

CAPÍTULO VII. ECONOMÍA Y PODER.	65
I. El problema.	65
II. El concepto de poder económico y la axiomatización de la teoría económica.	67
III. Hacia una teoría generalizada del equilibrio de interdependencia general.	73
IV. Hacia una teoría generalizada del equilibrio macroeconómico y de su aplicación al crecimiento equilibrado.	79
V. Propósito de etapa.	83

CAPÍTULO VII

ECONOMÍA Y PODER

I. EL PROBLEMA

Me propongo presentar a discusión los conceptos fundamentales que sostienen una teoría y un análisis de la relación disimétrica entre agentes en el dominio económico y no en el sociológico.

O sea, decidirse a profundizar y precisar nociones tales como: “el poder económico”, el “poder del mercado”, el “efecto de dominación”, la “economía dominante”, la “dominación” y la “posición dominante” que son utilizadas como medios de descripción razonada más bien que como instrumentos analíticos.

Es contribuir a eliminar una paradoja. En efecto, un gran número de economistas, de intención y capacidad científicas, no niegan la relación de poder; sin embargo, recurren principalmente y de manera explícita o implícita al modelo de la concurrencia completa (pura y perfecta).

Según sus preferencias intelectuales, se inclinan por una u otra (o una, y otra) de tres posiciones.

a) Reducen al mínimo la intervención del poder público; aunque toda economía y muy visiblemente nuestra economía occidental es mixta: así que implica relaciones íntimas entre áreas “privadas” y áreas “públicas”.

b) Rechazan la relación de poder en los datos a los que el economista se prohíbe en principio el acceso, respetando los campos del sociólogo, sicólogo, historiador, etcétera; pero es evidente que es al economista al que toca decidir si lo que interpreta es un mundo de sujetos y de agentes o un mundo de cosas, de objetos puestos en movimiento y mantenidos en equilibrio por fuerzas mecánicas.

c) Reducen —y es la posición más digna de interés— la relación de poder a ciertas formas de bienes determinados del mercado; entonces se plantea una cuestión muy grave y también decisiva para el economista en tanto lo es. Se trata de saber si el fenómeno económico se da siempre o no es sino un fenómeno de mercado.

Esta exposición, pues, tiende a demostrar que la relación de poder es íntima y esencial de la economía, que es un componente ineliminable e irreductible, indispensable para explicar y para comprender la actividad económica en cualquier nivel de abstracción de que se trate.

Al hacerlo, estoy consciente de no ser de ninguna manera “herético” y de que no traiciono el pensamiento económico occidental. Sería muy fácil demostrar que de Adam Smith a A. Cournot, de David Ricardo a Karl Marx, la relación de poder no ha sido jamás ajena al universo mental, ni a los enunciados “explícitos” de los padres de nuestra disciplina. Pero no se trata, para nosotros, ni de historia de las doctrinas, ni de historia razonada de los hechos económicos; se trata de construir una teoría científica, imparcial y verificable de la actividad económica.

La evolución más reciente y la más rigurosamente formalizada de la teoría económica y del equilibrio es tal que basta —creemos nosotros— escrutar las implicaciones y seguir las consecuencias lógicas para volver a encontrar en su verdadero lugar, que es central, la relación de poder.

Se entiende ya que el objetivo perseguido no es otro que una respuesta a la cuestión planteada no hace mucho por

Böhm-Bawerk: su bien conocida respuesta contiene tres proposiciones: 1) El poder no es exterior a las leyes económicas; 2) El poder está regido por las leyes económicas —las leyes económicas son más fuertes que el poder— y 3) Por esta razón, el poder no puede producir efectos duraderos si viola las leyes económicas.

Sin carecer de deferencia para Böhm-Bawerk, debe constatarse que, desde la época en que él escribió, la idea de ley natural en economía ha experimentado cambios profundos a consecuencia del progreso de las ciencias naturales y del de las ciencias llamadas “humanas”. Nosotros preferimos hoy la idea de regularidades económicas. Si la subordinación del poder a leyes superiores de la naturaleza del hombre o de la naturaleza de las cosas viene al caso, parece sin embargo que si la relación de poder es inferior a la relación económica, es no obstante tan durable como esta misma.

Todas mis explicaciones tratarán de hacerlo ver así y deberán conducir a la conclusión: poder y “ley económica”, poder y “regulación económica”.

Para llegar allí, intento caracterizar y subordinar lógica y analíticamente: 1) La elaboración del concepto de poder económico y la axiomatización que le está estrechamente ligada. 2) El movimiento hacia una teoría más general que la del equilibrio paretiano. 3) El movimiento hacia una teoría más general que la del equilibrio macroeconómico, tal como es lo más frecuente que sea presentado.

