

de**SMITH**a**KEYNES**

**SIETE LECCIONES
DE HISTORIA
DEL PENSAMIENTO
ECONÓMICO**

Un análisis de los textos originales

Axel Kicillof

 *Deudaba*

Kicillof, Axel

De Smith a Keynes : siete lecciones de historia del pensamiento económico : un análisis de los textos originales . - 1a ed. - Buenos Aires : Eudeba, 2010. 376 p. ; 18x24 cm. - (Temas)

ISBN 978-950-23-1758-8

1. Economía. I. Título CDD 330.1



Eudeba
Universidad de Buenos Aires

Primera edición: octubre de 2010

© 2010
Editorial Universitaria de Buenos Aires
Sociedad de Economía Mixta
Av. Rivadavia 1571/73 (1033) Ciudad de Buenos Aires
Tel: 4383-8025 / Fax: 4383-2202
www.eudeba.com.ar

Composición general: Eudeba

Impreso en Argentina
Hecho el depósito que establece la ley 11.723



No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, electrónico, mecánico, fotocopia u otros métodos, sin el permiso previo del editor.

La revolución marginalista

Breve nota histórica: Europa entre 1815 y 1875

Después de la derrota de Napoleón se inició en Europa la “época de la restauración”, que se extendería hasta las revoluciones de 1848. Se trata de un periodo en el que la paz entre las principales naciones europeas contrasta con la agitada turbulencia en la política interior de cada una de ellas. En términos generales, podría decirse que durante la primera mitad del siglo XIX se desarrolla un feroz enfrentamiento entre la burguesía industrial y la vieja aristocracia terrateniente; en Inglaterra esta disputa se expresa en la discusión en torno a la abolición de las “leyes de granos” que prohibían la importación de cereales del continente, beneficiando a los propietarios rurales locales.

Paulatinamente, junto con el avance del capitalismo, el eje del conflicto entre las clases se va trasladando hasta tomar la forma de un cada vez más abierto conflicto que tiene a la clase trabajadora como uno de sus protagonistas. Así, uno de los más notables resultados de la consolidación de las transformaciones sociales de la revolución industrial fue, pues, el surgimiento de un movimiento obrero que progresivamente iba elevando su grado de organización.

En sus inicios, la conformación del sistema fabril había encontrado un yacimiento casi inagotable de campesinos, siervos y vasallos expulsados de sus tierras y artesanos empobrecidos para engrosar las filas de un proletariado eminentemente débil y desarticulado. La llamada “acumulación originaria”, punto de partida del régimen capitalista, consistió en la explotación casi sin límite de los nuevos obreros asalariados, cuyas asociaciones estaban prohibidas y sus reclamos eran perseguidos y castigados. Recién en la entrada del siglo XIX la clase obrera “aturdida por el estrépito de la producción, volvió un poco en sí y comenzó el movimiento de resistencia” (Marx [1867] 1986: 219), conquistando inicialmente algunos pocos derechos laborales y sociales que consiguió arrancar al gobierno y al Parlamento. Como se verá en esta Lección, la activa participación

política de los trabajadores –quienes hasta entonces desempeñaban un papel eminentemente pasivo, descarnadamente expresado en la ley de hierro de los salarios– se vio rápidamente reflejada en los desarrollos de la teoría económica.

Las primeras manifestaciones de una mayor capacidad de resistencia a la opresión por parte del naciente proletariado industrial se encuentran en los movimientos “ludistas” que durante las primeras décadas del siglo XIX generaron conmoción, especialmente en Inglaterra, para luego extenderse por toda Europa. Obreros y campesinos se oponían –a través de levantamientos y sabotajes– a la introducción de nuevas tecnologías, por considerarlas causantes de desempleo y miseria. Uno de los picos de estas reyertas ocurrió en 1812, en las regiones fabriles de Lancashire y Yorkshire, cuando el intento de destruir la maquinaria fue impedido con una sangrienta represión del gobierno que movilizó miles de soldados hacia la región. El Parlamento inglés aprobó prontamente una ley que castigaba la destrucción de equipos con la pena de muerte. En las décadas de 1820 y 1830 el movimiento resurgió con mayor violencia y mejor organizado. Mientras tanto, en la misma década, se formaban también en Inglaterra los primeros sindicatos, que lucharon por instaurar nuevas leyes de pobres y por la reducción de la jornada de trabajo para mujeres y niños. La agitación también alcanzó Francia, donde a comienzos de la década de 1830 tuvieron lugar numerosas insurrecciones armadas.

A pesar de que se encontraba generalmente prohibida la agremiación de los trabajadores, lentamente comenzaron a conformarse los primeros sindicatos obreros modernos. En 1834 se estableció en Inglaterra la *Great Trade Union*, una unión nacional de sindicatos de oficio. Durante las décadas de 1830 y 1840 asociaciones de este tipo se extendieron por todo el continente europeo, llegando a Alemania, Francia, España y Bélgica.

Los conflictos por las condiciones de trabajo tomaron gran impulso a fines de la década de 1830. A partir de 1838 se inicia en Inglaterra la lucha por los derechos políticos de las masas, dando lugar a la etapa “cartista”, que toma su nombre de la Carta del Pueblo (*The People’s Charter*). Se trataba de una petición al parlamento en la que se incluían los seis principales reclamos del movimiento: sufragio universal masculino para los mayores de 21 años; circunscripciones electorales de igual tamaño; elección por medio del voto secreto; que no fuese necesario ser propietario para ser miembro del Parlamento; Dieta para los miembros del Parlamento; y Parlamentos anuales. La primera carta estaba acompañada de 1.200.000 firmas y fue rechazada por los legisladores. En 1842 se realizó un nuevo intento fallido, que llevaba 3.300.000 firmas. No obstante, el movimiento cartista, aunque inorgánico y fuertemente dividido, logró arrancar al gobierno algunas concesiones: su más importante conquista es la ley que fijó la jornada normal de trabajo en diez horas, lograda en 1847.

Esta primera etapa de gran agitación finaliza con las revoluciones europeas de 1848, que tuvieron epicentro en Francia y fueron precedidas por la violenta crisis económica de 1847. Poco después del estallido, los gobiernos europeos lograron reestablecer

el orden, aplastando los procesos insurreccionales; en París y Praga la represión se convirtió en una cruel matanza. Las rebeliones de 1848 no consiguieron ninguno de sus objetivos y luego de los tumultos sofocados con una violencia inusitada sobrevino un período de retroceso y relativa tranquilidad, en el marco del desenvolvimiento de la que Hobsbawm bautizó como “la era del capital”. Así, alrededor del año 1850 se inician dos décadas de casi ininterrumpido crecimiento económico dando lugar a una expansión que para los observadores de la época resultaba poco menos que inquebrantable. Sin embargo, la prosperidad concluyó estrepitosamente con la que se conoció como “Gran Depresión” –la de la década de 1930, aun más profunda, tomaría prestado el nombre–. Entre 1873 y 1896 se vivieron casi dos décadas de estancamiento económico.

En la “era del capital”, entre 1850 y 1870, el comercio mundial se incrementó en un 260%, sobre la base de la libertad de comercio irradiada desde el centro del sistema (Inglaterra) y que se impuso a escala planetaria, terminando con buena parte de las anteriores restricciones proteccionistas. Fueron años de euforia. La potencia de vapor empleada por la industria pasó en ese período de los 4 a los 18,5 millones de caballos, impulsando la expansión geográfica del capitalismo –con marcadas desigualdades– a través del desarrollo del transporte por ferrocarril y del barco a vapor. La producción de carbón y hierro, por su parte, se multiplicó por cinco. Fue, además, el inicio del maridaje entre ciencia e industria, plasmado en la difusión del acero, el telégrafo y el uso del petróleo.¹

En lo que respecta a la clase trabajadora, pese a que la derrotas de 1848 la hundieron en un largo letargo, la ola revolucionaria sirvió para que se creara la Asociación Internacional de los Trabajadores. La Asociación extendió su influencia hasta los países más remotos, impulsada muchas veces por los obreros exiliados como saldo de aquellas luchas. Así y todo, a lo largo de estas dos décadas sólo se registraron revueltas ocasionales. Junto con el agotamiento de la prosperidad, la larga calma llegó a su fin. Al término de esta etapa, Francia fue nuevamente escenario de un episodio de características inéditas: la comuna de París de 1871. Luego de protagonizar una feroz revuelta, los obreros amotinados establecieron un gobierno propio en la capital. La reconquista por parte de las tropas federales dejó un saldo aproximado de 14.000 caídos o ejecutados, más de 5.000 deportados y otros 5.000 obreros condenados por tribunales militares.

Pocos años después de este suceso comenzó la depresión. La crisis se dio a conocer con el colapso bursátil de 1873, pero sus causas y efectos fueron más profundos. Las secuelas fueron inmensas: “39.000 km de ferrocarril quedaron paralizados por la quiebra, los valores alemanes bajaron alrededor de un 60% entre la cumbre del esplendor económico y 1877, y pararon casi la mitad de los altos hornos de los principales países productores de hierro” (Hobsbawm [1975] 1998: 58).

En pocas palabras, el período que va de 1815 a 1873 puede dividirse en dos etapas bien demarcadas de esplendor y depresión. Podría decirse que las teorías económicas se

1. Los datos volcados en este párrafo provienen de Hobsbawm ([1975] 1998: 45-9).

vieron forzadas a acompañar este ciclo. En efecto, en el terreno del pensamiento económico, el período se inicia con las agitadas controversias entre los partidarios y los detractores del sistema ricardiano. La discusión política estaba todavía signada por el enfrentamiento entre los proteccionistas y los librecambistas, entre el campo y la industria, es decir, por las reyertas propias del período de consolidación del capitalismo. A lo largo de la segunda etapa, de 1850 a 1870, cesan los agrios debates y la economía política parece estabilizarse, formándose una ortodoxia de raíz supuestamente ricardiana, con John Stuart Mill como figura dominante. Sin embargo, bajo la superficie de amplio consenso se estaban gestando los *dos nuevos sistemas teóricos* que, partiendo ambos del rechazo de las ideas Ricardo, pondrían fin al predominio de la economía política clásica: el sistema marginalista y el sistema de Marx.

Con la diferencia de un pequeño puñado de años se publican las tres obras fundacionales que dieron cuerpo al movimiento conocido como *revolución marginalista*. Estos libros son la *Teoría de la economía política* del inglés William Stanley Jevons (1871), los *Principios de economía política* del austriaco Carl Menger (1871), y los *Elementos de economía política pura* del francés León Walras (1874). La revolución marginalista rompió frontalmente sus lazos con la desgastada ortodoxia ricardiana. Por otro lado, casi al mismo tiempo, se publicó *El capital. Crítica de la economía política*, del alemán Karl Marx (1867). A partir de ese momento, se abre una nueva etapa en el desarrollo de la teoría económica: de las ruinas de la economía política clásica surgieron los dos nuevos sistemas teóricos que marcarían el terreno durante el siglo XX: el marginalismo se convirtió en una nueva ortodoxia que dedicó no pocos esfuerzos, sobre todo en la época de su consolidación, a enfrentarse con las ideas de Marx. Ambos sistemas reivindicaron, por oposición, la influencia ricardiana, aunque sus interpretaciones del sistema clásico fueron diametralmente opuestas.

Esta Lección estará consagrada al estudio de la génesis del sistema marginalista. Sin embargo, las lecturas y controversias en torno del sistema clásico de Ricardo desempeñan un papel fundamental en la formación del pensamiento económico moderno, de manera que el siguiente apartado estará dedicado a revistarlas de manera esquemática.

Las dificultades de Ricardo, nuevamente

¿Qué ocurrió en el campo de la teoría económica entre la época de Ricardo y el surgimiento del marginalismo? Con la publicación de *Los principios*, Ricardo se transformó en una incuestionable autoridad en el terreno de la economía, desplazando a Smith y con sus contradictorias explicaciones. Esto no significa, claro está, que las teorías de Ricardo fueran unánimemente aceptadas; podría decirse que más bien ocurrió lo contrario. En rigor, tanto sus defensores como sus críticos fueron abandonando paulatinamente su sistema en estado puro. Lo que más llama la atención es que sus partidarios

primero fracasaron y luego directamente desistieron de la búsqueda de nuevas respuestas que pudieran resolver los interrogantes planteados por Ricardo. Sin embargo, las acaloradas controversias que se desarrollaron en aquella época tuvieron siempre a *Los principios* como punto de referencia obligado y giraron siempre en torno de sus teorías. Los contendientes son numerosos y pueden separarse en dos bandos: ricardianos y anti-ricardianos. No obstante, como se verá, ni unos ni otros lograron importantes avances con respecto a Ricardo sino que, bien visto, se produce un retroceso teórico conjunto que sólo se detiene cuando en 1848 se alcanza una pretendida síntesis entre las interpretaciones opuestas. En definitiva, luego de muchas discusiones que no encontraron casi ninguna respuesta el sistema clásico fue edulcorado y empaquetado, disimulando sus fallas, hasta convertirse en una nueva ortodoxia, de inspiración vagamente ricardiana, en la pluma de John Stuart Mill.

En las décadas de 1820 y 1830 se produjeron los más ardorosos debates sobre los puntos oscuros del sistema clásico. James Mill (1773-1836), John Ramsay McCulloch (1789-1864) y Thomas de Quincey (1785-1859) asumieron la defensa de Ricardo; en el bando contrario –y continuando en buena medida las polémicas de Thomas Malthus (1766-1834) y Jean Baptiste Say (1767-1832)–, autores como Robert Torrens (1780-1864), Samuel Bailey (1791-1870) o Nassau William Senior (1790-1864) conformaron la legión de los anti-ricardianos. Como se dijo, la culminación de este paulatino alejamiento de Ricardo –por parte de partidarios y enemigos– quedó plasmada en una obra también llamada *Principios de economía política*, de John Stuart Mill (1806-1873), que vio la luz en 1848 y se convirtió en un absoluto suceso. De este modo, los profundos y sustanciales problemas teóricos planteados en *Los principios* fueron primero discutidos y luego abandonados, sustituyendo el sistema clásico por una versión que, haciéndose pasar por madura, en realidad, vulgarizó con propósitos aparentemente pedagógicos todo aquello que ameritaba un mayor desarrollo, preparando el campo para el abandono por parte de la ortodoxia del sistema clásico que se consumaría con el triunfo del marginalismo.

A continuación nos referiremos a algunos de los puntos centrales de este debate con el propósito de comprender cómo se consumó la transición entre el sistema de Ricardo y la revolución marginalista. Desde esta perspectiva, algunas de las discusiones que se desarrollaron durante la etapa de *desintegración de la escuela ricardiana* pueden ser consideradas como el “eslabón perdido”, el puente teórico que conecta ambos sistemas. El análisis profundo del abundante material, no obstante, supera los propósitos de este libro, de manera que únicamente se revisarán algunas de las principales contribuciones que condujeron al paulatino abandono del sistema clásico concebido por Ricardo.

En primer lugar, es conveniente replantear el nudo de la controversia iniciada por Ricardo. En la lección anterior se examinaron los numerosos logros teóricos de *Los principios*, en donde se consigue demostrar que ni el pago de salarios, ni el empleo de

maquinaria, ni la existencia de renta del suelo *contradicen* el principio general que hace depender las relaciones de cambio de las mercancías de las cantidades de trabajo empleadas en la producción de cada una de ellas. Así, los principales obstáculos de Smith pudieron sortearse, pero en el camino se interpusieron algunos fenómenos que, en cambio, ponen en tela de juicio la ley general.

La mayor dificultad que se presenta es la siguiente: Ricardo sostiene una y otra vez que las variaciones en los salarios no pueden nunca afectar las relaciones de cambio entre las mercancías, sino que modifican únicamente la tasa de beneficios. En síntesis, los aumentos (caídas) de los salarios se reflejan en caídas (aumentos) de la tasa de ganancia y no en incrementos (caídas) de los precios. Pese a este logro, en la sección cuarta del capítulo primero de *Los principios*, Ricardo debe reconocer que la ley se ve “modificada” por la variada composición de capital fijo y circulante que caracteriza a las distintas ramas de la producción. La excepción aparece cuando debe reconocer que las modificaciones de los salarios afectan de diferente manera a cada esfera particular de la producción para que la tasa de ganancia se mantenga nivelada, es decir, para que los capitales de igual magnitud, más allá de su diversa composición, arrojen ganancias iguales. Sostiene, pues, que como los salarios y las ganancias son iguales en todas las ramas, cuando el salario crece y la ganancia se reduce, deben descender los precios relativos de las mercancías que se producen con una mayor proporción de capital fijo. Esa presunta *modificación*, en realidad, contradice redondamente la ley general. Si los cambios en los salarios afectan los precios relativos, entonces los valores de cambio de las mercancías no se determinan exclusivamente por el tiempo de trabajo que se requiere para su producción.

Reformularemos el problema planteada por Ricardo levemente para que se comprenda mejor su naturaleza. La dificultad con la que tropieza Ricardo puede plantearse fácilmente sin necesidad de invocar el experimento del cambio de salarios. Siguiendo los lineamientos del sistema de Ricardo, el valor viene determinado exclusivamente por el tiempo de trabajo. Que se pague un salario a los obreros no contradice esta explicación, pues una parte de esa cantidad de trabajo que constituye el valor del producto se empleará para este fin mientras que el resto corresponde al capitalista. También puede demostrarse que los instrumentos de trabajo no crean valor, sino que una parte de su propio valor, dado por la cantidad de trabajo que contienen, se transfiere al producto. ¿Dónde está, pues, la dificultad? Cuando se consideran dos ramas distintas, suponiendo que en la primera de ellas se emplean más obreros que en la segunda (se utiliza un mayor tiempo de trabajo para la producción), entonces, siguiendo la ley del valor, habría que aceptar también que en la primera rama tanto el valor del producto como las ganancias que obtiene el capitalista deben ser mayores, pues ambos provienen del trabajo. Si suponemos ahora que es necesario emplear una determinada cantidad de instrumentos de producción en la segunda rama (la que requiere menos trabajo), de modo que la magnitud del capital adelantado por los capitalistas de ambas

ramas sea de igual magnitud para que se igualen las ganancias, llegamos a la conclusión de que el precio de los productos de ambas ramas deben ser iguales, más allá de su diferente composición entre obreros (capital circulante) y máquinas (capital fijo).² La pregunta que debe responder Ricardo es ésta: si sólo el trabajo “crea” valor y, por tanto, ganancia, ¿cómo es posible que ramas que utilizan menos trabajo y más medios de producción –con la misma inversión de capital– produzcan mercancías que se venden a un valor mayor que el que está dado por la cantidad de trabajo, algo que es necesario para que se igualen las ganancias? Como se ve, no se necesita recurrir al ejercicio de la variación del salario –que Ricardo utiliza en su afán de refutar a Smith– para formular el problema. Pero ahora este mismo problema, cuando se lo plantea en su pureza, se vuelve todavía más enigmático e importante.

Un ejemplo numérico puede contribuir a clarificar el planteo: si se emplean 10 jornadas de trabajo en la rama A y 20 jornadas en la rama B, y a los obreros se les paga el mismo salario en términos de valor –con el salario regulado por el valor de sus medios de vida–, entonces, por fuerza, tanto el valor del producto como la ganancia de B debería duplicar el valor y la ganancia de A. Cuanto mayor sea la cantidad de trabajo mayores serán también el valor y las ganancias. Sin embargo, si en la rama A se requieren ciertos medios de producción que hacen que la magnitud de la inversión se iguale en las dos ramas, los precios deberán también igualarse para asegurar que las ganancias sean iguales, pues de otro modo nadie invertiría en la rama con menor rentabilidad. De modo que aparece una incongruencia entre el valor creado y el precio de venta que no puede salvarse empleando la regla de Ricardo que consiste en transferir el valor de los instrumentos al producto, porque faltaría aun agregar algo más para que el capitalista obtenga también una ganancia sobre la parte de la inversión que se destina a la compra de los medios de producción.³ En pocas palabras, capitales de la misma magnitud pero que tienen distinta composición arrojan la misma tasa de ganancia; sin embargo, desde la perspectiva de la ley del valor de Ricardo, la creación de valor y de ganancia debería ser distinta en la una y en la otra, pues tanto el valor como la ganancia se originan en el trabajo –que Ricardo llama capital circulante–. No obstante, para que la ganancia se iguale, debe obtenerse también un beneficio por la inversión en instrumentos (capital fijo), cuando según la teoría del valor los instrumentos no pueden incrementar la magnitud del valor (ni de la ganancia).

Un problema del mismo tenor se presenta cuando Ricardo estudia la relación entre el trabajo empleado en la producción y el tiempo que toma colocar los productos en el mercado (apartado V del Capítulo primero). Presenta aquí los casos de la producción forestal o vitivinícola. En estas ramas, si el precio se encontrara exclusivamente regulado

2. Suponiendo que el capital fijo se consuma íntegramente en un período.

3. Esto quiere decir que si los medios de producción de la rama A requieren también 10 obreros, no alcanza tampoco con “sumar” el valor transferido al valor del producto, porque sobre esta parte el capitalista no obtendría ganancia alguna, mientras sí la obtiene sobre la parte que destina a pagar salarios.

por los requisitos de trabajo resultaría que tales producciones no podrían llevarse a cabo, pues si un capital del mismo tamaño se invirtiera en una rama cuyo retorno (o rotación) fuera más veloz, obtendría siempre una mayor ganancia. Numéricamente: si se requieren 10 jornadas de trabajo para producir trigo y también 10 jornadas de trabajo totales –distribuidas en el tiempo– para realizar una plantación forestal, el valor de ambos productos, siguiendo la ley del valor, debería ser el mismo, pues el trabajo empleado fue idéntico; sin embargo, el precio de venta de los productos no puede coincidir, ya que en el segundo caso el capitalista deberá esperar, digamos, 15 años para obtener los frutos del negocio. Para que la explotación forestal tenga lugar, la ganancia debe ser equivalente, lo que significa que el precio de los productos cuyo tiempo de circulación es mayor debe elevarse (acumulándose a interés compuesto). Esta fórmula produce la impresión de que el valor se incrementa ¡por el mero paso del tiempo! Ricardo reconoce así otra excepción más a su principio del valor.

En síntesis: si llamamos *valor* a la cantidad de trabajo aplicado directamente en la producción de una mercancía y *precio de costo* al que se obtiene al aplicar a la suma de capital invertido una tasa de ganancia homogénea, tenemos que el *valor* difiere del *precio de costo*, lo cual se hace manifiesto cuando se comparan ramas distintas con diferente composición del capital o con distinta velocidad de rotación e iguales tasas de ganancia. Ricardo descubre, reconoce y da cuenta de esta diferencia, pero en lugar de distinguir el *valor* dado por la cantidad de trabajo del *precio de costo* que resulta de la inversión de capital sumada a la ganancia sobre esa inversión, intenta reconciliar ambas figuras en una sola: el valor de cambio. Ricardo necesita que las mercancías se cambien por la cantidad de trabajo, es decir, que su ley gobierne *directamente* los precios. Es por eso que las diferencias entre un criterio y otro son tratadas como “excepciones” a su ley, lo cual produce una enorme desorientación en las controversias que se desencadenan desde la publicación de *Los principios*.

Más allá de los intentos de diluir su importancia con palabras como “excepción” o “modificación”, el problema con el que tropieza es, desde una perspectiva teórica, trascendental. Su gravedad radica en que, de esta manera, se alimenta la apariencia de que *todo* el monto completo del capital invertido produce ganancias, ya sea que se destine a adquirir fuerza de trabajo o a la compra de medios de producción, lo que contradice la ley del valor que Ricardo trataba de defender desde el comienzo. No es extraño, pues, que tanto los antagonistas de Ricardo como sus más fieles seguidores interpreten luego que tanto el trabajo como el capital fijo crean valor y engendran ganancias, llegando así, por un rodeo, a una teoría similar a la que ofreció Smith en el capítulo sexto de *La riqueza*; es decir, a una teoría del valor basada en los costos. Esta última es la teoría que Ricardo se propuso combatir denodadamente aunque sin conseguir resolver todas las dificultades que se plantearon a su paso. Sus seguidores, en lugar de continuar con la investigación, capitularon ante estas dificultades.

La raíz del problema está en que Ricardo se abstuvo de investigar a fondo cuál es el origen de la ganancia. Sostiene simplemente, con toda naturalidad, que la tasa de ganancia es la misma más allá de la composición del capital, en lugar de explicar cómo se forma una tasa general de ganancia, aun cuando las composiciones entre capital circulante y fijo suelen diferir, es decir, cómo se nivelan las ganancias cuando en las distintas ramas se emplean cantidades diferentes de trabajo. ¿Cuál es entonces el fondo último de la cuestión? Ricardo describe pero no analiza en profundidad la siguiente contradicción: a partir de su propia teoría debe concluirse que las mercancías se cambian con arreglo al tiempo de trabajo contenido en ellas. Sin embargo, cuando el capitalista adquiere la fuerza de trabajo le paga al obrero un equivalente al valor de sus medios de vida (un salario de subsistencia) y, por tanto, le suministra las mercancías que contienen una cantidad de trabajo “acumulado” menor al trabajo inmediato (vivo) que el obrero realiza.⁴ Así, el cambio de las mercancías según su valor engendra un intercambio desigual entre el capital y el trabajo vivo, que no parece corresponderse con la determinación del valor por el tiempo de trabajo. Según Ricardo, el capitalista le paga menos valor que el que el obrero produce, pues el valor de la fuerza de trabajo no guarda relación con la cantidad de trabajo que el obrero realiza y que determina el valor del producto, sino con la cantidad de trabajo requerida para producir sus medios de vida. Así como el trabajo es la fuente del valor, esta diferencia en el intercambio entre capital y trabajo es la fuente de la ganancia, hecho que Ricardo parece reconocer cuando dice que:

[S]i la recompensa del trabajador estuviera siempre en proporción a lo producido por él, la cantidad de trabajo empleado en un bien, y la cantidad de trabajo que este mismo bien adquiriría serían iguales [...]: pero no son iguales (Ricardo 1993: 11). [...] La proporción que debería pagarse en concepto de salarios es de importancia máxima en lo que atañe a las utilidades, pues bien se comprende que las utilidades serán altas o bajas, exactamente en proporción a que los salarios sean bajos o altos; en cambio, no puede afectar en lo más mínimo el valor relativo (Ricardo 1993: 21).

Sin embargo, cuando analiza el papel de la ganancia en la formación del *precio de costo*, lo hace basándose simplemente en la ley de igualación de las ganancias, con lo cual, por un lado reconoce que el valor proviene del trabajo, pero por el otro queda borrada la determinación de la ganancia por el trabajo. En resumen: (1) no logra explicar en base a su ley el intercambio del capital por el trabajo y, por tanto, la

4. Se emplea el término “valor de la fuerza de trabajo” en lugar de “valor del trabajo” para evitar la confusión respecto a lo que el obrero vende, que no es el trabajo mismo, sino su empleo durante un intervalo de tiempo determinado (a lo que el marginalismo se refiere en general como “servicios productivos del trabajo”).

conexión entre la ganancia y el valor; y (2) confunde o, más bien, unifica el valor con el precio de costo.

Su sistema caerá en desgracia por estas omisiones.

La declinación de la escuela ricardiana

Examinemos pues algunas de las intervenciones de sus discípulos y de sus antagonistas en el debate que originó Ricardo. La primera parada ineludible de este sintético recorrido debe hacerse, por fuerza, en la polémica sostenida por el mismo Ricardo, tanto a través de sus obras como epistolarmente, con el reverendo Thomas Robert Malthus. Como se vio, todas y cada una de las dificultades con las que Ricardo tropezó en su empresa habían sido consignadas con inusitada franqueza, con el propósito de hacerlas pasar por excepciones a su ley del valor. Malthus, en sus *Definitions in Political Economy...* (1827), intenta desmoronar la explicación de Ricardo, a través de una suerte de reducción al absurdo de sus argumentos. Según Malthus, el progreso de la sociedad irá alterando inexorablemente tanto las proporciones de capital fijo requeridas en las distintas ramas como las velocidades de rotación de los distintos capitales, de modo que los problemas planteados por Ricardo no pueden tratarse como simples excepciones a su ley del valor.

El mismo Sr. Ricardo admite considerables excepciones a su regla; pero si examinamos los casos que entran dentro de sus excepciones, esto es, cuando las cantidades de capital fijo empleado difieren y son de distinta duración, y cuando los tiempos de rotación del capital circulante empleado no son los mismos, encontraremos que son tan numerosas que *debemos considerar a la regla como excepción, y a la excepción como regla* (Malthus 1827: 27; trad. y énfasis AK).

¿Cuál es el resultado de considerar, tal como recomienda Malthus, a las excepciones de Ricardo como la regla general? Este camino conduce al completo abandono de la determinación del valor por el tiempo de trabajo y a la adopción de una teoría de los costos de producción similar a la que se expone en el capítulo sexto de la obra de Smith. En efecto, aunque plagada de incongruencias y ambigüedades, esta es la vía que elige Malthus: “si examinamos un poco lo que ocurre a nuestro alrededor, veremos que las mercancías [...] no se intercambian generalmente según la cantidad de trabajo humano que las produjo [...] sino que se cambian entre ellas, de ordinario, de acuerdo a la cantidad de trabajo humano y *de ganancia* empleado para producirlas” (Malthus 1827: 111-112; trad. AK). Más allá de la insostenible equivalencia entre dos elementos de distinto tipo, como son el trabajo y la ganancia (hasta los malthusianos más convencidos reconocen que las correspondencias son trabajo-capital y salario-ganancia), tal

afirmación implica que el trabajo y *el capital* deben considerarse como fuentes equivalentes del valor. El valor de una mercancía se obtiene sumando los salarios y las ganancias. Así, Malthus se opone a Ricardo empuñando las armas forjadas por el propio Ricardo. Saca así provecho de sus dificultades.

Los partidarios de Ricardo, por su parte, no consiguieron hacer demasiado para sacar a la economía de esta trampa. En lugar de dedicarse a investigar el origen de la ganancia y de aportar a la distinción entre el precio de costo y el valor, se abocaron a la ímproba tarea de defender a toda costa al fundador de su escuela, tomando a las excepciones de Ricardo como palabra santa y, por medio de inconducentes juegos de palabras y definiciones, intentaron convertir al trabajo en la fuente exclusiva del valor (siguiendo a Ricardo) pero sin avanzar ni un paso en la resolución de los dilemas teóricos pendientes.

James Mill, por ejemplo, investido de autoridad por haber sido amigo personal de Ricardo, ensayó una defensa de la determinación del valor por la cantidad de trabajo empleando caprichosas definiciones y sin brindar ningún aporte genuino. Para refutar la idea smithiana y malthusiana de que el capital, al igual que el trabajo, contribuye a la creación de valor, no tuvo mejor idea que afirmar que el capital, en realidad, no es otra cosa que “trabajo ahorrado”. Así, el trabajo y el capital (trabajo ahorrado) serían la misma cosa y el trabajo pasaría a crear valor bajo sus dos formas: como trabajo directo y como trabajo pasado. Luego, para llegar al valor, hay que aplicar la tasa de ganancia sobre ambos. En la práctica, esta presunta solución le da la razón a Malthus y no a Ricardo, ya que el trabajo y el capital son fuentes de valor, más allá de que Mill llame trabajo al trabajo y también llame trabajo al capital. Bajo la vestimenta de una defensa de las hipótesis de Ricardo se disimula el involuntario abandono de sus ideas principales.

