
EL USO DE LOS CONCEPTOS DE MULTIPLICADOR EN LA LITERATURA ECONÓMICA*

Lauchlin Currie

Traducción: Germán Prieto
Profesor Universidad Nacional

* N. del E. En este artículo se pueden apreciar claramente las diferencias entre la visión de Currie y el análisis Keynesiano. En efecto, al estudiar el multiplicador keynesiano, Currie señala las deficiencias de la argumentación sobre el multiplicador desarrollada en la *Teoría General*, para oponerlo a una visión que él considera más amplia y rica, la visión de Young, autor que si bien no utilizó el término, sí utilizó el concepto en el marco de una teoría del crecimiento. En el artículo Currie esboza, además, algunos elementos teóricos fundamentales que serán desarrollados más adelante por él en sus trabajos sobre teoría. Currie, Lauchlin, "El uso de los conceptos de multiplicador en la literatura económica", *Journal of Economic Studies* 10:3, 1983. Traducción de Germán Prieto.

Resumen

Currie, Lauchlin, "El uso de los conceptos de multiplicador en la literatura económica", Cuadernos de Economía, Vol. XIII, Números 18-19, Bogotá, 1993, pp. 149-160.

El término multiplicador ha sido utilizado en diversos contextos y con diversos significados en la teoría económica. A menudo se olvida que la relación keynesiana entre inversión e ingreso trabaja a través de cambios en el dinero y su velocidad ingreso. Además, el multiplicador keynesiano tiene poco valor predictivo. El efecto multiplicador de Young por su parte, tiene el mérito de ser endógeno al sistema. Surge de una tasa constante de crecimiento y del efecto del interés compuesto, y puede ser vinculado a la estrategia de Sector Líder. Otros multiplicadores, como el de Insumo - Producto y el de los Medios de Pago en realidad no lo son. El uso del término, al parecer, ha sobrevivido a su utilidad.

Abstract

Currie, Lauchlin, "The Use of the Multiplier Concepts in Economics Literature", Cuadernos de Economía, Vol. XIII, Numbers 18-19, Bogota, 1993, pp. 149-160.

The term multiplier has been used in different contexts and with different meanings in economic theory. It is often forgotten that the Keynesian relationship between investment and income works through changes in money and in its income velocity. Besides, the Keynesian multiplier has little predictive value. Young's multiplier affect, for its part, has the merit of being endogenous to the system. It comes from a constant rate of growth and from the compound interest effect, and it can be linked to the strategy of the Sector Leader. Other multipliers, like the Input-Output multiplier, and the Means of Payment multiplier, are not really multipliers. The use of the term has apparently outlived its utility.

De tiempo en tiempo varios economistas se han sentido atraídos por la idea de un multiplicador. Probablemente el más conocido y más discutido ha sido el multiplicador keynesiano —la relación entre un incremento en la inversión y un incremento en el ingreso—. Sin embargo, el término, o al menos el concepto, ha sido utilizado explícita o implícitamente en los escritos de otros economistas. El propósito de este trabajo es el de explorar el concepto de manera un poco más profunda de lo que se acostumbra.

EL "MULTIPLICADOR" CLÁSICO

El temprano reconocimiento de que el ingreso y el producto son dos caras de la misma moneda proporciona las bases para la idea de un multiplicador. Un incremento en el producto es un incremento en el ingreso y, por lo tanto, un incremento en la demanda por producción. Esto se hizo un poco más explícito en la ley de los mercados de Say —la producción de un individuo es su demanda por la producción de otro—. La implicación es clara en términos de que un incremento en el producto total es un incremento en el mercado, esto es, en la demanda total. Sobra decir que esto es generalmente cierto solamente cuando: a) se producen cosas que otros individuos desean; y b) cuando estamos trabajando con el producto real y no existe interrupción alguna de la oferta ni de la absorción de bienes en la medida en que ellos son producidos. Se esperaba que la primera condición se cumpliera gracias a la existencia de una motivación que entrañara un beneficio o una ganancia. Los productores que no producían lo que otros individuos deseaban, se quebraban, o, los que producían en cantidades excesivas, se veían abocados a aceptar términos desfavorables o incurrían en pérdidas.