II. EL CONCEPTO DE PODER ECONÓMICO Y LA AXIOMATIZACIÓN DE LA TEORÍA ECONÓMICA

a) El poder puede ser definido como la relación disimétrica entre A y B, en un dominio determinado de actividades, irreversible durante un periodo definido.

A actúa sobre B. B no opone una contracción neutralizan-

te a A; ya sea porque no la desea o porque no tiene los medios eficaces para hacerlo.

Esta relación se comprueba *ex post*; *ex ante*, es materia de un proyecto o de un plan; es efectiva o potencial; cuando ella es potencial, depende del horizonte del sujeto y su posible resultado está afecto a un coeficiente de probabilidades; ella está como toda otra relación, representada bajo una forma determinista o bajo una forma estocástica.

A y B son agentes que rigen una unidad simple (una firma) o compleja (una combinación de firmas, en condiciones que van a ser precisadas). El poder no puede entenderse sino por referencia a un conjunto de objetivos y de operaciones.

Sus efectos directos e indirectos son siempre simplificados al extremo por el agente que intenta preverlos; ese es siempre el caso en cualquier actividad económica, la que sea.

La esencia del poder es la imperfección de la interdependencia: A no actúa sobre B como B sobre A; no menos la imperfección de la reciprocidad: la acción de A sobre B no es equivalente a la acción de B sobre A; tampoco la desigualdad de la acción y de la reacción si esta última se produce: la reacción de B no anula la acción de A.

Si hay un consenso bastante amplio sobre la esencia del poder, las divergencias son manifiestas en cuanto a la atribución de carácter económico a un poder; ellas están ligadas a las diferentes definiciones del fenómeno económico.

Algunos, numerosos, consideran como económicos sólo a los fenómenos del mercado, cuyos elementos son cantidades de bienes y nexos y precios de esos bienes. Más allá de las derivaciones usuales de las ofertas y de las demandas, uno es remitido en ese caso al intercambio. El intercambio, racionalmente entendido, implica la libertad de las partes, la igualdad de las situaciones y la equivalencia de las prestaciones. Cada uno de estos tres términos se refiere evidentemente al campo de las operaciones de mercado. Las partes son libres de comprar y de vender o de rehusarse a comprar o vender; bajo esta

relación, su situación es teóricamente igual; ellas desean o realizan la igualdad de ofelimitades marginales de lo que es cedido y de lo que se recibe.

Aflojar el rigor de estas condiciones —como se ha hecho tantas veces— es llegar a precios diferentes a los del mercado puro y analizar los del mercado impuro. Lo que nos interesa precisamente en este momento es sólo esto: la axiomatización del intercambio puro que es un sublimado de la economía mercantil, excluye, por construcción, toda relación de poder; ésta no puede ser reintegrada sino mediante una ruptura de su lógica interna.

Una ruptura tal se elude cuando un fenómeno económico se define como: “el empleo de cosas contabilizables por agentes deseosos de superar la escasez, revelada por el mercado o por otros procedimientos, con el propósito de utilizarlos según un criterio de racionalidad”. El campo de las cosas contabilizables, es decir, evaluables y combinables numéricamente en busca de un resultado útil, se ha ensanchado en el curso de la evolución, al mismo tiempo que las técnicas del cálculo y de la obtención de datos numéricos excede al de las cosas comúnmente expresables en moneda, como decía Alfred Marshall. Se cuenta con precios sombra y, por otra parte, con señales cuantitativas de efectos objetivamente útiles. El poder económico es aquel cuyo objetivo es la disposición de cosas contabilizables, mediante su empleo por operaciones de mercado o extramercado, de cosas contabilizables.

Se opera entre partes cuya libertad está medida por la disposición de las cosas contabilizables, cuya situación es desigual en cuanto a las existencias originales de estas cosas y de las que las prestaciones, en costos y rendimientos subjetivos y objetivos, evaluados en cosas contabilizables, son imperfectamente equipotentes y equivalentes entre sí, antes y después de toda transferencia de bienes y de servicios.

La relación de poder es entonces desigual esencialmente,

al principio en el curso de su desarrollo y al final de una transferencia económica.

La transferencia económica puede ser una transferencia mercantil, una transferencia coaccionada o una transferencia solidaria. Simplificando mucho puede decirse: en una sociedad organizada, la transferencia mercantil siempre es desigual y se vuelve tolerable por la transferencia solidaria que se vuelve posible por la transferencia coaccionada (por ejemplo, el impuesto).