El razonamiento desarrollado por Mill (padre) en *Elements of Political Economy* (1821) es el siguiente: el capital está compuesto de mercancías; el “primer capital”, en tanto mercancía, fue producido exclusivamente con trabajo, de lo que se deduce que todo el capital puede reducirse a trabajo. Pues bien, ¿por qué aparece un precio adicional cuando se emplea capital? Contesta Mill: “No hay otra respuesta que esta: es la retribución del trabajo; trabajo no aplicado inmediatamente a la mercancía en cuestión sino aplicado a ella a través de otras mercancías que son también producto del trabajo” (Mill 1826: 102-103; trad. AK). De este modo, el capital crea valor, pero lo hace en su calidad de trabajo pasado. El problema es que estas son meras definiciones que no solucionan las ambigüedades teóricas de fondo.

Otro de los grandes vulgarizadores de la economía ricardiana –del bando de los partidarios– fue J. R. McCulloch, quien formuló una expresión completamente desfigurada de la teoría original. Con el manifiesto objetivo de popularizar a su maestro, hace pasar por una explicación simplificada la más completa abdicación de la determinación del valor por el tiempo de trabajo. Nuevamente, las dificultades de Ricardo pretenden resolverse mediante peculiares usos de los términos. Primero, McCulloch sostiene que

el valor está determinado exclusivamente por la cantidad de trabajo. Pero en seguida puede observarse cómo se esconde una trampa en el significado que McCulloch le atribuye a la palabra trabajo: así como el hombre trabaja, según el autor, la máquina también trabaja, la naturaleza trabaja, etc.

El capital es el producto acumulado del trabajo pretérito [...]. Si una mercancía fue producida mediante un gasto de capital que cuesta una cierta cantidad de trabajo humano obtener, o si fue producida inmediatamente por un gasto de trabajo directo, carece de importancia. En ambos casos, es producida por el mismo tiempo de trabajo, o, si se admite la frase, de capital. No existe, en realidad diferencia entre el trabajo del hombre y de la máquina. Los hombres son ellos mismos capital; –son el producto de trabajo pretérito, tanto como las herramientas y motores con las que desarrollan su actividad (McCulloch 1825: 319-320; trad. AK).

Otros autores llevaron a cabo la misma tarea, pero podría decirse que fue McCulloch quien terminó de borrar todo vestigio del proyecto teórico de Ricardo. Los detractores de Ricardo, por su parte, se encargaron de consolidar, sin tantos rodeos, esta misma teoría del valor basada en los costos de producción, que ahora estaba también aceptada y legitimada por los defensores de Ricardo.

Entre los autores anti-ricardianos, vale la pena examinar brevemente las ideas de Nassau William Senior expuestas en su libro *Political Economy* (1836), que llegaron a tener una muy honda y duradera influencia, incluso entre los ricardianos. Una vez que la mayoría de los economistas parecía haber llegado a la conclusión –contra las palabras de Ricardo– de que el capital crea valor, al igual que lo hace el trabajo, era necesario explicar cómo lo hacía. A diferencia de los ricardianos –que intentaron reducir el capital a simple trabajo acumulado para luego aceptar que el capital, por ser trabajo pretérito, producía valor por sí mismo–, los anti-ricardianos tendieron a cerrar filas en torno de la explicación de J. B. Say, según la cual existen tres “factores” independientes que contribuyen a la producción de valor prestando sus “servicios productivos”: la tierra, el trabajo y el capital. El capital se convierte de esta manera en algo intrínsecamente productivo.

Pero, ¿por qué el capital produce, de dónde sale la ganancia? Así como Smith había señalado que el acto de trabajar involucra un “sacrificio” del obrero (sacrificio de libertad, felicidad, comodidad), N. W. Senior observa que el propietario del capital experimenta también un sufrimiento cuando aporta su capital como inversión productiva ya que, en lugar de consumir, debe dejar de hacerlo. La ganancia, desde este punto de vista, viene a recompensar al capitalista por este sufrimiento, de la misma manera que salario indemniza al obrero por el sacrificio de su trabajo. Así, el valor del producto se origina en dos “factores”, el trabajo y el capital, porque la producción involucra siempre esfuerzo, o mejor dicho, dos esfuerzos distintos: el sacrificio de traba-

jar y el sacrificio de abstenerse (de consumir). Dichos sacrificios se recompensan simétrica y respectivamente con el salario y la ganancia que se convierten de tal forma en los costos de producción que regulan el valor.

El término “costo de producción” debe ser familiar para aquellos que conocen los escritos de los modernos economistas; pero, como muchos términos de la economía política, si bien son bien empleados, no fueron nunca definidos con precisión; nos parece imposible que haya sido definido sin la asistencia del término “abstinencia” o de alguna expresión equivalente. El Sr. Ricardo, quien originalmente introdujo el término “costo de producción”, lo usa como equivalente a la expresión “la cantidad de trabajo que se utilizó en la producción de una mercancía” [...] en una nota a la tercera edición, página 46, el Sr. Ricardo admite que la ganancia forma también parte del costo de producción [...]. Definimos *costo de producción*, por tanto, como la suma de trabajo y abstinencia necesarios para la producción” (Senior 1854: 4.36 y ss.; trad. AK)

En el marco de esta explicación, Senior no se priva de sostener que si bien ambos esfuerzos son equiparables el capitalista, por así decir, sufre tanto o más que el obrero, pues “abstenerse del disfrute que está en nuestro poder, o buscar resultados distantes en lugar de resultados inmediatos, está entre los esfuerzos más dolorosos para la voluntad humana” (Senior 1854: 3.109). En definitiva, el sacrificio de abstenerse es retribuido con la ganancia. Cuando esta explicación se combina con la teoría de Say, según la cual el capital es productivo, se obtienen, como se verá más adelante, el material necesario para edificar la moderna teoría marginalista del capital y la ganancia.

Por último, nos referiremos –también sucintamente– al autor que con su obra le puso fin a este período de fuertes controversias en torno del sistema clásico: John Stuart Mill –hijo de James Mill, quien fuera rigurosamente educado por su padre, es decir, un ricardiano desde la cuna–.⁵ El libro de J. S. Mill, *Principios de economía política*, se convirtió rápidamente en la referencia de mayor prestigio en la teoría económica de la época, a punto tal que los marginalistas solían referirse a la economía política clásica inglesa denominándola “escuela Ricardo-Mill”. Esta influencia se debe no sólo a que Mill se presentaba a sí mismo como un verdadero continuador de las ideas de Ricardo, sino a que el propósito de su trabajo es, precisamente, dar término a todas las controversias anteriores. Sostiene que “[a]fortunadamente no queda nada que aclarar en las

5. Una anécdota ilustra esta afirmación. En su *Autobiografía* de 1873, Mill hijo, nacido en 1806, sostiene que su padre “en ese mismo año, 1819, me dictó un curso completo de economía política. Su querido amigo, Ricardo, había publicado hacía poco un libro que hizo historia en la economía política; un libro que jamás se hubiera publicado o escrito si no fuera por los ruegos y el fuerte apoyo de mi padre; porque Ricardo, el más modesto de los hombres, a pesar de estar convencido firmemente de la verdad de sus doctrinas, estimaba tan poco su capacidad de hacerles justicia a través de la exposición que había abandonado la idea de darles publicidad” (Mill [1873] 2000: 27).

leyes del valor, ni para los escritores actuales ni para los del porvenir” (Mill [1848] 1985: 386). Sin embargo, lejos de ser así, cuando se analizan las leyes del valor propuestas por Mill, lo que se encuentra es un intento de reconciliar las ideas de los ricardianos y los anti-ricardianos, operación que arroja como resultado no una combinación o síntesis sino el abandono del proyecto de Ricardo de erigir su sistema económico sobre la determinación del valor por el tiempo de trabajo. De hecho, Mill toma como punto de partida para sus leyes del valor, en directa contraposición con las ideas de Ricardo, la formulación smithiana del capítulo sexto de *La riqueza*:

Se habrá observado que Ricardo se expresa como si la *cantidad* de trabajo que cuesta producir una mercancía y llevarla al mercado fuera la única cosa de la que dependiera su valor. Pero, puesto que el costo de producción para el capitalista no es trabajo sino salarios y puesto que éstos pueden ser más elevados o más bajos, sin que varíe la cantidad de trabajo, parece como si el valor del producto no pudiera fijarse tan sólo por la cantidad de trabajo, sino que hay que tener en cuenta la cantidad con la que éste se remunera, y los valores tienen que depender en parte de los salarios (Mill [1848] 1985: 404).

Como puede verse, Mill comienza la exposición de su teoría del valor mediante una muy peculiar interpretación de Ricardo, al que le atribuye la aceptación de los puntos de vista que desesperadamente había intentando refutar. Mientras las ideas y dificultades de Ricardo habían desembocado en fuertes trifulcas, con unas pocas palabras Mill procede a borrarlas graciosamente del mapa y le hace decir a Ricardo lo que en realidad había dicho Smith y Ricardo había enfáticamente rechazado.⁶ A través de esta curiosa lectura, en lugar de la cantidad de trabajo, se propone considerar al salario como el elemento que conforma el valor, al que se hace depender íntegramente de los costos de producción. Si esto fue lo que aprendió Mill de los ricardianos, también tomó un punto central de los anti-ricardianos que empleó para completar la teoría del valor; eso sí, hablando siempre en representación de Ricardo.

De la misma manera que el salario del trabajo es la remuneración del trabajo, así las ganancias del capitalista son propiamente, según la afortunada expresión de Mr. Senior, la remuneración de la abstinencia. Son ganancias por abstenerse de consumir su capital en provecho propio y permitir que lo consuman los trabajadores productivos para su provecho. Por su abstinencia precisa una recompensa. Muchas veces obtendría mayor cantidad de placer derrochando su capital,

6. Esta afirmación es difícil de cuestionar, cuando el título con el que se abre la primera sección del primer capítulo de *Los principios* de Ricardo sostiene que “[e]l valor de un producto, o sea la cantidad de cualquier otro artículo por la cual puede cambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo que se necesita para su producción, y no de la mayor o menor compensación que se paga por dicho trabajo” (Ricardo [1817] 1993: 9).

ya que éste es mayor que la suma de las ganancias que puede obtener durante los años que espera vivir (Mill [1848] 1985: 360).

Se consuma así el segundo paso: incorporar a la ganancia del capital, derivada del sacrificio que atraviesa el capitalista cuando se abstiene de consumir, entre los costos de producción de las mercancías. La maniobra consiste pues en sustituir al trabajo por el salario en la formación del valor para luego sumar la ganancia que resulta de la abstinencia del capitalista. Así completa Mill su interpretación –o, mejor dicho, su falsificación– de Ricardo.

[A] analizar, en el Libro Primero, los requisitos de la producción, vimos que es necesario otro elemento además del trabajo. Hay también capital; y puesto que éste es el resultado de la abstinencia, los productos, o el valor de los mismos, tienen que bastar para remunerar, no sólo todo el trabajo que se precisó, sino también la abstinencia de todas las personas que anticiparon lo necesario para remunerara a las distintas clases de trabajadores. La retribución de la abstinencia es la ganancia (Mill [1848] 1985: 406).

La operación queda así concluida: con el libro de Mill la teoría clásica del valor se convierte, en lo esencial, en una teoría de los costos de producción: “toda mercancía cuya oferta puede aumentarse indefinidamente mediante el trabajo y el capital, se cambia por otras cosas en proporción al costo necesario para producir y llevar al mercado la parte más costosa de la oferta precisada. Valor natural es sinónimo de valor de costo [...]” (Mill [1848] 1985: 420).

La llamada declinación de la escuela de Ricardo significa, en lo esencial, una regresión hacia las teorías descartadas por él mismo. Pero lo peculiar es que este retroceso se lleva a cabo en su nombre. Y el problema es que, como se ha visto, la teoría de los costos de producción hace depender a los precios de otros precios y así sucesivamente. La revolución marginalista viene a alzarse contra esta versión de la teoría clásica, la más difundida en las décadas de 1850, 1860 y 1870.

El marginalismo revolucionario

Nos proponemos ahora reconstruir los elementos centrales con los que se inicia la conformación del sistema marginalista, sin la pretensión de abarcar la totalidad de los elementos relevantes. Tampoco intentaremos pintar un cuadro exhaustivo del estado actual de esta escuela, lo que requeriría un esfuerzo desproporcionado pues, a partir de finales del siglo XIX, el marginalismo llegó a convertirse en una nueva y casi universal ortodoxia que vino a reemplazar al sistema clásico. Durante el siglo XX, en contraste

con su época fundacional, la producción de la teoría económica ortodoxa se fue ensanchando y creciendo hasta convertirse en otra de las tantas ramas de la división del trabajo (académico), de manera que todo intento de retratar el actual estado del *mainstream*, es una tarea tan compleja como arriesgada, y su resultado sería seguramente objeto de legítimos cuestionamientos. Examinaremos en esta lección, por tanto, exclusivamente la *génesis del sistema marginalista*, su primera forma de expresión. Así y todo, según creemos, en estos primeros pasos quedan establecidos los fundamentos que hasta el presente dan aliento al sistema marginalista en sus diversas y numerosas versiones.

Se empleará la misma modalidad expositiva que se utilizó con la escuela clásica, estudiando los textos principales de los autores más importantes de esta corriente. Sin embargo, una cualidad distintiva del marginalismo es que en lugar de emerger de una secuencia de contribuciones que dialogan entre sí germinó de forma simultánea en distintos países y a través de los libros de distintos autores, lo cual dificulta la reconstrucción de su punto de partida y de sus primeros desarrollos como un cuerpo único. Es por eso que debe realizarse necesariamente una previa selección y un recorte del material disponible. Para hacerlo, conviene tener en cuenta las dos etapas bien diferenciadas que atravesó la llamada revolución marginalista. La primera de ellas se inició con la publicación de los libros fundacionales de Jevons, Menger y Walras. En los primeros cuatro años de la década de 1870, los tres primeros marginalistas dieron a luz sus obras de manera mutuamente independiente y casi simultánea; estos libros, no obstante, no encontraron una acogida demasiado entusiasta por parte de los economistas de la época. Al contrario, la difusión de sus nuevas ideas demandó un gran esfuerzo para estos tres autores. Tuvieron incluso dificultades para obtener posiciones relevantes dentro del sistema educativo y universitario, para formarse un grupo de seguidores cercanos y, por último, para tejer una red de contactos, de corresponsales y de relaciones que proporcionaran al movimiento cierta proyección internacional.

Los años que siguieron a la publicación de los libros fundacionales conformaron una etapa, por así decir, prácticamente clandestina de la revolución marginalista, si se la mide por sus conquistas; pero, a la vez, cuando se la juzga por el esfuerzo y la fuerza de voluntad de sus fundadores, fue también su etapa heroica. El marginalismo se encontraba todavía muy lejos de lograr la general aceptación de la que gozaría más adelante pero sus partidarios conformaban ya pequeños grupos de disidentes, dispersos por los distintos países de Europa y de América.

El inicial carácter épico del movimiento se ve reflejado en el tono de las contribuciones. Esta etapa inicial fue, por tanto, la etapa genuinamente revolucionaria del marginalismo, cuando sus impulsores se proponían destronar y desplazar a la ortodoxia de aquel momento, es decir, a la escuela Ricardo-Mill. Se dejan ver con firmeza y claridad sustantiva los aspectos más polémicos y críticos del marginalismo, aspectos

que el lector contemporáneo suele echar de menos en la versión actual triunfante y edulcorada del *mainstream*, pues el movimiento fue perdiendo sus aristas controversiales a medida que, con el correr del tiempo, avanzaba decidido en la conquista de la posición dominante dentro de la teoría económica.

La etapa heroica fue sucedida por una segunda fase de la revolución marginalista, a la que podríamos denominar etapa victoriosa. El triunfo del movimiento no fue alcanzado por los tres fundadores sino que llegó de la mano de un profesor que estaba ubicado en el corazón de la enseñanza oficial de la economía, en Cambridge, Inglaterra: Alfred Marshall. En 1890 Marshall publica sus *Principios de economía* (economía a secas). Marshall será por tanto el encargado de darle una expresión más madura y acabada a los aportes del marginalismo; pero, como se verá, esta madurez se alcanza al costo de limar ciertas “asperezas” y de atenuar –hasta hacerlo desaparecer por completo en algunos casos– el estilo polémico de sus antecesores.⁷

Marshall (1842-1924) formó parte de la llamada segunda generación de marginalistas, una legión mucho más numerosa y mejor pertrechada, conformada también por Francis Ysidro Edgeworth (1845-1926), Philip Henry Wicksteed (1844-127) y Arthur Cecil Pigou (1877-1959) en Inglaterra; Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914) y Friedrich von Wieser (1851-1926) en Austria; Maffeo Pantaleón (1857-1924), Enrico Barone (1859-1924) y Vilfredo Pareto (1848-1923) en Italia; Knut Wicksell (1851-1926) y Gustav Cassel (1866-1945) en Suecia; e Irving Fisher (1867-1947) y John Bates Clark (1847-1938) en Estados Unidos.

Además del destacado lugar que ocupó Marshall en su tiempo, cuando se convirtió en la figura de mayor autoridad entre los economistas, interesa examinar su aporte por encima de los restantes marginalistas de la segunda etapa, por un motivo de honda significación teórica. Marshall se propuso establecer una línea directa de continuidad con las ideas de Ricardo o, mejor dicho, con las ideas de Ricardo tamizadas por las interpretaciones de John Stuart Mill; en cualquier caso, ofreció una suerte de síntesis entre los marginalistas y los clásicos que aún hoy genera controversias.

En la primera etapa de la revolución, los marginalistas enfrentaron estrepitosamente a los clásicos pero sólo consiguieron imponer sus ideas por medio de la versión de Marshall, que enfatiza la posibilidad de realizar una integración entre ambos sistemas. El segundo punto de interés que tiene para nosotros la versión marshalliana del marginalismo se relaciona con la dirección que siguió luego la historia del pensamiento

7. En una biografía que prepara J. M. Keynes en ocasión de la muerte de su maestro Marshall, le reprocha esta costumbre de presentar las teorías como si estuvieran libres de toda polémica: “el método tiene también grandes inconvenientes. La falta de énfasis y de claroscuros, el diligente y cuidadoso frotamiento y desprendimiento de las aristas vivas, de los salientes y proyecciones, hasta conseguir que lo más nuevo aparezca como usado y repetido; todo esto permite al lector resbalar por encima con demasiada facilidad [...]. Las dificultades permanecen ocultas; la mayor parte de los problemas delicados están resueltos por medio de notas; un juicio fecundo y original está disfrazado en forma de perogrullada. El autor expone sus ideas sin prenderles etiquetas de exportación y con pocos ganchos para colgarlas en el guardarropa de la mente” (Keynes [1926] 1949: LXI).

económico. La crítica que, más adelante, en plena Gran Depresión, dio comienzo a la denominada “revolución keynesiana” estuvo dirigida contra el sistema marshalliano y no contra el de los primeros marginalistas.

Analizaremos a continuación, por separado, las dos fases de la revolución marginalista.

La fundación del marginalismo

El objetivo de esta lección no es, como se dijo, analizar *in toto* las obras de cada uno de los tres primeros marginalistas sino ofrecer algunas hipótesis que permitan conectar sus diversas teorías para reconstruir, desde el punto de vista analítico, un único desarrollo secuencial y acumulativo. Si es posible ensayar una integración de esta naturaleza es porque ninguno de los primeros marginalistas llegó a exponer un sistema teórico completo (el que más cerca estuvo de lograrlo fue Walras en las cuatro sucesivas ediciones corregidas de *Los elementos*).⁸

Comenzaremos nuestra exposición ilustrando la actitud beligerante, netamente revolucionaria y rupturista, exhibida por los primeros marginalistas hacia el sistema clásico. Este grito de guerra contra Ricardo aparece tanto en *La teoría de la economía política* (*La teoría*, de aquí en más) de Jevons como en los *Elementos de economía política pura* (en adelante, *Los elementos*) de Walras. En *Los principios de economía política* de Menger, en cambio, la hostilidad hacia la economía política inglesa se encuentra atenuada, respondiendo, principalmente, a que en Austria y Alemania, en aquel entonces, la influyente escuela histórica alemana había rechazado por su cuenta al sistema clásico inglés, aunque por motivos totalmente distintos, al postular la imposibilidad de formular leyes económicas de cualquier índole.⁹ Acaso sea el de Jevons el más duro de los cuestionamientos frontales a la escuela clásica:

Cuando, por fin, llegue a establecerse un auténtico sistema de economía política, se verá que ese hombre competente pero equivocado, David Ricardo, condujo el carro de la ciencia económica en una dirección errónea. Una dirección, empero, en la que fue lanzado aun más lejos hacia la confusión por su igualmente competente y equivocado admirador, John Stuart Mill. Hubo economistas, como Malthus y Senior, que comprendieron mucho mejor las verdaderas doctri-

8. Jevons, por ejemplo, reconoce sus limitaciones con modestia en el prólogo a la segunda edición (1879) de *La teoría*: “Por lo que respecta a los resultados finales de la teoría, debo pedir al lector que recuerde que este libro nunca se presentó como si contuviera una visión sistemática de la economía. Trata únicamente de la teoría, y no es sino un esbozo elemental de principios elementales. La elaboración de un sistema completo basado en esta líneas será tarea de tiempo y trabajo, y no sé cuándo seré capaz, si es que lo soy alguna vez, de intentarlo” (Jevons [1871] 1998: 59).

9. Sobre las polémicas de Menger con Schmoller y otros profesores alemanes ver Hayek ([1976] 2004).

nas (aunque no se vieron libres de los errores ricardianos), pero fueron expulsados del campo por la unidad e influencia de la escuela de Ricardo-Mill. Será una tarea laboriosa recoger los fragmentos de una ciencia hecha añicos y recomenzar; pero es una tarea de la que no deben desertar aquellos que desean contemplar el avance de la ciencia económica (Jevons [1871] 1998: 65).

Del pasaje se desprende que la habitual costumbre de denominar escuela neoclásica a la escuela marginalista –iniciada por los propios marginalistas mucho tiempo después– no parece ser del todo adecuada. Si la revolución marginalista tuvo un adversario declarado, ese adversario fue precisamente el sistema clásico. De modo que más que neo-clásicos, para hacer honor a sus propósitos iniciales, merecerían ser llamados anti-clásicos. Tanto es así que el punto de partida de la revolución marginalista se ubica en el corazón del sistema clásico, es decir, en la teoría del valor. Hacia 1870, la teoría clásica del valor cuenta, en rigor, con dos versiones distintas: la determinación del valor por la cantidad de trabajo (Ricardo) y la más difundida determinación del valor por los costos de producción (Mill). Según se vio más atrás, en el influyente libro de J. S. Mill, ambas alternativas se confundían en una sola.

El solapamiento entre la determinación del valor por el trabajo y por los costos de producción tiene suma importancia en lo que respecta a la forma adoptada por el discurso teórico dentro de la historia del pensamiento económico. Los problemas que Ricardo había dejado planteados no fueron resueltos sino que las disputas entre ricardianos y anti-ricardianos derivaron en el abandono de los fundamentos teóricos del sistema ricardiano y en la sustitución por una teoría que en realidad contradice los propósitos originales de Ricardo. De esta manera, puede decirse que el marginalismo es, antes que nada, una reacción contra la teoría de los costos de producción, reacción que no debería sorprendernos pues, como se discutió más arriba, la pretensión de determinar el valor por los costos de producción encierra siempre un razonamiento circular.

Cuando nace el marginalismo, la determinación del valor por el tiempo de trabajo, es decir, el proyecto científico que Ricardo había dejado inconcluso, había sido ya dejado de lado. Al mismo tiempo, la endeble teoría del valor de Mill no necesitaba demasiada ayuda para desmoronarse por su propio peso. Aunque el marginalismo elige como adversario a Ricardo, se trata de un Ricardo visto a través de los ojos de Mill, que era la versión que entonces predominaba. Se enfrentan, por tanto, a una teoría según la cual el valor viene determinado por los costos de producción, conformados por dos elementos, el trabajo y el capital (la “abstinencia”), o el salario y la ganancia.

Como se verá, para los marginalistas, en el *sistema clásico* (versión Mill) los salarios y las ganancias se determinan de forma independiente y previa al valor, y el valor se forma sumando ambos elementos; así se logra la conexión entre la teoría del valor y la teoría de la distribución. Es por eso que Walras destaca en el siguiente pasaje el que considera como uno de los elementos medulares del aporte marginalista.

Jevons afirmó claramente en mayo de 1879, al final del prefacio a su segunda edición en tres páginas muy curiosas, que debería invertirse totalmente la fórmula de la escuela inglesa, al menos la de la escuela de Ricardo y Mill, porque los precios de los servicios productivos vienen determinados por los de sus productos, y no al revés. Esta fructífera sugerencia no fue aceptada inmediatamente en Inglaterra; de hecho hubo una primera reacción contra las ideas de Jevons y a favor de la teoría ricardiana del coste de producción (Walras [1874] 1987: 132).

Veamos de qué forma se proponían “invertir la fórmula” clásica. Para hacerlo, tomaremos a *La teoría* de Jevons como inicio del recorrido –intercalando sólo esporádicas alusiones a Menger y Walras–. El primer paso encaminado a sustituir la explicación clásica consiste en unificar todas las categorías con las que había descompuesto analíticamente al fenómeno del precio. Así, los términos valor, valor de uso, valor de cambio, precio natural y precio de mercado se reducen a una sola categoría: *relación de intercambio*.¹⁰

El único remedio completo consiste en sustituir el peligroso término valor [...]. [E]n esta obra, por consiguiente, prescindiré por completo del uso de esta palabra, y cuando, como sucederá a menudo en el resto del libro, necesite referirme al [...] a menudo llamado por los economistas valor de cambio utilizaré la completamente inequívoca expresión *relación de intercambio*, especificando al mismo tiempo cuáles son los dos artículos intercambiados. [...] En cuanto a Ricardo, Malthus, Adam Smith y otros grandes economistas ingleses, aunque normalmente discuten con cierta extensión los significados de la palabra valor, no tengo noticia de que hayan aplicado nunca explícitamente el término *relación* al valor de cambio o cambiario. Sin embargo, *relación* es incuestionablemente el término científico correcto, y el único que es estricta y enteramente correcto (Jevons [1871] 1998: 123-124).

La cuestión no es para nada menor ni se trata tampoco de una sutileza terminológica: como se verá, según todos los primeros marginalistas, la determinación del valor se produce exclusivamente en el momento del intercambio, de manera que el único aspecto del fenómeno que amerita un análisis es precisamente esa relación de cambio. Los clásicos consideraban que la mercancía, además de tener un precio directamente observable, tenía valor, valor de cambio, valor de uso, es decir, que el fenómeno complejo

10. En rigor, los tres marginalistas avanzan en esta misma dirección pero Jevons es el que lo resalta más enfáticamente, abandonando las distinciones clásicas. Menger, en cambio, denomina *valor* a la *relación de cambio* de Jevons, mientras Walras utiliza el término *valor de cambio*. De todas formas, en los tres casos se elige una sola categoría.

de la determinación del valor (y del precio) debía analizarse a través de más de un “momento”. Es por eso que utilizaban un conjunto de categorías analíticas para descubrir la verdadera naturaleza del precio y de sus movimientos. Los marginalistas, en cambio, toman como punto de partida que no hay “una entidad existente como el *valor intrínseco*. Hay indudablemente, cualidades inherentes a sustancias como el hierro o el oro que influyen en su valor; pero la palabra valor, en tanto pueda usarse correctamente, expresa simplemente *la circunstancia de su intercambio en una cierta relación por otra sustancia*” (Jevons [1871] 1998: 120).

Exactamente lo mismo afirmó Menger, aunque con palabras ligeramente distintas. Menger rechazó todas las explicaciones que –desde Aristóteles– al observar el intercambio encontraban una equivalencia entre algo que las mercancías tienen pero no se ve –a lo que se denomina valor–. Así, al creer que la igualación en el intercambio implica equivalencia, “[h]ay quienes atribuyen esta igualdad a las cantidades de trabajo empleadas en la obtención de dichos bienes, otros a los costes de producción –que se suponen iguales” (Menger [1871] 1985: 170). Sin embargo, para Menger, al igual que para Jevons, el intercambio no implica una igualdad alguna entre atributos intrínsecos de las mercancías.

Una teoría correcta de los precios no puede, por consiguiente, asignarse la misión de esclarecer aquella supuesta, pero en realidad inexistente, igualdad del valor entre dos cantidades de bienes. Quien procediera así olvidaría enteramente el carácter subjetivo del valor y la esencia del intercambio. La teoría de los precios debe esforzarse por mostrar cómo los hombres, llevados por su deseo de satisfacer del mejor modo posible sus necesidades, entregan unas determinadas cantidades de sus bienes por otras cantidades (Menger [1871] 1985: 172).

Queda claro entonces que para los marginalistas el valor no es un atributo de los bienes, sino una circunstancia a la que éstos son sometidos por los hombres. De aquí se sigue que las mercancías no son valores, sino que son los individuos quienes les atribuyen un determinado valor (o, mejor dicho, establecen una relación de cambio por otra mercancía) en el momento mismo del intercambio. La igualdad entre las mercancías se reduce y limita exclusivamente al momento del intercambio. Se ha consumado de esta manera la primera operación analítica del marginalismo: aislar el intercambio y restringir todo el análisis del valor a ese momento y sólo a ese momento.

No está de más recordar que, más allá de las discusiones “filosóficas” sobre la presunta existencia de un valor intrínseco, el propio Smith había destinado el capítulo séptimo de *La riqueza* al análisis de la determinación de los precios de mercado, que dependían exclusivamente de las circunstancias del cambio. En el sistema clásico, no obstante, esos precios de mercado se movían en torno de un centro gravitatorio establecido por los llamados precios naturales. Recordemos también que el interrogante

que pretendía dilucidar el sistema clásico era, por tanto, la dirección o tendencia de los precios de mercado, más allá de su determinación circunstancial por la relación recíproca entre la oferta y la demanda. Mientras una ciudad estaba sitiada, por ejemplo, la demanda presionaría sobre los alimentos elevando su precio de mercado, pero terminado el asedio, volvería a instaurarse el precio natural. Por eso, explicaba Smith, fuera de esa situación límite, en donde la ampliación de la oferta encuentra ciertos obstáculos, cuando el *precio de mercado* difiere del *precio natural* se desencadena un proceso de ajuste que va acercando paulatinamente el primero al segundo. En la rama productiva en la que la demanda elevó o redujo el precio de mercado se registrarán ganancias más elevadas o más reducidas que las normales o naturales. El capital fluirá de unas ramas a otras para que se igualen nuevamente las tasas de ganancia, elevando la cantidad producida allí donde la demanda había incrementado el precio de mercado por encima del precio natural de manera permanente y haciendo lo contrario en el caso inverso. Los cambios en las condiciones del mercado (cuando se considera la oferta fija) originaban luego modificaciones en las cantidades producidas y los precios tendían siempre a ubicarse finalmente en su nivel natural. Es este tipo de análisis encaminado a comprender la determinación de los precios que se encuentra por detrás de su fijación según el estado circunstancial de la oferta y la demanda, el que había conducido a los clásicos a emplear categorías como precio de mercado, precio natural y valor.