EL MULTIPLICADOR KEYNESIANO

La existencia de un "ciclo de los negocios" fue reconocida y discutida mucho antes de Keynes, pero, como su nombre lo indica, se consideraba como una aplicación a las fluctuaciones alrededor de una tendencia de crecimiento a largo plazo, de tal forma que, visto desde un punto histórico o secular, la ley de los mercados parecía validarse. La larga y desastrosa sobrevaluación de la libra esterlina de los años 20, seguida por la Gran Depresión, llevó a Keynes a cuestionar la mencionada "ley" aun en su sentido histórico general. La inflexibilidad o resistencia de los salarios a una disminución en la demanda, resultante de una insuficiencia en la demanda por mano de obra y del desempleo continuo, podía tornarse crónica. El pleno empleo dejó de ser la norma y debía considerarse solamente como una de las numerosas condiciones generadas por el movimiento de los costos y demandas monetarias. El énfasis se trasladó entonces de los fenómenos reales a los monetarios.

Como parte de este desplazamiento en el énfasis se generó un desplazamiento más sutil. Marshall, y después de él Pigou, habían extendido el aparato de la oferta y la demanda hacia las unidades monetarias, es decir, introdujeron el dinero y su valor dentro de la teoría general de los precios. Keynes desarrolló una 'Teoría General' un tanto diferente, aplicable al empleo y a la producción¹. Él hizo que el elemento central en la demanda por (mantener) dinero fuese un elemento psicológico, la "preferencia por la liquidez". Planteado de manera más sencilla, él colocaba a la tasa de interés, o costo de oportunidad de mantener saldos "ociosos", como el factor central que determinaba la demanda por dinero y, por esta vía, la tasa de interés y el empleo.

Aun cuando durante mucho tiempo había sido apreciada una posible relación entre la oferta de dinero y la tasa de interés, fue sólo a partir del tratamiento particular de Keynes que surgieron las modernas diferencias entre aquellos que hacen énfasis en las variaciones en la demanda por dinero a través de la propensión a ahorrar y aquellos que lo hacen en las variaciones en la oferta monetaria. Digo énfasis, ya que pienso que es a través de los cambios en la velocidad ingreso del dinero que las variaciones en la preferencia por la liquidez afectan el multiplicador keynesiano, la

1 Antes de Keynes, Richard Kahn trabajó sobre una relación entre la inversión y el empleo que contenía el concepto de multiplicador. "The Relation of Home Investment to Unemployment", *Economic Journal* 41, junio de 1931, pp. 173-198.

inversión, el ingreso y el empleo. El tratamiento de Keynes sobre el impacto en las variaciones de la oferta monetaria fue superficial. En realidad, él no estuvo muy interesado en la definición de dinero. Debo agregar, por supuesto, que esta es mi interpretación, puesto que su "multiplicador" es el inverso de la "propensión a ahorrar". Pero, dado que no puede haber incremento alguno en el ingreso monetario sin un incremento en el dinero o en la velocidad ingreso del dinero, el incremento en la inversión inicial y/o los resultados de su multiplicador, deben estar en condiciones de desagregarse en variaciones en MV o dinero y su velocidad ingreso. Si un incremento en la inversión voluntaria es compensado por un aumento en el ahorro voluntario no podrá haber un mayor ingreso en términos monetarios. En este caso particular, la formulación de la teoría "clásica" es más general que aquella de Keynes en su "Teoría General".

Es más general por otra razón. Aun cuando en la demanda por dinero Keynes reconoció otros motivos para mantener dinero, él se sintió inclinado a pasarlos por alto y depositó todo el énfasis en la preferencia por la liquidez (un término mejor podría haber sido "el costo de oportunidad"). Sin embargo, parece que los otros motivos son más fuertes. Es tal la conveniencia de mantener una proporción más o menos constante de balances con respecto al ingreso y/o al volumen de operaciones, que un alejamiento de tal proporción (que es el inverso de la velocidad de ingreso) sólo resulta, en general, de un cambio muy marcado en las tasas de interés nominales o en la actividad empresarial. El tratamiento keynesiano tiende a conducir el énfasis hacia las variaciones del multiplicador y hacia la preferencia por la liquidez; el tratamiento clásico, hacia un "multiplicador" mucho más estable (la velocidad ingreso) y, por tanto, hacia un énfasis mayor en las variaciones de la oferta monetaria como un factor en las variaciones del ingreso monetario.