En términos más técnicos, la realización de las pretendidas transferencias de "nada por nada" supone transferencias directas.

La lucha por el poder económico, que no cuenta con el favor de los economistas neoclásicos, es así el hecho de cada individuo, de cada grupo pequeño (empresa, familia), de cada grupo social de actividades o de localidad; ella es omnipresente y participa del carácter esencialmente desigual del poder; ella nace de desigualdades, se despliega en la desigualdad y termina en la desigualdad. Porque penetra por todas partes la transferencia económica, de la que es un elemento constituyente, indispensable a su inteligencia, en cualquier grado de abstracción que sea.

Lo mismo que se señalan "bienes complementarios múltiples" que entran en la composición de un gran número de costos, se pueden tomar en consideración los "poderes complementarios múltiples" que califican las operaciones de los agentes y de sus unidades.

Igual que uno conoce preferencias reveladas por el funcionamiento del mercado, igual se revelan los poderes en el desarrollo de la vida económica.

Lo mismo que el conocimiento es reconocido en la producción y en el consumo, igual influye sobre el deseo de poder económico y el uso económico del poder.

Una estática no es sino el momento y la expresión instantánea (*timeless*) de una dinámica. La estática del balance de

los cosas (precios y cantidades), más precisamente, de las adaptaciones de las cantidades a un precio supuesto, bajo ciertas condiciones, indiscutible y neutro, no es el balance de los poderes de los hombres formando proyectos, diferentes y opuestos. Una y otra estática son específicas, aunque su expresión matemática más cómoda sea la misma. La clasificación de los desequilibrios del mecanismo de los precios y de las cantidades es diferente, radicalmente, de la clasificación de los desequilibrios resultantes de la incompatibilidad y del enfrentamiento de los proyectos que forman los agentes y las unidades que rigen.

El panorama del encuentro de poderes desiguales es mucho más amplio y más profundo que el del ajuste de cantidades de bienes en el intercambio igualitario por el cual se forma el precio.

Habiéndolo aceptado, se comprende que la selección entre uno u otro panoramas determine la selección entre una u otra de las dos axiomatizaciones.

b). Son la axiomatización del intercambio puro y la del intercambio compuesto, uno y otro referidos a lo que las matemáticas llaman las condiciones "mínimas de desarrollo" y de lo que, en una ciencia empírica que no sea experimental, debe llamarse "las condiciones generales de posibilidad".

La axiomatización del intercambio puro implica condiciones conocidas de divisibilidad, de fluidez, de continuidad, comprendidas por la condición de homogeneidad. Ésta procura una economía racional que es el disimulo puro y simple de la mecánica racional de Lagrange.

No se trata de saber si por este procedimiento se esquematiza la realidad —lo que hacen toda teoría y todo modelo—, sino más bien de saber si se ha aniquilado lo esencial de la realidad escogida por la economía. Si es elemental que a partir de las funciones de transformación y de las de consumo se introduzcan auxiliares de Lagrange y después eliminarlos, reemplazándolos por precios de equilibrio, es imposible con-

siderar que los agentes entre sí y sus bienes sean idénticos entre ellos. Desde que los agentes son tomados como tales en lugar de ser eliminados como agentes, por sus representaciones bajo forma de puntos en un universo aespacial y atemporal, es imposible no atribuirles campos de posibilidades, campos de medios y campos de eficacia, variables según cada individuo y según el grupo en que está situado. Cada agente en estas condiciones usa de todos los medios de que dispone para realizar su proyecto existencial en oposición a otro y en concurrencia con otro. Si es racional, en los límites que conoce o experimenta, él usa de la lucha o de la cooperación comparando el costo menor y el rendimiento máximo de uno y otro procedimientos; como la economía excluye la destrucción pura y simple y como la cooperación sin rendimiento ni costo es económicamente impensable, la relación económica es, por esencia, una combinación de lucha y cooperación de conflictos y concurso. Más brevemente, ella es una relación *janus*: lucha-concurso, conflicto-cooperación, sea desde el punto de vista del agente, sea desde el punto de vista de los subconjuntos, sea desde el punto de vista de todo.

Entre agentes esencialmente diferentes y en consecuencia inevitablemente desiguales en un campo de operaciones determinadas, toda relación económica es compuesta. Ninguna forma de mercado, ningún régimen de precios puede reducir a la nada esta esencia de la relación económica, que no cambia de naturaleza cuando se manifiesta en operaciones de mercado y en operaciones fuera de mercado.