El eje del análisis marginalista consiste, por el contrario, en estudiar la determinación del valor exclusivamente en el momento del cambio. Queda así establecida una diferencia sustancial, de origen, con el sistema clásico, donde se suponía que las mercancías llegaban al proceso de cambio con un valor determinado por las condiciones de producción (ya sea por la cantidad de trabajo o por los costos de producción). Los marginalistas rechazan este punto: no hay tal cosa como un valor dado por las condiciones de producción. La explicación de los clásicos, como se vio, representaba la relación entre el intercambio (el mercado) y la producción: los productores pueden elegir qué y cuánto producir y lo hacen comparando sus precios de costo (precios naturales) con los precios de mercado. El marginalismo, en cambio, sostiene que las mercancías llegan al mercado, en manos de sus poseedores, vacías de toda determinación. Esto implica borrar analíticamente el proceso productivo.

Ahora bien, ¿de dónde provienen estos bienes? Si se acepta que fueron producidos por empresas capitalistas, debe reconocerse también que las consideraciones asociadas al costo se involucran en las decisiones de venta. Es aquí donde se esconde, indudablemente, el secreto del intercambio puro, es decir, del ejercicio analítico que plantean los marginalistas para estudiar la determinación del valor. En su modelo, las mercancías no han sido producidas de ningún modo, sino que nacen directamente listas para el intercambio. En la expresión moderna, la cantidad de bienes cantidad está dada según las dotaciones iniciales arbitrarias. Volveremos sobre este punto y sus consecuencias más adelante. De momento, continuemos con el desarrollo de Jevons.

Sabemos que el surgimiento del marginalismo está asociado con el rechazo de la determinación del valor por las condiciones de producción, ya sea por la cantidad de trabajo o por los costos. Bien vista la cuestión, la única alternativa posible para escaparse de la explicación clásica consiste, pues, en sostener que *el valor se fija exclusivamente en la esfera del cambio*. Pero para eso hay que suponer que las mercancías hacen su aparición en el mercado en manos de sus poseedores sin que nada pueda decirse sobre su origen, o sea, debe suponerse que los bienes se obtienen gratuita y arbitrariamente. A través de estos exigentes supuestos se construye un “modelo de intercambio puro” y las mercancías así concebidas pasan a contar sólo con dos atributos. En primer lugar, existe de cada mercancía una determinada cantidad disponible que se encuentra en manos de sus poseedores, cantidad que se fija, por tanto, por fuera del proceso económico ya que es completamente aleatoria. ¿Qué otro atributo poseen las mercancías? Su otra cualidad está dada por lo que la economía política clásica solía llamar valor de uso y que los marginalistas llamarán simplemente utilidad. Estos bienes que no fueron producidos cuentan entonces con dos atributos: su cantidad y su utilidad.

A partir de aquí, se plantea un ejercicio analítico que consiste en suponer que las mercancías disponibles no han sido producidas sino que han aparecido como de la nada y han ido a parar a las manos de sus dueños quienes, a su vez, están en condiciones de cambiarlas. Una vez aceptados estos supuestos, no queda otra salida que concluir que las proporciones de cambio deben depender de las cantidades de cada una de ellas que en suerte se les haya proporcionado a los propietarios, por un lado, y de las necesidades de sus dueños en relación con los usos que se les pueden dar a los productos (de sus gustos, sus preferencias y la utilidad de los bienes), por el otro. Por eso no es raro que los marginalistas, luego de aislar analíticamente el momento del intercambio—sin producción— se hayan dedicado a establecer la relación entre el valor de los bienes y su utilidad, lo que, en términos clásicos, remite a la relación entre el valor de uso y el valor de cambio.

Más precisamente, para romper amarras con la escuela clásica, los marginalistas se propusieron rebatir la llamada paradoja del agua y el diamante, planteada originalmente en *La Riqueza*. Recuérdese que para Smith, el valor de uso no condicionaba la magnitud del valor de cambio porque “las cosas que tienen un gran valor de uso—afirmaba Smith— tienen comúnmente escaso o ningún valor de cambio, y por el contrario, las cosas que tienen un gran valor de cambio no tienen, muchas veces, sino un pequeño valor de uso, o ninguno” (Smith [1776] 1997: 30). De hecho, los tres marginalistas se ocuparon de refutar esta argumentación de Smith, por medio de la cual se pretendía demostrar la independencia entre el valor de uso y el valor de cambio, aproximadamente en los mismos términos. Tomemos la argumentación de Jevons.

[C]uando Smith habla del agua como algo de gran utilidad y sin embargo desprovisto de poder de compra, se refiere a agua en abundancia, es decir, agua

suministrada tan abundantemente que ha ejercido todo su efecto útil, o su utilidad total. El agua, cuando se hace muy escasa, como en un desierto seco, adquiere un poder adquisitivo extremadamente grande. De forma que Smith, evidentemente, entiende por valor de uso la utilidad total de una sustancia cuyo grado de utilidad ha caído muy bajo, porque la necesidad de esa sustancia ha sido poco menos que satisfecha (Jevons [1871] 1998: 122).

Como sabemos, la solución de la escuela clásica para esta paradoja es que el agua tiene escaso valor porque en su producción se emplea poco trabajo, mientras que el trabajo empleado para producir el diamante es relativamente mayor, más allá de que su utilidad sea reducida o elevada. Del mismo modo podría explicarse desde la teoría de los costos de producción: el agua tiene menor costo que los diamantes.

Lo que Jevons intenta demostrar, en cambio, es que la relación de intercambio no tiene relación alguna con las condiciones de producción sino exclusivamente con las condiciones del intercambio que analiza aisladamente. Para considerar separadamente al cambio debe presuponerse, en efecto, que los bienes disponibles no provienen de la producción y que lo único que los caracteriza es la cantidad existente y la “utilidad” asignada por sus dueños. En términos de la paradoja smithiana del agua y del diamante debe suponerse que tanto el agua como el diamante están disponibles en ciertas cantidades arbitrarias y fijas, y que en base a esas cantidades se determina la relación de cambio. Queda bien en claro ahora lo desafortunada que fue la elección de esas dos mercancías que realizó Smith, al menos para polemizar con el marginalismo, ya que el agua por lo general se obtenía de causas naturales y era provista por la naturaleza de forma gratuita. El marginalismo tomará este caso y lo generalizará hasta abarcar a todos los demás bienes.

Encontramos también antecedentes para este el análisis del intercambio puro en *Los principios* de Ricardo, donde se habla de “ciertos bienes cuyo valor está determinado tan sólo por su escasez [...] su valor es totalmente independiente de la cantidad de trabajo originariamente necesaria para producirlos y varía con la diversa riqueza y las distintas inclinaciones de quienes desean poseerlos” (Ricardo [1817] 1993: 9-10). Sin embargo, como Ricardo se ocupa de aclarar a continuación, esta determinación del valor por la *escasez* (la utilidad y la riqueza) atañe exclusivamente a una clase particular y muy limitada de bienes: aquellos cuya cantidad no puede multiplicarse por el trabajo humano, como los vinos de una cosecha especial, las obras de arte, las monedas antiguas.

Los primeros marginalistas construyen su modelo de intercambio puro extendiendo esta condición de *escasez*, a través de un restrictivo e irreal supuesto, a todas las demás mercancías.

El intercambio puro

Una vez acordonado analíticamente el proceso de intercambio puro, las mercancías, como se dijo, pasan a contar con dos y sólo dos atributos: la cantidad y la utilidad. Es precisamente a partir de estas dos cualidades que el marginalismo se propone determinar la relación de cambio. Se ven por tanto obligados a establecer una relación *cuantitativa* entre la utilidad y el precio. En efecto, si la utilidad y la cantidad disponible se proponen como los únicos fundamentos del precio, hay que idear una forma de conversión precisa que vaya de la utilidad al precio. Desde ya, se trata de una tarea plagada de dificultades, ya que la utilidad no es más que una valoración puramente individual y psicológica que no parece susceptible de ser medida. Para empezar, antes que nada, debe rechazarse la paradoja clásica de Smith, que había servido para independizar cuantitativamente el valor de uso y el valor de cambio. Jevons sostiene que no alcanza con analizar la utilidad total del agua, es decir, la utilidad de toda el agua disponible y consumida. Éste es el error que le achaca a Smith.

[T]ampoco podemos decir, cuando consideramos detenidamente la cuestión, que todas las partes de la misma mercancía posean la misma utilidad. El agua, por ejemplo, se puede describir groseramente como la más necesaria de todas las sustancias. Un litro de agua diario tiene la gran utilidad de salvar a una persona de morir de la manera más penosa. Varios galones diarios pueden tener mucha utilidad para propósitos tales como cocinar o lavar; pero después de asegurado un suministro adecuado para esos fines, toda cantidad adicional es objeto de indiferencia comparativa. Todo lo que podemos decir entonces es que el agua, hasta cierta cantidad, es indispensable. Que cantidades mayores tienen grados diversos de utilidad. Pero que, por encima de cierta cantidad, la cantidad de utilidad descende gradualmente a cero. Puede incluso llegar a ser negativa, es decir, dotaciones subsiguientes de la misma sustancia pueden convertirse en inconvenientes y dañosas. Exactamente los mismos tipos de consideración se aplican más o menos claramente a cualquier otro artículo (Jevons [1871] 1998: 98).

De aquí se deriva la transformación que realiza el marginalismo en el análisis del valor de uso: debe distinguirse –dice Jevons– la *utilidad total* de una mercancía de la utilidad atribuible a cada parte de la misma. Desde esta perspectiva, deja de importar si el agua es imprescindible, muy útil, poco útil, o bien perfectamente inútil. Lo único que interesa ahora es la utilidad *de cada porción*. La primera porción de agua tiene una utilidad incalculable, mientras que la utilidad correspondiente a cada porción adicional de agua irá descendiendo, hasta hacerse muy pequeña, nula e incluso negativa. Para realizar esta división en porciones que luego serán valoradas según su utilidad, es necesario suponer que la cantidad del bien en cuestión está fija. Caso contrario, la

pregunta sería otra: ¿cuánto se desea de cada bien a la hora de producirlo? Así, la cantidad sería variable. Pero el ejercicio del intercambio puro ideado por los marginalistas supone precisamente que las cantidades de todas y cada una de las mercancías vienen *dadas*, de manera que esta operación puede aplicarse a todos los bienes existentes. Por ejemplo, a la comida.

Debe considerarse la utilidad como medida por, o incluso realmente idéntica a la adición hecha a la felicidad de una persona. [...] [A]hora debemos distinguir cuidadosamente entre la *utilidad total* proveniente de cualquier mercancía y la utilidad ligada a cada porción particular de ella. Así, la utilidad total del alimento que comemos consiste en mantener la vida, y puede ser considerada infinitamente grande; pero si sustrajéramos una décima parte de los que comemos diariamente, nuestra pérdida sería pequeña. Ciertamente no perderíamos la décima parte de la utilidad de la comida para nosotros. Sería dudoso si llegaríamos a sufrir algún perjuicio en absoluto (Jevons [1871] 1998: 98).

Se realizan, pues, dos procedimientos simultáneos sobre el *valor de uso*: en primer lugar, se considera a las mercancías de cada tipo como si fueran divisibles y se le asigna una determinada utilidad no a la cantidad total disponible sino a cada porción de la mercancía por separado. Luego, se afirma que la utilidad de cada porción se va reduciendo a medida que la cantidad crece. De este modo se deduce que la utilidad total, es decir, la suma de las utilidades correspondientes a cada porción puede ser muy alta simplemente porque la valoración de las primeras porciones es elevada. Pero cuando se consideran los sucesivos incrementos de la cantidad de una mercancía, por más alta que sea la utilidad atribuida al consumo inicial, ésta irá “descendiendo gradualmente a cero”.¹¹

¿Hasta qué punto se reduce la utilidad de las últimas porciones de una mercancía en particular? Eso depende, claro está, de la cantidad total disponible. De esta manera, aquellas las mercancías que en el ejercicio hipotético del intercambio puro se hacen presentes en grandes cantidades (en relación con las necesidades y los gustos), más

11. La respuesta de Menger para el acertijo de Smith es la misma: “Si nos preguntamos, por ejemplo, a qué se debe que una libra de agua potable no tenga para nosotros, en circunstancias normales, apenas ningún valor, mientras que, de ordinario, concedemos un valor elevado a la más pequeña parte de una libra de oro o a los diamantes, obtendremos la respuesta a partir de la siguiente reflexión: los diamantes y el oro son tan escasos que la totalidad de las cantidades de los primeros en poder de los hombres pueden guardarse en una caja, y en cuanto al oro, un sencillo cálculo demuestra que cabe todo él en un salón de amplias proporciones. En cambio, el agua potable abunda tanto que apenas cabe imaginar un depósito lo suficientemente grande para almacenarla en su totalidad. Por consiguiente, de entre el cúmulo de necesidades cuya satisfacción depende del oro o de los diamantes, los hombres sólo pueden cubrir las más importantes, mientras que, de ordinario, no sólo pueden satisfacer plenamente sus necesidades de agua potable, sino que, además, hay grandes cantidades de este bien que se dejan perder sin provecho alguno, porque no pueden utilizar la cantidad total de que disponen” (Menger [1871] 1985: 124-126).

allá de su utilidad total, obtendrán una valoración muy reducida. Es que la utilidad relevante para el intercambio de las mercancías es la que corresponde a la última porción disponible, no a las primeras ni a la suma de todas ellas. El mensaje es el siguiente: si la cantidad (de diamantes, por ejemplo) fuera suficientemente grande, la utilidad de la última porción se reduciría hasta hacerse muy pequeña. Pero si, en cambio, la cantidad de la mercancía en cuestión es escasa en relación con las necesidades o los gustos, la utilidad correspondiente a la última porción aun será elevada, porque no se ha saciado completamente la necesidad (el caso del diamante). Claro que este cálculo puede realizarse exclusivamente porque se ha supuesto antes que las cantidades de todos los bienes vienen dadas y no son, hasta el momento, el resultado de la actividad productiva del hombre.¹²

Pero, ¿resuelve esta explicación la paradoja de Smith? A todas luces, el planteo de Smith era completamente distinto. En su estudio, parte de la base de que las mercancías son el resultado de la actividad productiva y que las cantidades disponibles de cada una de ellas no son caprichosas sino que en cada momento se encuentra disponible (en el mercado) una cantidad mayor o menor debido precisamente a una decisión tomada por los productores y es esa decisión la que debe ser objeto de análisis. Las cantidades de cada mercancía son un resultado y no una premisa de su análisis. Esto no quiere decir que se esté suponiendo que la producción de todas las mercancías pueda ser ilimitada, sino que cuando el sistema capitalista necesita incrementar el volumen de cierta producción puede hacerlo desviando recursos hacia ella. En este contexto, mucha agua y poco diamante dejan de ser datos del problema. La pregunta es otra: dado que el hombre puede producir cantidades variables de cada mercancía, ¿cómo se determina el valor de cada una de ellas? Lo que responde Smith es que el valor no puede depender del valor de uso de la utilidad, sino de la cantidad de trabajo requerida en su producción. Tanto la reducida cantidad de diamantes disponibles como su elevado valor de cambio son resultados de la ley del valor de Smith.

Pero la presunta solución marginalista de la paradoja clásica del agua y el diamante se reduce a sostener que la utilidad de la última porción de agua es pequeña –porque hay agua disponible en abundancia– mientras que la utilidad de la última porción de diamante es elevada –porque la cantidad disponible es pequeña–. A contramano de lo que sostenían Smith y Ricardo, el valor de uso (la utilidad de la última porción) determina el valor de cambio (la relación de intercambio). De esta manera se combinan los dos atributos de las mercancías que participan del intercambio puro sin producción, la utilidad y la cantidad: la utilidad relevante es la de cada parte del total disponible de la mercancía, de modo que la determinación que importa es la utilidad

12. Nuevamente, la elección de Smith del diamante como ejemplo, lejos de contribuir a su argumento, lo debilita ya que los diamantes son un “recurso natural” cuya cantidad parece depender también del azar y no de la actividad humana.

mediada por la cantidad, es decir, la utilidad de la última porción disponible. Este análisis tiene como punto de apoyo el supuesto de que las cantidades de las mercancías no producidas vienen dadas de antemano.

La tarea de Jevons, luego de haber realizado esta operación de limitación y fragmentación del valor de uso, consiste en formalizar su explicación a través de un modelo matemático. Intentará demostrar que la relación de cambio no está determinada por las condiciones de producción –que han sido eliminadas axiomáticamente del planteo del problema– sino por la cantidad y la utilidad de las mercancías disponibles en el ejercicio de intercambio puro.

Antes de continuar con la formulación matemática de la ley marginalista del valor, es conveniente reflexionar un poco más sobre este enfoque que involucra un nítido alejamiento de la tradición clásica.¹³ Para el marginalismo, el objetivo de la economía no radica en comprender el origen de la riqueza (Smith) ni tampoco su distribución entre las distintas clases sociales (Ricardo). Jevons sostiene que “en esta obra he intentado tratar a la economía como un cálculo del placer y el dolor” (Jevons [1871] 1998: 36). Este cambio de frente afecta también, inevitablemente, a la perspectiva que se adopta para dilucidar la determinación del valor, ya que “es evidente –sostiene Jevons– que la economía descansa sobre las leyes del disfrute humano, y que si esas leyes no son desarrolladas por ninguna otra ciencia, deben ser desarrolladas por los economistas. *Trabajamos para producir con el único objetivo de consumir*, y las clases y cantidades de bienes producidos deben determinarse con respecto a lo que queremos consumir [...]. La teoría de la economía debe iniciarse con una teoría correcta del consumo” (Jevons [1871] 1998: 95). Es decir, la problemática de la teoría económica se reencausa hacia el problema del consumo: desde el punto de vista marginalista, se produce para consumir, de manera que el valor de las mercancías debe ser el reflejo precisamente de la satisfacción que proporcionan en el consumo. Puede aquí establecerse también una relación especular con la economía clásica: el punto de partida de Smith es que la riqueza se origina en el trabajo, de manera que el valor está llamado a reflejar las condiciones de producción de cada bien.

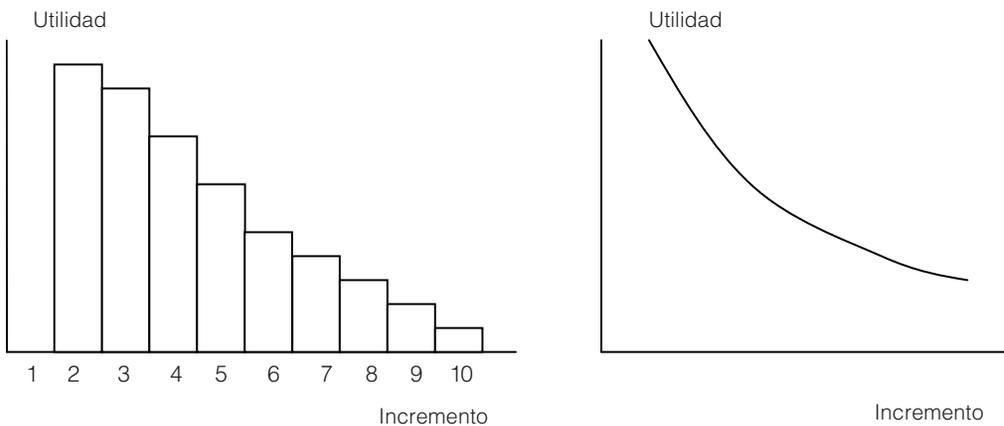
En consecuencia, el marginalismo representa a la producción capitalista como una actividad que no está regida por el afán lucro –tal como hacía la teoría clásica, que

13. En lo que respecta al uso de las matemáticas, también en los marginalistas aparece una reivindicación: “En cuanto al lenguaje, ¿por qué obstinarse en explicar de la forma más penosa e incorrecta, como a menudo ha hecho Ricardo y a cada instante John Stuart Mill en sus *Principles of Political Economy* sirviéndose de un lenguaje vulgar, cosas que, en el lenguaje matemático, pueden enunciarse en menos palabras y de una manera más exacta” (Walras [1874] 1987: 163). Jevons sostiene en el Prólogo de *La teoría* que “[l]a teoría de la economía, así tratada, presenta una fuerte analogía con la ciencia de la mecánica estática, y se encuentra que las leyes del intercambio se asemeja a las leyes del equilibrio de una palanca determinadas por el principios de las velocidades virtuales. La naturaleza de la riqueza y del valor se explica mediante la consideración de cantidades indefinidamente pequeñas de placer y de dolor, de la misma forma que la teoría de la estática se hace descansar sobre la igualdad de cantidades indefinidamente pequeñas de energía” (Jevons [1871] 1998: 36).

pretendía demostrar cómo esa búsqueda ciega de ganancia conducía, inconcientemente, al bienestar común pero también a su estancamiento—, sino que la considera guiada inmediatamente por “las leyes del disfrute humano” y, por tanto, la trata como un proceso que viene a satisfacer esas necesidades y deseos.

Con todo, la idea de que la utilidad es la que determina el precio de los artículos intercambiados es, por un lado, muy antigua y se remonta más allá de la corriente mercantilista. Pero también es sumamente intuitiva dado que cuando cualquier individuo compra, vende o intercambia, instintivamente compara el placer perdido (o el dolor) al desprenderse de un bien con el placer ganado por el consumo de lo que recibe. La noción es bien arcaica, pero el marginalismo realiza el primer intento de asociar cuantitativamente, de manera precisa, los precios de las mercancías con sus utilidades. Lo hace a través del estudio de la utilidad de cada porción de un bien cuya cantidad está axiomáticamente dada. Pero más allá de este recurso, la dificultad de esta tarea está en cuantificar y medir la utilidad de un bien y hasta de cada parte de una misma mercancía. Estudiemos el procedimiento propuesto por Jevons.

Gráfico N^o 1. La utilidad marginal decreciente



Jevons, primeramente, divide a una mercancía (en su ejemplo, la comida consumida durante todo un día) en 10 partes iguales. Llamará a cada una de esas partes *incremento*. A cada *incremento*, a partir del segundo, le corresponde una utilidad menor al anterior, tal como se expresa en el Gráfico N^o 1, figura de la izquierda, donde el eje de las ordenadas (vertical) mide la utilidad y el eje de las abscisas (horizontal) representa el total de la comida diaria dividida en 10 porciones o *incrementos*. Cada uno de los rectángulos mide la utilidad de cada incremento del alimento y se lo denomina *grado de utilidad*. Como la utilidad del primer incremento es infinitamente alta (pues no es

posible subsistir si se carece hasta de la décima parte del alimento diario), la utilidad total –es decir, la suma de todos los rectángulos– es también infinita. El hecho de que la totalidad del alimento se divida en 10 o 100 o 1.000 incrementos es indistinto, pues siempre, por más pequeña que sea la porción considerada, cada incremento adicional tendrá una menor utilidad que el anterior. Es por eso que prosiguiendo con la división del total en partes cada vez más minúsculas puede llegarse a considerar cantidades infinitamente pequeñas para presentar la “ley de la variación del grado de utilidad” a través de una línea continua, en lugar de utilizar una sucesión de rectángulos (Gráfico N° 1, figura de la derecha). El grado de utilidad está representado por una línea pues el incremento es infinitamente pequeño y el rectángulo infinitamente estrecho (es decir, una línea).¹⁴ Ahora bien, como señalaba Jevons para rebatir a Smith, lo importante para el fenómeno del precio no es la utilidad total de una mercancía –la suma de todos los rectángulos–, sino la utilidad correspondiente a la última adición –infinitamente pequeña– consumida, a la que denomina *grado final de utilidad*. Esta definición del *grado final de utilidad* de una mercancía es distintiva del marginalismo. De hecho, el nombre marginalistas está tomado precisamente de su determinación del valor por el grado final de utilidad o, lo que es lo mismo, por la utilidad correspondiente a la última unidad consumida, a la que también podría llamarse utilidad en el margen o, más corrientemente, *utilidad marginal*. Con estos elementos Jevons consuma su alejamiento de la teoría clásica:

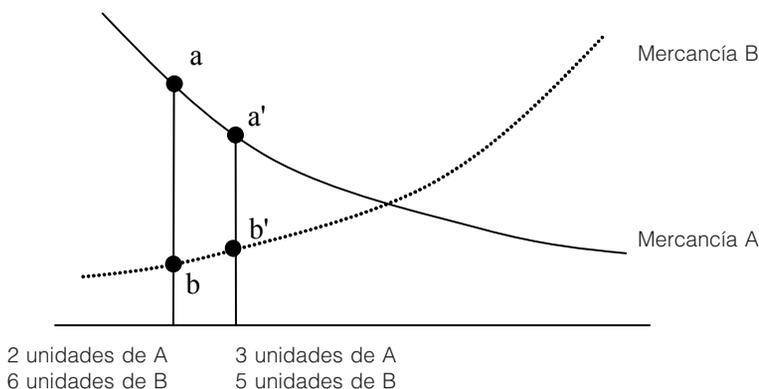
El grado final de utilidad es la función sobre la que tendría que volver la teoría económica. Los economistas, hablando en general, no han sido capaces de distinguir esta función y la utilidad total, y de esta confusión ha nacido mucho desconcierto [...]. No podemos vivir sin agua y, sin embargo, en circunstancias normales no le damos ningún valor. ¿Cuál es la razón? Simplemente que, habitualmente, tenemos tanta que su grado final de utilidad se reduce prácticamente a cero [...]. Dejemos que escasee debido a la sequía y empezaremos a sentir los grados de utilidad superiores, en los que pensamos poco otras veces. [...] Podemos sentar como ley general que *el grado final de utilidad varía con la cantidad de mercancía, y, en última instancia, disminuye a medida que esa cantidad aumenta* (Jevons [1871] 1998: 104).

14. En términos estrictamente matemáticos, puede definirse al grado de utilidad como el cociente entre la variación en la utilidad (en símbolos Δu) y la variación de la cantidad consumida (Δu), cuando esta última variación es infinitamente pequeña. El cálculo diferencial denomina a esta variación “derivada” de la función de utilidad (y se define como el límite del cociente incremental, en símbolos, $\lim_{\Delta u \rightarrow 0} \frac{\Delta u}{\Delta u}$).

Contamos ahora con todos los elementos para formular la *ley de la utilidad marginal decreciente*, pilar y fundamento de la teoría marginalista del intercambio puro, en la versión de Jevons. De esta forma, el valor se determina puramente en el intercambio, que es colocado causalmente antes de la producción. En efecto, Jevons afirma que “es imposible tener una idea correcta de la ciencia de la economía sin una perfecta comprensión de la teoría del intercambio. Y encuentro tanto posible como deseable tomar en consideración este tema antes de introducir ningún concepto relativo al trabajo o la producción de las mercancías” (Jevons [1871] 1998: 119). Este es exactamente el mismo orden de determinación que siguen Walras y Menger.

Veamos ahora cómo funciona el intercambio. Jevons construye un modelo sumamente simple (más simple y también menos potente que el que ofrece Walras). Supone que intervienen en el cambio sólo dos mercancías (A y B) y que se intercambian una por la otra según *una relación de predeterminada* de una unidad a cambio de una unidad (1 mercancía A por 1 mercancía B). Se pregunta entonces cuál será el comportamiento de un individuo cuando se propone intercambiar las cantidades de cada bien que posee originalmente en cantidades dadas. Ilustra el problema a través de una figura similar a la que aparece en el Gráfico N° 2. Representa en una misma gráfica las curvas de utilidad de la mercancía A –construida como se hizo en el Gráfico N°1– y de la mercancía B. La segunda curva, correspondiente a la utilidad de B, se dibuja de forma invertida y superpuesta, de manera que la cantidad de A crece de izquierda a derecha, al igual que en el Gráfico N° 1, mientras que la cantidad de B crece en dirección opuesta, de derecha a izquierda.

Gráfico N° 2. La teoría del intercambio de Jevons



Supóngase que al comienzo del ejercicio el individuo posee 2 unidades de A y 6 unidades de B. Las curvas permiten medir la utilidad de la última unidad de cada una de ellas, es decir, su *grado de utilidad*, indicados con las letras *a* y *b*, respectivamente. Como asumimos que las mercancías se cambian a una razón de una por una, el cálculo del placer y el dolor llevará al individuo a entregar una unidad de B (pasaría a tener 5) a cambio de unidad de A (pasaría a tener 3), pues de este modo la utilidad que pierde es menor que la utilidad que gana y su situación, por tanto, mejora. En el gráfico, el grado de utilidad de la segunda unidad de A representada por el punto *a* es mayor que el grado de utilidad de la sexta unidad de B representada por el punto *b* y esto se debe a que posee poco A (su grado final de utilidad es elevado) y mucho B (su grado final de utilidad es reducido). Por tanto, entregar una unidad de B a cambio de una unidad de A es provechoso. Luego de realizar el intercambio se desplaza al próximo punto, donde los *a'* y *b'* señalan los nuevos grados de utilidad de la última unidad de A y B. Al seguir esta norma que consiste en entregar una unidad de una mercancía cuando el grado de utilidad de la otra mercancía es mayor, el proceso de intercambio deberá proseguir hasta llegar al punto de intersección de ambas curvas (*q*), que “define el punto de donde se detendría con una máxima ventaja”. En el ejemplo de Jevons, en ese punto los grados finales de utilidad de ambas mercancías coinciden (esto es, las curvas se encuentran a la misma altura) porque la relación de cambio ha sido fijada de antemano en 1 por 1.

A partir de esta sencilla y esquemática explicación, Jevons generaliza el resultado alcanzado y sostiene que “[l]a piedra angular de toda la teoría del intercambio y de los principales problemas de la economía yace en esta proposición. *La relación de intercambio entre dos mercancías cualesquiera será el recíproco de la relación entre los grados finales de utilidad de las cantidades de mercancía disponibles para el consumo después de completado el intercambio*” (Jevons [1871] 1998: 133; subr. original).

Ésta es la misma conclusión que ofrecen los tres marginalistas en base a similares ejercicios de intercambio puro: las utilidades marginales (Jevons las llama “grado final de utilidad”; Walras, “intensidad de la última necesidad satisfecha” o “*rareté*”; y Menger denomina “utilidad-límite” o “*Grenznutzen*”) determinan las relaciones de cambio. Con el nuevo principio que habían descubierto se proponían suplantarse la determinación clásica del valor por el tiempo de trabajo o, alternativamente, por el costo de producción. Es, según ellos, la piedra angular de toda la teoría económica.

Walras sostiene en *Los elementos* que “el valor proviene, por tanto, de la *rareté* y todas las cosas escasas distintas del trabajo tendrán valor y se intercambiarán al igual que éste. Por tanto, la teoría que sitúa el origen del valor en el trabajo es, más que una teoría demasiado estrecha, una teoría completamente vacía, más que una afirmación inexacta, una afirmación gratuita” (Walras [1874] 1987: 337). Más adelante, en un apartado dedicado a refutar la teoría inglesa del valor, agrega que no existe “valor alguno de los costes de producción, que, una vez fijado, determina a su vez el precio de

venta de los productos. El precio de venta de los productos se determina en el mercado de productos en razón de la utilidad de su cantidad; no hay otras condiciones que considerar, porque estas dos son necesarias y suficientes” (Walras [1874] 1987: 643).