EL MULTIPLICADOR DE YOUNG

En su conocido discurso presidencial de 1928 para la Sección F de la Asociación Británica, Allyn Young hizo planteamientos sorprendentes. Mientras que Adam Smith reconocía, al igual que lo habían hecho otros escritores antes que él, las ganancias a la productividad física resultantes de la división del trabajo, no pudo percibir todas las implicaciones que esto podría tener para una teoría del crecimiento, y fue llevado a enfatizar sobre el tamaño del mercado como la limitación principal de la división del trabajo. El tamaño del mercado en sí mismo, provenía, pensaba él, de nuevos inventos

y de la venta de excedentes en el extranjero. Fue ciento cincuenta años después que Young señaló que, una vez el crecimiento se iniciaba, esas mismas tendencias de crecimiento generaban la división del trabajo o las economías de escala, tanto internas como externas, de tal forma que una vez establecidas, el crecimiento se tornaba endógeno, y no por un feliz accidente que neutraliza la ley de los rendimientos decrecientes. Al hacer esto él utilizó la expresión "rendimientos crecientes" en un sentido diferente y nuevo. En su utilización, podría ser definida en las siguientes palabras: "cualquier crecimiento del mercado pone en movimiento fuerzas tendientes a continuar el crecimiento a esa tasa". Una definición alternativa podría ligar el cambio técnico más específicamente con el mercado. Podría plantearse: "Un crecimiento en el mercado lleva a un cambio técnico, lo que a su vez lleva a un mayor crecimiento".

Lo importante es que, aun cuando él utilizó la relación convencional "rendimientos crecientes" en un sentido no convencional, la lógica de esta utilización se aplicaría igualmente tanto a una reducción como a una ampliación del mercado. Una tasa de crecimiento del 2%, una vez que se obtiene, tiende a llevar hacia una ampliación de la capacidad de planta y a la adopción de una tecnología apropiada a esa tasa. Una tasa mayor generaría fuerzas tendientes a mantenerla; una reducción en la tasa generaría varias fuerzas hacia la disminución de la inversión y la adopción de nueva tecnología. (Este punto fue adicionado por el presente autor)². Sin embargo, esta parecería ser una implicación del tratamiento de Young. Una implicación adicional, necesaria para este tratamiento, y que no se encuentra en Keynes, es una demanda insaciable por bienes y servicios, o una elasticidad de la demanda global igual a la unidad en términos reales. Resumiendo, aun cuando él no utilizó este término, sí utilizó el concepto de un "multiplicador" en el sentido de una continua tasa de cambio endógena a la economía. Por el interés compuesto, esta tasa de crecimiento endógenamente sostenida tiene una implicación profunda para la expansión de la economía en términos absolutos. Una característica de crecimiento endógena de este tipo no excluye, claro está, la aparición de elementos exógenos que resultan de desviaciones de la tendencia de la tasa corriente. Sin embargo, para propósitos analíticos, es útil

2 Currie, Lauchlin, "Allyn Young and the Development of Growth Theory", *Journal of Economic Studies*, Vol. 8 No. 1, 1981, p. 55. Traducción publicada en Cuadernos de Economía Nos. 18-19.

tratar las tasas de crecimiento de manera diferente a las desviaciones de las tendencias, y ofrecer explicaciones separadas para cada cual.

