



La teoría del "multiplicador" de Keynes: una crítica metodológica

Gottfried Haberler,

Discurso inaugural pronunciado ante la
LI Asamblea Anual de la
American Economic Association,
Detroit, Michigan, 1938.

Publicado originalmente en
American Economic Review,
vol XXIX nº 1, parte 1, marzo 1939.

Reeditado como capítulo en
Gottfried Haberler, 1944,
Readings in business cycle theory

Traducido al español y publicado en
Ensayos sobre el ciclo económico,
Fondo de Cultura Económica, México, 1944,
bajo la dirección de Víctor L. Urquidí.

LA TEORÍA DEL "MULTIPLICADOR" DE KEYNES: UNA CRÍTICA METODOLÓGICA *

Gottfried von Haberler **

I

Según Keynes, su análisis del llamado "multiplicador" es "parte integrante" de su "teoría general de la ocupación" (p. 114). Este multiplicador, k , dada la propensión a consumir, "establece una relación precisa entre la ocupación y el ingreso totales y la tasa de inversión" (p. 114), "nos indica que, cuando existe un incremento en la inversión total, el ingreso aumentará en una cantidad que es k veces el incremento de la inversión" (p. 116). "Antes de llegar al multiplicador", Keynes presenta "el concepto de propensión marginal a consumir" (p. 114). Llama Y_s al ingreso en unidades de salario, y C_s e I_s al consumo y a la inversión, respectivamente, también en unidades de salario. Para nuestra finalidad no es necesario considerar la selección en unidades, problema que Keynes examina cuidadosamente. Señala que los cambios en Y_s no deben identificarse con los cambios en el ingreso, en términos de productos, y en la ocupación. Sin embargo, "la circunstancia de que siempre se eleven y desciendan juntos" permite, en determinados casos, "considerar el ingreso en unidades de salario como un índice adecuado de las modificaciones en el ingreso real" (p. 115) y en la ocupación. Dado que nuestro razonamiento es independiente de las unidades de salario, aceptaremos la elección de Keynes. En el siguiente análisis emplearemos los símbolos Y , C e I sin el subíndice s . Keynes supone que "cuando el ingreso real de la comunidad suba o baje, su consumo crecerá o disminuirá, pero no tan de prisa" (p. 115). Es decir, que ΔC y ΔY tienen el mismo signo, pero que $\Delta Y > \Delta C$. Define la propensión marginal a consumir como $\frac{\Delta C}{\Delta Y}$. Si, por ejemplo, la propensión marginal a

* *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. VII; 1936, pp. 299-305.

** De la Universidad de Harvard.

consumir es $9/10$, esto significa que las $9/10$ partes de un pequeño aumento en el ingreso se dedicarán al consumo. Si es igual a 1, el aumento total se consumirá, y si es cero el total se dedicará al ahorro.

“Esta cantidad [la propensión marginal a consumir] es de considerable importancia, porque nos dice cómo se dividirá el siguiente incremento de la producción entre consumo e inversión” (p. 116). Ahora bien,

$$\begin{aligned}\Delta Y &= \Delta C + \Delta I \\ &= \frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}} \cdot \Delta I\end{aligned}$$

$\frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}}$ es, por definición, el multiplicador k .

Por otra parte, $1 - \frac{1}{k}$ es, por definición, la propensión marginal a consumir (p. 115).

De aquí se deduce que si, por ejemplo, la propensión marginal a consumir es $9/10$, el multiplicador es 10; “y la ocupación total producida (por ejemplo) por aumento de las obras públicas, será diez veces mayor que la ocupación primaria proporcionada por éstas, suponiendo que no haya reducción de las inversiones para otros fines” (p. 117). Esta conclusión está implícita evidentemente en la hipótesis: si suponemos que un aumento de Y se divide en una proporción de 1 : 9 entre I y C , entonces suponemos que un aumento en I de x unidades significa un aumento de $9x$ en C y un aumento de $10x$ en Y . Si suponemos que la propensión marginal a consumir es cero, es decir, que un incremento de Y se dedica totalmente a I , entonces suponemos que un aumento de I acrecienta a Y en una cantidad no mayor a ese aumento. Si se supone que la propensión marginal a consumir es 1, es decir, si suponemos que “el siguiente aumento de la producción se dividirá entre consumo e inversión” en la proporción de 1 a 0, entonces, para no contradecir esta hipótesis, tendremos que suponer que cualquier aumento de I irá acompañado de un aumento infinito en C y en Y ; supondremos que el multiplicador es infinito.