Esta axiomatización que une indisolublemente la relación de poder y la relación de intercambio puro aclara la evolución de las teorías del equilibrio y no menos nuestra propia posición en su lugar.

III. HACIA UNA TEORÍA GENERALIZADA DEL EQUILIBRIO DE INTERDEPENDENCIA GENERAL

a) La relación disimétrica e irreversible durante un período está, explícita o implícitamente, presente en todos los casos de adaptación, ni instantánea ni perfecta, traducidos en lenguaje de elasticidad de fenómenos "inducidos", de "activismo de la oferta" (Giovani Demaria), de conflictos de precios oligopólicos (Shubik, W. Krelle), de exportaciones impulsadas por oposición a las exportaciones "arrastradas" (K. W. Rotschild) etcétera, y por supuesto, de monopolio liberal y arbitraje, en sus variadas elaboraciones.

El agente es designado en coyunturas características (vendedor y comprador en el mercado, forjador de precios, aceptador de precios) o en una estructura social (parte superior de la sociedad, de Stuart Mill, o clase de los propietarios de los medios de producción de Karl Marx).

La intencionalidad del agente en la relación disimétrica está en la ocasión expresamente indicada (la amenaza de cesación del tráfico mercantil de Alfredo Marshall, las innumerables estrategias en la teoría contemporánea de la firma).

El poder parece estar omnipresente aunque el economista no se detenga a detectarlo; lo elimina suponiendo la adaptación instantánea de las variables o atribuyendo su desaparición a las virtudes del "largo plazo".

Resulta más notable que la teoría general del equilibrio, después de ser construida de modo que el poder pueda ser omitido, sea llevada por su perfeccionamiento mismo y bajo formas matemáticas, las más elaboradas, a reconocerlo y a reintegrarlo.

Un lector atento de Wilfredo Pareto podía esperar esto. En el capítulo III del *Manual*, en el caso de "la noción general del equilibrio económico" y no a propósito de regímenes especiales de precios, se hace una clara distinción, por una

parte, entre el caso en que los datos son solamente las provisiones iniciales de factores y la técnica general y por otra parte, el caso de coacciones que se oponen a las "libres" elecciones de los sujetos: no solamente los monopolios, sino la acción sindical, por ejemplo. Si bien que para un sujeto el punto de tangencia y el punto terminal (punto de bloqueo) son muy precisamente distintos el uno del otro, así como lo son las operaciones del primer género con las operaciones del segundo y obstáculos del primer género con los obstáculos del segundo.

Es en la dirección de este último contenido del pensamiento paretiano donde se opera hoy un desarrollo importante de la teoría del equilibrio. Se acogen allí renunciando a la comodidad de la concurrencia completa, agentes y unidades capaces de poderes, sin intentar enunciar las condiciones bajo las cuales esos poderes se balancean unos a otros. Los desequilibrios obtenidos por contraste con el equilibrio entendido así, son entre sujetos en relación disimétrica y no entre puntos ligados por relaciones simétricas.

La información es una recién venida en la teoría del equilibrio general. Ella no es tomada por Radner (*Equilibrio competitivo en incertidumbre*, 1968), como un atributo de las cosas, sino como una capacidad de los sujetos. Cada agente decide con base en su información sobre el medio y sobre el comportamiento de los otros agentes. Tanto una como la otra son referidas a un momento o al futuro y, entonces, expuestas a lo incierto en la previsión. Pero el punto esencial es este: si el agente decide, tomando en cuenta a los otros agentes "la conciencia de otro", extraña al equilibrio mecánico y opuesta a la acción automática del precio, hace su aparición; la estabilidad del equilibrio paretiano no puede más ser construida.

Es bueno generalizar las premisas de este razonamiento y admitir que cada sujeto dispone de medios que son una exis-

tencia de bienes y un acervo de información, o aun, que el uso de los bienes admite, por regla general, el nexo de complementariedad con la información. Es claro entonces que el poder invade las transferencias económicas.

Sería más difícil aún, tomando en cuenta los diferentes montos y las calidades distintas de la información, suponer a los sujetos iguales o capaces de compensar en forma semejante sus desigualdades. Sería insostenible también plantear que un poder exógeno distribuye igualmente la información o corrige instantáneamente las desigualdades en materia de información. ¿O a quién le gustaría negar que los mercados actuales son mercados informados, y que la imagen o la matematización de su funcionamiento sería correcta si se olvidara este carácter?

b) La concurrencia incompleta ha penetrado también los modelos de equilibrio general. Para no citar sino un ejemplo notable entre muchos otros, A. Negishi ha expresado matemáticamente un equilibrio que se comporta en dos espacios, uno de concurrencia completa y el otro de concurrencia monopolística, o la concurrencia monopolística. Uno no olvida que comportándose la acción sobre los precios y sobre la cantidad, se separa del modelo de dimensiones iguales de los adaptadores de cantidad en equilibrio de concurrencia completa. Desde luego, es interesante desde nuestro punto de vista, preguntarse cómo y por qué bajo esas condiciones se ha alcanzado el equilibrio: la respuesta admite una dosis de disimetría entre las unidades consideradas.