La palabra multiplicador tal vez no es la más apropiada para ser utilizada en la descripción del proceso de crecimiento. Existe una diferencia significativa entre los efectos keynesianos y los de Young. La impresión que conlleva el primer planteamiento es que se genera un proceso cíclico continuo. Cualquier factor (una alta eficiencia del capital, un déficit, una balanza de pagos favorable) inicia un incremento en la inversión. Una "ley" psicológica basada en la propensión a ahorrar, inmediatamente comienza a llevar el incremento en la inversión hacia un fin, resultando una ligazón interesante de la "ley psicológica de Keynes" y el planteamiento de la ley de los rendimientos decrecientes. En el caso del efecto Young, la impresión es la de un impulso continuo generado por la tasa de crecimiento, cualquiera que ésta sea, y una tendencia para continuar a esa tasa. Aun cuando esto pueda parecer una diferencia poco importante, es realmente profunda. En vez de mezclar la teoría del crecimiento con la explicación de las oscilaciones alrededor de una tendencia de crecimiento, permite hacer un tratamiento separado. Es decir, permite un tratamiento del crecimiento histórico en términos de fuerzas endógenas al sistema económico en vez de plantearlo como un suceso compensatorio de la Ley de los Rendimientos Decrecientes debido al cambio tecnológico. También permite una derogación de dicha "ley" y hace de ella el resultado de una combinación de factores sin una importancia particular, excepto en aquel caso de una tasa excesiva de crecimiento de la población. Un proceso continuo de recesión sugiere una tendencia hacia el equilibrio; una inclinación indefinida hacia la variación en las proporciones de los factores sugiere una tendencia endógena hacia el desequilibrio. El gran logro resultante de altas tasas de crecimiento sostenidas durante un período justifica un gran esfuerzo para lograr una tasa de crecimiento mayor, especialmente para países en proceso de desarrollo, con miras a captar las enormes ganancias exponenciales provenientes del interés compuesto.

Esto resulta, creo yo, de las necesidades psicológicas que se cree pueden ser satisfechas por ingresos cada vez mayores que toman el lugar de necesidades "básicas" o psicológicas. Este punto lo he tratado en forma más extensa en mi artículo "Deseos, necesidades, bienestar y crecimiento económico"³. Fue precisamente la omisión

3 *Journal of Economic Studies*, Vol. 2 No. 1, mayo de 1975.

de este punto lo que llevó a Keynes a hacer un comentario un tanto improvisado según el cual las tasas de interés bajarían a cero después de que se estableciera una generación de pleno empleo.

Por lo tanto en los multiplicadores de Keynes y de Young aparecen diferencias significativas. El de Keynes, está relacionado en el análisis principalmente con el ingreso monetario y puede o no afectar los ingresos reales. En cualquier caso, en la medida en que sea válido, ese multiplicador trabaja a través del concepto más antiguo y general de MV o de dinero multiplicado por su velocidad. El multiplicador debe estar elaborado con base en uno u otro de estos elementos. El efecto Young tiene únicamente que ver con el producto real y constituye una explicación del porqué una tasa de crecimiento tiende a ser autopropetuada. El efecto multiplicador surge debido a que una tasa constante de crecimiento, a través del interés compuesto, lleva a un incremento progresivo en las cifras absolutas y, por tanto, es más multiplicador que el de Keynes.

OTROS MULTIPLICADORES

Insumo-producto

Los cuadros de insumo producto y el análisis de ellos han sido frecuentemente utilizados para calcular, no solamente los coeficientes técnicos que resultan de un incremento en la inversión en determinado sector, sino además el ingreso adicional por el empleo directo e indirecto resultantes. Estos efectos adicionales son referidos como multiplicadores. Resultados interesantes se han obtenido en estudios locales y regionales en donde puede hacerse un supuesto de oferta de trabajo ilimitada⁴. En los casos en donde se ha tratado de aplicar multiplicadores derivados del análisis de insumo-producto a la economía en general, semejante supuesto no es válido. Es importante considerar la organización de todos los datos monetarios y de los *cuellos de botella*. Si existe una desaceleración en el sistema, el incremento en el ingreso y el empleo es el mismo que aquel analizado por Kahn y Keynes y serían válidas las mismas críticas. Esto es, un incremento en el ingreso monetario debe surgir ya sea debido a un incremento en el dinero o en la velocidad in-

4 Citado por William Miernyk, *The Elements of input-output Analysis*, Random House, N.Y., 1965, pp. 42-55.

greso del dinero. Si el incremento se da en términos reales, este puede atribuirse a una inversión adicional, unido a las economías de escala adicionales resultantes de un aumento en el tamaño del mercado o de una tasa de crecimiento mayor del mismo.