Menger, por su parte, apoyado en su nuevo principio, se anima incluso a suministrarle a Smith su propia medicina, utilizando una paradoja similar a la del agua y el diamante para contradecir el argumento clásico.

El valor que un bien tiene para un sujeto económico es igual a la significación de aquella necesidad para cuya satisfacción el individuo depende de la disposición del bien en cuestión. La cantidad de trabajo o de otros bienes de orden superior utilizados para la producción del bien cuyo valor analizamos no tiene ninguna conexión directa y necesaria con la magnitud de este valor [...]. Respecto del valor de un diamante, es indiferente que haya sido descubierto por puro azar o que se hayan empleado mil días de duros trabajos en un pozo diamantífero. Y así, en la vida práctica, nadie se pregunta por la historia del origen de un bien; para valorarlo sólo se tiene en cuenta el servicio que puede prestar o al que habría que renunciar en caso de no tenerlo. Y así, no pocas veces, bienes en los que se ha empleado mucho trabajo no tienen ningún valor y otros en los que no se ha empleado ninguno lo tienen muy grande. Puede ocurrir también que tengan un mismo valor unos bienes para los que se ha requerido mucho esfuerzo y otros en los que el esfuerzo ha sido pequeño o nulo. Por consiguiente, las cantidades de trabajo o de otros medios de producción empleados para conseguir un bien no pueden ser el elemento decisivo para calcular su valor (Menger [1871] 1985: 132).

El modelo de intercambio puro es el núcleo de la revolución marginalista al ser la cuna de la determinación del precio por la utilidad marginal. Una vez alcanzado este resultado, no obstante, la exposición debe continuar, pues la tarea no está aún concluida. En efecto, ¿ha demostrado efectivamente Jevons por medio de su representación de la conducta de un individuo que la tasa de cambio depende de la relación entre las utilidades marginales? La respuesta debe ser negativa, ya que los problemas pendientes son numerosos. En primer lugar, en su prueba se analizó el comportamiento de un sólo individuo que cuenta con dos mercancías, pero aunque el resultado pueda generalizarse para abarcar a dos individuos y a dos mercancías, no puede incluir a todos los individuos y a todas las mercancías. Lo que es más grave es que esta regla sólo sirve para determinar el valor de los bienes que son objeto de consumo directo y no el de todas las clases de mercancías, es decir, de los insumos y de los “factores de producción”. Emplearemos ahora el desarrollo realizado por Walras en *Los elementos* para resolver el primero de estos inconvenientes; trataremos el segundo problema en el próximo apartado.

Revisemos antes que nada en detalle la dificultad que subyace en el planteo de Jevons. En el ejercicio que realiza se representa el comportamiento de un solo individuo cuando cambia un bien por otro. Sin embargo, con esto, lejos se encuentra de haber demostrado que esta misma regla es la que determina la relación de intercambio ya que, por el contrario, parte de suponer *que la relación de cambio está ya fijada* (uno por uno, en su ejemplo) para analizar luego el comportamiento del individuo, lo cual es indudablemente insatisfactorio porque si bien obtiene así la combinación que le proporciona la máxima utilidad al individuo, no logra deducir la relación de cambio sino que, más bien, demuestra cuáles son las cantidades comerciadas según el principio de la utilidad marginal tomando como *dada la relación de cambio*. Sin embargo, lo que se pretendía explicar era exactamente lo contrario, a saber, que la relación entre las utilidades marginales es la que *determina* la relación de cambio de las mercancías en el mercado.

Pero las dificultades no se agotan aquí. Para alcanzar la máxima utilidad, el individuo *desea* intercambiar una determinada cantidad de B que posee en sus existencias por una cantidad determinada de A. No obstante, en el ejercicio de Jevons, nada garantiza que los individuos que poseen el bien A, la otra mercancía en cuestión, estén efectivamente dispuestos a intercambiar exactamente la cantidad requerida por el dueño de B, ya que su propio intercambio óptimo dependerá de sus particulares funciones de utilidad. Y puede que ambos planes no coincidan en absoluto, es decir, que el individuo estudiado no encuentre a nadie que le cambie B por A en una relación de 1 por 1. En otras palabras, Jevons es incapaz de demostrar que la cantidad demandada de A es igual a la cantidad ofrecida de B y que la cantidad demandada de B es igual a la cantidad ofrecida de A. Los mercados no necesariamente se “vacían”. Esta limitación está reflejada también en la fórmula de Jevons, expresada en cantidades de bienes y no en precios.¹⁵ ¿Cómo continuar desde este punto?

15. Los intentos de Jevons para transformar su ejemplo en una determinación general incluyen tres artilugios. El primero es que en su explicación reemplaza la palabra “individuo” por “cuerpo comerciante”, lo que puede representar a “cualquier grupo de vendedores o compradores. El cuerpo comerciante puede ser un solo individuo en un caso. Puede ser el total de habitantes de un continente en otro. Pueden ser individuos de un comercio difundido a lo largo de un país en un tercero” (Jevons [1871] 1998: 128), lo cual no deja de ser un recurso bastante pobre. El segundo subterfugio consiste en suponer que no se realizan intercambios fuera de la relación de cambio de equilibrio, imposibilidad que eleva al rango de ley. Este supuesto se conocerá con el nombre de “ley del precio único”: en términos del propio Jevons, “en el mismo mercado abierto, en cualquier momento, no puede haber dos precios para el mismo tipo de artículo” (Jevons [1871] 1998: 130). El tercer recurso consiste en analizar exclusivamente el problema desde una perspectiva estática, que aquí es sinónimo de *instantánea*: “Sólo me atrevo a tratar la acción del intercambio como un problema puramente estático. Los poseedores de mercancías se contemplarán no como desprendiéndose continuamente de las mismas en flujos de comercio, sino como poseedores de ciertas cantidades fijas que intercambian hasta llegar al equilibrio” (Jevons [1871] 1998: 131). En síntesis: como el problema se analiza de forma instantánea, se supone además que todas las “partes” de cada mercancía se intercambian a la misma tasa y que en lugar de ser un poseedor individual se trata de un “cuerpo de comercio”. De este modo, pareciera que Jevons resuelve con su fórmula el intercambio generalizado de mercancías, pero en rigor no es así.

En contraste, el desarrollo de Walras es mucho más ambicioso. Comienza exactamente con mismo planteo general, es decir, se propone analizar el intercambio puro de mercancías no producidas cuya cantidad viene dada. Sin embargo, desde un principio el objetivo es generalizar la explicación hasta abarcar la determinación simultánea de los precios de todas las mercancías mediante la participación de todos sus dueños. Aventaja así a Menger y a Jevons, tal como el propio Walras se encarga de destacar en las ediciones posteriores a la primera de *Los elementos*, ocasión en la que ya habían llegado a sus manos los libros de los otros dos fundadores del marginalismo (ver Walras [1874] 1987: 343 y ss.).

En lugar de exponer la determinación de las cantidades cambiadas por cada individuo *dadas* la cantidad, la utilidad y *dada* también la relación de precios, lo primero que hace Walras es explicar cómo los precios se ajustan para alcanzar el equilibrio. Al demostrar primero que existe una tendencia hacia el equilibrio, logra luego establecer la conexión de los precios de equilibrio con la utilidad marginal. Es por eso que, en primer lugar, construye empíricamente una curva de demanda para cada mercancía, según la cual la cantidad demandada por un individuo depende inversamente de su precio –a mayor precio, menor demanda–; por otro lado, define una curva de oferta que depende directamente del precio –a mayor precio corresponde mayor oferta–. Es importante notar que esta curva de oferta que utiliza Walras en su ejercicio del intercambio puro no proviene de la producción ya que las mercancías se encuentran “mágicamente” en poder de sus dueños. Se denomina entonces “oferta” a la cantidad de la masa total de cada mercancía que el individuo posee y que está dispuesto a entregar a cambio de otras. Podría decirse que es en realidad una antidemanda. De esta manera, el uso de la palabra oferta dentro del intercambio puro difiere sustancialmente de la oferta real de mercancías en una economía capitalista y a la que se había referido la economía clásica. En la realidad, el que ofrece un determinado artículo es su productor, es decir, la empresa capitalista. En general, los productores no desean ni necesitan su propio producto –el productor de engranajes, por ejemplo, habitualmente no los necesita– ya que si se dedica a producir y vender es con la finalidad de obtener una ganancia, y no porque ya ha consumido la parte que desea o porque prefiere cambiar una porción de sus mercancías por otras que desea con más intensidad. Es decir que, para el verdadero productor, sus propios productos carecen en general de utilidad.¹⁶ Esta es una definición especial de la oferta, a la medida de las necesidades de la ley marginalista del valor, que excluye la producción. Y no se trata de un detalle menor en la representación de la economía capitalista, sino que en la producción

16. Walras mismo reconoce el carácter “subordinado” que tiene la oferta así concebida: “en el fenómeno del intercambio en especie entre dos mercancías, la demanda debe considerarse como el fenómeno principal, y la oferta como un fenómeno accesorio. No se ofrece por ofrecer; se ofrece tan solo porque no se puede demandar sin ofrecer; la oferta no es más que la consecuencia de la demanda” (Walras [1874] 1987: 186).

para obtener ganancia radica uno de sus caracteres distintivos. La falsa imagen que irradia el intercambio puro es que el cambio consiste en entregar cosas que se valoran menos a cambio de otras que se valoran más, como si en el capitalismo no fueran las empresas las que deciden qué producir sino que el núcleo del problema estuviera en los consumidores, que cambian entre sí.

Continuemos. Walras construye estas curvas de oferta y demanda que describen cuánto se deseará entregar u obtener a cada precio hipotético. Comienza formulando un sencillo ejercicio que también –como había hecho Jevons– contempla sólo dos mercancías. Los “planes de intercambio” de los poseedores de los bienes sirven para formular la *ley de establecimiento de los precios de equilibrio*:

Dadas dos mercancías, para que el mercado se encuentre en equilibrio, o para que el precio de una en términos de la otra sea estacionario, es necesario y suficiente que la demanda efectiva de cada una de las mercancías sea igual a su oferta efectiva. Si esta igualdad no se cumple, es preciso, para alcanzar el precio de equilibrio, un alza en el precio de la mercancía cuya demanda efectiva es superior a su oferta efectiva, y una reducción del precio de aquélla cuya oferta efectiva es superior a la demanda efectiva (Walras [1874] 1987: 204).

El precio relativo deberá modificarse según esta regla hasta que el mercado se vacíe, es decir, hasta que la oferta y la demanda se igualen. Una vez que ha demostrado que ambos mercados llegan al equilibrio, recién entonces, Walras ofrece una explicación sobre la *causa* (sic) del fenómeno. Muestra que la *causa* de la demanda de cada mercancía es la utilidad marginal y concluye por medio de una exhaustiva demostración matemática que “las curvas de utilidad y las cantidades poseídas son, por tanto, los elementos necesarios y suficientes para la determinación de los precios corrientes o de equilibrio” (Walras [1874] 1987: 246). Por consiguiente, la *rareté*, definida como la intensidad de la última necesidad satisfecha (similar al grado final de utilidad de Jevons), se convierte en la *causa* del valor de cambio; en equilibrio, éste será proporcional a aquélla.¹⁷

Una vez analizado el precio de equilibrio para dos mercancías, Walras se aboca a estudiar el problema del intercambio de varias mercancías, tarea que lo conduce a formular su famoso teorema del equilibrio general. Intentaremos identificar primeramente el fondo del problema. Cuando se estudian sólo dos mercancías, está asegurado que el exceso de demanda de un mercado sea siempre igual al exceso de oferta en el

17. Esta formulación de la ley por parte de Walras fue muy discutida (entre otros por Pareto) porque se asemeja mucho a la búsqueda de un “valor intrínseco”. De hecho, como Walras mismo afirma más adelante, en un sistema de equilibrio general no hay, en rigor, relaciones de causalidad, sino que “[t]eóricamente, todas las incógnitas de un problema económico dependen de todas las ecuaciones” (Walras [1874] 1987: 495).

otro mercado. Esta igualdad no es una cuestión metafísica o de compleja demostración, sino un hecho trivial y obvio, pues se trata de una verdad algebraica. Veamos un sencillo ejemplo. Supóngase que se cambia pescado por trigo a una tasa de una tonelada por una tonelada y que con ese precio relativo se registra un exceso de oferta de trigo de, por ejemplo, diez toneladas. Esto significa, por definición, que *a esa relación de cambio* quienes poseen trigo desean obtener a cambio diez toneladas más de pescado, de manera que en el mercado de pescado hay un exceso de demanda de diez toneladas. Como contrapartida del exceso de oferta de diez toneladas de trigo se verifica un exceso de demanda de diez toneladas de pescado. En términos más generales, puede deducirse de lo anterior que las magnitudes de los excesos de demanda y de los excesos de oferta son, por fuerza, siempre iguales. Según lo explicado por Walras, esta situación se corregirá. El ajuste se producirá a través de la suba del precio del pescado (y, por tanto, de la baja del precio del trigo, ya que se trata de un único *precio relativo*), lo que, a su vez, reducirá la demanda de pescado encarecido y también, necesariamente, disminuirá la oferta de trigo abaratado (a cambio de pescado). En términos algebraicos, en este ejercicio hay dos ecuaciones (las funciones de demanda en función de los precios) y dos incógnitas, los precios de cada mercancía. Se trata, pues, de un sistema de ecuaciones con una solución (condicionada sólo por la forma de las funciones). Desde el punto de vista del procedimiento, el incremento del precio de una mercancía significa la caída del precio de la otra, lo que contribuye a reducir, simultáneamente, los excesos de oferta y de demanda recíprocos, proceso que continua hasta alcanzar el equilibrio.

Como se supone que en el mercado confluyen numerosos individuos, para que el mecanismo funcione adecuadamente debe ponerse una férrea limitación adicional: *no deben realizarse transacciones antes de que se alcance el precio de equilibrio*. Esto quiere decir que debe suponerse también –retomando el ejemplo– que ni una tonelada de trigo se intercambia por el pescado al precio inicial (fuera del equilibrio). Si tal intercambio se produjera, se modificarían los parámetros del problema, lo que haría variar nuevamente el precio de equilibrio y así sucesivamente. Esto podría provocar que el precio oscile sin alcanzar nunca el equilibrio y, adicionalmente, cada transacción tendría un precio distinto. Y, para peor, habría oportunidades de obtener ganancias espurias, vendiendo el trigo al precio inicial y luego comprándolo más barato.

Es por eso que el ejercicio analítico que realiza Walras requiere que se imponga una nueva condición: *primero* debe calcularse el precio de equilibrio y sólo después, una vez establecido aquel precio que iguala la oferta con la demanda, puede realizarse *todo junto, de una sola vez, en simultáneo*, el intercambio entre todos los participantes. Es obvio que esta condición se volverá más exigente cuando se agreguen más mercancías y, por tanto, más mercados y más precios para determinar simultáneamente. Walras debe aún resolver estos problemas. El paso siguiente es pasar de dos mercancías a tres, agregando mayor complejidad al ejercicio.

Partamos ahora de un ejemplo en el que se intercambian tres mercancías, A, B y C. Nos encontramos ahora con tres mercados de trueque distintos, tomando las mercancías de a pares: mercado de A por B, mercado de A por C y mercado de C por B. No es difícil obtener el precio de equilibrio en cada mercado utilizando la regla anterior, pues en cada uno habrá una relación de cambio de equilibrio que asegura la igualdad entre la oferta y la demanda. Sin embargo, una vez que fijados esos precios relativos, no puede afirmarse que se haya alcanzado un genuino “equilibrio general”. ¿Por qué? Porque puede ocurrir que se presenten las que Walras denomina *posibilidades de arbitraje*. Es que con esos precios de equilibrio que vacían los respectivos mercados, podría ocurrir que si el dueño de la mercancía A desea obtener la mercancía C, en lugar de cambiar A por C directamente en el mercado correspondiente, le resulte conveniente intercambiar primero A por B y luego B por C, pues así, con ese rodeo, lograría obtener una cantidad mayor de C a cambio de A. Pero esto llevaría a que los precios varíen nuevamente, descalibrando el equilibrio inicialmente logrado y dando lugar a la obtención de ganancias espurias.

Para evitar esta dificultad, Walras introduce un nuevo artificio matemático al que denomina numerario. El numerario es una mercancía “en términos de la cual se expresan los precios de todas las demás”. O dicho de otro modo, es una mercancía que, por decreto, tiene un precio absoluto, dado e igual a la unidad. Una vez definido el numerario, se agrega al sistema anterior la condición de *no arbitraje*, que implica que “los precios de dos mercancías cualesquiera expresados cada uno en términos de la otra [*el numerario*, AK], fuesen iguales al cociente entre los precios de dichas mercancías expresados en términos de una mercancía cualquiera” (Walras [1874] 1987: 289), es decir, que el precio relativo entre A y C sea igual al precio relativo entre A y B dividido por el precio relativo entre B y C, con lo cual, claro está, no se ganaría nada cambiando primero A por B y luego B por C en lugar de cambiar directamente A por C. Ahora sí, contando con las ecuaciones de equilibrio de todos los mercados más las ecuaciones de no arbitraje, más la ecuación que dice que el precio del numerario es igual a uno, Walras construye un sistema de ecuaciones cuya resolución proporciona los precios de equilibrio de todas las mercancías: el denominado “equilibrio general”. Lo que se demuestra de este modo es que existe un conjunto de precios que puede vaciar todos los mercados a la vez en el modelo de intercambio puro general. Como, a su vez, las curvas de demanda utilizadas están fundadas en la utilidad marginal, dejando así probado que la *causa* de estos precios de equilibrio es la utilidad marginal.

Queda solucionado –con inigualable ingenio– el problema matemático de los precios de equilibrio, pero ¿es esto lo que realmente ocurre en el mundo real? Ésta es una pregunta que el propio Walras formula y cuya respuesta –sostiene– es afirmativa. Procede entonces a ilustrar cómo en la práctica se establecen simultáneamente todos los precios en su nivel de equilibrio. Al igual que ocurrió en el modelo matemático, hay que demostrar que no se producen ganancias de arbitraje, es decir, que no se realizan

transacciones fuera de los precios de equilibrio –llamadas también *transacciones falsas*. Estos intercambios llevarían a un proceso de perpetua oscilación que impediría alcanzar el equilibrio y, además, ocasionaría una redistribución de las ganancias del cambio provocada por los individuos que compran para vender no con el objetivo de maximizar la utilidad del consumo sino para aprovecharse de las oportunidades de los precios. Recordemos, por otra parte, que este problema del continuo movimiento de los precios sin un punto fijo no configuraba una dificultad para el sistema clásico, donde los *precios de mercado* se definen como precios en permanente oscilación en torno de los *precios naturales*, establecidos *fuera del mercado*.

En el sistema marginalista, por el contrario, donde el precio se fija en el cambio y depende de la utilidad y la cantidad disponible (de la utilidad marginal), la imposibilidad de obtener precios de equilibrio únicos que igualen todas las ofertas y demandas significa la ruina de la teoría del valor fundada en la utilidad. Es decir, si el mercado no se comporta igual que el modelo, no podría decirse que los precios tienen este fundamento. Walras sostiene, por tanto, que “este problema del intercambio de varias mercancías, del que acabamos de dar la solución científica, es el mismo que se resuelve empíricamente en el mercado por el mecanismo de la competencia” (Walras [1874] 1987: 298). En principio, el mundo funciona como el modelo matemático. Aunque para reconciliarlos Walras debe introducir su descripción del proceso de *tâtonnement* o regateo que pretende ser una representación del funcionamiento real de los mercados.

Sean p^b , p^c , p^d , ... los $(m-1)$ precios de (B), (C), (D), en términos de (A) *voceados* al azar [A es el numerario, de manera que su precio = 1, AK]. A estos precios, así *voceados*, cada individuo determina su demanda u oferta de (A), (B), (C), (D), ... Esto se consigue tras alguna reflexión, sin cálculo, pero exactamente igual a como se haría mediante el cálculo en virtud del sistema de ecuaciones de equivalencia entre las cantidades demandadas y ofrecidas y las de satisfacción máxima completado con las restricciones adecuadas [...]. Si la demanda y oferta totales de cada mercancía fuesen iguales [...] el intercambio se realizaría a esos precios y el problema estaría resuelto. Pero, generalmente, la oferta y la demanda totales de cada mercancía serán diferentes [...]. ¿Qué sucederá en este caso en el mercado? Si la demanda es superior a la oferta, el precio de dicha mercancía en términos del numerario subirá; si es la oferta la que supera a la demanda, bajará (Walras [1874] 1987: 298 y ss.).

En el relato del funcionamiento real del sistema, según Walras, las mercancías están disponibles en cantidades fijas y todo comienza cuando los precios de los bienes (B), (C), (D) se fijan al azar, se expresan todos ellos en términos del numerario (A) y anuncian a viva voz. Aunque el procedimiento parece simple, encierra nuevamente un supuesto difícil de defender. En primer lugar, se afirma que los precios son *voceados*.

Pero, ¿quién los establece al azar y quién los vocea? En segundo lugar, se dice que los individuos calculan sus ofertas y demandas a esos precios y que el intercambio tiene lugar si y sólo si la oferta y demanda se igualan en todos los mercados. Pero, ¿cómo se calculan esas magnitudes totales y quién impide que los individuos se lancen a cambiar de todos modos a precios falsos? Por último, se sostiene que como en general las demandas y ofertas totales no coinciden, los precios se modificarán según la regla propuesta. Una vez modificados, el proceso recomienza, es decir, se vocean nuevos precios. Pero, ¿quién recibe todas las órdenes de compra y venta, calcula los totales, aplica los cambios de precios y los vocea nuevamente sin que se haya cambiado aún una sola mercancía? El punto es crucial si recordamos nuevamente que el supuesto de que no se realizan cambios fuera del equilibrio es esencial para toda la construcción, porque de otro modo no podrían establecerse los precios de equilibrio y el sistema sería completamente incapaz de ofrecer ninguna determinación clara y precisa de los precios, quedándose, pues, sin *ninguna teoría del valor*. Cuando las voluntades (utilidades) de todos los individuos son las que fijan los precios, que esas utilidades coincidan se transforma en un requisito ineludible para determinar los valores.

La vital importancia de esta cuestión sirve para comprender por qué los seguidores de Walras –después de arduas controversias– decidieron introducir explícitamente un supuesto adicional junto a todos los precedentes: la figura del llamado rematador walrasiano. El *rematador* es protagonista del proceso de regateo sin ser él poseedor de ninguna mercancía. Sus tareas son varias. Vocea los precios iniciales, recibe los pedidos y ofertas de cada agente, los suma y concilia, examina la situación de cada mercado, propone nuevos precios y los vocea nuevamente. Y lo fundamental es que únicamente procede a bajar el martillo, permitiendo que se realicen todos los intercambios –de una mercancía por otra, pues no hay dinero– cuando se haya alcanzado un conjunto de precios que garantice el equilibrio general.

Aun es tema de discusión entre los expertos si Walras realmente creía que este complejo aparato teórico representaba o no al mundo real. Existen algunos elementos para sostener que así era, porque cuando describe por primera vez el modo de operación de los mercados reales, lo hace en estos términos:

Según que esta *competencia* funcione mejor o peor, el valor de cambio se generará de manera más o menos rigurosa. Los mercados mejor organizados desde el punto de vista de la competencia son aquellos en que las ventas y compras se hacen mediante subasta, a través de agentes tales como los agentes de cambio, corredores de comercio o *voceadores que las centralizan*, de forma tal que ningún cambio tiene lugar sin que sus condiciones sean anunciadas y conocidas y sin que los vendedores tengan la oportunidad de rebajar sus precios y los compradores la de aumentarlos (Walras [1874] 1987: 180).

De manera que los mercados con rematador son los más perfectos (y, según parece, la tendencia general). Walras acepta que junto a estos mercados de subasta existen otros mercados menos organizados, pero pareciera que esta descripción no está del todo reñida con la realidad. La cuestión de fondo es la siguiente: si los únicos “valores” realmente existentes son los que fija el intercambio puro, entonces es necesario que todos los precios se determinen simultáneamente a su nivel de equilibrio, lo que —a su vez— los hace depender de la utilidad marginal. La existencia del rematador es por consiguiente una necesidad analítica para hacer consistente el modelo de intercambio puro y la determinación del valor en el mercado.

Para concluir este apartado, puede decirse que el marginalismo se había impuesto el objetivo de escapar de la determinación clásica del valor, demostrando que no está determinado por las condiciones de producción (sea por el trabajo contenido o por el costo incurrido) y que, por tanto, el valor no puede ser tratado como un atributo de las mercancías y, a la vez, como una figura analíticamente distinta del precio observable directamente en el intercambio. De ser así, el valor no sería una cualidad intrínseca de la mercancía, intrínseca en el sentido de que existe y que puede descubrirse una ley oculta detrás de sus movimientos aparentes.

Antes de cerrar este apartado, vale la pena citar una vez más a Walras, para discutir algunas de las consecuencias de esta teoría del valor en comparación con las del sistema clásico.

Llamo riqueza social al conjunto de cosas materiales o inmateriales que son escasas, es decir, que por una parte son *útiles* y, por otra, existen a nuestra disposición *en cantidades limitadas*. [...] Las cosas útiles, limitadas en cantidad, son *valiosas e intercambiables*, como hemos visto. Una vez que las cosas son escasas son objeto de apropiación (y sólo ellas y todas ellas lo son), se establece entre las mismas una relación consistente en que, independiente de la utilidad directa que tengan, cada una adquiere, como propiedad especial, la facultad de cambiarse entre sí en tal o cual proporción determinada (Walras [1874] 1987: 155 y 157).

Por más ajeno al pensamiento clásico que pretenda ser el planteo de los primeros marginalistas, hay un punto de total coincidencia. El valor en el marginalismo es el resultado de la concurrencia conjunta de dos cualidades de las cosas, de su utilidad y de la limitación de su cantidad, cualidades que Walras resume con el término *escasez* (Menger los denomina bienes económicos). Ahora bien, utilidad y escasez son dos atributos que, indudablemente, reunían también los bienes producidos por el hombre en toda época histórica.¹⁸ Esta definición es a todas luces cuestionable en tanto el valor

18. Ver con Iñigo Carrera (2007: 93).

de cambio (el precio) es, sin lugar a dudas, un atributo exclusivo de las mercancías; y las mercancías, a su vez, resultan ser también la forma general del producto *exclusivamente* en la sociedad capitalista. ¿Cómo es posible, pues, que la escasez (en sentido de Walras) haya existido siempre y el valor de cambio, el precio, el mercado, sólo hagan su aparición en determinadas circunstancias históricas?

Discutimos ya la manera en que Smith pretendió convertir a la mercancía en el resultado de una “propensión natural del hombre”. Este recurso servía, de una parte, para naturalizar al sistema capitalista y a sus formas económicas peculiares. Pero, por otra parte, el propio desarrollo del enfoque de Smith le impidió llevar este artificio hasta su máxima expresión. De hecho, el punto de partida de *La riqueza* había sido precisamente la búsqueda de las cualidades históricas particulares de la sociedad moderna, dándole un lugar trascendental al hecho de que, como ninguna otra en la historia, era ésta una *sociedad de mercaderes*. Es por eso que Smith cae en la contradicción: por un lado, la expansión de la mercancía era presentada como un rasgo exclusivo de la sociedad capitalista; pero, por el otro lado, la mercancía era tomada como un producto de la naturaleza íntima –e inmutable– del hombre. Este obtuso razonamiento tiene graves consecuencias teóricas, ya que mientras dice que la mercancía acompañó al hombre en épocas remotas, Smith al mismo tiempo debe negarlo para reconocerle el carácter mercantil exclusivamente a la sociedad actual. Esta perspectiva parece conducir a Smith a la creencia de que una vez alcanzado el estadio en el que la naturaleza mercantil del hombre logra su manifestación más completa y esplendorosa, la mercancía y sus formas económicas derivadas (como el dinero y el capital) se instalarán de manera definitiva en la historia humana. El capitalismo se convierte entonces en el fin de la historia y también (por ser resultado del instinto humano) en su comienzo.

Con todo, el mérito de Smith está en haber iniciado la discusión. De a poco, sin embargo, la investigación sobre las características privativas del capitalismo va siendo abandonada en aras de la completa naturalización de todas las formas sociales del presente. Ricardo, sin ir más lejos, llama capital a los instrumentos de producción del cazador primitivo e incluso considera que tal capital –compuesto por una canoa o una lanza tallada– se amortiza contablemente tal como suele hacerse con el capital fijo en una empresa moderna.

El marginalismo, a través de su definición del valor como una consecuencia de la utilidad y la limitación en la cantidad, es decir, atando el valor a la utilidad de la última porción consumida, avanza un paso más en la naturalización de la mercancía y, más en general, de la sociedad capitalista en su conjunto.

Parece existir una excepción a esta mirada sin registro de las transformaciones históricas: las usuales referencias al estado primitivo de la sociedad.¹⁹ Sin embargo, la función

19. Nos referimos, claro está, a los desarrollos teóricos. Nada cambia el hecho de que tanto la obra de Smith como la de Ricardo –en especial la primera– contengan en ciertos pasajes elementos históricos y descriptivos acerca

que cumple en la teoría clásica el mundo primitivo es precisamente la de demostrar que las formas económicas características del capitalismo estuvieron siempre presentes en las sociedades humanas, desde tiempos inmemoriales. El estado primitivo de la sociedad resulta ser, en realidad, un capitalismo arcaico, de lanzas y flechas, pero que carece de diferencias sustanciales con la sociedad actual. Están presentes las mercancías, el dinero, el capital, aunque se excluya del cuadro al trabajo asalariado y a la propiedad territorial. Más adelante, la representación teórica de las sociedades primitivas fue reemplazada por las referencias a un más familiar y civilizado Robinson Crusoe, un hombre moderno que ha sido abandonado en un contexto salvaje. Se descubre así, con alborozo, que Robinson de su isla no hace más que comportarse exactamente del mismo modo en que lo hacía antes del naufragio, aunque ahora deba utilizar instrumentos producidos con sus propias manos. Se construye de este modo una inverosímil economía unipersonal que es nuevamente idéntica en esencia al capitalismo, con la presencia de mercancías, dinero, capital, salario e incluso tasa de interés (implícita).