Para que estas presentaciones confirmen análisis bien caracterizados que hemos emprendido desde hace veinte años y que jamás han tenido, creemos nosotros, la simplicidad que la polémica les ha atribuido indebidamente, se nos permitirá caracterizar dos de nuestros útiles de análisis. Su uso converge con los ensayos presentados de formalización y de matematización del poder.

Una unidad se llama activa si, por su propia acción y en

su propio interés, es capaz de modificar su medio ambiente, es decir, los conjuntos de cosas y el comportamiento de unidades con las cuales esté en relación. Ella contrasta con la unidad que está obligada a considerar su ambiente, como paramétrico. Para decirlo brevemente, ella adapta su ambiente a su programa, en lugar de adaptar su programa a su ambiente. Se reconoce en seguida la elaboración generalizada de la idea aprovechada por E. H. Chamberlin: la firma mediante un aumento de sus costos de venta desplaza hacia la derecha la curva de demanda relativa a ella, produciendo las conocidas consecuencias de comportamiento para las otras firmas de la industria —entre otras— y bajo condiciones, la reducción del déficit de algunas de ellas.

Se concibe que, bajo ciertas condiciones, la firma, al hacer gastos para la modificación de su ambiente, puede provocar el cambio de la estructura de sus competidores, por ejemplo, por una diferenciación ofensiva a base de innovaciones, por una difusión de información al servicio de su estrategia, por el financiamiento parcial o temporal de una nueva clientela, etcétera. Más allá de lo cual preferimos no mencionar las numerosas manifestaciones, costosas pero rentables, de guerras económicas que el mundo de los negocios practica.

Estas son relaciones directas entre firmas que se acaban de analizar. La firma activa, manifiestamente en los medios de menor desarrollo, de manera menos visible pero indiscutible en los medios desarrollados, crea una parte al menos de su ambiente, por ejemplo, de redes de investigación, de transportes y de información.

Las firmas desigualmente activas ejercen en consecuencia influencias desiguales sobre su ambiente. El espacio económico de tales firmas es deformable bajo su propia influencia.

Son imputables a la unidad activa las numerosas acciones asimétricas que deben ser siempre cuidadosamente distinguidas en cuanto a su grado: suscitar la imitación, ejercer el liderazgo o la dominación parcial o extensa. Contrariamente a

lo que concluiría una visión apresurada y partidista, cada uno de esos efectos, o una combinación determinada de varios de entre ellos, es ventajosa o desventajosa económicamente para el ambiente o para una de sus partes. Se consideran aquí los efectos de arrastre o los efectos de detención y los efectos de los conocimientos positivos o los efectos de los conocimientos negativos que engendra la unidad activa en un espacio geográfico o en un espacio económico.

Para que consideremos el equilibrio general, digamos que el conjunto económico puede ser lógicamente construido como formado únicamente de unidades activas, o como formado de unidades activas (relativamente) y de unidades pasivas (relativamente). Para campos determinados de operaciones en el primer caso, el equilibrio estático es un balance de poderes iguales y de sentido contrario; en el segundo, se define por la adaptación de unidades pasivas relativamente desmercantiles y las operaciones fuera del mercado se prestan a los "datos" que les son impuestos por la estrategia de los más poderosos.

Pasemos ahora a nuestro segundo instrumento de análisis: la macrounidad que no está sin algunas relaciones con el concepto de *team*, tan notablemente elaborado por Jacob Marshak y Roy Radnev (*Economic Theory of Teams*, A. Cowles Foundation Monograph, 1972).

Nunca se repetirá bastante para descartar toda confusión terminológica, que la macrounidad no es una unidad "grande" por comparación a una unidad "pequeña", ella es una unidad compleja por oposición a una unidad simple.

La unidad simple está sometida a un solo poder de decisión que encuentra los límites que le impone el ambiente paramétrico o el ambiente plástico en el que ejerce su acción. La unidad compleja es un conjunto formado de una unidad ordenadora y de unidades subordinadas parcialmente. La unidad ordenadora fija el nivel o el margen de variación de una parte de las variables, por ejemplo, tales precios, quedando libres

los otros; tales cantidades, quedando otras libres; tales coeficientes técnicos, etcétera.