II

Ahora nos preguntaremos, ¿qué se gana con este procedimiento? En realidad no se hace otra cosa que dar un nuevo nombre al multiplicador. Se definió al multiplicador en términos de la propensión marginal a consumir. En vez del multiplicador siempre se podrá de-

cir $\frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}}$, y siempre se podrá sustituir la propensión marginal a

consumir por $1 - \frac{1}{k}$. El mismo concepto tiene, pues, dos nombres.

Ahora bien, no dudo que sea útil a veces dar dos nombres a una misma cosa, pero parece que Keynes ha caído en el error de considerar por definición, a esta relación, como una relación causal o empírica entre inversión e ingreso, y, por lo mismo, vicia gran parte de su explicación del multiplicador y de su magnitud probable. Al hacer suposiciones acerca de la propensión marginal a consumir también supone ciertas cosas sobre el multiplicador, pero esta explicación del multiplicador es tan adecuada como aceptar que *pauvreté* nos dice lo que es *pobreza*.

Keynes adopta el mismo procedimiento en su *Treatise on Money* en relación con las diferencias entre ahorro e inversión. Como lo han señalado el profesor Hayek y Hawtrey, Keynes define, en esa obra, el ahorro y la inversión en forma tal que un exceso de ahorro sobre inversión es idéntico a una cantidad igual de pérdidas, y un exceso de inversión sobre ahorro es idéntico a una cantidad igual de ganancias, de manera que siempre podemos sustituir exceso de ahorros por pérdidas y exceso de inversión por utilidades. Pero aun cuando, por definición, identifica estas magnitudes, en numerosas ocasiones las considera como causa y efecto, diciendo que un acontecimiento o una medida o un factor dado pueden ocasionar pérdidas o ganancias siempre que, y en tanto que, conduzcan a un exceso de ahorros o de inversión. Si sustituimos estas expresiones por definiciones, esto equivale a decir que ciertos acontecimientos causarán pérdidas o ganancias siempre que, y en tanto que, causen pérdidas o ganancias.

Este error de considerar por definición las relaciones como relaciones causales sucede con frecuencia en la economía,¹ no sólo en Cambridge, y por lo mismo conviene analizar un poco más el multiplicador, ya que constituye un ejemplo interesante de esta falacia.

III

El problema consistía originalmente en conocer cuantitativamente los efectos secundarios de una cantidad dada de inversión sobre la ocupación y el ingreso. Si el gobierno gasta 100 millones en la construcción de caminos y por lo mismo ocupa directa o indirectamente un determinado número de trabajadores, ¿qué magnitud tendrá el efecto secundario? Éste es, indudablemente, un problema muy importante y, dado que es imposible a primera vista estimar el efecto secundario, el problema debe analizarse cuidadosamente y deben distinguirse varios casos.²

Ahora bien, Keynes examina el problema a través de un método indirecto de terminología, es decir, dando otro nombre a la magnitud que nos interesa. Expresa al multiplicador en términos de la propensión marginal a consumir y considera a ésta como si existiera en el mundo real, independiente del multiplicador, cuando en realidad ambos conceptos están, por definición, íntimamente relacionados; su relación es tan estrecha que el autor mismo en una ocasión olvida que conceptualmente no son idénticos y erróneamente los considera como sinónimos (p. 123).

Sigo creyendo en la superioridad de los procedimientos indirectos más largos, sobre los más cortos, en la producción de bienes concretos, pero desconfío de los procedimientos terminológicos indirectos.

¹ F. Kaufmann examina los aspectos generales de la metodología; véase *Methodenlehre der Sozialwissenschaften*, Viena, 1935, pp. 32, 43, 48, 257. Véase también su artículo "On the Subject-Matter and Method of Economic Science", *Economica*, noviembre de 1933, pp. 387 ss.