El material empleado para la construcción de estos mundos imaginarios se encuentra en la teoría económica, más precisamente, en la teoría del valor. Como el análisis de la mercancía es incapaz de captar lo que ésta tiene de histórico y particular, se deduce que la mercancía es inseparable de la especie humana. Es por eso que no resulta raro que los marginalistas conciban a las mercancías, tanto como al dinero y al capital, no como productos del instinto natural del hombre, al modo de Smith, sino como el resultado ineludible de los atributos naturales e inmutables de las cosas mismas. Los objetos útiles y cuya cantidad es limitada, es decir, prácticamente la totalidad de los objetos, son *naturalmente* mercancías. O, lo que es lo mismo, se concibe al valor como una propiedad natural de los objetos. De este modo, el valor de cambio deja de ser una cualidad de los productos del trabajo para convertirse en una cualidad de las cosas como tales. No es raro, pues, que Walras sostenga que

El valor de cambio, una vez que se ha determinado, posee el carácter de un fenómeno natural, natural en su origen, natural en su manifestación y natural en su esencia. Si el trigo y la plata tienen un valor concreto cada uno en relación al otro, es porque son más o menos escasos respectivamente, es decir, más o menos útiles y más o menos limitados en cantidad; de nuevo dos circunstancias naturales (Walras [1874] 1987: 160).

de los regímenes anteriores, como el medioevo o la antigüedad. Desde el punto de vista de la teoría, en cambio, salta a la vista su incapacidad para dar cuenta de las particularidades de cada una de las formas sociales, en especial del régimen capitalista.

Del valor de los bienes de consumo al valor de los medios de producción

La teoría marginalista del valor debe ser complementada por una teoría marginalista de la distribución, es decir, por el conjunto de leyes que rigen la determinación del salario, de la ganancia y de la renta. Lo cierto es que los tres primeros marginalistas no consiguieron llegar a un acuerdo acerca de estas nuevas leyes, en contraposición a la unanimidad alcanzada con la utilidad marginal. Así y todo, ensayaremos una breve reconstrucción de los elementos comunes que pueden hallarse. Esta vez partiremos de Menger, utilizando como guía a los *Principios*, pues el planteo que allí se hace, si bien no es compartido por Jevons y Walras, tiene el mérito de dejar en claro cuál es la naturaleza del problema en términos teóricos.

Siguiendo el procedimiento de los marginalistas, primero hay que aislar el proceso de intercambio, prescindiendo de la esfera de la producción. Para hacerlo, es necesario suponer que las cantidades de todos los bienes vienen determinadas arbitrariamente de antemano. Los individuos, provistos de estas dotaciones iniciales y usando como guía sus gustos se arrojan al intercambio. Para asegurar que todos los mercados se vacían debe también aceptarse la paternal intervención del rematador walrasiano. Como resultado de lo anterior, se tiene que en estado de equilibrio los precios expresan las preferencias de los individuos por estos bienes cuya cantidad está axiomáticamente limitada. Dicho más técnicamente, las relaciones de cambio resultan ser proporcionales a las relaciones entre las utilidades marginales.

Al analizar con cautela el resultado que se ha alcanzado se descubre que, en realidad, el sistema de precios obtenido abarca sólo la mitad del problema, pues aun aceptando todos estos supuestos, falta explicar cómo se fijan los precios de otro tipo de bienes que fueron por el momento excluidos. Estos otros bienes también tienen carácter de mercancía, pues también tienen precio, pero a diferencia de los bienes que intervienen en el modelo de intercambio puro, no son deseados de la misma manera que las mercancías que acabamos de analizar, porque estos otros bienes *son incapaces de satisfacer necesidades o deseos de los hombres de manera directa*. Se trata del trabajo y de los medios de producción, incluidas las materias primas.

Ni bien inicia su estudio, Menger establece una distinción dirigida a reconocer –y resolver– este problema. Llama “bienes de primer orden” a aquellos que “sirven para la satisfacción inmediata de nuestras necesidades”, como los “alimentos, bebidas, vestidos, objetos de adorno o cosas similares”. Junto a ellos, prosigue, “hallamos en la esfera de la economía de los hombres un gran número de otras cosas que no tienen ninguna conexión causal inmediata con la satisfacción de nuestras necesidades”, como “harina, combustible, sal; vemos también en venta aparatos y enseres para cocer el pan, así como las fuerzas laborales específicas necesarias para este menester”. Denomina, entonces, “bienes de segundo orden” a aquellos que “aunque no pueden satisfacer inmediatamente las necesidades humanas, pueden hacerlo de forma mediata”. Pero no

se acaba aquí la cadena de producción que concluye con la fabricación de los bienes que participan en el intercambio puro. Hay también bienes de tercer orden que contribuyen en la producción de los de segundo orden y, continúa, “Los campos de cereales, así como los aperos y las instalaciones necesarias para su cultivo y los trabajos específicos de los campesinos son bienes *de cuarto* orden” (Menger [1871] 1985: 52). Para no dar más rodeos, diremos que Menger denomina bienes de segundo orden, tercer orden, cuarto orden, etc. (bienes de orden superior) a todos los insumos que intervienen en la producción de los bienes de consumo inmediato, pero también incluye allí a los que Say denominó “factores de la producción”, es decir, al trabajo, a la tierra y al capital.

Esta distinción delata un hecho que pasa muchas veces inadvertido: el modelo de intercambio puro de los marginalistas es incapaz de asociar los precios de todos los bienes directamente con su utilidad marginal. Esto se debe a que los bienes de orden superior no tienen utilidad inmediata, es decir, de nada sirven en la esfera del consumo, sino que son mercancías que ingresan al proceso productivo.

Supongamos que el pan tiene un determinado precio (relativo) dado por su *Grenznutzen* (Menger), *rareté* (Walras) o *grado final de utilidad* (Jevons). Los insumos empleados para producir el pan, como la harina, la levadura, el horno, el edificio y el peón de panadería, no obstante, no pueden intervenir en el intercambio puro formando parte de las dotaciones iniciales, entremezclándose así en el equilibrio general con los demás bienes cuya utilidad marginal fija su precio, pues éstos no satisfacen directamente ninguna necesidad. Pero, por otra parte, parece evidente que la suma de los precios de todos estos elementos que intervienen en la producción del pan no puede nunca superar al valor del pan mismo. De manera que el marginalismo tiene que resolver esta dos cuestiones a la vez, que habían salido del cuadro en el modelo de intercambio puro: cómo se fija el precio de aquellos bienes que intervienen en la producción y no en el consumo y, a la vez, cómo se asegura que el precio de todos ellos tomados en conjunto no sea superior al precio del producto en cuya fabricación participan.

Hay que conciliar estos problemas con la tajante definición según la cual la única fuente del valor es la utilidad. De manera que los interrogantes pueden reformularse del siguiente modo: ¿cómo se reparte la “utilidad” del pan entre sus diversos insumos?, ¿qué parte de la utilidad del producto va a parar al trabajo y qué parte al “capital” (los medios de producción)?, ¿existen leyes distintas para los bienes que no son “inmediatamente” útiles?

Menger es conciente de estas dificultades y propone una explicación que, en línea con su rechazo de la teoría de los costos de producción, sostiene que “[e]l valor que tienen para nosotros los bienes de orden inferior no puede estar condicionado por el valor de los bienes de órdenes superiores utilizados para la producción de los primeros. Es claro, al contrario, que el valor de los bienes de órdenes superiores está condicionado siempre y sin excepción por el valor previo de aquellos bienes de órdenes inferiores a cuya producción sirven” (Menger [1871] 1985: 134-135). Esto significa que el valor

del pan determina el valor de sus insumos. ¿Pero cómo lo hace? En primer lugar, para lograr la consistencia con su ley del valor, Menger se ve obligado a sostener que el valor de los bienes de orden superior no está fijado por el valor que tienen *actualmente* los bienes de orden inferior, sino por su “valor previsible” en el futuro, pues el valor del producto sólo será fijado por las circunstancias del cambio. La producción ocurre “antes” de la venta y el precio del bien de primer orden puede variar entre el momento en el que se empieza la fabricación y el momento en el que se coloca en el mercado. Así, excepto que se pretenda que todos los precios de insumos y productos se determinan conjuntamente (como luego sostiene Walras), el valor de todo este grupo de bienes de orden superior, que incluye la tierra, el trabajo y el capital, debe depender de las previsiones sobre el valor de los bienes de primer orden. De todos modos, esto no quita que la tarea de otorgar un valor a estos bienes sea sumamente compleja, porque además de predecir los precios, Menger acepta que sobre la suma de los precios de los bienes de orden superior debe agregarse además “un margen para el valor de utilización del capital y de la actividad empresarial”. Así, la ganancia del productor aparece mágicamente sumada al precio de costo.

No se acaban aquí los problemas de Menger. Cuando dirige su atención hacia los procesos productivos reales encuentra que distintas combinaciones de bienes de orden superior sirven para obtener igual cantidad de un mismo bien de orden inferior –no hay una sola forma de producir pan–, de lo que se sigue que el valor de cada uno de ellos no puede obtenerse como una parte fija y proporcional del valor total del producto de consumo que a su vez depende de su utilidad marginal.²⁰

La presunta solución para todos estos graves problemas conceptuales se condesa en un verdadero galimatías verbal. Menger resuelve que la “ley de vigencia general para determinar el valor de una cantidad concreta de un bien de orden superior es que este valor es igual a la diferencia entre la significación de aquellas satisfacciones de necesidades que podríamos obtener en caso de que dispusiéramos de la cantidad del bien del orden superior, cuyo valor analizamos, y aquellas otras que, en caso contrario, tendríamos que satisfacer con la utilización económica de la totalidad de los bienes de orden superior de que de hecho disponemos” (Menger [1871] 1985: 148). Es decir, el valor de un determinado insumo está dado por la diferencia entre las satisfacciones que se obtienen en el caso de utilizarlo y las satisfacciones (menores) que se obtendrían en caso de emplear otros bienes de orden superior para producir el mismo artículo. Satisfecho, Menger anuncia que la citada ley “responde exactamente a la ley general de la determinación del valor [...]” (ídem), pues queda establecido que en la ley del valor “sólo tiene importancia la satisfacción de nuestras necesidades y que todo valor no es sino una traslación de esta significación a los bienes económicos” (Menger [1871]

20. En términos modernos, esto quiere decir que los insumos pueden sustituirse entre sí, en lugar de emplearse en proporciones fijas.

1985: 109). El valor de todos los bienes depende exclusivamente de la utilidad, sólo que en unos casos la dependencia es directa y, en otros, indirecta.

Sólo falta traducir esta ley general y aplicarla a la determinación del salario, la ganancia y la renta. El triunfo, según considera Menger, es completo, porque sostiene que mientras “las rentas del suelo, los intereses del capital y los salarios puedan reducirse –aunque no sin enorme violencia– a cantidades de trabajo, o respectivamente, a costos de producción, ha enfrentado a los defensores de las correspondientes teorías con la necesidad de exponer, para los tres mencionados géneros de bienes, unos principios de la formación del precio que son radicalmente distintos de los vigentes para los restantes bienes. En las líneas anteriores, hemos expuestos que todos los fenómenos del valor, sean cuales fueren los bienes respecto de los cuales se producen, son siempre de una misma naturaleza, tienen el mismo origen y se rigen siempre por los mismos principios” (Menger [1871] 1985: 148).

Así, el salario se “regula por la magnitud de la significación que aquellas satisfacciones de necesidades de que nos veríamos privados si no dispusiéramos de las correspondientes prestaciones laborales” (Menger [1871] 1985: 155); lo mismo puede decirse de la renta de la tierra y del interés del capital. Es decir que cada uno de los “factores” recibe una retribución en virtud de su contribución al proceso productivo, pero tal retribución está condicionada y, en última instancia, determinada exclusivamente por el valor del bien final en cuya producción intervienen, valor dado a su vez por su utilidad.

En síntesis, el valor de los bienes de orden superior, incluidos el trabajo, la tierra y el capital, está dado por el incremento en la utilidad de los productos que se obtienen al utilizarlos, al compararla con la (menor) utilidad en caso de no tenerlos. Sobre la base de su explicación Menger realiza una crítica de las anteriores teorías, en particular en lo que respecta al salario del trabajo:

Es perfectamente comprensible que a un filántropo le resulte un tanto perturbador que la posibilidad de disponer durante un determinado período de tiempo de una finca o de un capital garantice a su propietario, no raras veces, unos elevados ingresos, superiores incluso a los que puede alcanzar un trabajador a través de su más esforzada actividad, durante un mismo espacio de tiempo. Pero no hay aquí nada de inmoral, sino que la razón se encuentra sencillamente en el hecho de que en los casos mencionados, la satisfacción de muy importantes necesidades humanas depende más de la utilización de aquél terreno o de aquel capital que de las prestaciones laborales aquí contempladas. Los movimientos agitadores de aquellos que desearían que los trabajadores tuvieran una participación en los medios de consumo de que dispone una sociedad mayor que la hoy les corresponde, lo que en realidad reclaman es, siempre que esta petición no vaya acompañada de una formación más eficaz de la clase trabajadora o se

limite a una explicación más libre de la situación de la competencia, salarios superiores al valor del trabajo, es decir, salarios para los trabajadores no en razón de lo que sus prestaciones valen para la sociedad, sino más bien según la norma del mínimo existencial necesario (Menger [1871] 1985: 149-150n).

Después de revisar la solución de Menger, no hace falta pasar detallada revista a las teorías del salario, de la ganancia y de la renta que ofrecen Jevons y Walras. Su punto en común es que, también para ellos, el precio final de las mercancías directamente consumibles es el que determina los precios de los factores de producción.

Lo que es digno de mención de la solución que ofrece Walras, en pocas líneas, es que consiste en agregar un segundo paso analítico luego de haber determinado los precios de las mercancías por la utilidad marginal en condiciones de equilibrio general. Como se dijo más arriba, las cantidades de cada bien venían prefijadas y sus precios surgían del equilibrio general. Walras denomina a esta explicación teoría del intercambio. En este segundo paso debe construirse una “teoría de la producción”. Se establece aquí que las cantidades totales disponibles de tierra, trabajo y capital (los tres “factores” de la producción) están también dadas. Se supone además que la producción de cada una de las mercancías presentes en el intercambio puro se realiza en base a determinadas combinaciones de estos factores. Con estos elementos Walras construye entonces un nuevo ejercicio para descubrir el precio de equilibrio de los servicios de cada factor “dentro de los límites de la doble condición de que tanto para cada servicio como para cada producto sólo hay un precio en el mercado, aquél para el cual la oferta y la demanda son iguales, y que el precio de venta de los productos sea igual al coste unitario de los servicios empleados en su producción” (Walras [1874] 1987: 422). En este equilibrio general expandido debe aparecer nuevamente el rematador, que se empeña en asegurar que la oferta de factores productivos se iguale con la demanda que está determinada por los requisitos para producir las cantidades de todas las mercancías que formaron parte del intercambio puro. Luego de alcanzar este nuevo sistema de precios que abarca a los productos y a los factores, Walras sostiene que:

[P]or complicado que sea un orden de fenómenos, siempre es posible estudiarlo científicamente a condición de observar la regla que prescribe ir de lo simple a lo complejo. He analizado sucesivamente, al construir la teoría matemática del intercambio, primero el intercambio en especie entre dos mercancías, y después el intercambio entre varias mercancías con intervención de numerario. Haciendo esto, he omitido la circunstancia de que las mercancías son productos, resultantes de la combinación de factores productivos tales como tierra, hombres y bienes de capital. Ha llegado el momento de tener en cuenta esto y de plantear, tras el problema de la determinación matemática del precio de los productos, el de la determinación matemática del precio de los

servicios productivos. [...] Es cierto, como los economistas han reconocido, y como tampoco a mí se me ha escapado completamente, que bajo ciertas condiciones normales e ideales, el precio de venta de las mercancías es igual a su coste de producción. [...] Queda por saber, en una palabra, si como se dice son los precios de los servicios productivos los que determinan el precio de los productos, o si no será más bien que el precio de los productos, determinados como hemos visto, en virtud de la ley de la oferta y de la demanda, es el que determina el precio de los servicios productivos en virtud de la ley del coste de producción o el precio de coste (Walras [1874] 1987: 367-368).

En *Los elementos* la causalidad también va desde los precios de los productos finales hacia los precios de los factores productivos. Se ha invertido así el orden de determinación de precios y costos que los marginalistas atribuyen a la escuela Ricardo-Mill.

La teoría de la utilidad marginal, en la versión walrasiana del equilibrio general, ha sobrevivido hasta nuestros días. Pero los esfuerzos de Jevons, Menger y Walras para extender su ley del valor hasta abarcar también los insumos, el capital, la tierra y el trabajo, en cambio, cayeron pronto en el olvido, dejando inconcluso, a todas luces, el proyecto del sistema marginalista, que en su versión original carece de una teoría de la distribución.

Es aconsejable discutir la teoría del dinero y sus puntos de vista sobre los límites de la acumulación en la lección siguiente referida a la segunda etapa de la revolución marginalista, protagonizada por Alfred Marshall.

El marginalismo de Marshall

El triunfo del marginalismo de la mano de Marshall: ¿revolución traicionada?

Durante los primeros años de la década de 1870, la revolución marginalista había conseguido –en el mejor de los casos– una tibia acogida. No obstante, en la obra de Marshall, *Principios de economía* (1890), el marginalismo encontró finalmente su expresión victoriosa.¹ El libro, tanto en su versión extensa como en la compendiada –*Economía de la industria*, 1892–, cuya escritura demandó casi una década, pronto se convirtió en un texto sagrado para los economistas ortodoxos. La influencia del tratado se extendió por más de medio siglo. Simultáneamente, Marshall –quien estaba a cargo de la cátedra de Economía Política de Cambridge desde 1885– adquirió la posición de máxima autoridad en la materia. Sin embargo, aunque pueda resultar un tanto exagerado, el triunfo del marginalismo puede ser considerado, al menos hasta cierto punto, como una victoria pírrica. En efecto, si bien algunos de los elementos esenciales propuestos por sus fundadores pasaron a formar parte de la nueva teoría oficial, la revolución marginalista sólo pudo alcanzar la consagración al costo de resignar los planteos más combativos con los que había desafiado inicialmente a la escuela clásica. A la postre, como veremos, estuvo muy lejos de derrocar a los autores clásicos enviando sus teorías al arcón de los recuerdos. Fue Alfred Marshall quien realizó la tarea de selección, recuperación y descarte, combinando a su modo el sistema clásico y el marginalista.

Cuando examinamos las proclamas “revolucionarias” originales de los primeros tres marginalistas (Jevons, Menger y Walras), reprodujimos algunas de las filosas invectivas con las que atacaron a la escuela de Ricardo-Mill. La actitud que adoptó Marshall al analizar las controversias entre los clásicos y los marginalistas, en cambio, no puede

1. En adelante nos referiremos sintéticamente a este libro como *Los principios de economía* para distinguirlo de *Los principios*, abreviación que utilizamos para hablar del libro de Ricardo.

estar más alejada de estas primeras críticas cargadas de reproches y hostilidad. Por un lado, Marshall elogió los pilares de la teoría económica tal y como fueron establecidos por Ricardo y luego desarrollados por Mill; por el otro, le atribuyó a Jevons y, por extensión, a Menger y a Walras un doble error de apreciación: primero, cuestionó su tendencia a exagerar los descubrimientos propios y, segundo, les echó en cara su inclinación a amplificar los defectos de los antecesores clásicos. Según Marshall, lo que en realidad había ocurrido es que Jevons interpretó equivocadamente el verdadero contenido de la teoría clásica, de ahí sus errores de apreciación.

A lo largo de toda su obra Marshall se caracterizó siempre por enfatizar la continuidad antes que la ruptura con el pensamiento clásico, de modo que, desde su punto de vista, la llamada revolución marginalista estaba basada en un lamentable malentendido que era menester aclarar. No en vano Marshall elige como epígrafe para *Los principios de economía* la frase latina “*natura non facit saltum*”,² pues estaba íntimamente convencido de que tanto en la naturaleza como en la historia y también en el terreno del desarrollo de las ideas, los verdaderos progresos se manifiestan como una lenta evolución, de forma secuencial y acumulativa, y no a grandes trancos, mediante súbitos descubrimientos y cambios de frente. “La evolución económica es gradual –sostiene Marshall–. Su progreso se ve a veces detenido o perturbado por catástrofes políticas; pero sus movimientos hacia delante no son nunca repentinos” (Marshall [1890] 1948a: XXV).

Para Marshall, el florecimiento de la economía como disciplina científica no podía, por tanto, provenir de una revolución teórica que echara por tierra todos sus logros anteriores, tal como pretendían los marginalistas. ¿Cómo se explica entonces el episodio marginalista? Sabemos que el nudo principal de la disputa entre los marginalistas y los clásicos se sitúa en la teoría del valor, donde se había enfrentado la teoría de la utilidad marginal con el enfoque de los costos de producción.³ El siguiente fragmento ilustra la posición conciliadora, de síntesis, que pretende ocupar Marshall, en contraste con la actitud belicosa del terceto fundador. Su interlocutor más directo es el (también) inglés, Jevons.

Pocos autores de los tiempos modernos se han acercado tanto como Jevons a la brillante originalidad de Ricardo. Pero este autor parece haber juzgado tanto a Ricardo como a Mill con excesiva severidad, y les ha atribuido doctrinas más estrechas y menos científicas que las que realmente profesaron. Y su deseo de subrayar un aspecto del valor al cual ellos habían dado una importancia insuficiente, fue probablemente responsable en cierto modo por la siguiente manifestación: “Repetidos estudios e investigaciones me han llevado a profesar la opinión algo nueva de que el valor depende completamente de la utilidad” (*Theory*,

2. Es decir, “la naturaleza no avanza a saltos”.

3. A esta altura, se había consagrado en la ortodoxia la idea de que Ricardo adhería a la teoría de los costos de producción y no a la determinación del valor por el tiempo de trabajo.

pág. 1). Esta afirmación parece ser tan incompleta y fragmentaria, y mucho más propensa a inducir error, que la hecha a veces por Ricardo con sobrado descuido y brevedad, con respecto a que el valor depende del coste de producción, pero que él nunca consideró sino como una parte de una doctrina más extensa, cuyo resto nunca trató de explicar (Marshall [1890] 1948a: 680).

No es que Marshall no estuviera dispuesto a reconocer el aporte de los primeros marginalistas. Contrariamente, no sólo lo valora sino que admite también que los clásicos habían desatendido algunos aspectos muy importantes de la teoría del valor, aspectos sobre los cuales los marginalistas se vieron obligados a convocar la atención y a proponer nuevos desarrollos. Sin embargo, nada hay de realmente revolucionario en el aporte marginalista. Antes bien, se trata de una simple diferencia de énfasis que consiste en resaltar distintos costados de una única teoría del valor, lo que no alcanza para convertir a ambas explicaciones en dos teorías distintas y contrapuestas. Por tanto, la marginalista y la clásica son dos versiones parciales e incompletas de una misma teoría del valor. Marshall considera que una expresión adecuada y rigurosa puede y debe integrar ambos puntos de vista, encontrando así un balance entre los elementos destacados por los clásicos –en esencia correctos– con los que resaltaron los marginalistas –también correctos aunque menos cardinales–. Ésta es la empresa que Marshall carga sobre sus hombros; es una tarea que implica, al mismo tiempo, revalorizar el entonces devaluado aporte de Ricardo.

La voluntad de aclarar las confusiones y errores de apreciación lleva a Marshall a dedicar íntegramente el Apéndice I de *Los principios de economía* a una nueva y minuciosa interpretación de los puntos más controvertidos de la obra de Ricardo. Esta lectura, similar a la que había realizado implícitamente Mill, sostiene que la ausencia de un más enfático análisis de la utilidad proviene no de problemas teóricos de Ricardo sino, en parte, de sus confusas dificultades de expresión y, en parte, de la importancia relativamente menor que esta cuestión tiene desde una perspectiva conceptual.

Recordemos que el marginalismo había criticado y descartado la teoría de los costos de producción para reemplazarla por su nueva teoría de la utilidad marginal. Marshall creía, en cambio, que el elemento de mayor peso en la teoría del valor proviene del lado de los costos de producción. ¿Cuál son entonces, según Marshall, los logros genuinos de la revolución marginalista, y cuál su relación con la teoría clásica del valor?

La teoría de Ricardo del coste de producción en relación con el valor ocupa un lugar tan importante en la historia de la economía que cualquier mala interpretación acerca de su verdadero carácter debe, necesariamente, ser muy perjudicial, y, por desgracia, dicha teoría está expresada de tal modo que casi invita a una mala interpretación. Por este motivo, constituye una creencia general el que ha sido necesaria su reconstrucción por la presente generación de economistas.

En el Apéndice I se explica por qué esta opinión no es aceptable y por qué es preciso sostener, por el contrario, que *los fundamentos de la teoría tal como los dejó Ricardo permanecen intactos*; que se les ha agregado mucho y que se ha construido bastante sobre los mismos, pero que se les ha quitado muy poco. Allí se expone que Ricardo sabía que la demanda desempeña un papel esencial en la determinación del valor, pero que consideraba su acción menos oscura que la del coste de producción, y, por tanto, no se ocupó mucho de ella en las notas que escribió para uso de sus amigos y el suyo propio, ya que *nunca fue su intención escribir un tratado*, y también que él consideraba el coste de producción como dependiente –no de la mera cantidad de trabajo utilizada en la producción, como Marx afirmó que fue su aserto–, sino de la calidad tanto como de la cantidad de trabajo, en unión a la cantidad de capital necesario para ayudar a dicha mano de obra, y el período de tiempo durante el cual tal ayuda fuese utilizada (Marshall [1890] 1948a: 416-417; subr. AK).

El sustancioso fragmento citado condensa las principales opiniones de Marshall sobre la resolución de la controversia entre marginalistas y clásicos acerca de la determinación del valor. Vale la pena examinarla porque fue la pluma de Marshall la que coronó con el triunfo a la revolución marginalista, dándole su forma más madura –forma que, en lo esencial, conserva la actualidad–. En primer lugar, según Marshall, Ricardo no se había propuesto nunca seriamente dirigir su libro a un público amplio sino que *Los principios* habían sido concebidos únicamente como un borrador “para uso de sus amigos”. Con esta peculiar apreciación justifica Marshall tanto las imprecisiones y la falta de claridad de Ricardo como el hecho de haber pasado por alto el análisis de la influencia de la utilidad sobre el precio. Tal omisión responde, además, a que le atribuyó una dificultad e importancia mayor –correctamente, según Marshall– a la determinación del precio por el costo de producción.⁴

4. Con el tiempo, la idea de que Ricardo no se sentía capacitado para escribir una obra de teoría económica y, por tanto, tampoco se había propuesto hacerlo sirvió para justificar diversas interpretaciones “libres” de la más variada calaña. En efecto, Ricardo había confesado a sus amigos de mayor confianza en su correspondencia privada, con modestia, sus dificultades como escritor. Esas cartas privadas luego de su repentina y prematura muerte fueron publicadas íntegramente. Más adelante, cuando Piero Sraffa preparó la muy cuidadosa edición de las obras completas de Ricardo, descubrió numerosas evidencias que lo llevaron a sostener la opinión contraria. Este último punto de vista, por otra parte, parece estar en mayor consonancia con la dedicada atención que prestó Ricardo a la preparación de su libro en las sucesivas ediciones, así como a las numerosas controversias que mantuvo con sus contemporáneos, defendiendo las teorías allí expuestas. Afirma Sraffa que los pasajes de la correspondencia “pueden prestarse, sin embargo, a falsas interpretaciones, ya que han dado lugar a la opinión, originalmente emitida por el prof. Dunbar, de que ‘el libro de Ricardo no fue escrito para el público, sino más bien como una exposición de puntos de vista con propósitos personales, y que su publicación se debió a la influencia posterior de sus amigos’. Esta creencia se difundió ampliamente después de ser aceptada por Marshall. La correspondencia entre Ricardo y Mill comprueba lo infundado de tal aseveración, y que desde un principio Ricardo pensó en la publicación de su obra a pesar que, de vez en cuando, lo asaltaban dudas acerca de su aptitud para lograr la meta propuesta [...]” (Sraffa [1951] 1996: XV).

Para Marshall, así y todo, fue principalmente Ricardo, y no el trío marginalista, quien estableció los fundamentos más sólidos y valederos de la teoría del valor. En segundo lugar, la explicación basada en la utilidad marginal se complementa y no se opone a la del costo de producción. En tercer lugar, Marshall encuentra necesario aclarar que Ricardo nunca adhirió a la determinación del valor por el tiempo de trabajo (y, por tanto, a la lectura de Marx) sino a una teoría de los costos de producción, donde el capital y el trabajo actúan de manera mancomunada en la producción de valor (siguiendo la interpretación de J. S. Mill).

Ciertamente, la declaración de Marshall puede considerarse como una aguerrida reivindicación de Ricardo, en particular cuando se la compara con el espíritu combativo de los primeros marginalistas, si bien esta defensa se basa en una “interpretación” de las ideas de Ricardo que, luego de haber analizado *Los principios*, no puede menos que tacharse de polémica. El objetivo de Marshall es reconciliarlo con la novedosa teoría de la utilidad marginal. Y, aunque podría decirse que Ricardo no sale muy bien parado después de esta operación interpretativa, son sin lugar a dudas los marginalistas los que se llevan la peor parte. Según la reconstrucción de Marshall, tanto sus quejas dirigidas hacia la ortodoxia clásica como sus reclamos de originalidad deben ser matizados o rechazados para construir una síntesis que asegure la armónica continuidad en el desarrollo histórico de la teoría del valor.

En resumen: los primeros marginalistas declararon su privada guerra a la ortodoxia inspirada en la escuela Ricardo-Mill; Marshall, en cambio, se afanó en demostrar que la contribución del marginalismo, en realidad, se limitaba exclusivamente a expandir algunos aspectos de la teoría del valor insuficientemente explorados por los clásicos, de manera que su aporte, aunque valioso, no debe ser considerado verdaderamente revolucionario.

Dicho esto, nos dedicaremos a estudiar la operación que realiza Marshall para conjugar ambas explicaciones, en apariencia contrapuestas. El resultado de este procedimiento es que logra presentar su propia versión de la teoría del valor, *principalmente* fundada en los costos de producción pero en la que interviene también la utilidad marginal. La diferencia, según Marshall, se encuentra en el elemento “tiempo”, que tiene un poderoso influjo sobre el precio, circunstancia igualmente pasada por alto por los clásicos y los marginalistas.

El poco cuidado que demostró Ricardo con respecto al elemento tiempo ha sido imitado por sus críticos, y se ha convertido de ese modo en una fuente doble de error. En efecto, ellos [los marginalistas, AK] tratan de refutar las doctrinas acerca de las tendencias últimas, las causas de causas, las *causæ causantes*, de las relaciones entre el coste de producción y el valor, por medio de argumentos basados en las causas de los cambios temporales y las fluctuaciones a corto plazo. Sin duda, casi todo lo que dicen al expresar sus opiniones es cierto en el

sentido que quieren indicar; algo de ello es nuevo y mucho está mejorado en la forma. *Pero no parece que hayan realizado progreso alguno para establecer que han descubierto una nueva doctrina del valor en contradicción de la antigua, o que suponga la demolición de ésta* (Marshall [1890] 1948a: 821; subr. AK).

Dedicaremos esta lección a estudiar las versiones suministradas por Marshall de la teoría del valor y la distribución. Su relevancia no se deriva exclusivamente del papel preponderante que jugó en la conformación del sistema marginalista, particularmente visible cuando se observa la versión actualmente más difundida (correspondiente a la “microeconomía” *standard*), sino también, y en especial, porque será éste el sistema ortodoxo contra el que Keynes dirigirá sus críticas en la década de 1930. Como dijimos, fue el marginalismo *alla* Marshall y no en la versión original el que conquistó el mundo a partir del ocaso del siglo XIX.