Este concepto, cuyo empleo es flexible, permite analizar un gran número de situaciones concretas e importantes o de las unidades desiguales, que sin estar completamente integradas, son en una magnitud variable, dependientes de una unidad ordenadora o principal. Estas situaciones se escalonan desde la combinación de subcontratación, de precios fijos, de firmas asociadas, de firmas en coproducción por producción compartida, mercado o ganancias compartidas, de "conglomerados" económicos, hasta las combinaciones entre unidades públicas y unidades privadas sobre objetos y en límites determinados.

Cuando el Estado ejerce intervenciones regulares y muy numerosas, como ocurre en Occidente hoy, es posible, para ciertas investigaciones, considerar a la nación misma como una macrounidad.

Mutatis mutandis, los análisis presentados sobre la unidad activa son válidos para las relaciones entre la unidad principal y las unidades subordinadas de una parte y para las relaciones entre las unidades principales, las unas respecto de las otras.

De los análisis precedentes se desprende una enseñanza que puede resumirse así: salvo si se adoptan condiciones mínimas insostenibles, es decir, renunciar a una representación ideal de la realidad económica, el equilibrio de la concurrencia completa que se persiste en utilizar como el modelo de modelos, porque ha sido prolongadamente elaborado y porque ofrece comodidades de presentación matemática si es tomado en todo su rigor, no puede ser un equilibrio de agentes. Si, no obstante, se decidiera considerarlo como tal, se necesitaría decir que es un caso muy especial, no solamente irrealizable, sino engañosamente analógico de las relaciones económicas en la hipótesis en que las relaciones de poder dan un resultado igual a cero.

Pero la actitud científica debe rehusar —pensamos que eliminar, por construcción, *a priori*— las relaciones disimétricas e irreversibles durante un periodo, entre agentes. Ella debe acogerlas, al contrario, someterlas a un procedimiento renovado de análisis y de formalización e incluirlas explícitamente en el equilibrio generalizado que es el de intercambio compuesto.

Al tomar esta actitud debemos recordar que no estamos aislados intelectualmente. Todo lo contrario, al nivel de las matemáticas más avanzadas se ve ya bosquejarse la tarea del porvenir, que es la combinación formal, rica en consecuencias prácticas, de dos aportaciones de Von Neumann: su teoría específica del equilibrio y su teoría de los juegos.

Esta investigación progresa por la distinción entre la coalición de una parte y de otra parte el corazón (o nudo), es decir, de las distribuciones o imputaciones posibles que no están bloqueadas por ninguna coalición. Esta distinción, además de sus progresos de fecundidades analíticas, que están bien lejos de estar agotadas, es ya en principio una forma sutil y refinada de la existencia posible (y no deseada por muchos teóricos) del poder en el equilibrio económico general.

IV. HACIA UNA TEORÍA GENERALIZADA DEL EQUILIBRIO MACROECONÓMICO Y DE SU APLICACIÓN AL CRECIMIENTO EQUILIBRADO

a) Las cantidades macroeconómicas de los modelos llamados globales, es decir, muy poco desagregados, no han encontrado su enlace rigurosamente analítico con las cantidades microeconómicas: es decir, que los precios que no son precios de competencia completa y no menos las relaciones de poderes entre las unidades no son explícitamente tomadas en cuenta para la formación de las cantidades globales. Se tolera una cierta aproximación cuando uno se remite a la concu-

rrencia vecina de la concurrencia completa (pura y perfecta) donde la concurrencia "no es la concurrencia de los libros de texto" (J. R. Hicks).

b) Queda como una verdad, siempre que los modelos de crecimiento macroeconómicos, neoclásicos o keynesianos traducen implícitamente una estructura global de los poderes, la inversión es determinante; la tasa de salario se da de manera exógena, o lo que viene a ser lo mismo: la tasa de ganancia del capital igualada al interés, está dada en equilibrio: el factor producción fronterizo (P. A. Samuelson), el salario fronterizo (J. R. Hicks) traduce el antagonismo de las dos tasas, que se lee sobre una curva descendente sobre el eje de las abcisas. La inversión se decide por el sujeto que dispone del capital financiero y económico. La regla de oro de la acumulación y la tasa de crecimiento de la edad de oro maximizan el producto, si uno supone al capitalista "especializado" en la acumulación y el salario "especializado" en el consumo que le queda accesible.

c) La estructura global del poder que hemos aquí señalado, cuando se pregunta qué papeles sociales son retenidos y qué papeles sociales son excluidos (o minimizados) sin la simbolización, neutra en apariencia solamente.