² Kahn precisó el problema con toda claridad en su famoso artículo en *Economic Journal*. Para un examen teóricamente correcto y al mismo tiempo adecuado a la realidad, de los factores de los que depende el resultado, véanse J. M. Clark, *Economics of Planning Public Works* (1935), pp. 80 ss., y el interesante artículo de E. R. Walker, "Public Works as a Recovery Measure", en *The Economic Record*, vol. XI, diciembre de 1933. Véanse también los artículos de M. Mimitzky, "The Effects of a Public Works Policy on Business Activity and Employment", *International Labour Review*, xxx (1934), y de H. Neisser, "Secondary Employment: some Comments on R. F. Kahn's Formula", *Review of Economic Statistics*, vol. 18, 1936.

tos en la elaboración de teorías. No siempre es posible evitarlos, pero sí son peligrosos; y en el caso especial que examinamos, el método verbal indirecto ha producido una duplicación confusa en la terminología.

Esta crítica provocará réplicas. Probablemente se dirá que este procedimiento indirecto despreciado es útil, dado que permite formular, sobre la base de observaciones psicológicas generales, numerosas afirmaciones sobre la magnitud aproximada de la propensión marginal a consumir —afirmaciones que no pueden hacerse directamente sobre el multiplicador—. Para confirmar este dicho, basta señalar los capítulos 8 y 9, donde Keynes examina detalladamente los factores objetivos y subjetivos que influyen en la propensión a consumir. Yo no pongo en duda ni la validez ni la utilidad de estas observaciones, y estoy de acuerdo en que estas consideraciones psicológicas no tienen sino una aplicación indirecta al multiplicador y que, por lo mismo, si se han de emplear para determinar el multiplicador debe tenderse un puente que las una a él. Sin embargo, existe esta dificultad: si en realidad podemos suponer, basándonos en consideraciones psicológicas, en qué proporción se dividirá un aumento de Y , como quiera que ocurra, entre C e I , *ipso facto* estimamos la proporción en que un incremento de I aumentará a Y . Si decimos algo acerca de la propensión marginal a consumir, también decimos algo sobre el multiplicador. Resulta plausible la premisa de que podemos decir algo sobre la propensión a consumir basándonos en tales consideraciones psicológicas: pero indudablemente es peligroso inferir que también puede determinarse totalmente el multiplicador por medio de estas conocidas consideraciones psicológicas. ¡Esto sugiere indudablemente que hay algo podrido en Dinamarca! No es difícil ver en dónde radica el error. En realidad, Keynes tiene dos conceptos diferentes de la propensión a consumir. En su análisis aritmético la emplea en el sentido formal, como ya hemos visto; en este sentido está, por definición, relacionada directamente con el multiplicador y es asimismo otro aspecto del mismo. En los capítulos 8 y 9 donde examina las circunstancias de las que depende la proporción del ingreso individual que se gastará en consumo, habla de la propensión marginal a consumir en el sentido ordinario o “psicológico”³ sin darse cuenta de que ésta es completamente distinta. En

³ Las palabras “formal” y “psicológico” no son muy felices. Hubiera sido preferible distinguir entre “total”, *ex post*, refiriéndose a la sociedad en su conjunto *vs.* “individual”,

este sentido es claro que podemos hacer generalizaciones basándonos en nuestra experiencia diaria, derivada de nuestra propia actitud frente a aumentos en el ingreso y en nuestras observaciones sobre la conducta de otros individuos bajo diversas circunstancias. Pero de aquí no puede deducirse el multiplicador. Keynes saca esta deducción sólo al sustituir la propensión a consumir en el sentido ordinario por la propensión a consumir en el sentido formal. En otras palabras, emplea así la misma palabra para dos cosas totalmente distintas, habiendo dado con anterioridad dos nombres a una misma cosa. Su terminología es un ejemplo de la paradoja de pobreza en medio de la abundancia.

No es difícil comprender que la propensión marginal a consumir en el sentido formal, es decir, $1 - \frac{1}{k}$, es distinta a la propensión

marginal a consumir en el sentido ordinario. Supóngase que esta última es igual a la unidad, es decir, que la gente gasta todo su ingreso adicional en consumo. De acuerdo con esta suposición, ¿cuál será el efecto secundario de las obras públicas? ¿Cuál el multiplica-

dor, es decir, $\frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}}$?