Los “momentos” de la determinación marshalliana del precio

El elemento de absoluta coincidencia entre los primeros tres marginalistas es indudablemente la determinación del precio por la utilidad marginal. Como vimos, para llegar a esta explicación es preciso aislar analíticamente el proceso de cambio de las mercancías, cercenando de esta manera todas las determinaciones asociadas con la producción (incluyendo al trabajo que requiere la mercancía, a los costos incurridos y a las ganancias obtenidas por el fabricante). Este procedimiento convierte a todos los bienes, antes que nada, en “no-productos”, es decir, en cosas que son sometidas al proceso de cambio pero cuyo origen se tiene por desconocido. Puesto de otro modo, convierte a las mercancías en bienes sin pasado, aparecidas como “maná del cielo”, metáfora con la que los modernos marginalistas ilustran que su aparición original es tan gratuita como arbitraria.⁵ Se estudian luego las leyes que se establecen cuando sus poseedores intercambian mutuamente esos bienes disponibles, considerando al precio –la relación de cambio– una simple circunstancia derivada del afán de cada uno de ellos por mejorar su situación a través del intercambio, obteniendo así aquellas cosas que desean con mayor intensidad a cambio de aquellas que desean en menor medida,

5. Según el libro del Éxodo, cuando los hebreos escapaban de Egipto, Dios les enviaba maná como alimento diariamente. “[E]ra el maná como semilla de culantro y su color como color de bdelio” (Éxodo 11:7). “Así comieron los hijos de Israel maná cuarenta años, hasta que entraron en la tierra habitada: maná comieron hasta que llegaron al término de la tierra de Canaán” (Éxodo 16:35). En su influyente *Dinero, interés y precios*, Don Patinkin explica el funcionamiento de una economía de cambio utilizando la siguiente metáfora: “el lunes cada individuo se encuentra con una colección inicial de bienes que ha manado del cielo la noche precedente; al llegar el mediodía del lunes, este individuo tiene la oportunidad de cambiar algunos de estos bienes iniciales por otros que prefiera” ([1956] 1959: 3-4). Como vemos, los cuarenta años de los hijos de Israel fueron extendidos hasta la eternidad por el análisis del intercambio puro.

es decir, comparando sus utilidades marginales. En esas condiciones, y sólo en esas condiciones, puede sostenerse que las relaciones de cambio surgen exclusivamente de la utilidad y de la cantidad disponible de cada bien (combinando utilidad de cada porción con cantidad disponible, se llega a la noción de utilidad marginal). Por este mismo motivo los marginalistas presentaron objeciones contra el desdoblamiento analítico del precio en las distintas categorías que había sido empleadas por los clásicos. Este procedimiento consistía en introducir un abanico de categorías encaminadas a separar y fijar conceptualmente los diferentes momentos involucrados en la determinación del valor.

Entre estas categorías se encontraban típicamente las siguientes: valor, valor de cambio, precio natural y precio de mercado. Los clásicos no pretendían negar por este expediente que el precio observable de la mercancía es uno y sólo uno, pero juzgaron conveniente, dada la complejidad del fenómeno, introducir un conjunto de términos para descomponer conceptualmente los distintos momentos o instancias de su determinación. El marginalismo, como contrapartida, rechazó de cuajo esta clase de análisis. Luego de examinar sus ideas como se hizo en la anterior lección puede decirse que, al menos en sus propios términos, tenían razón. Es que cuando por medio de una construcción ideal –a la que hemos llamado modelo de intercambio puro– se reduce la determinación del precio exclusivamente al momento de intercambio, ese precio relativo se establece a través de la relación que entablan entre sí los dueños de los bienes, guiados por sus preferencias y por la restricción dada por la disponibilidad de cada bien –una limitación caprichosa ya que se halla completamente fuera del dominio de los individuos–. Para los marginalistas, por tanto, una sola categoría –Jevons la llamó relación de intercambio– basta para comprender la formación de los precios que lejos de reflejar un atributo intrínseco de las mercancías se convierten en meras relaciones circunstanciales.

En Marshall, por el contrario, la impronta clásica se hace notoriamente visible fundamentalmente a través del procedimiento que emplea para formular su teoría del valor, en la que se sirve de un conjunto de categorías para referirse a los distintos momentos analíticos asociados a la determinación del precio. La primera y principal de estas distinciones analíticas es la que separa el *precio natural* del *precio de mercado*, una definición tomada directamente de Smith, Ricardo y Mill. La única diferencia con sus antecesores es que Marshall realiza un reemplazo de términos, prefiriendo el más moderno *precio normal* antes que el más arcaico precio natural, que además remite a la idea decimonónica de las leyes naturales.

Para Marshall, el *precio de mercado*, calcando la definición de los clásicos, es aquel que *prevalecería en el hipotético caso* de que la cantidad ofrecida se encontrara dada, fija y ya establecida de manera inmutable. Vale la pena destacar el carácter puramente analítico de esta definición. Está equivocado quien espera observar de manera directa alguna de las categorías analíticas definidas por los clásicos. De hecho, el *precio de*

mercado, paradójicamente, no es equiparable al precio realmente observable de cualquier artículo en el mercado. Tal definición es en realidad un procedimiento encaminado a comprender la complejidad del fenómeno, separando conceptualmente sus múltiples facetas y determinaciones: los diferentes elementos que confluyen en el fenómeno real se distinguen haciendo como si la cantidad disponible de la mercancía estuviera *dada* y fuera invariable, mediante un ejercicio mental, cuando en la práctica tal cosa está lejos de ocurrir. Exceptuando casos extremos, ilustrados por Smith con la imagen de una ciudad sitiada o de una repentina e inesperada sequía, las cantidades disponibles de los bienes son susceptibles de crecer o reducirse por medio de la producción; es más, estos movimientos están permanentemente en curso.

Para el estudio del *precio de mercado* Marshall supone hipotéticamente que la cantidad ofrecida es incapaz de variar y que tal cantidad se destinará íntegramente al comercio (no se especula con los inventarios). En ese caso imaginario, el precio dependería íntegramente de las condiciones de la demanda. Se logra establecer así, analíticamente, un “equilibrio” de mercado entre la *oferta fija* y la demanda variable. Marshall denomina *precio de equilibrio de mercado* al que iguala la cantidad ofrecida con la cantidad demandada. Este primer resultado es de suma importancia, porque el ejercicio analítico basado en el supuesto extremo de que las cantidades de las mercancías no pueden ampliarse hace depender al precio íntegramente de la demanda. Es por eso que Marshall procede a construir analíticamente la curva de demanda para explicar la determinación del *precio de mercado*. Es, además, precisamente en este punto donde Marshall reconoce la importancia de las innovaciones de los marginalistas.

El precio de mercado se obtiene definiendo primero el precio de la demanda (*demand price*) y construyendo una “curva de demanda” (*demand schedule*). Para cada cantidad hipotética disponible habrá un precio unitario al que todo ese volumen encontrará compradores, de manera que *precio de la demanda* es el precio que los compradores están dispuestos a pagar para absorber una determinada cantidad de ese bien. Realizando este ejercicio con todas las cantidades posibles, se construye una tabla o curva de demanda que relaciona esas cantidades con los precios a los que pueden efectivamente venderse. Tampoco aquí se trata de una estadística real que computa hechos que efectivamente han sucedido, sino de un *ejercicio analítico* que permite reconstruir los presuntos planes de los compradores mediante la aplicación de un razonamiento como éste: “si la cantidad ofrecida fuera Q , el precio que estarían dispuestos a pagar los consumidores para absorberla íntegramente sería P ”. La forma que tiene la curva de demanda así definida es fácil de imaginar: cuanto mayor sea cantidad ofrecida para la venta en el mercado –dejando todo lo demás constante–, menor será el precio al que este volumen encontrará compradores (la curva de demanda *empírica* postulada por Walras responde al mismo ejercicio).

En el análisis del precio de equilibrio de mercado, la cantidad viene fijada de antemano de manera que la demanda es la que lleva la batuta. Es por eso que, según

Marshall, la contribución de los marginalistas se limita únicamente al estudio del fundamento de la curva de demanda con pendiente negativa. El mensaje de la curva de demanda es que para que crezca la cantidad demandada, el precio debe disminuir. El principio de la utilidad marginal decreciente “descubierto” por los marginalistas sirve precisamente para justificar que las cantidades mayores son menos apetecibles que las cantidades menores y, por tanto, que se pagará por ellas un precio menor. Para Marshall, a esto se reduce en esencia la contribución de Jevons:

[S]us defectos [los de Jevons, AK] contribuyeron a su éxito, pues, creyendo honradamente que Ricardo y sus seguidores se habían equivocado en su explicación de las causas determinantes del valor, al dejar de dar la debida importancia a la ley de las necesidades saciables, indujo a muchos a pensar que estaba corrigiendo grandes errores, cuando en realidad, sólo estaba agregando algunas explicaciones importantes a la doctrina de Ricardo. Jevons realizó un excelente trabajo al insistir sobre un hecho que no deja de ser importante, aunque sus predecesores, incluso Cournot, lo consideraran demasiado evidente para ser mencionado explícitamente, a saber: que la disminución de la demanda de una cosa en un mercado indica una reducción en la intensidad del deseo de dicha cosa por parte de los consumidores individuales, cuyas necesidades empiezan a estar saciadas (Marshall [1890] 1948a: 101).

Si Marshall le reconoce al descubrimiento de los marginalistas una modesta relevancia es porque la curva de demanda con pendiente negativa derivada del principio de la utilidad marginal decreciente interviene principalmente en la determinación del *precio de mercado*, es decir, en la hipotética situación en la que un determinado bien está disponible en una cantidad fija. Los marginalistas, en lugar de comprender que se trataba únicamente de una instancia inicial para el análisis completo del fenómeno del precio, generalizaron este caso hasta abarcar a todas las mercancías, por medio de su modelo de intercambio puro. Para Marshall, en cambio, se trata exclusivamente del primer momento en el estudio del precio, ya que su resultado, el precio de equilibrio de mercado debe tomarse como un equilibrio puramente *transitorio* (al estudio de este caso le dedica sólo el capítulo II del libro V).

Pero el análisis debe continuar avanzando más allá del precio de mercado. El paso siguiente consiste en abandonar este supuesto de las cantidades fijas para pasar a examinar los efectos mucho más complejos asociados con la producción de las mercancías, es decir, para estudiar cómo se determina el precio cuando las cantidades que los productores llevan al mercado pueden ampliarse o reducirse —como en la práctica ocurre—. Entra en entonces juego los que Marshall denomina equilibrio *normal* y precio *normal*. Podría decirse que en este paso se está trascendiendo el encuadre marginalista para regresar al enfoque clásico.

Se acepta ahora que, como instancia previa, las mercancías deben producirse para ser llevadas al mercado (algo que en el intercambio puro aparecía como un paso posterior). Marshall define al *precio de la oferta* como aquel precio que los productores esperan obtener si están dispuestos a producir una determinada cantidad de un artículo. Ahora bien, ¿cuál es el criterio que siguen los productores para decidir cuánto producen y a qué precio esperan vender esa producción? Evidentemente, la vara que usan es la rentabilidad. De manera que –siguiendo al pie de la letra la explicación clásica– Marshall afirma que para tomar una decisión respecto de la cantidad a producir y llevar al mercado, los productores no hacen otra cosa que estimar sus beneficios calculados como la diferencia entre el precio de la demanda (cuánto les pagarían) y el precio de costo, incluyendo en este último a las “ganancias normales”.

Así, pues, cuando la cantidad producida (en una unidad de tiempo) es tal que el precio de demanda es mayor que el de oferta, los vendedores reciben más que suficiente para que les resulte provechoso lanzar bienes al mercado en aquella cantidad, y entra en juego una fuerza activa que tiende a aumentar la cantidad ofrecida en venta. Por otra parte, cuando la cantidad producida es tal que el precio de demanda es menor que la oferta, los vendedores reciben menos de lo suficiente para que les resulte conveniente lanzar bienes al mercado en aquella escala; de modo que aquellos que estaban precisamente en duda de si les convenía seguir produciendo se deciden a no hacerlo; y entra en juego una fuerza activa que tiende a disminuir la cantidad ofrecida en venta. Cuando el precio de demanda es igual al de oferta, la cantidad producida no tiende ni a aumentar ni a disminuir: está en equilibrio (Marshall [1890] 1948a: 345).

El criterio es simple: si se deja de lado el supuesto de que las cantidades de los bienes están fijas y que se han obtenido gratuitamente, se verá entonces que los empresarios, que son quienes en realidad proveen al mercado, utilizan como regla para hacerlo la comparación del precio corriente con los costos de producción del artículo. El equilibrio *normal* se alcanza, siguiendo la explicación de Marshall –y de Smith y Ricardo–, cuando el precio pagado por la mercancía es precisamente el que permite agotar la cantidad total ofrecida cubriendo sus costos de producción, incluida la ganancia normal. Puede decirse, pues, que el precio normal de cada mercancía es, en definitiva, el precio de costo de la mercancía. La teoría del valor de Marshall, si bien reserva un lugar para el *precio de mercado* (determinado principalmente por la demanda), es, en rigor, una teoría de los costos de producción de inspiración ricardiana (o, más estrictamente, mill-ricardiana), aunque, como veremos, con un grado mayor de sofisticación que la de sus antecesores clásicos.

Los marginalistas, desde este punto de vista, consagraron sus estudios casi íntegramente al *precio de mercado*. Pero éste último debe tomarse, para Marshall, en el mejor

de los casos, como el resultado de un equilibrio transitorio y circunstancial, abarcando sólo a “esos equilibrios momentáneos de la oferta y la demanda, en los cuales *oferta* significa meramente *stock* disponible en el momento para la venta en el mercado, de modo que no puede ser influida por el coste de producción” (Marshall [1890] 1948a: 275). Marshall, en línea con la tradición clásica, destaca la primacía de los costos producción en la determinación del precio, porque esta es la base de los *precios* de equilibrio *normales*, es decir, los valores estables que surgen cuando se admite la posibilidad de ampliar o reducir las cantidades producidas y llevadas al mercado.

Quando la demanda y la oferta están en equilibrio estable, si cualquier accidente viniera a mover la escala de producción de su posición de equilibrio, instantáneamente entrarían en juego fuerzas tendientes a hacerla volver a dicha posición, del mismo modo que, si una piedra colgada de una cuerda es desplazada de su posición de equilibrio, la fuerza de gravedad tenderá inmediatamente a volverla a ella. Los movimientos de la escala de la producción alrededor de su posición de equilibrio serán de una clase algo semejante (Marshall [1890] 1948a: 346).

La metáfora del péndulo elegida por Marshall no es más que una reformulación de la también ilustrativa imagen ideada por Adam Smith, donde el precio natural funcionaba como el centro gravitatorio en torno del cual oscilaban los precios de mercado. Desde esta óptica, los precios de mercado se consideran exclusivamente como desviaciones con respecto a la posición de reposo establecida por el precio normal. Esas desviaciones tienden a corregirse automáticamente, por la acción de los productores, ya que cuando el precio de mercado se desvía para ubicarse por encima de su precio de costo, existen incentivos para aumentar la escala de la producción debido al incremento de la rentabilidad que atraerá más capitales hacia esa rama de actividad. Cuando el precio de mercado se ubica por debajo del precio de costo, se registran pérdidas o ganancias inferiores a las normales y el movimiento va en sentido contrario, reduciéndose la cantidad llevada al mercado. De este modo, la escala de producción se va ajustando hasta lograr que el precio de la oferta sea igual al precio de la demanda y se alcance por último el precio de equilibrio normal.

Antes de continuar con el estudio de la teoría marshalliana del valor, conviene reflexionar un poco más sobre el carácter de esta figura analítica. Tampoco el precio correspondiente al equilibrio normal debe ser tomado como un precio real y efectivamente observable. Toda esta construcción teórica se basa en supuestos y ejercicios hipotéticos que en la práctica nunca se verifican (véase el uso del condicional en el siguiente pasaje).

Y así como no existe una línea divisoria bien marcada entre la conducta que se considera normal y aquella que ha de dejarse provisionalmente a un lado como anormal, del mismo modo no la hay entre los valores normales y los corrientes, ocasionales o de mercado. Estos últimos son aquellos valores sobre los cuales ejercen una influencia preponderante los accidentes del momento, mientras que los valores normales *son aquellos que se alcanzarían finalmente, si las condiciones económicas existentes tuviesen tiempo de producir sus efectos*. Pero no existe entre ambos una barrera infranqueable, ya que el uno proyecta su sombra sobre el otro por medio de continuas gradaciones (Marshall [1890] 1948a: 314-315).

Contamos ahora con más elementos para comprender los reproches que Marshall le dirige a Jevons (y, por extensión, a los primeros tres marginalistas). La utilidad marginal decreciente sirve únicamente para fundamentar la curva de demanda –algo relativamente trivial, ya que, salvo contadas excepciones, en la práctica, los aumentos de precios repercuten negativamente sobre las cantidades demandadas–. No obstante, el principio de la utilidad marginal no puede tomarse como una ley del valor. De hecho, sólo bajo el supuesto extremo de que la cantidad total se limita al *stock disponible*, la utilidad marginal se convierte en la fuerza que influye de manera dominante sobre los precios. En la teoría de Marshall, la noción de precio de mercado responde únicamente a una pregunta hipotética: ¿cuáles serían los precios si las cantidades disponibles no pudieran modificarse? Pero tan pronto quita el cerrojo con el que se había paralizado artificialmente la producción para aproximarse más a la realidad de los hechos, Marshall sostiene que los precios de equilibrio están regidos por las condiciones de rentabilidad asociadas con los costos (*precio normal*) y se llega así a un equilibrio estable y no circunstancial.

Desde esta perspectiva, según Marshall, puede decirse que la embestida de los marginalistas contra los clásicos estaba basada en una falsa disputa. Tanto los marginalistas como los clásicos tenían una cuota razón, si bien eran los clásicos los que más se acercaban a la verdad, porque el precio de mercado que se deriva de la utilidad marginal es transitorio y tiende a ubicarse en su nivel normal dado por los costos de producción. En definitiva, ambos principios tienen repercusión sobre los precios. Es equivocado tratar de convertir a una de estas dos explicaciones en una determinación única y exclusiva, y esta fue la pretensión de los marginalistas. Marshall cierra el debate con la elegancia que lo caracteriza.⁶

6. La solución “de consenso” propuesta por Marshall consiguió una universal aceptación. En una pequeña biografía que prepara sobre su maestro después de su muerte, Keynes sostiene que: “[l]a estéril controversia producida por la oscuridad de Ricardo y su repercusión sobre Jevons, acerca de los papeles que representan la demanda y el costo de producción en la determinación del valor quedó definitivamente esclarecida. Después del análisis de Marshall, no quedó nada por decir” (Keynes [1926] 1949: LV).

El principio del *coste de producción* y el de la *utilidad final* son, indudablemente partes componentes de la ley general de la oferta y la demanda; cada una de ellas puede compararse con una hoja de un par de tijeras. Cuando se mantiene quieta una de ellas y se corta moviendo la otra, podemos decir, en aras de la brevedad, que se corta con la segunda; pero no debe hacerse esa afirmación de un modo formal, ni defenderla deliberadamente (Marshall [1890] 1948a: 682).

El costo de producción –el precio normal– es el punto hacia el cual tiende el precio de mercado de toda mercancía, el nivel central de las fluctuaciones del mercado. Sin embargo, una vez que se ha establecido esta norma, en realidad, la investigación debe proseguir y, como veremos, las dificultades se multiplican. Debe establecerse ahora con toda precisión cómo se calculan estos costos de producción. En términos simples, la pregunta es la siguiente: ¿cuánto cuesta realmente producir un determinado artículo?, ¿qué es lo que debe computarse dentro de este cálculo? Aunque parecen sencillas, estas preguntas esconden grandes interrogantes. En primer lugar, para calcular el costo de producir, por ejemplo, un automóvil puede tomarse en cuenta exclusivamente los gastos directos del fabricante, compuestos principalmente por los insumos y la mano de obra que debe adquirir. Marshall los denomina costos primarios. Sin embargo, cuando el tema se enfoca de manera más amplia, el análisis de los costos deberá abarcar también, a su vez, a los insumos de esos insumos (en un automóvil, por ejemplo, las plantaciones de caucho con las que se elaboraban los neumáticos, el ferrocarril con el que se transporta, y así de seguido) ¿Dónde se establece el corte?, ¿cuáles son los costos que deben considerarse para obtener el precio normal?

El análisis de los gastos de producción de una mercancía podría llevarse muy lejos, pero rara vez presenta utilidad hacerlo. Por ejemplo, es suficiente a menudo tomar los precios de oferta de las diferentes clases de materias primas utilizadas en una industria como hechos últimos, sin analizar los diversos elementos de que se componen estos precios de oferta, puesto que, de lo contrario, el análisis no acabaría nunca. Podemos luego distribuir las cosas que se necesitan para la fabricación de una mercancía en los grupos que sean convenientes y llamarlos sus factores de producción. Sus gastos de producción, al producirse una cantidad determinada, son, pues, los de las cantidades correspondientes, o precios de oferta, de los factores de producción; y la suma de éstos es el precio de oferta de dicha cantidad de la mercancía (Marshall [1890] 1948a: 338).

Es preciso, primeramente, establecer un criterio convencional para agrupar los distintos costos, tal como el que sugiere Marshall. Los escollos, empero, no se agotan allí. Es necesario fijar también un criterio definido con respecto a la forma de cómputo, ya que además de esos costos primarios, directos o inmediatos, existen otras erogaciones a

las que Marshall llama costos adicionales o suplementarios que “comprenden la amortización de la instalación en la cual ha sido invertido mucho del capital del negocio, constituida por la maquinaria y demás instalaciones fijas y también por los sueldos de los empleados superiores” (Marshall [1890] 1948a: 299) (el “capital fijo”, para emplear la terminología de los clásicos). Tenemos ahora dos elementos bien diferenciados del precio de costo.

La cuestión es la siguiente: Marshall sostiene que el precio normal se iguala al costo de producción, pero vemos ahora que el costo de producción puede calcularse de diferentes modos, según lo que se incluya en él. Supongamos que el costo de producir un automóvil se computa teniendo en cuenta sólo los costos primos, sobre la base de las instalaciones existentes, y supongamos que la demanda hace elevar el precio de mercado por encima de esos costos directos de producción. Según lo que se dijo, esto lleva a ampliar la escala de producción pero, además, ante la persistencia de la presión de la demanda (y los altos beneficios que de ella se derivan), probablemente se vean estimuladas nuevas inversiones que llevarán a ampliar la capacidad productiva en la rama, lo cual, a su vez, modificará el costo de producción de cada automóvil.

Pueden distinguirse así (siempre desde un punto de vista analítico) dos formas de calcular los costos de producción: la primera, en base a las instalaciones –máquinas, plantas y organización industrial– existentes; la segunda, tomando en consideración las inversiones necesarias encaminadas a adecuar las instalaciones y satisfacer los nuevos niveles de demanda. En otras palabras, el *precio normal* debe diferenciarse para contemplar estas dos formas alternativas de imputación del costo de producción unitario. Marshall denomina “corto plazo” a la primera situación, en donde se calculan los costos suponiendo que los equipos de producción están dados y que la capacidad productiva no es modificada; y llama “largo plazo” al otro caso.

Tenemos ahora, además del *precio de mercado*, una distinción adicional entre el *precio normal de equilibrio de corto plazo* y el *precio normal de equilibrio de largo plazo*. Recordemos nuevamente que los términos corto y largo plazo no deben interpretarse equivocadamente como intervalos de tiempo reales. En otras palabras, Marshall no está diciendo que una mercancía alcanzará esos precios normales con el correr de los días.⁷ Son, por el contrario, categorías analíticas: todas estas determinaciones tienen lugar, por así decir, simultáneamente, pues cuando se estudia el precio de una mercancía deben diferenciarse estos tres precios distintos correspondientes a hipótesis distintas. Una misma mercancía tiene un precio de equilibrio de mercado (suponiendo que su cantidad está dada), un precio normal de equilibrio de corto plazo (dado

7. Además, la frontera entre el corto y largo plazo no está nunca estrictamente definida: “el elemento tiempo, que constituye el punto central de la máxima dificultad de todo problema económico, es, en sí mismo, absolutamente continuo; la Naturaleza no conoce división alguna del tiempo en períodos largos y cortos; ambos proyectan sombras o se superponen entre sí con gradaciones imperceptibles, y lo que es un período corto para un problema, constituye un período largo para otro” (Marshall [1890] 1948a: xx-xxi).

por los costos directos de producción) y un precio normal de equilibrio de largo plazo (dado también por los costos suplementarios).

Para polemizar con los primeros marginalistas, Marshall resume así su teoría del valor:

Podemos, pues, concluir que, por *regla general*, cuanto más corto sea el período que consideremos, mayor deberá ser la atención que dediquemos a la influencia de la demanda sobre el valor; y cuanto más largo sea el período, tanto más importante será la influencia del coste de producción sobre el valor (Marshall [1890] 1948a: 349).

De aquí en más, Marshall dedica buena parte de su libro a estudiar cómo se establecen los precios normales de corto y largo plazo, su relación con la organización industrial y con las decisiones de los empresarios. El precio de mercado (que abarcaba todo el campo de estudio en los primeros marginalistas) ocupa un espacio diminuto en su análisis, lo que explica su mayor inclinación por la teoría clásica de los costos de producción.

Por último, además de estos tres precios (de mercado, normal de corto y normal de largo plazo), Marshall define analíticamente un precio más, relacionado también con los costos de producción y cuya determinación tiene un hondo contenido teórico. ¿Qué ocurre si en lugar de interrumpir el cálculo de los costos de una mercancía en un punto determinado de la cadena de producción se aspira a computar *todos* los costos, hasta llegar a los costos últimos de cada mercancía, más allá de los cuales no se puede seguir avanzando? Dicho de otra manera: ¿qué fundamento del valor se esconde detrás de los costos de producción?, ¿cuáles son las fuentes originales del precio?

Según Marshall, el camino de preguntarse por los “costos de los costos”, y así sucesivamente, conduce finalmente a los que denomina *costos reales de producción*, definidos como “[l]os esfuerzos de todas las diferentes clases de trabajo que tienen directa o indirectamente una participación en la producción, junto con las abstinencias o, mejor dicho, las *esperas* requeridas para ahorrar el capital utilizado en ella” (Marshall [1890] 1948a: 338-9; trad. AK).⁸ Acaso esté expresado en esta fórmula el contenido más profundo de la teoría del valor de Marshall: detrás de los precios de todas las mercancías se encuentran ocultos, si el análisis se lleva hasta sus últimas consecuencias, los dos tipos de sacrificios originales que deben atravesar los hombres para producirlas: el sacrificio del *trabajo* y el sacrificio de la *espera*.

La idea de que el trabajo es una fuente de valor, como vimos, tiene una ascendencia clásica, aunque Marshall hace hincapié no en el trabajo como un costo debido al

8. Traducción propia; en el original: “The exertions of all the different kinds of labour that are directly or indirectly involved in making it; together with the abstinences or rather the waitings required for saving the capital used in making it: all these efforts and sacrifices together will be called the real cost of production of the commodity” (Marshall [1890] 1948b: 338-339).

desgaste físico, al gasto de energía sino al sacrificio psicológico que significa trabajar.⁹ Junto al sacrificio del trabajador aparece el del capitalista. “Espera” (*waitings*, en inglés) es la palabra que se emplea para sustituir el término abstinencia ideado por W. N. Senior para indicar que cuando un hombre destina su riqueza a la producción y no al consumo experimenta un sufrimiento y, por tanto, merece una retribución (la tasa de interés).¹⁰ Así, según Marshall, el trabajo y la espera son las dos fuentes originales del valor, en tanto representan los *costos reales* de toda mercancía. Estos costos reales se expresan como costos monetarios y, bajo la figura del precio normal, regulan los precios. Salta ahora a la vista que en el crucial terreno de la teoría del valor se aleja Marshall de manera muy definida de los primeros marginalistas.

En primer término —y a diferencia de la *relación de intercambio* del marginalismo—, la teoría de Marshall establece múltiples categorías para el análisis del precio, basadas todas ellas en distintos “supuestos” analíticos. Cada juego de supuestos se representa como un período: el equilibrio *de mercado* supone una cantidad fija y se asemeja al precio instantáneo (si por instantáneo se entiende que no puede aumentarse el *stock* disponible); el equilibrio *normal de corto plazo* admite la posibilidad de modificar la cantidad producida, pero supone en cambio que el equipo de capital permanece fijo; y el equilibrio *normal de largo plazo*, por último, toma en cuenta el efecto sobre los costos de los cambios en las instalaciones para adaptarlas a las necesidades de la demanda. Además de estas distinciones, aparece una última circunstancia (que entraría en el campo del *crecimiento económico*) cuando surten efecto las transformaciones económicas vinculadas a los cambios técnicos y poblacionales, es decir, un más largo plazo.

Pueden clasificarse los problemas del valor en cuatro grupos, según los períodos a los que se refieren. En todos ellos, el precio está regulado por las relaciones entre la oferta y la demanda. Con respecto a los *precios de mercado*, se entiende por oferta el *stock* disponible de la mercancía en cuestión, o en todo caso, aquella cantidad que se tiene *in mente*. Con respecto a los precios *normales*, cuando

9. Ya en el capítulo quinto de *La riqueza*, Smith exhibía esta tensión entre dos “costos” distintos asociados al trabajo: el trabajo entendido como un gasto de energía humana (Smith [1776] 1997: 31) y el trabajo entendido como un “sacrificio de libertad, comodidad y libertad” (Smith [1776] 1997: 33).

10. Esta es la razón que invoca Marshall para el reemplazo del término “abstinencia” por “espera”: “El sacrificio de un placer presente en aras de un placer futuro ha sido denominado por los economistas *abstinencia*. Pero este término ha sido malinterpretado, ya que aquellos que han acumulado mayores cantidades de riqueza son personas muy ricas, algunas de las cuales viven con gran lujo, y éstas, ciertamente, no practican la abstinencia en el sentido propio del término, que es sinónimo de sobriedad. Lo que los economistas querían significar es que cuando una persona se abstiene de algo que está en sus manos poder consumir, con objeto de aumentar sus recursos para el futuro, su abstinencia de dicho consumo particular aumenta la acumulación de riqueza. Sin embargo, puesto que el término es susceptible de una mala interpretación, podemos evitar con ventaja su uso, y decir que la acumulación de la riqueza es, generalmente, el resultado de un aplazamiento de la satisfacción de las necesidades o de una *espera* de dicha satisfacción. O, en otros términos, que depende de las *perspectivas* del hombre, es decir, de su facultad de prever el futuro” (Marshall [1890] 1948a: 195).

el término normal se emplea en relación con períodos *cortos*, de unos meses o de un año, la oferta significa generalmente lo que puede producirse, al precio en cuestión, con los elementos de producción, personales, e impersonales, disponibles en un momento determinado. Con respecto a los precios *normales*, cuando el término normal se refiere a períodos *largos*, de varios años, la oferta significa lo que puede producirse con la instalación existente, con la ayuda de elementos que pueden ellos mismos ser producidos de un modo remunerador y aplicados durante esa época dada. Por último, existen movimientos muy graduales o *seculares* del precio normal, originados por el desarrollo gradual de los conocimientos, de la población y del capital, y por la variación de las condiciones de la oferta y la demanda de una a otra generación (Marshall [1890] 1948a: 378 y ss).