El protagonista es el inversionista, en cuanto al trabajador y al Estado, ellos están en segundo rango. En fin, el innovador es (en primer análisis) eliminado desde que se razona sobre una técnica dada y constante o sobre un progreso técnico mutilado en lo que le es necesario para que sea compatible con el crecimiento equilibrado.

d) Es mediante esta distribución desigual del poder tomada como "yendo de sí" y sustraída a la crítica por una grande indeterminación institucional, que puede ser bosquejada una autorregulación de la economía privada por la tasa de interés y por los efectos de portafolio. Pero, asimismo, bajo las condiciones más restrictivas, se ha revelado imposible hacer el silencio sobre los fracasos de esos presuntos esta-

bilizadores y, por otra parte, de probar la coincidencia de la tasa natural de crecimiento y de la tasa de acumulación.

e) Desde las labores del Congreso de Econometría de Cambridge (1971), el concepto de capital global se ha abandonado en favor del concepto de combinación de capitales sectoriales y de acumulaciones sectoriales. No se razonará más sobre un capital o sobre un bien representativo del capital, sino sobre bienes de capital analíticamente especificados. Por vía de consecuencia, la curiosidad y la elaboración científicas versarán sobre los poderes, sobre los capitales y las productividades de los capitales. Entrarán explícitamente en juego las sustituibilidades dinámicas de los capitales y las complementariedades dinámicas de los mismos. Digamos de otra manera: las luchas-cooperaciones, los conflictos-concurso de los capitales y de los capitalistas, frente a los subconjuntos de agentes componentes de la economía.

f) No parecerá extraño en adelante atribuir más allá de la "pulverización" inscrita en el modelo de L. Pasinetti (un producto: una industria) y de la bisección marxista en sector I y sector II y observar y analizar sectores estructurados, cuyas combinaciones variables y las interacciones disimétricas son íntimas al crecimiento.

Estos subconjuntos estructurados, cuando están formados de unidades motrices, ejercen sobre su ambiente efectos de arrastre, o (y), efectos de bloqueo. Los efectos de arrastre se operan por la dimensión de flujos de la oferta y de la demanda, y por la propagación del aumento de productividades; ellos pueden ser formalizados sea, en cuanto al producto: al hacer, bajo condiciones, el crecimiento del producto de B como condición del crecimiento del producto de A, o aún la función de producción de B función del "resto" de la función de producción de A —este "resto" en primer análisis, estando asimilado al progreso técnico efectivamente aplicado por A.

En los países donde la industrialización se ha retardado, la industria ejerce un efecto de arrastre sobre la agricultura.

La innovación y los hábitos de consumo se desplazan, según un sentido principal, de la industria hacia la agricultura: es gracias a la industria que la agricultura se moderniza, expuesta —muy claramente—, al riesgo de ser dominada por ella.

En todos los países que progresan a partir de una industrialización ya avanzada, las industrias del crecimiento arrastran de manera específica el producto.

Por otra parte, las industrias enteramente nuevas arrastran a las industrias de base y las industrias aclimatadas desde hace mucho tiempo intentan remozarse, sacando partido de las aportaciones de las otras dos clases de industrias.

Así se manifiestan localizadas o no en el espacio geográfico de los puntos de crecimiento y de los sectores líderes. Es claro que este hecho engendra poderes económicos inintencionales, y poderes económicos intencionales, armados de formas variadas de la concentración financiera e industrial. Estas últimas se ejercen por la maniobra de los precios y las cantidades, por las políticas de la innovación y por las estrategias de la información. Raymond Courbis ha introducido el concepto de sectores concurrenciados (pasivo) y el de sectores concurrentes (activos) dirigiéndose a las unidades que reciben la información comunicada más o menos pasivamente.

En la medida en que este análisis es aceptado, es correcto decir que la evolución económica se opera, a mediano y largo plazo, en y por cambios en las estructuras y en los poderes relativos sobre las firmas y los subconjuntos de firmas. Más técnicamente, la matriz de las actividades económicas se deforma en espacios sectoriales.

O si uno se pregunta cuáles son exactamente los titulares de los poderes, uno se halla en presencia, para las decisiones más importantes, de grupos financieros y económicos, en situación de luchas-concurso, de conflictos-cooperación con agrupaciones sindicales de trabajadores asalariados y de cuadros; según las fases de la coyuntura y de las situaciones históricas, la constelación de poderes varía; en el largo plazo, que en

Occidente iría desde principios de la industrialización hasta nuestros días, parece que se acusa una tendencia a la discusión del poder capitalista, de la cual no rinden cuentas los trabajadores teóricos y estadísticos.