Para la economía tomada en forma global, las tablas de insumo-producto ilustran los efectos de cambios en las elasticidades ingreso de la demanda pero no nos dicen nada acerca de las secuencias causales involucradas. Además, no nos permiten determinar que el gasto en un sector conduce a un incremento en el ingreso y en el empleo mayor que en otro sector. Es incuestionable que ocurran resultados diferentes, pero esto es debido al hecho de haber modificado las elasticidades ingreso de la demanda y, en términos reales, a los grados diferentes de la productividad generada. Un incremento de los gastos en la agricultura es pronto detenido por un precio alto y una inelasticidad ingreso de la demanda por bienes agrícolas. Si ello incrementa la productividad física se libera mano de obra, la cual es absorbida para la producción de otros bienes si la elasticidad global de la demanda es igual a la unidad. Pero para que este proceso se realice puede pasar algún tiempo.

Si el gasto incrementado ocurre en la construcción, la demanda latente es muy fuerte y la adición corriente al *stock* total de construcción de vivienda es un porcentaje tan pequeño del total, que los gastos podrían continuarse en tanto que los pagos mensuales por el servicio estén por debajo de las rentas mensuales para estructuras comparables. Qué tan útil sea atribuir estos diferentes efectos al multiplicador de insumo-producto es otro problema. Analíticamente, parecería más realista contrastar los gastos incrementados en algunos sectores, resultantes de estímulos exógenos, con los efectos recesivos (tales como una moneda sobrevaluada) y asumir que una balanza neta positiva (o un crecimiento en el mercado) llevará a su vez a estimular otros gastos, dependiendo del grado de desaceleración en la economía y de otros factores. En resumen, se puede trabajar con tendencias y cantidades, pero evitar la implicación de un multiplicador constante. En efecto, si un multiplicador global varía ampliamente deja éste de ser un concepto útil.

El principio de aceleración

En la literatura económica se encuentra otro tipo particular de multiplicador, más como una posibilidad que como una herramienta. Es el tipo extraordinario que aparece como resultado de una aproximación a la utilización plena de la capacidad, lo cual

puede requerir de adiciones repentinas y grandes en la utilización de la capacidad de las plantas. Esto parece darse más en una industria particular que en la industria en general. En una economía altamente diversificada, las adiciones a la capacidad instalada parecen estar más relacionadas con una tasa global de crecimiento en la producción. En otras palabras, las adiciones a la capacidad instalada están generalmente más dominadas por la tasa de crecimiento secular que por las variaciones a corto plazo de la capacidad instalada, por lo menos cuando la actividad económica está creciendo. Por varios años la inversión (y el ahorro) se aproximaron a un 30% del PNB en Japón y Singapur. Sin embargo, esto puede ser considerado y tratado como una causa y una consecuencia del efecto Young, más que como un multiplicador específico de la inversión en capacidad instalada.

El Sector Líder

Durante mucho tiempo he abogado por la identificación y promoción de sectores privados específicos para lograr un incremento en la tasa de crecimiento. En los tiempos de la Gran Depresión en los Estados Unidos buscaba suplementar los gastos deficitarios; en los países en desarrollo, mecanismos para alcanzar y mantener altas tasas de crecimiento. Existen sectores en los cuales, por alguna razón, una demanda latente puede constituirse en una demanda global mediante medidas exógenas. Me llevó un largo tiempo el entender que esta estrategia puede constituirse en parte de una metodología más general, como un suplemento del efecto Young. Por sí mismo, este efecto puede ser entendido como algo que tiende a perpetuar una determinada tasa de crecimiento pero no como generador de una tasa de crecimiento alta y sostenida o capaz de reactivar una recesión causada por eventos exógenos. Tampoco se puede confiar, como mecanismos apropiados, en la estrategia keynesiana de un déficit presupuestal, o en la presión para reducir las tasas de interés, sin incurrir en efectos colaterales peligrosos o indeseables. Ambas estrategias requieren del beneficio de medidas adicionales para hacer efectiva la demanda global no satisfecha mencionada anteriormente, la cual puede ser anulada por circunstancias culturales, legales o institucionales. En su *Teoría General*, Keynes mostraba mayor confianza en la utilización de la tasa global de interés que en los déficit monetarios, los cuales, consideraba, no debían ser utilizados sino solamente en casos excepcionales. Pero como hemos aprendido, después de haberlo intentado repetidamente, las variaciones en la tasa de interés tienden a ser efectivas

solamente en el caso especial de bienes de consumo importantes, tales como la construcción de vivienda. De otra manera, la relación entre las tasas reales de interés y la variación por fondos tiende a ser más bien directa que inversa.