Retomando el ejemplo de la producción de automóviles, podemos evaluar ahora cómo intervienen estas categorías en un caso particular. En primer lugar, el equilibrio entre la oferta y la demanda que da lugar al *precio de mercado* del automóvil surge de un ejercicio que consiste en suponer que las cantidades de automóviles disponibles actualmente en los locales de venta se encuentran dadas. En ese caso, si de pronto una mayor estima de esta mercancía por parte de los consumidores produjera un súbito aumento de la demanda, el *precio de mercado* tendería a crecer. Como la curva de demanda de automóviles se obtiene a través de la utilidad marginal que se le atribuye a cada cantidad, que un aumento autónomo de la utilidad atribuida por los consumidores a los vehículos es capaz de producir el referido cambio en la curva de demanda ocasionando el crecimiento del precio. De ahí que pueda afirmarse que el precio de mercado está gobernado principalmente por la utilidad marginal. Sin embargo, este precio se funda en una hipótesis especial cuyo objetivo es precisamente aislar las repercusiones de la demanda, pero no se agotan aquí los factores que determinan el precio. Según la terminología de Marshall, el *precio de mercado* se habrá así desviado *transitoriamente* de su *precio normal* que, en cambio, refleja un equilibrio estable. Hay que proseguir con el estudio. Ni bien se abandona el supuesto que deja fija la cantidad disponible, hay que tener en cuenta que las empresas productoras de automóviles seguramente reaccionarán ante este incremento circunstancial del precio si lo consideran permanente elevando la cantidad que envían al mercado, lo que modificará el precio hasta que se encuentre un nuevo equilibrio en un nuevo precio normal correspondiente a ese nuevo nivel de producción (según la curva de oferta). Cabe preguntarse entonces cuál es el efecto de este incremento de la producción sobre los costos. En primer lugar, siempre siguiendo a Marshall, hay que analizar por separado el corto plazo del largo plazo. El nuevo precio normal de corto plazo es igual a los costos de producción del automóvil cuando el incremento de la producción se realiza utilizando las instalaciones existentes. El precio normal de largo plazo, por su parte, obliga a tomar en consideración la posibilidad de que el aumento de los precios conduzca a una ampliación

de la planta: deberán “sumarse” ahora estas nuevas inversiones de capital –así como las amortizaciones del viejo capital– para obtener los costos de producción de largo plazo.

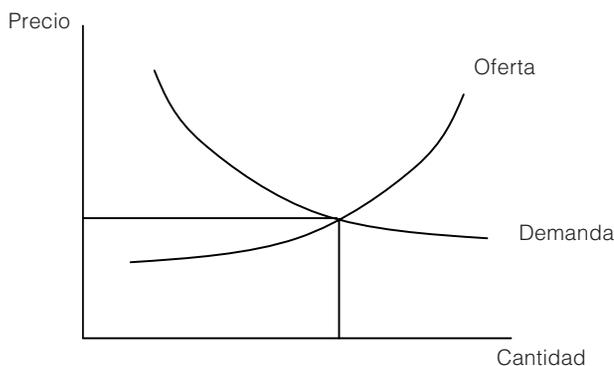
Este examen podría dar la falsa impresión de que todo incremento de la demanda produce una variación en el precio pero, contrariamente, cuando se considera el precio de equilibrio normal, se observa que la demanda no afecta necesariamente el precio sino las cantidades llevadas al mercado, pues el precio de equilibrio normal tendería a mantenerse siempre fijo en aquel nivel que cubre los costos de producción (de largo o corto plazo). Según esta apreciación la demanda modifica la cantidad mientras la oferta fija los precios. Sin embargo, esta interpretación de la teoría de Marshall, bastante corriente por otra parte, es errada.¹¹ De hecho, en *Los principios de economía* se analiza en detalle la evolución de los costos cuando se modifica la escala de producción.

¿Qué ocurre con los costos de corto y largo plazo cuando se modifica la cantidad producida? Un caso extremo es aquel en que el costo unitario de producción permanece constante ante aumentos o reducciones en la escala de fabricación. En este caso (pero sólo en este caso), si aumentara la demanda la producción de automóviles se elevaría sin que este cambio de escala se tradujera en aumentos ni en caídas de los costos unitarios; por consiguiente, el precio normal permanecería fijo. Sin embargo, Marshall observa que deben considerarse tres situaciones posibles relacionados con la evolución de los costos y los rendimientos: rendimientos constantes (y costos constantes), rendimientos decrecientes (costos unitarios crecientes) y rendimientos crecientes (costos unitarios decrecientes). Cuando los rendimientos son constantes o decrecientes, los incrementos en la demanda provocan aumentos en la cantidad normal producida, pero mientras en el primer caso el precio normal no cambia, en el segundo caso tiende a elevarse ya que el costo de producir una unidad adicional se eleva (el costo marginal es creciente). La tercera posibilidad, los rendimientos crecientes, por su parte, ponen en un grave aprieto a la teoría de los costos de producción, pues esto significa que a medida que crece, la escala los costos unitarios se reducen y puede que no se encuentre ningún nuevo equilibrio entre la oferta y la demanda. Debido a esta dificultad, en general, Marshall supone que los rendimientos son decrecientes y dedica al caso de los rendimientos crecientes un apéndice completo, ya que admite que “[l]a teoría estática del equilibrio no es, por tanto, aplicable completamente a los artículos que obedecen a la ley del rendimiento creciente” (Marshall [1890] 1948a: 415).

11. Se ha vuelto habitual pensar que la diferencia entre el análisis de Walras y el de Marshall se ubica en este punto. Según esta difundida lectura, para Walras, los cambios en la demanda se resuelven a través de variaciones en los precios, mientras para Marshall los cambios en la demanda producen exclusivamente variaciones en la cantidad de equilibrio. Sin embargo, tanto en el equilibrio del intercambio puro walrasiano como en el equilibrio normal marshalliano, los cambios en la demanda, exceptuando situaciones extremas, provocan cambios en ambas variables, los precios y las cantidades de equilibrio. La diferencia es que en el primer caso las mercancías que se cambian no fueron producidas, mientras que en el segundo lo que se estudia es cómo evoluciona la cantidad fabricada por las firmas y sus costos de producción (cfr. De Vroey 2004).

Aunque Marshall no está en condiciones de sostener que en la realidad de la industria predominen los rendimientos decrecientes, debido a la conveniencia analítica, la toma como la más habitual lo que implica que los costos marginales son crecientes (si los rendimientos son decrecientes, el costo de producir una unidad adicional tiende a crecer). Esta situación puede ilustrarse mediante un gráfico ideado por Marshall y que se convertirá en otra de sus marcas registradas: la cruz de la oferta y la demanda, que representa el precio de oferta (creciente) y el precio de demanda (decreciente) correspondientes a cada cantidad, tal como las que aparecen en el Gráfico N^o 1.¹²

Gráfico N^o 1. Representación gráfica de las curvas de oferta y demanda



Ahora bien, para convertirse en un sistema teórico, la teoría del valor basada en los costos de producción debe venir acompañada por una teoría de la distribución. El precio normal se determina por la suma de los costos, estos costos están a su vez conformados por las retribuciones de los “factores de producción”, es decir, por el salario, la ganancia y la renta. Dedicaremos el siguiente apartado al análisis de la teoría de la distribución que se expone en *Los principios de economía*.

12. El hecho de que Marshall haya contribuido a dar una expresión matemática y gráfica a la economía no debe confundirse con la reivindicación del “método matemático” con que los primeros marginalistas pretendieron establecer otro quiebre en el desarrollo de la teoría. En *Los principios de economía* la matemática se emplea exclusivamente en notas al pie y en apéndices, muy lejos de la hiper valoración de Jevons o Walras: “El uso principal de la matemática pura en las cuestiones económicas parece ser el de ayudar a expresar rápidamente, con brevedad y exactitud, algunos de los pensamientos para su propio uso y el de asegurar que se tienen bastantes premisas para llegar a las conclusiones (es decir, que el número de ecuaciones es igual al de incógnitas). Pero cuando es necesario utilizar muchos símbolos, la tarea se hace muy laboriosa [...] parece, sin embargo poco convincente aconsejar la lectura de largas versiones de las doctrinas económicas en una forma matemática a quienes no se las hayan hecho por sí mismos” (Marshall [1890] 1948a: xxiii).

La teoría de la distribución de Marshall

Como se mencionó más arriba, en los libros de los primeros tres marginalistas, no puede encontrarse una expresión única, bien conformada y coherente de la teoría de la distribución. Muy por el contrario. Todos ellos se enfrentaron con el mismo problema, sin acertar empero a resolverlo: el principio según el cual los precios de las mercancías vienen determinados por la utilidad marginal no puede ser aplicado a los bienes que no son objeto directo de consumo, es decir, a los insumos, los instrumentos, la tierra, el trabajo, a los que Menger llama bienes de orden superior. En efecto, todos aquellos bienes que carecen de una utilidad inmediata al no satisfacer directamente una necesidad se quedan sin valor dado por la utilidad marginal, pese a lo cual evidentemente tienen precio. Siguiendo esta orientación, lo máximo que puede decirse es que su precio se deriva de la utilidad que tienen los bienes de consumo directo en cuya producción participan. Ahora bien, cómo se realiza esta derivación es un verdadero misterio: ¿qué parte de la utilidad atribuida al bien de primer orden se transfiere a los bienes de segundo, tercer, cuarto orden?, ¿cómo se divide la utilidad total que refleja los gustos del consumidor entre todos sus insumos? Para peor, la complejidad aumenta porque salta a la vista que distintas combinaciones de bienes de orden superior pueden emplearse para fabricar un mismo bien de primer orden, de manera que tampoco puede adoptarse una regla que simplemente consista en fraccionar la utilidad del bien final en proporciones más o menos fijas entre todos sus insumos. En la lección anterior dejamos a los marginalistas en medio de estas cavilaciones, ya que después de haber cercenado a las condiciones de producción de la determinación del precio, se encontraron con que éstas regresaban, más temprano que tarde, bajo la forma de bienes de orden superior cuyo valor era preciso fijar. Lo más incómodo de esta situación es que entre los tantos bienes cuyo precio había quedado indeterminado y que figuran como partícipes necesarios en la producción de los bienes de consumo final, se encontraban, nada menos, que el trabajo, la tierra y el capital.

Con todas estas dificultades sin resolver a cuestras, existe un punto en el que los primeros marginalistas coincidían de manera unánime, aún cuando no hayan conseguido proporcionarle una expresión teórica compartida a esta intuición: los precios de los servicios de los *factores productivos* (la terminología pertenece originalmente a Say y fue adoptada por los marginalistas) están determinados por los precios de los productos finales, y no al revés. De esto trataba la anhelada ruptura con la teoría clásica, ya que de esta manera se invertía el orden de determinación (la causalidad) propuesto por Mill y Ricardo, para quienes los costos de producción determinaban los precios. Cada uno de los fundadores del marginalismo planteó esta misma idea, aunque cada uno de ellos propuso una solución distinta (y endeble) para el problema de la determinación del precio de los factores productivos.

Esta falta de acuerdo le proporciona a Marshall, también en el terreno de la teoría de la distribución, la oportunidad de desempeñar un papel destacado en la conformación de la doctrina marginalista. Despojados de las exigencias de originalidad que las tareas revolucionarias habían impuesto a Jevons, Menger y Walras, Marshall regresa a la teoría de los costos de producción de Mill pero formulada ahora en un estilo marginalista, ya que el análisis de los distintos tipos de rendimiento lo lleva a sostener que el precio está determinado por el costo de la última unidad producida (es decir, por el costo marginal).¹³ Debemos ahora examinar la teoría de la distribución con la que se completa su sistema, lo que nos conduce nuevamente a evaluar las diferencias de fondo entre Marshall y los tres marginalistas.

Marshall explora hasta sus últimas consecuencias la idea de que los precios dependen de los costos de producción. Cuando éstos son despojados de su forma monetaria se convierten en lo que denomina *costos reales*, que no son otra cosa que el trabajo y la espera. En consecuencia, el trabajo y el capital (resultado de la espera) son puestos en pie de igualdad y se convierten en dos fuentes semejantes y complementarias del valor de los bienes. El esfuerzo de trabajar y el sacrificio de esperar son los elementos que en última instancia proporcionan valor y precio a los objetos. Detengámonos en este punto porque es aquí donde radica, en realidad, la diferencia esencial entre la teoría del valor de los primeros marginalistas y la teoría del valor que, en su reemplazo, propone Marshall. Ambos enfoques sostienen que el valor es un fenómeno fundado en apreciaciones psicológicas (no en vano Jevons se refería a la economía como el cálculo del placer y el dolor). Sin embargo, para los primeros marginalistas, lo determinante, lo que le otorga valor a los objetos, es la forma en la que los hombres valoran los bienes como objetos destinados al consumo, capaces de satisfacer sus gustos y necesidades. De ahí que el valor provenga íntegramente de la utilidad marginal, que es una medida del placer que proporciona su consumo, un placer que se reduce cuando aumenta la cantidad consumida. Para Marshall, en cambio, lo preponderante en el fenómeno del valor es el aspecto vinculado con los costos, es decir, desde su perspectiva, con el sacrificio asociado a la producción de esos bienes. Es por eso que el valor está determinado en última instancia por los sufrimientos y privaciones que padecen los hombres cuando trabajan y cuando emplean su riqueza con fines productivos y, por tanto, se ven obligados a esperar para aprovechar sus frutos. Se trata, pues de dos versiones distintas de la teoría del valor, ya que una prioriza el consumo, la demanda y la utilidad, y la otra la producción, los costos y el sufrimiento.

Así y todo, hay contacto entre ambas. Tanto para los primeros marginalistas como para Marshall el valor es un atributo natural y eterno de los bienes, presente en todas

13. En efecto, si los rendimientos y los costos son constantes a escala, puede decirse que el precio normal está determinado por el costo unitario, que siempre es el mismo. Pero si los rendimientos son crecientes o decrecientes, el costo unitario irá variando a medida que cambia la cantidad producida, de modo que lo que importa es el costo marginal.

las etapas de la historia (e incluso en las sociedades unipersonales, producto de la ficción): “Robinson Crusoe –sostiene Marshall– sólo tuvo que ver con costes reales y satisfacciones reales, y la familia de labradores de la edad antigua que compraba y vendía poco, disponía casi en la misma forma sus inversiones de *esfuerzo* y *espera* presente para los beneficios futuros” (Marshall [1890] 1948a: 301). De manera que tanto la teoría del valor marginalista de la utilidad marginal como la teoría del valor de Marshall de los costos reales de producción se apoyan en apreciaciones psicológicas, aunque la primera pone énfasis en los placeres del consumo y la segunda en los sacrificios de la producción. Podría decirse que para los primeros marginalistas prevalece el placer –del consumo– como fuente del valor, mientras para Marshall tiene primacía el dolor de la producción.

Es natural que Marshall, al apoyarse en una teoría de los costos de producción, se viera obligado a avanzar con mayor decisión que los primeros marginalistas en el estudio de las leyes de la distribución, pues los precios de los factores se convierten en un elemento central de la teoría del valor pues de ellos dependen los costos que determinan los precios normales de los productos. Aunque los primeros marginalistas se vieron atrapados en un laberinto cuando abordaron la teoría del salario y la teoría del interés, estas dificultades no hicieron peligrar su principal idea acerca del precio (circumscripita a la esfera del consumo). Para Marshall, en cambio, resultaba crucial alcanzar resultados claros en esta materia, pues de otro modo se hubiera quedado sin una determinación general de los costos. Más aun, el salario y el interés no son otra cosa que las retribuciones que se pagan por esos dos sacrificios originarios, el trabajo y la espera, que para Marshall son el fundamento último de todo precio.

Recordemos, por otra parte, que la escuela clásica –en la versión de Mill–, aún cuando contaba con una teoría de los costos de producción, tampoco había logrado construir una teoría de la distribución sólida y definida. De hecho, la teoría clásica, en lo que respecta al salario, alternaba entre la antigua y desprestigiada teoría del salario de subsistencia –llamativamente reñida con las mejoras que había conseguido una parte de la clase trabajadora– y la también fuertemente cuestionada teoría del fondo de salario (insinuada ya por Adam Smith).¹⁴ Marshall, por su parte, suministra una teoría del salario y de la tasa de interés que viene a ocupar un espacio vacío, tanto en el esquema clásico como en el marginalista.

14. John Stuart Mill en sus influyentes *Principios de economía* había adherido a la teoría del fondo de salarios, aunque más adelante la abandona públicamente en 1869: “Se supone que existe, en cualquier instante determinado, una cantidad de riqueza, dedicada incondicionalmente al pago de salarios de trabajo. [...] Pero ¿existe algo así como un fondo de salarios, en el sentido que implica esa teoría? ¿Existe una cantidad fija que sea, y ni más ni menos, la destinada a gastarse en salarios? Naturalmente la cantidad que puede gastarse con ese fin tiene un límite del cual no puede pasar: no puede exceder de la totalidad de los medios de que disponen las clases patronales. Y ni aun puede llegar a ese límite, pues los patrones tienen que mantenerse a sí mismos y a sus familias. Pero, por bajo de ese límite, no es, en ningún sentido de la palabra, una cantidad fija” (Mill [1869] 1985: 850).

La solución de Marshall se funda en su idea general de que todo precio es resultado de la acción recíproca de la oferta y la demanda. Si bien el tratamiento de la cuestión está colmado de observaciones, sutilezas, matices y aclaraciones, puede decirse que Marshall intenta resolver el problema a través de la construcción de dos mercados diferenciados, el mercado de trabajo y el mercado de capital, que operan a imagen y semejanza del mercado de cualquier otro bien. Las novedades aparecen cuando debe deducirse la curva de oferta y la curva de demanda de capital y de trabajo (los “factores” de la producción). La oferta se deriva en ambos casos de la relación entre el monto de la retribución, salario o interés y el sacrificio de trabajar o de esperar (ahorro).¹⁵ La demanda se obtiene a través de la relación entre la retribución considerada ahora como el “costo” en que incurre el empresario al contratar trabajo y capital y el rendimiento que se obtiene por emplearlos productivamente.¹⁶

Comencemos por el mercado de trabajo. La curva de oferta de trabajo tiene pendiente positiva. Los obreros ofrecerán más trabajo cuanto mayor sea el salario, ya que para ellos trabajar una hora más constituye un sacrificio creciente, que sólo es compensado con el pago de una retribución mayor. Dice Marshall –desarrollando una idea de Jevons–: “En términos técnicos esto podría llamarse la *desutilidad marginal* del trabajo, pues, del mismo modo que la utilidad marginal de un artículo disminuye con cada aumento de la cantidad del mismo y que su precio desciende con cada disminución de su deseabilidad, así la desutilidad marginal del trabajo aumenta, generalmente, con cada incremento de su cantidad [...]. Es cierto, por lo general, que el trabajo efectuado por un grupo de obreros aumentará o disminuirá con la remuneración que se les pague” (Marshall [1890] 1948a: 141-142). La curva de oferta de trabajo reúne entonces los puntos en donde el salario es igual a la desutilidad marginal de trabajar.¹⁷

La curva de demanda de trabajo de los empresarios, por su parte, tiene pendiente negativa debido a que Marshall aplica aquí la ley de los rendimientos decrecientes al

15. Dos aclaraciones terminológicas. La primera es que la teoría marginalista, de un modo cada vez más decidido, tiende a llamar interés y no ganancia a la retribución del capital, para distinguir la remuneración pura del capital de la ganancia que se obtiene por la venta de un producto. La segunda es que la teoría de la abstinencia sostiene que el patrono deja de consumir para emplear su capital en el proceso productivo. Pero, en rigor, son dos actos distintos: dejar de consumir (ahorrar) y adelantarlo para la producción (inversión). El sacrificio aparece con el primero de ellos, con el ahorro. Más adelante, con Keynes, estudiaremos las críticas a la identidad entre las decisiones de ahorro y de inversión.

16. Para el marginalismo, la figura del empresario es sumamente problemática, pues no se lo presenta como un capitalista sino como un no-propietario que “alquila” los servicios de los factores de producción, entre ellos el capital.

17. El argumento puede ilustrarse toscamente del siguiente modo: trabajar la segunda hora representa un sacrificio mayor que la primera, la tercera más que la segunda, y así sucesivamente. Pero como el salario horario compensa la primera hora, la segunda hora, etc., llegará un punto en el que la desutilidad marginal haya crecido tanto que el sufrimiento de trabajar un poco más sea mayor al goce que se consigue con el salario. Ésa será la última hora que el obrero esté dispuesto a ofrecer a cambio de ese salario. Claro está, si el salario fuera mayor, podría contentárselo por trabajar una hora adicional.

empleo de todos los agentes productivos por igual. De esta manera, el producto adicional se va reduciendo acorde aumenta la ocupación. La demanda tiene pendiente negativa porque un salario más pequeño hace que los empresarios estén dispuestos a elevar el número de trabajadores, aunque la productividad sea menor. La curva de demanda de trabajo reúne los puntos en los que el salario es igual su la productividad del trabajo.¹⁸ En síntesis, “[...] la demanda y la oferta ejercen influencias coordinadas sobre los salarios; ninguna de ellas puede aspirar al predominio, como no puede pretenderlo ninguna de las dos ramas de una tijera o un pilar de una bóveda” (Marshall [1890] 1948a: 442). En equilibrio, el salario (real, con precios fijos) es a la vez igual a la desutilidad del trabajo y a la productividad del trabajo.

Para construir el mercado de capital se sigue el mismo razonamiento. La curva de oferta de capital “libre” (invertible libremente en cualquier rama) tiene también pendiente positiva, ya que la “desutilidad marginal” de la espera es también creciente. Como se dijo, para emplear capital en un proceso productivo es preciso resignar el disfrute inmediato que se obtendría si esa porción de riqueza fuera consumida por su propietario. El término espera refiere precisamente al hecho de que todo poseedor de riqueza puede darle a ésta dos usos alternativos: puede, por un lado, consumirla en el presente; pero puede, por el otro, destinarla a la producción para obtener satisfacciones futuras, al costo de sacrificarse y esperar los resultados. El interés viene a ser la recompensa que se obtiene por este acto de sufrimiento: “siendo la naturaleza humana como es, estamos justificados al considerar el interés del capital como la recompensa del sacrificio que supone la espera del goce proporcionado por los recursos materiales, porque pocas personas trabajarían con ahínco sin esperanzas de recompensa” (Marshall [1890] 1948a: 232). La parte de la riqueza que en lugar de ser consumida se destina a la espera puede denominarse ahorro. Cuanto mayor es la porción de los recursos materiales que es ahorrada, mayor será también el sacrificio por cada unidad adicional que se dedica a la espera, de forma tal que “la oferta de capital se rige por el hecho de que, con el objeto de acumularlo, los hombres deben obrar mirando hacia el futuro, es decir, deben sufrir la espera y ahorrar, deben sacrificar el presente en aras del futuro” (Marshall [1890] 1948a: 70).

La curva de oferta de capital relaciona el volumen de ahorro con la tasa de interés y, al igual que la oferta de trabajo, tiene pendiente positiva debido a su desutilidad marginal creciente. La curva de demanda de capital, por su parte, se construye de la misma forma que la curva de demanda de trabajo.

18. También aquí puede suministrarse un ejemplo numérico sencillo de la supuesta ley de los rendimientos marginales decrecientes del trabajo. Supongamos que el salario es igual a 15 quintales de trigo. Si el primer trabajador produce 30 quintales de trigo, será contratado con provecho para el empresario. El segundo trabajador –sometido a la ley de los rendimientos decrecientes– aporta un producto adicional de sólo 25 quintales y, así, el producto marginal se irá reduciendo con cada aumento de la cantidad de obreros. El último trabajador contratado es el que rinde los mismos 15 quintales que obtiene como salario. El siguiente obrero no será contratado porque aporta menos de lo que se le paga (su producto marginal es menor que su salario). Dentro de esta lógica, una reducción del salario lleva siempre a que la demanda de empleo aumente.

Todo agente de producción, tierra, maquinaria, mano de obra especializada o no especializada, etc., tiende a ser aplicado en la producción hasta el punto en que pueda serlo provechosamente. Si los patronos y otros hombres de negocios creen que pueden conseguir un mejor resultado utilizando alguna cantidad más de dichos agentes, no dejarán de hacerlo. Calculan el producto neto (es decir, el incremento neto del valor monetario de la producción total después de deducir los gastos incidentales) que se obtendrá de un gasto adicional en ese sentido o en otro cualquiera, y si pueden ganar gastando algo menos de uno y algo más de otro, no dejarán de hacerlo. [von Thünen arguye] que, por tanto, “el tipo de interés es el elemento por el cual se expresa la relación entre la eficiencia del capital y la del trabajo humano”, y, por último en palabras muy análogas a éstas, que Jevons, trabajando independientemente una generación más tarde, adoptó para el mismo objeto, dice: “la utilidad de la última cantidad aplicada de capital define [*bestimmt*] el tipo de interés”. Con su amplitud de miras característica, von Thünen enunció una ley general de rendimiento decreciente para las dosis sucesivas de capital en cualquier rama de producción (Marshall [1890] 1948a: 434n).

La productividad del capital es también decreciente, de modo que sólo una reducción de la tasa de interés puede provocar un incremento de la inversión. La curva de demanda de capital libre tiene, por lo tanto, pendiente negativa. Cuando la oferta y la demanda se encuentran se obtiene la tasa de interés de equilibrio que es simultáneamente igual a la desutilidad de la espera (ahorro) y a la productividad del capital (inversión).

Quedan así conformados dos mercados semejantes que sirven para determinar la retribución del capital y del trabajo. El precio de oferta de cada volumen de trabajo y de ahorro es igual a la desutilidad de trabajar o de esperar, respectivamente, mientras el precio de la demanda se iguala a la productividad del trabajo o del capital, respectivamente. Por este expediente, los dos más importantes costos de producción se convierten en un reflejo de las condiciones de oferta y demanda de esfuerzo y espera.

Antes de abandonar la teoría marshalliana de la distribución, que como se puede apreciar en cualquier curso introductorio ha pasado casi sin cambios a los modernos libros de texto de Microeconomía, conviene dejar constancia del papel que desempeñan estas explicaciones cuando se las utiliza para abordar el problema del desempleo, tal como ocurrirá poco después, en las primeras décadas del siglo XX. En la teoría marshalliana de la distribución está implícita una teoría de la desocupación. La tasa de interés y el salario de equilibrio vacían respectivamente el mercado de trabajo y de capital, es decir que, a esas tasas, son absorbidos por el proceso productivo la totalidad de los factores de producción ofrecidos. Dicho de otro modo, la oferta de trabajo, en condiciones de equilibrio normal (al salario de equilibrio), resulta siempre igual a la

demanda de trabajo. La tasa de interés, por su parte, es el “precio” del capital que equilibra el monto del ahorro con el volumen de la inversión. En síntesis, esta teoría de la distribución afirma que en condiciones de equilibrio, todo el trabajo y todo el capital ofrecidos son empleados.

Este perturbador resultado se encuentra entre los principales reclamos de Keynes a la ortodoxia, ya que, según esta representación existe una tendencia automática que conduce al pleno empleo del capital y del trabajo, siempre y cuando ambos mercados estén libres de cualquier traba que impida la acción de las fuerzas económicas que los llevan al equilibrio. Por eso no resulta extraño que la crítica keynesiana se proponga desbaratar estos mecanismos. Durante la Gran Depresión, evidentemente, esa presunta tendencia al pleno empleo había dejado de operar, lo cual podía responder a la aparición de un obstáculo en el mecanismo o bien a que la teoría de la desocupación estaba erróneamente concebida. Pero eso implica –al mismo tiempo– cuestionar la teoría marshalliana del salario y la ganancia, pues ambas contribuyen a negar la existencia de desempleo.

Cuando en la lección siguiente se estudie la *Teoría General* de Keynes volveremos sobre estas críticas. Nos interesa a continuación establecer todavía tres “puentes” más entre el pensamiento de Marshall y las críticas de Keynes: (1) la naturaleza de las ganancias de los capitalistas que corresponden al corto plazo marshalliano; (2) la teoría del dinero y (3) los límites de la acumulación del capital, asunto que ya hemos abordado antes mediante el dispositivo de la ley de Say. Estos elementos son los que completan el sistema marshalliano, conformado entonces por la teoría del valor, de la distribución, del dinero y la acumulación.

De la renta de la tierra a la cuasi-renta del capital

A diferencia del salario del trabajo y del interés del capital, Marshall no considera que la renta de la tierra sea un “costo real” de las mercancías. Su teoría de la renta se inscribe así, una vez más, en la tradición Mill-Ricardo, fuertemente criticada por los marginalistas en su intento revolucionario. De hecho, para el marginalismo fundacional la tierra –o, más en general, la naturaleza– debe tomarse como otro “factor de la producción” a lado del trabajo y del capital. Si así fuera, existirían tres costos de producción originales: el salario, el interés y la renta. Sin embargo, para Marshall, trabajo y espera deben tomarse como costos reales porque involucran un “sacrificio”, cosa que no puede decirse del uso de la tierra. Es por eso que la renta –en línea con la teoría clásica– no configura un verdadero “costo de producción”. Nos detendremos un instante en la teoría de la renta, para establecer luego la relación entre la renta de la tierra y las ganancias que obtiene el capitalista en el corto plazo, siguiendo siempre el desarrollo de Marshall.

[L]a fertilidad de la tierra es, según se dice, inherente al suelo. El hombre no puede producirla de ningún modo; y, por tanto, no tiene costos de producción y no tiene precio de oferta. Si queremos encontrar la relación entre el valor del trigo y sus costos de producción, estamos forzados a enfocarnos en el trigo producido en el margen del cultivo (para usar la metáfora, pues sólo es una metáfora), como si se pagaran únicamente sus gastos de producción sin pagar ninguna renta. La renta pagada por el trigo que creció en condiciones más favorables está determinada por el precio –esto es, bajo condiciones normales, por sus costos de producción– del trigo crecido en el margen del cultivo. La renta está determinada por el precio: pero la renta no determina el precio (Marshall 1887: 479-480; trad. AK).

La renta es el ingreso que percibe el propietario de las tierras de mayor fertilidad, no porque sus tierras produzcan valor sino por una única razón: el terrateniente dispone de un medio de producción cuyas cualidades naturales (ubicación, fertilidad de los suelos, clima de la región) no pueden reproducirse y, por tanto, a diferencia de los instrumentos y maquinarias que conforman el capital, la cantidad existente de tierra que goza de determinadas condiciones favorables no es susceptible de ser ampliada para que se acomode al crecimiento en la demanda de alimentos. En consecuencia, cuando la demanda aumenta deben entrar en producción nuevas parcelas –en general de menor fertilidad– y así se elevan los costos de producción de los alimentos. Quienes producen en las tierras donde se obtiene un mayor rendimiento, observan que los precios de venta también se elevan, pues hay un único precio para toda la producción, mientras que los costos permanecen en su nivel anterior, generando una ganancia extraordinaria apropiada por el terrateniente mediante el alquiler de la tierra.