¿El multiplicador será necesariamente infinito y la propensión marginal a consumir, en el sentido formal, igual a la unidad? ¡Claro que no! Su solución, a fin de cuentas, depende de otras muchas circunstancias, muchas de las cuales fueron ya examinadas por el mismo Keynes y por Kahn, y especialmente por J. M. Clark y E. R. Walker. Depende de las filtraciones señaladas por Kahn;⁴ del tiempo que se deje transcurrir; de los efectos de la inversión primaria sobre otras inversiones, es decir, en la terminología de Keynes, de la eficacia

ex ante, para referirse a los individuos en vez de las compañías y gobiernos. Es evidente que no pueden aplicarse con certeza a las compañías, gobiernos y órganos públicos, los modelos de conducta deducidos de la psicología individual. Ni siquiera pueden aplicarse las inclinaciones individuales a los grupos sin atender a las modificaciones en la distribución de los ingresos. Más aún, para obtener propensiones a consumir estables de carácter individual se-

ría mejor definirlos como lo hace Robertson, es decir, $\frac{C_t}{C_{t-1}}$ en que t y $t-1$ representan

períodos sucesivos. (Esta nota la agregó el autor en 1943. Para un examen más detallado véase O. Haberler, *Prosperidad y depresión*, cap. 8, § 4, especialmente pp. 213 ss.)

⁴ Algunas de estas filtraciones, aunque no todas, entrañan el supuesto de que la propensión a consumir en el sentido ordinario es menor que la unidad.

marginal del capital ⁶ en la velocidad, especialmente en la velocidad-ingreso del dinero. Si afirmamos que de acuerdo con nuestra experiencia psicológica la gente gasta cierta parte o todo su ingreso en consumo, no queremos decir con esto que lo gastan instantáneamente; lo que queremos decir es que lo gasta durante el período en que reciben el ingreso y de acuerdo con sus costumbres. Un multiplicador infinito, es decir, una propensión a consumir, en el sentido formal, igual a la unidad, supondría una velocidad de la circulación infinita —consecuencia absurda que no está implícita en la hipótesis de que la propensión a consumir, en el sentido ordinario, es igual a la unidad—. Por muchas razones que no puedo considerar aquí, me inclino a creer que en general los efectos secundarios de las obras públicas serán mayores si la propensión marginal a consumir, en el sentido ordinario, es más bien grande que si es reducida. Sin embargo, no existe una relación infinita y única entre la propensión marginal a consumir en el sentido ordinario (determinada por los factores objetivos y subjetivos que examina Keynes en sus capítulos 8 y 9) por una parte y el multiplicador (la propensión marginal a consumir en el sentido formal) por otra.

Es concebible que se objete que aun en los capítulos 8 y 9, Keynes no se refiere a la propensión marginal a consumir en el sentido ordinario, sino en el formal, y esta objeción puede corroborarse señalando la definición de la propensión marginal a consumir expuesta a principio del capítulo 8 (p. 90). Sin embargo, si fuera así, entonces no tiene objeto el análisis de los factores objetivos y subjetivos que determinan la propensión marginal a consumir, dado que estos factores no tienen una importancia directa sobre la propensión marginal a consumir en el sentido formal y, lo que es lo mismo, sobre el multiplicador. En ese caso también puede concluirse que los supuestos sobre la magnitud probable de la propensión marginal a consumir (que se amplían erróneamente al multiplicador) basados en el

⁶ Me doy cuenta de que Keynes se refiere a los cambios netos en las inversiones totales en las que se incluyen estas inversiones secundarias. Pero suponer como dadas las inversiones secundarias resta mucho valor a la teoría. Esto revela una modificación importante en el significado del multiplicador. Originalmente se definía al multiplicador como la razón de la ocupación secundaria a la primaria, considerándose como ocupación primaria la que se requiere para la producción de una inversión concreta. Una vez modificado el significado, ya no es posible hablar de ocupación primaria y secundaria. Esta modificación es síntoma de la transformación de la teoría del multiplicador: de un dicho empírico a una identidad estéril.

análisis de los factores objetivos y subjetivos antes mencionados, son afirmaciones sin base ni sustento.

