3) mantener el capital fijo real; 4) incrementar el capital total real; y 5) el ingreso real debe estar en armonía con los propósitos del consumo más el incremento del capital real en el período de tiempo considerado.

³ Para Cassel, la satisfacción de las necesidades se efectúa parcialmente por medio de bienes materiales y parcialmente por servicios. Para simplificar su exposición, Cassel agrupo ambos tipos de medios bajo la denominación de “bienes”. Los bienes materiales se dividen, a su vez, en bienes de consumo y bienes durables. Los bienes de consumo son aquellos que al ser empleados son destruidos en el simple acto de consumo. Los bienes durables, por su parte, puede ser empleados en diferentes oportunidades a través de cierto periodo de tiempo de manera sucesiva o continua. Los servicios son actividades que se desarrollan para satisfacer necesidades por medio de personas o por medio de bienes durables. Según Cassel, existen dos tipos de servicios: los servicios personales y los servicios de bienes durables. Ejemplo de servicios personales, según Cassel son el trabajo de un obrero o los servicios prestados por un empresario.

⁴ Para Cassel, el principio opuesto es el principio de lo gratis (*gratis Principle*): oferta de bienes sin exigir pago alguno.

⁵ Teólogo español nacido en la ciudad de Sevilla. En 1522 ingresó a la orden de los dominicos y fue asignado al Convento de Santo Domingo de México. Se ordenó sacerdote en 1558 y en 1563 se matriculó en

Teología. Fue asesor moral de mercaderes lo que lo llevó a escribir en 1569 su obra principal *Suma de Tratos y Contratos*.

- ⁶ Dornbusch, Rudiger (2016[1987]). *Purchasing power parity*. The New Palgrave: A Dictionary of Economics. First Edition. Eds. John Eatwell, Murray Milgate and Peter Newman. Palgrave Macmillan, 1987. The New Palgrave Dictionary of Economics Online. Palgrave Macmillan 01 November 2016 < http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde1987_X001807> doi:10.1057/9780230226203.3368. [Fecha de consulta: 01-11-2016].

Bibliografía citada

- Brems, Hans (1986). **Gustav Cassel's Contributions to Economic Theory**. Urbana-Champaign: Faculty working paper N° 1282. University of Illinois, Department of Economics. Disponible en línea desde 2011, [<http://www.archive.org/details/gustavcasselscon1282brem>]. Consultado el 18 de agosto de 2015.
- Busetto, Francesca (1991). **La Teoría dell'Equilibrio Economico Gnenerale Stazionario: Gustav Cassel**. Università di Bologna. Dipartimento di Science Economiche. No. 122. Pp. 44. Disponible en línea [<http://www.amsacta.unibo.it/5242/I.Quaderno.Working.paper.>].
- Carlson, Benny y Lars, Jonung (2006). Knut Wicksell, Gustav Cassel, Eli Heckscher, Bertil Ohlin and Gunnar Myrdal on the Role of the Economist in Public Debate. **Econ Journal Watch**. Vol. 3. No. 3. Pp 511-550. Disponible en [<http://journaltalk.net/articles/5521>]. Consultado el 29 de agosto de 2015.
- Cassel, Carl Gustav (1903). **The Nature and Necessity of Interest**. London: Macmillan and Co. Library of Johns Hopkins University. [Disponible en línea: <https://jscholarship.library.jhu.edu/handle/1774.2/34276>]. Consultada el 02 de noviembre de 2015.
- Cassel, Carl Gustav (1921). **The World's Monetary Problems**. London: Constable & Company. Pp. 154.
- Cassel, Carl Gustav (1922). **Money and Foreign Exchange after 1914**. New York: The Macmillan Company. Billing and Sons, LTD., Guilford and Esher. The Library of University of California Irvine. Gift of Dr. and Mrs. John F. Bell. Disponible en línea: [<https://ia802701.us.archive.org/26/items/moneyforeignexch00cass/moneyforeignexch00cass.pdf>]. Consultada el 02 de noviembre de 2014.
- Cassel, Carl Gustav (1967[1932]). **The Theory of Social Economy**. Reprints of Economic Classics. Translated by S. L. Barron. New revised edition of fifth German edition first published 1932. New York: Augustus. M. Kelley Publishers. Pp. 708.
- Dornbusch, Rudiger (1985). **Purchasing Power Parity**. Working paper N°. 1591. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. Pp. 37.
- Schumpeter, Joseph Alois (1994 [1954]). **Historia del análisis económico**. Barcelona: Editorial Ariel, S.A. publicada sobre la base del manuscrito por Elizabeth Boody Schumpeter. Versión española de Manuel Sacristán con la colaboración de José A. García Durán y Narcís Serra. Prólogo de Fabián Estapé. Título original en lengua inglesa: "*History Economic Analysis*". Pp. 1.377.
- Taylor, Alan M. y Taylor, Mark P (2004). The Purchasing Power Parity Debate. **Journal of Economic Perspective**, Volume 18, N°, 4. Pp. 135-158.



Vol. XXII, No. 4

Esta revista fue editada en formato digital y publicada en diciembre del 2016, por la Universidad del Zulia, Vicerrectorado Académico, Serbiluz - Fondo editorial, Maracaibo -Venezuela.

www.luz.edu.ve
www.serbi.luz.edu.ve
produccioncientifica.luz.edu.ve