No retengamos sino sólo lo esencial, precisando un poco más. El capitalismo es tres cosas:

1. Una economía descentralizada: este carácter es fecundo e irremplazable a los ojos del economista y, creemos, que de todo hombre reflexivo.

2. Un poder de aquellos que disponen de medios de producción: este carácter no se legitima económicamente más que por la competencia y la eficacia, apreciadas por la totalidad de una población.

3. Una lógica de la solvencia y de la rentabilidad privadas: este carácter no es legítimo ni es exclusivo: se legitima en un cuadro de transferencias directas.

La optimización en un modelo que no menosprecie las condiciones posibles, las condiciones mínimas de "realismo", se busca y no se deduce jamás de un sistema. Es lo mismo para la existencia del equilibrio global y para su estabilidad, digamos más bien para su ergoticidad, entendiendo por esto el itinerario de un sistema que encuentra su regulación desprendiéndose de su posición inicial.

Se ve cómo se está alejado del crecimiento equilibrado espontáneamente y empujado hacia el concepto y la práctica del crecimiento armónico.

Es suponer con optimismo que el poder arbitral puede liberarse de las coacciones que le imponen los grupos económicamente dominantes y que está orientado por sabios y expertos que pueden liberarse de coacciones intelectuales que hace pesar sobre ellos la teoría dominante (Fritz Newmark).

V. PROPÓSITO DE ETAPA

Juntemos los resultados del análisis con el propósito de procurar una respuesta provisional a la alternativa de Böhm-Bawerk que fue recordada al principio.

a) La relación económica asimétrica e irreversible durante un periodo se deduce de caracteres primarios, irreductibles, del agente y de las relaciones entre éste y otros diferentes y desiguales. Ella es en consecuencia anterior a toda forma particular de mercados y de regímenes de precios.

Los agentes desean el poder, y el ejercicio de aquél no tiene otros límites que los contrapoderes a que se enfrentan. Fundamentalmente no existe "sendero" sobre el cual los sujetos pueden ser llamados autosatisfechos. Los deseos de poder son tanto menos saciables y satisfechos cuanto los sujetos tienen campos de posibilidades, campos de influencia y campos de acción eficaces más extensos y juzgados por ellos más extensibles.

El deseo de poder es uno de los motores esenciales de la dinámica económica en todo periodo y de la evolución económica en periodo largo y muy largo. Para someter a un orden económico esas luchas de poderes se emplea un gran número de procedimientos económicos, el mercado no es más que uno entre ellos.

Las concurrencias heterogéneas (R. Triffin), *a fortiori*, las concurrencias entre oligopolios y entre unidades y macro-unidades activas, tales como las hemos definido, son inestables en el curso de la evolución. Para salvaguardar una cierta estabilidad, es necesario más bien que el juego de los mercados. En cuanto a la igualdad económica entre los agentes y las unidades, ella quitaría a las optimizaciones dinámicas sus resortes principales. La realización de esas optimizaciones depende de tanteos estructurales (respecto a la organización de redes de poder) y a la aplicación de estructuras económi-

cas propias para realizar la desigualdad óptima, tomando en cuenta las operaciones y las aspiraciones de poder de todos los grupos que componen la población.

La relación de poder es inherente a la definición y a la aplicación de la relación económica: ella es un componente ineliminable. Se tiene el derecho de dudar que la estacionalidad sea económicamente construible a partir de una axiomatización correcta.

A partir de esto, tomenos posición ante la alternativa de Böhm-Bawerk.

Una fracción estimable de nuestra corporación se orienta hacia la búsqueda de nuevas reglas del juego, instruida por la observación científica y emocionada por la alerta de la estanflación luego de la inflación universal y duradera.

Esta orientación, largo tiempo esperada, todavía muy frágil, sería una confirmación evidente, en la praxis de la tesis según la cual los poderes y el poder son inherentes a la actividad económica en nuestras sociedades occidentales.

b) Que el poder no sea exterior a la actividad económica se acepta, evidentemente, puesto que es uno de sus elementos constitutivos. Pero es claro que Böhm-Bawerk no ha integrado el poder al dominio económico, sino para someterlo a las leyes de la economía. Él insiste menos en la presencia del poder en toda actividad económica que sobre la sumisión del poder a la ley económica.