Un ejemplo interesante de la confusión incurrida, puede verse en la cita siguiente que aparece en la página 118: "No puede ocurrir un incremento de la inversión medido en unidades de salario, a menos que el público esté dispuesto a aumentar sus ahorros, computados en las mismas unidades. Hablando llanamente, el público no hará esto a menos que su ingreso total en unidades de salario esté subiendo. De este modo, cualquier esfuerzo por consumir una parte de sus ingresos acrecentados estimulará la producción hasta que el nuevo nivel (y distribución) de los ingresos proporcione un margen de ahorro suficiente para que corresponda a la inversión acrecida. El multiplicador nos dice en qué proporción habrá de aumentar la ocupación para provocar un aumento en el ingreso real suficiente para inducir al público a realizar ahorros extraordinarios, y es función de sus inclinaciones psicológicas." No es fácil interpretar este párrafo, pues no debe olvidarse que de acuerdo con la terminología de Keynes, el ahorro (neto) total es por definición igual a la inversión (neta) total. Supóngase que, por ejemplo, el gobierno emprende la construcción de caminos por valor de 100 millones (unidades de salario) y supóngase además que no hay ninguna repercusión en otras inversiones, que es la hipótesis de Keynes (p. 118). Entonces, según éste, las 100 unidades de salario constituyen una adición al ingreso, inversión y ahorros totales, los tres aumentan por la misma cantidad, independientemente de lo que suceda en el consumo. Cualquier aumento neto en la inversión constituye, por definición, también un ahorro. Entonces, ¿qué objeto tiene decir que el ingreso debe aumentar en tanto con objeto de inducir a los que reciben ingresos a que proporcionen los ahorros necesarios? Si nos atenemos a todas las definiciones dadas, sólo puede significar esto: basándose en los factores objetivos y subjetivos antes mencionados, se llega a ciertos supuestos sobre la magnitud real de la propensión a consumir en el sentido psicológico. Entonces se sustituye la propensión a consumir en el sentido formal por la acepción psicológica. La estimación cuantitativa de esta última se extiende, por lo mismo, al multiplicador. Ya en este momento todo se basa en hipótesis. No puede ocurrir un aumento en la inversión sin un aumento en el ingreso total determinado por el multiplicador; no, como dice Keynes, porque de otra manera el público no estará dispuesto a proporcionar los ahorros

necesarios,⁶ sino porque hemos supuesto que no puede ocurrir de otra manera. La afirmación citada resulta ser no una afirmación empírica que nos diga algo interesante sobre el mundo real, sino un dicho puramente analítico sobre el empleo consistente de una terminología escogida arbitrariamente; una afirmación que no nos dice nada acerca de la realidad.

IV

Yo no niego que en esas páginas haya observaciones interesantes y sugerencias útiles sobre el multiplicador. Pero se presentan sólo como cosa secundaria y no están situadas, por decirlo así, en un punto de vista correcto. Las consecuencias son un tanto serias. Por ejemplo, en la página 119, en la aplicación de la teoría, se dice lo siguiente: ⁷ “En la realidad, la propensión marginal a consumir parece encontrarse comprendida entre ambos extremos, aunque mucho más cerca de la unidad que de cero; con el resultado de que nos encontramos, en cierto sentido, en el peor de los dos mundos supuestos, porque las fluctuaciones en la ocupación son considerables y, al mismo tiempo, el incremento de la inversión que se precisa para producir ocupación plena es demasiado grande para poderse manejar con facilidad.”

No deseo discutir la verdad o mentira de la proposición de que, como regla general, y bajo determinadas circunstancias, los efectos secundarios de los incrementos en la inversión son como los expone Keynes. Quizá sea posible demostrar que nuestro mundo económico está organizado de tal manera que el multiplicador funciona según la cita mencionada. Pero Keynes no ofrece una demostración adecuada, sólo numerosas observaciones un tanto inconexas (que podrían emplearse para la elaboración de una teoría adecuada). Su teoría central sobre las relaciones entre la propensión a consumir y el multiplicador, que está determinada a dar forma y base a esas observaciones, resulta ser no un aserto empírico que nos diga algo acerca del mundo real, sino una vacua relación algebraica que los hechos no pueden confirmar ni negar.

⁶ Si hay una inversión adicional, de acuerdo con la propia definición de Keynes, esto constituye un ahorro y nadie tiene que proporcionarlo.

⁷ Hay que señalar que una vez que de este modo se aplica la teoría a problemas prácticos, Keynes limita su teoría muy severamente. Pero estas limitaciones no se extienden a aplicaciones prácticas de una manera expresa. Este procedimiento, empleado más de una vez, hace peligrosa la lectura de ese libro para el lector desprevenido.