Es cierto que la tasa de interés parecería permitir la utilización de una teoría más general que la estrategia del Sector Líder. Pero en el caso de que existan impedimentos especiales, ello requiere de medidas contrarias o compensatorias. Incluso Keynes reconoció, en la Gran Depresión, cómo un déficit presupuestal creado deliberadamente es realmente una medida especial. Concentrarse en un sector líder como la construcción o las exportaciones, proporciona un medio para incrementar MV , pero de una manera capaz también de aumentar la tasa de crecimiento del Producto Nacional Bruto Real, lo cual puede o no lograrse mediante un déficit presupuestal. Finalmente, puede notarse que los sectores líderes pueden conducir igualmente a una caída o a una expansión, como lo ha hecho la construcción en diversas épocas y también las exportaciones, o hacia una aguda reversión de un déficit monetario (como se vio en 1936-1937)⁵.

El multiplicador de los medios de pago

Curiosamente, la utilización más común del término multiplicador en la literatura económica actual no es realmente la de un multiplicador, sino solamente el resultado de una división aritmética de $M1$ por la base monetaria. Su importancia deriva de una relación causal entre una porción de la base —reservas de los bancos comerciales— y una porción de los medios de pago, conformados por depósitos en cuenta corriente que no pagan interés o, si lo pagan, lo hacen a una tasa de interés muy baja. Cuando la composición (pero no necesariamente el volumen) de los medios de pago varía (tal como ocurre al final del año), este multiplicador particular cambia, pero el significado real de este cambio es la modificación de la relación de las reservas bancarias con los depósitos demandados, la única porción de la oferta monetaria sobre la cual tienen algún control las autoridades monetarias. La relación significativa es así la relación entre estas dos variables.

5 Currie, Lauchlin, "The Causes of the Recession of 1937", escrito en 1938 y reimpresso en *History of Political Economy*, 1980, Vol.12, No.3, traducción publicada en *Cuadernos de Economía* Nos. 18-19.

CONCLUSIÓN

Posiblemente el término multiplicador ha sobrevivido a su utilidad y lo que es de valor en el concepto puede ser mejor manejado bajo su propia nomenclatura y sus relaciones con respecto a las teorías subyacentes de crecimiento y de factores que causan cambios y oscilaciones alrededor de la tasa de crecimiento. La relación keynesiana entre la inversión y el ingreso se presenta en términos monetarios y funciona realmente a través de los cambios en el dinero y en la velocidad ingreso del dinero, lo cual ha dado origen a muchas confusiones y ha aportado muy poco valor predictivo. El efecto Young tiene el mérito de ser endógeno al sistema y derivar su efecto multiplicador de una tasa constante de crecimiento y del efecto del interés compuesto. Estrictamente hablando, cualquier **cambio** en la tasa de crecimiento (ya sea aumento o disminución) surge de políticas y eventos exógenos, lo cual permite que la estrategia del Sector Líder pueda ser ligada al efecto Young (y que con esto también se proporcione un medio para ligar un incremento en MV con un incremento en el Producto Nacional Bruto real). El multiplicador de insumo-producto no es tanto un multiplicador sino más bien un medio para explicar y predecir el efecto de los cambios en las variables de las Cuentas Nacionales. Y, el multiplicador de los medios de pago, es casi universalmente aplicado en forma incorrecta. Sería útil desplazarlo a la relación de las reservas de los bancos comerciales con los depósitos en cuenta corriente, adicionando los billetes en circulación y tratando la influencia de las variaciones en estos últimos como un elemento que afecta el control en el volumen de depósitos en cuenta corriente, a través del impacto sobre las reservas en los bancos comerciales, ya que solamente a través de esta porción de los medios de pago puede ejercerse ese control.