En realidad, en esta teoría de la renta no hay nada nuevo, tal como reconoce el mismo Marshall cuando atribuye esta explicación directamente a Ricardo. Al no tratarse de un costo de producción, la renta no determina el precio normal sino que, como sostiene Marshall en el fragmento que reproducimos, “[l]a renta está determinada por el precio: pero la renta no determina el precio”.

Sin embargo, sí puede encontrarse en Marshall un planteo novedoso derivado de esta teoría de la renta que hace su aparición cuando establece la distinción entre las ganancias del capitalista en el corto y en el largo plazo.

Olvidemos por un momento la renta de la tierra y enfoquémonos en la retribución normal obtenida por un empresario cualquiera. Como se dijo, la tasa de interés es la retribución que obtiene el propietario del capital que es quien debe sufrir por la espera y, al mismo tiempo, esta remuneración es equivalente a la productividad física de ese equipo de capital (el producto que aporta una unidad adicional de capital). Como se dijo, en condiciones de equilibrio normal, el precio de toda mercancía tiende a igualarse con los costos de producción, conformados principalmente por el salario del trabajo

y el interés del capital. De esta explicación se desprenden dos resultados. En primer lugar, cuando el precio se iguala al costo, si se descuentan la retribución del propietario del capital (el interés) y los salarios de dirección, la ganancia de la empresa propiamente dicha es, por definición, nula. En segundo lugar, la magnitud de los intereses del capital debería ser proporcional al monto total del capital invertido, de forma tal que a lo largo de la vida útil del equipo productor la suma de los intereses recibidos debería alcanzar justamente para reponer completamente el valor del capital, una vez que se ha desgastado íntegramente.

Sin embargo, esta explicación general debe modificarse cuando se estudia el corto plazo de Marshall. En el corto plazo las herramientas, la maquinaria y la planta (todo el equipo productor) se supone que está dado en cierta cantidad y calidad, lo que significa que hay que suponer que los cambios en la demanda no pueden inducir una expansión ni una contracción en las instalaciones. Pero esto implica también que el precio normal se independiza del costo de producción de los equipos de capital, de manera que la retribución que obtiene el empresario deja de estar relacionada con el sufrimiento de la espera y con la productividad física del capital puesto en producción. Consecuentemente, debe aceptarse que la retribución por el uso del capital, bajo los supuestos del corto plazo, no guarda relación directa con el interés. ¿Cómo se conforma la ganancia del capitalista cuando se estudia la relación entre el precio de mercado y el precio normal de corto plazo?

Pues bien, cuando las máquinas y las instalaciones existentes se toman como un dato que no puede modificarse (corto plazo), el capital existente sobre el cual se realiza la producción se convierte en algo muy parecido a la tierra disponible, ya que por las condiciones del análisis de corto plazo su cantidad no puede ser modificada y únicamente está sometida a variaciones la parte de los equipos de capital disponibles que se emplea productivamente. No es raro entonces que Marshall denomine “cuasi-renta” y no interés a los ingresos derivados del uso del capital disponible en el corto plazo: “la distinción entre renta e interés del capital gira sobre la longitud del período considerado. Lo que es estrictamente considerado como interés de un capital *libre* o *flotante* o sobre nuevas inversiones de capital, es más bien una especie de renta –cuasi-renta será denominada en lo sucesivo– cuando se trata de inversiones antiguas de capital” (Marshall [1890] 1948a: xxi). Por consiguiente, Marshall llama cuasi-rentas a la diferencia que se apropia el empresario entre los precios corrientes y los costos primos normales de corto plazo. Utiliza esa denominación porque en el corto plazo el equipo de capital disponible –como ocurre con la tierra disponible– viene *dado*.

Esta distinción es sumamente relevante cuando se discute la naturaleza de los beneficios del capital en el corto plazo. El planteo de Marshall, borra la conexión entre el costo real del capital –la abstinencia–, su productividad y las ganancias que efectivamente se obtienen por su empleo (cuasi-rentas). De modo que si la demanda se eleva y las instalaciones no pueden ser modificadas (corto plazo), el interés del capital se

transforma analíticamente en una cuasi-renta. Marshall prestó mucha atención a esta distinción en *Los principios de economía* y en algunos artículos posteriores, al punto de entablar más de una polémica al respecto con algunos de los marginalistas de la “segunda generación”, como Cassel:

Los conceptos erróneos que aparecen hasta en las obras de economistas inteligentes acerca de la naturaleza de las cuasi rentas parecen provenir de no haber prestado la debida atención a las diferencias que existen entre períodos largos y cortos en relación con el valor y los costes. Así se ha dicho que una cuasi renta es un *beneficio innecesario* y que no constituye parte del coste. Es exacto decir que la cuasi renta es un beneficio innecesario con respecto a períodos cortos, porque no hay costes *especiales* o *primarios* para la producción de una máquina que, por hipótesis, ya está construida y esperando que se la haga trabajar. Pero es un beneficio necesario con respecto a aquellos otros costes suplementarios que deben realizarse a largo plazo, además de los primarios [...]. No constituye una parte del coste en ninguna circunstancia, pero la expectativa de la obtención de una cuasi renta es una condición necesaria para la inversión de capital en una maquinaria, y, en general, para incurrir en costes suplementarios (Marshall [1890] 1948a: 352-353n).

El precio normal original de una determinada maquinaria –que viene dado por sus costos– se desvincula completamente del nivel de las cuasi-rentas que ésta puede rendir en el corto plazo. Así, por un lado, una máquina que se produce en el período actual tendrá un precio igual a sus costos de producción, pero que puedan obtenerse mediante el empleo de esa máquina no es igual al interés que se paga sobre el monto original del capital invertido, sino una cuasi-renta que guarda proporción únicamente con el precio al que puedan colocarse en el corto plazo los productos obtenidos con sus servicios:

Una máquina no es un número; su valor puede ser una cierta suma de libras o dólares; pero ese valor se calcula, a menos que la máquina sea nueva, como la suma de las ganancias descontadas o cuasi rentas. Si la máquina es nueva, sus fabricantes han calculado que esta suma será considerada por los probables compradores como el equivalente de un precio que reembolsará a los fabricantes los gastos efectuados en su fabricación; en ese caso, por tanto, es generalmente al mismo tiempo un precio de coste y un precio que representa la suma de las futuras rentas o ingresos descontados. Pero cuando la máquina es vieja y está parcialmente anticuada, no existe relación alguna entre su valor y su coste de producción; su valor es entonces simplemente la suma de los valores descontados de las futuras cuasi rentas que se esperan ganar (Marshall [1890] 1948a: 353n).

Examinemos algunas consecuencias de esta definición. En el corto plazo, el beneficio de los empresarios, al ser emparentado con la renta de la tierra, se convierte en la diferencia entre el precio obtenido y los costos primos, o, dicho de otro modo, en un excedente que no guarda proporción con el valor del capital invertido. En otro artículo polémico (“On Rent”, 1893), Marshall expone sus conclusiones con mayor detalle: “el ingreso obtenido por la maquinaria y otras plantas en existencia no es un porcentaje de su costo de producción, sino una cuasi-renta determinada por el valor de lo que éstas producen. Si estuvieran obsoletas, esta cuasi-renta sería pequeña. Pero ya sea pequeña o grande, su valor se obtiene capitalizando su cuasi-renta; si quisiéramos invertirlo, y decir que su cuasi-renta retornará una cierta tasa de interés sobre su valor, estaríamos razonando en círculo” (Marshall 1893: 85; trad. AK).

Queda claro entonces que el valor de las máquinas viejas, al menos en el corto plazo, tampoco guarda una relación directa con su costo original ni con la tasa de interés. Y la ganancia no es equiparable al interés del capital libre, sino que se transforma más bien en un excedente cuya magnitud viene dada por la demanda.¹⁹

El dinero y la ley de Say en el sistema marshalliano

Así como abordamos el estudio de la teoría clásica utilizando a la exposición de Ricardo como plataforma, por tratarse de su expresión más madura y completa, cuando se pretende caracterizar la teoría monetaria del marginalismo es conveniente basarse en Marshall, en lugar de tomar las ideas dispersas de los primeros marginalistas de la década de 1870. Lo haremos aquí muy sumariamente, pues nuevamente se deja ver aquí la influencia directa de la tradición ricardiana que ya examinamos.

Para empezar, a nadie puede escapársele la llamativa —o, mejor dicho, sospechosa— ausencia de dinero a lo largo de toda la exposición que Marshall realiza de la teoría del valor y la distribución. Se aplica bien aquí el refrán “a confesión de parte, relevo de pruebas”, pues el sólo hecho de que no sea necesaria una exposición de la teoría del dinero que preceda o acompañe a la determinación del precio, del salario y de la ganancia parece darle, sin más trámite, la razón a quienes equiparan a la teoría marginalista con una “economía de trueque”, es decir, con un sistema cuyas leyes pueden exponerse perfectamente sin necesidad de recurrir al dinero. Pero esto no quita que en el desarrollo de Marshall los precios, los salarios y las ganancias se encuentren expresados siempre en unidades monetarias. Es que, hasta el momento, el dinero es en términos económicos algo completamente inocuo (o neutral pues, como suele decirse,

19. Keynes, basándose en el corto plazo de Marshall, define a la ganancia del capitalista precisamente de este modo: como una “renta de escasez” sobre el capital ya producido. Si Marshall había roto con la teoría marginalista original en este punto, la separación de Keynes es aun más definida, como veremos más adelante.

el dinero no trae diferencias reales). Ningún fenómeno monetario, según parece, está en condiciones de afectar las relaciones de precio ni la distribución entre las clases.

El tratamiento conceptual que se le proporciona al dinero en *Los principios de economía* es, en efecto, extremadamente pobre y, en lo esencial, resulta ser similar al que realizara Ricardo, quien comienza *Los principios* equiparando al dinero con una mercancía cualquiera para sostener de inmediato –recurriendo a la simplicidad expositiva como pretexto– que el “precio” del dinero, su poder adquisitivo, se mantendrá constante a lo largo de la exposición de la teoría del valor y la distribución. Para Ricardo tal supuesto resulta sumamente provechoso, porque sirve para convertir al dinero en una medida invariable del valor, de manera que siempre que cambia el precio en dinero de un artículo debe suponerse que lo que varió es el valor de dicho bien y no el valor del dinero con el que se lo compara y mide. Marshall sigue el ejemplo de Ricardo a pie juntillas.

Los países civilizados adoptan, generalmente, el oro o la plata, o ambos, como dinero. En lugar de expresar los valores del plomo, del estaño, de la madera, del trigo y de otras cosas en términos de una cualquiera de ellas, los expresamos en términos de dinero, y llamamos al valor de cada cosa así expresado su *precio* [...]. El precio de cada cosa aumenta y disminuye de un lugar a otro y de una a otra fecha, y con cada uno de tales cambios el poder adquisitivo del dinero, por lo que se refiere a aquellas cosas, cambia asimismo. [...]. [Podemos en esta obra, AK] dejar de tener en cuenta los cambios en el poder adquisitivo general del dinero. Así, pues, el precio de cualquier cosa será tomado como representación de su valor de cambio en relación con las cosas en general, o, en otros términos, como representativo de su poder adquisitivo general [...] (Marshall [1890] 1948a: 62).

Los dos elementos característicos de la teoría monetaria ricardiana reaparecen en esta cita. Como punto de partida, se sostiene que el dinero es una mercancía cualquiera –el oro– que simplemente fue destacada para desempeñar ese papel especial. De aquí se sigue que el dinero carece de particularidades, ya que, al ser una mercancía, su valor viene dado por la ley general. En el caso de Marshall, esto significa que el oro cuenta con un precio de mercado dado fundamentalmente por la utilidad marginal, así como también con un precio normal de corto plazo y un precio normal de largo plazo determinados por el costo marginal de producción. Por consiguiente, el precio normal del oro debería fluctuar tanto como cualquier otro precio, al compás de las variaciones en sus condiciones de producción. Como el dinero es oro, al expresar los cambios en el valor de cualquier bien a través de su relación de cambio con el oro, habría que tomar necesariamente en consideración tanto las fluctuaciones en el valor del bien en cuestión como las variaciones en el valor del dinero. En otras palabras, el poder adquisitivo del dinero dependerá del precio de todos los restantes valores pero también de su propio valor, con lo cual no puede nunca decirse que esté fijo. No obstante, en segundo

lugar, tal como se lee en el fragmento citado, Marshall abandona esta idea a través de un supuesto especial: en lugar de considerar al oro como una mercancía cualquiera cuyo valor está sujeto a oscilaciones, se decreta axiomáticamente que su valor es constante. El dinero se convierte, como ya había ocurrido en la teoría ricardiana, en una “no-mercancía” y, como tal, en una adecuada medida invariable del valor para las demás: “[e]n toda esta obra estamos suponiendo, salvo indicación especial en contrario, que todos los valores se expresan en términos de dinero de un poder adquisitivo fijo, del mismo modo que los astrónomos nos han enseñado a determinar el principio o el final del día con referencia no al verdadero sol, sino a un *sol medio* que se supone se mueve uniformemente a través del firmamento” (Marshall [1890] 1948a: 593).

Podría argumentarse que este supuesto es inocente y que, al resultar extremadamente útil, no tiene más consecuencias que los ventajosos servicios prestados al facilitar toda la exposición. No obstante, para Marshall este recurso analítico resulta crucial en muchos sentidos, bien profundos, cuyas consecuencias teóricas no deben ser ignoradas. Dicho de otro modo, no es únicamente la simplicidad expositiva el motivo que lo lleva a adoptar este supuesto. De hecho, la posibilidad misma de construir la célebre cruz de la oferta y la demanda reposa, ocultamente, sobre este supuesto. Cuando en la cita que reproducimos más arriba se afirma inocentemente que “el precio de cualquier cosa será tomado como representación de su valor de cambio en relación con las cosas en general, o, en otros términos, como representativo de su poder adquisitivo general”, lo que en realidad se consigue con este recurso es que cuando se analiza la determinación del precio de una mercancía aislada se introduzca veladamente otro supuesto de mucha mayor gravitación: que también permanecen constantes los precios de todas las restantes mercancías. En efecto, este segundo supuesto es una condición indispensable para construir las curvas marshallianas de oferta y demanda de cada mercancía —y también del trabajo y el capital— donde las cantidades ofrecidas y demandadas parecen depender exclusivamente del precio de la mercancía en cuestión. Es ésta la base del análisis denominado de “equilibrio parcial”, es decir, de la determinación del precio de cada mercancía en su propio mercado, considerado aisladamente.

Por tanto, este modo de proceder es, como mínimo, engañoso. Es que a simple vista debe reconocerse que el aumento en el precio de un bien no afecta únicamente su propia demanda y oferta sino que debe también influir sobre las demandas y las ofertas de los restantes bienes (sean insumos o productos aledaños, sean costos o gastos del ingreso), modificando consecuentemente sus precios de equilibrio, circunstancia que a su vez debería repercutir sobre la oferta y la demanda del bien que se estaba analizando. El problema es grande ya que si se tienen en cuenta *todas estas repercusiones recíprocas entre los mercados*, el estudio de los mercados separados de cada mercancía se vuelve un sinsentido y, con esto, parece derrumbarse la teoría del valor que tiene como fundamento la oferta y la demanda de cada mercancía. Marshall se ahorra este inconveniente —o, mejor dicho, consigue eludir el problema— aislando cada mercado con sus

curvas de oferta y de demanda bien determinadas precisamente mediante el supuesto de que el poder adquisitivo del dinero permanece constante. Al dejar fijo el precio del dinero, en realidad, contagia automáticamente esta misma inmovilidad a todos los restantes bienes, ya que el poder adquisitivo del dinero no es otra cosa que la inversa del precio promedio de todos los restantes bienes. Si permanece fijo el uno, permanece fijo el otro. El dinero es un representante de todos los demás bienes cuyos precios también se suponen fijos.

Pero, por otro lado, el dinero de poder adquisitivo fijo facilita también el estudio los mercados aislados no sólo porque elimina el problema de la relación de precio entre un bien y todos los demás sino porque, además, implica suponer que el presupuesto del comprador está fijo en términos reales. Cuando se modifica el precio de un bien, el presupuesto del individuo cambia, lo que modifica el comportamiento de su demanda. En términos estrictamente marginalistas, es como si el intercambio de un bien por el dinero afectara sólo la utilidad marginal del bien que se está analizando y no la del dinero. Utilizando el procedimiento ya explicado de Jevons, cuando se cambia una unidad del bien A por una del bien B, aumenta la cantidad de B y se reduce la cantidad de A y, por tanto, se modifican las utilidades marginales de cada uno de ellos, reduciéndose la del bien cuya cantidad se ha incrementado y aumentando la de aquel cuya cantidad se ha reducido. Sin embargo, según el artificio de Marshall, cuando los bienes se cambian por dinero, sólo cambia la utilidad marginal de aquellos y no la del dinero, que permanece siempre constante para el propietario (pues de otro modo debería modificarse su propio precio y con él su poder adquisitivo).

Marshall no ignora este resultado, ya que reconoce que “[...] mientras más rico es un hombre, menor es para él la utilidad marginal del dinero; cada aumento en sus recursos hace que esté dispuesto a pagar más por un beneficio determinado. Y de la misma manera cada disminución de sus recursos aumenta para él la utilidad marginal del dinero y reduce el precio que está dispuesto a pagar por un beneficio determinado” (Marshall [1890] 1948a: 96). No obstante, al dejar fija la utilidad marginal del dinero consigue eliminar el llamado “efecto ingreso” y, con él, la posibilidad de que las curvas de demanda tengan pendiente positiva (como ocurre en célebre caso estudiado por Robert Giffen).²⁰ El cambio en el precio de ciertos artículos puede afectar a tal punto el ingreso que la utilidad marginal del dinero se modifique y haga variar, a su vez, la forma de la demanda de ese artículo. Tal posibilidad queda descartada de cuajo al suponer que la utilidad marginal del dinero es constante.²¹

20. Dice Marshall: “como ha observado sir R. Giffen, un alza en el precio del pan origina tanta extorsión en los recursos de las familias de labradores pobres y aumenta tanto la utilidad marginal del dinero para ellos, que se ven obligadas a reducir su consumo de carne y de mucho alimentos a base de harina, y siendo el pan, a pesar de todo, el alimento más barato que pueden conseguir, consumen mayor cantidad del mismo. Pero tales casos son raros; cuando se presentan, cada uno de ellos debe ser tratado según sus propios méritos” (Marshall [1890] 1948a: 113-114).

21. En 1939 John R. Hicks reformula las curvas de demanda marshallianas para tener en cuenta este “efecto”: “Marshall [...] descuidó el efecto-ingreso. Esto fue así a causa de su supuesto de que se podía considerar constante

No se acaban aquí las consecuencias de la teoría monetaria de Marshall. Así como simplifica por su intermedio su teoría del valor, el dinero con poder adquisitivo fijo tiene también significativas consecuencias en el terreno de la teoría de la distribución. Para edificar el mercado de trabajo y el mercado de capital, con sus respectivas curvas de oferta y demanda, también es necesario suponer que el poder adquisitivo del dinero y, por tanto, también el nivel general de los precios permanecen constantes. Si los precios se encuentran inmóviles por decreto, todos los cambios en el nivel del salario y en la tasa de interés nominales deben tomarse como sinónimos de cambios equivalentes en el salario y en la tasa de interés reales. De esta forma, en el mercado de trabajo se determinan a la vez los salarios nominales y reales, ya que se supone que los restantes precios no cambian.

Veámoslo en símbolos. Si definimos el salario nominal como W y decimos que P es el nivel general de los precios, W/P simboliza entonces el poder de compra del salario, es decir, el salario real. Según se ha supuesto, el poder adquisitivo del dinero no varía, de modo que P permanece fijo y los cambios en el salario nominal W se convierten siempre en cambios proporcionales en el salario real W/P . Si este supuesto fuera abandonado, debería tenerse en cuenta, siempre siguiendo la teoría de Marshall, que las variaciones en el salario nominal conllevan cambios en los costos primos de todas las mercancías, lo que necesariamente llevará a que se eleven los precios normales. En ese caso, las variaciones en el salario nominal W que resultan de los cambios en la oferta y demanda de trabajo no se transmiten de manera proporcional al salario real W/P . De este modo, el salario nominal deja de ser un buen indicador del salario real y habrá que sustituir a la teoría del salario por dos teorías distintas, una para el salario nominal y otra para el salario real, que estarán conectadas por las modificaciones en el nivel general de los precios. Pero con esta sencilla observación, toda la construcción marshalliana de los mercados de factores queda puesta en tela de juicio. Es la consecuencia de levantar el supuesto del poder adquisitivo fijo del dinero.

Si bien, como se dijo, Marshall llevó al marginalismo a una posición hegemónica dentro de la economía oficial, estas objeciones no se le escaparon, entre otros, al propio Walras, quien reaccionó al conocer la teoría de Marshall y cuestionó sus curvas de oferta y demanda. El análisis de la polémica entre los marginalistas es de por sí relevante a nuestros fines, pues saltan así a la vista las diferencias de enfoque que median entre ellos. Walras exige, en primer lugar, que se haga explícita la noción de dinero subyacente en este análisis: “[l]a primera observación –dice Walras– que cabe hacer

la utilidad marginal del dinero, lo cual quiere decir que no prestó atención al efecto que producen sobre la demanda los cambios en el ingreso real que resultan de las alteraciones de precios. [...] En verdad, es una de esas simplificaciones de genio de las que se encuentran varios ejemplos en la obra de Marshall. Los economistas continúan usándolas, pero pisarían terreno mucho más firme si supieran con exactitud qué es lo que están descuidando” (Hicks [1939] 1974: 29). Hicks propone reemplazar entonces el método de Marshall por una nueva “técnica” que emplea curvas de indiferencia entre pares bienes, aplicando, hasta cierto punto, las ideas de Walras.

sobre estas curvas es que, al representar sus ordenadas precios en términos de dinero, se supone implícitamente al emplearlas el uso de un numerario, es decir, de una mercancía en cuyo valor se expresan los valores de todas las demás y cuyo precio es 1, condición que introducida de esta forma sin un análisis previo revela un método científico incorrecto” (Walras [1874] 1987: 761). Desde nuestro punto de vista, el reclamo de Walras se convierte, además, en una importante evidencia en lo que respecta a la concepción que ambos autores ofrecen sobre el dinero. El propio Walras considera que su teoría del dinero como numerario (es decir, donde el precio del dinero no sólo es fijo sino además igual a uno, también por decreto) coincide con la de Marshall en lo esencial, aunque reprocha a este último por no adoptarla de una forma razonada (científica). Así, la teoría marginalista del dinero se convierte en una única teoría, más allá de las diferencias con respecto a la distinta gravitación en la teoría del valor del costo marginal y de la utilidad marginal.

Walras prosigue con sus objeciones. Tampoco puede aceptarse, tal como había propuesto Marshall, que la curva de demanda de un bien dependa exclusivamente del precio del producto analizado, resultado que se apoya también en esta noción de dinero. En rigor, Marshall debería haber tenido en cuenta las relaciones recíprocas entre todos los precios, pero no lo hizo porque tal enfoque atenta contra su teoría del valor basada en los costos de producción de cada bien tomado de manera independiente. El dinero de costo marginal y utilidad marginal constantes era el dispositivo que usaba Marshall para aislar las condiciones de cada mercado, según Walras, de manera indebida.

La curva de demanda o curva de cantidad vendida en función del precio de venta, no puede aceptarse como una curva rigurosa. La cantidad vendida de un producto es función no sólo del precio de venta de dicho producto, sino también del precio de venta de todos los demás productos y de los precios de todos los servicios productivos. [...] [Se supone] que los precios de venta de los restantes productos y de los servicios productivos pueden considerarse constantes mientras que el precio de venta del producto en cuestión varía. Teóricamente no tienen derecho a hacer esto (Walras [1874] 1987: 761).

La curva de oferta tampoco cumple con estos requisitos. En realidad, Walras le exige a Marshall de muchas formas distintas siempre lo mismo: que sea consecuente con el modelo de intercambio puro. Más allá de esta discusión, podemos ver cómo el dinero de poder adquisitivo fijo es el implemento que le permite a Marshall pasar por alto la interacción entre todos los elementos que intervienen en un sistema de equilibrio general.²²

22. Podría decirse que la noción de dinero de Walras, el ya mencionado “numerario”, tampoco cuenta con un sólido asidero teórico. En su caso, el numerario se introduce como un dispositivo ideado para solucionar una dificultad matemática: la de impedir que se realicen *transacciones a precios falsos* (fuera del equilibrio), lo que daría lugar a ganancias de arbitraje e impediría alcanzar el equilibrio general en todos los mercados. La misma crítica puede aplicarse al llamado rematador walrasiano.

La *curva de oferta* o curva del *coste de producción* en función de la *cantidad fabricada*, no resulta más aceptable que la anterior. El coste de producción de un producto es función de los precios de los servicios productivos empleados en la fabricación de dicho producto; y debido a que el precio de los servicios productivos crece o decrece, los costes de producción crecen o decrecen respectivamente con la cantidad fabricada. Pero si los precios de los servicios productivos crecen o decrecen, los costes de producción de todos los productos que emplean para su fabricación estos servicios también crecerán o decrecerán, y el equilibrio económico se verá perturbado en su totalidad. No es teóricamente posible construir la curva de coste de producción de un producto en función de la cantidad fabricada del mismo suponiendo que el equilibrio económico existirá y subsistirá en lo que concierne al coste de producción y las cantidades fabricadas de los demás productos (Walras [1874] 1987: 762).

Los reclamos de Walras están bien fundados. Porque si no puede construirse una curva de demanda y una curva de oferta de cada bien que dependa únicamente de su propio precio, y la misma limitación se hace extensiva al mercado de trabajo y al de capital, entonces, la principal construcción de Marshall, basada en el dinero de poder adquisitivo fijo, cae por tierra. Walras propone reemplazarla por la solución del equilibrio general en el modelo de intercambio puro que él mismo había ideado; pero sabemos ya que esa es exactamente la teoría que Marshall se había dedicado a cuestionar para rescatar a Ricardo. Según Marshall, el modelo de intercambio puro sirve para explicar exclusivamente el precio de mercado, pero no tiene en cuenta, en cambio, las condiciones de producción y, por lo mismo, ignora los movimientos de la oferta guiados por la rentabilidad, un aspecto que para la tradición clásica resultaba central e irrevocable.

En síntesis, el dinero para Marshall, todo a lo largo de *Los principios de economía*, es única y exclusivamente una mercancía sin ninguna particularidad digna de mención que funciona como medida invariable del valor, gracias al supuesto de que su precio, su costo marginal y su utilidad marginal y, por ende, su poder adquisitivo, permanecen constantes. Marshall admite las limitaciones impuestas por este poderoso (y cuestionable) supuesto en numerosos pasajes de la obra, comprometiéndose a tratar las cuestiones vinculadas con el dinero en un libro especialmente concebido a tal efecto: “Debemos empezar por dar una breve idea provisional de lo que son los mercados, pues ello es necesario para precisar las ideas con relación a este y a los siguientes libros. Decimos breve y provisional porque la organización de los mercados está íntimamente relacionada, como causa y efecto, con el dinero, el crédito y el comercio exterior, y, por tanto, *el estudio completo de la misma debe dejarse para un volumen posterior [...]*” (Marshall [1890] 1948a: 270). La promesa fue cumplida tres décadas más adelante, cuando en 1923 (ya anciano y a un año de su muerte), Marshall publica *Dinero, crédito y comercio*, un libro

en el que reúne todas sus contribuciones en el terreno de la teoría monetaria. Nos referiremos muy brevemente a la teoría del dinero contenida en este “segundo tratado” pues, en lo principal, se observa nuevamente una coincidencia con las ideas de Ricardo (en su capítulo 27).

El punto de partida de este análisis más realista consiste en reconocer que el dinero desempeña una segunda función, además de actuar como *medida del valor*. Esta segunda función es la de ser el *medio de cambio*. Un agregado en apariencia pequeño trae consecuencias notables, lo que explica hasta cierto punto el motivo que dio lugar originalmente a la división del estudio del dinero en dos tratados separados.²³ Tal como le había ocurrido a Ricardo cuando le tocó analizar la circulación monetaria, Marshall “descubre” que si el dinero funciona como medio de cambio, el oro contante y sonante puede ser sustituido por billetes inconvertibles. Una vez admitido este reemplazo, todo lo que se había dicho sobre el valor del dinero se pone patas para arriba, ya que los billetes no tienen “valor intrínseco” como sí lo tenía el dinero metálico (el oro). Por el contrario, el valor del dinero pasa a estar ahora determinado exclusivamente por la cantidad de billetes que entran en la esfera de la circulación. Esa cantidad está fijada arbitrariamente por la autoridad monetaria y el sistema bancario. A esta altura de los acontecimientos, Marshall opta por adoptar –al igual que lo hiciera Ricardo– la teoría cuantitativa del dinero según la cual los cambios en la cantidad de dinero –suponiendo fija su velocidad de circulación y el volumen de la producción– desencadenan variaciones directamente proporcionales en el nivel general de precios. Se consuma así la separación entre la anterior teoría del dinero –una mercancía con valor intrínseco y poder adquisitivo fijo– y esta otra, donde el dinero no tiene valor *per se*, sino que el precio del dinero depende íntegramente de la cantidad emitida de billetes.

Esta teoría dual del dinero no es patrimonio exclusivo de Marshall; también puede encontrarse en el libro de Walras. Inicialmente, en *Los elementos* se formulaba la teoría del valor y la distribución (el equilibrio del cambio y de la producción) tomando al dinero como una mercancía cualquiera, para luego fijar su valor haciéndolo igual a la unidad, lo que a su vez permitía obtener una única solución para el equilibrio simultáneo y general de todos los mercados. Pero posteriormente, casi al final del libro, Walras adhiere también a la teoría cuantitativa, reconociendo además el peligro que ésta representa para su sistema.

En efecto, cumpliéndose las condiciones esenciales de los tres equilibrios de la producción, de la formación de capital y de la circulación, como hemos visto, el aumento o la disminución de los precios es proporcional al aumento o la disminución de la cantidad de dinero. [...] Éstas son las conclusiones del método

23. Keynes llama “Primer Tratado” a la teoría del valor y la distribución y “Segundo Tratado” a la teoría del dinero, con el propósito de señalar que entre ambas explicaciones existe una notoria inconsistencia. Debemos esperar a la próxima lección para conocer sus críticas.

deductivo en lo que concierne a la llamada *teoría cuantitativa*, es decir, a la *ley de proporcionalidad inversa entre el valor del dinero y su cantidad*. Veremos, en nuestro estudio de economía política aplicada, cuáles son las enormes consecuencias de esta ley que deja todo el equilibrio del mercado en manos de los explotadores de minas y de los emisores de billetes de banco y cheques (Walras [1874] 1987: 589-591).

No hace falta repetir lo que ya se dijo cuando se analizó la teoría del dinero de Ricardo. También en *Los principios* coexistían estas dos teorías opuestas para explicar el precio del dinero. Pero también en ambas versiones, ya sea la del dinero mercancía que funciona como medida de los valores o la del dinero de papel que funciona como medio de cambio, el dinero como tal no es capaz de afectar los precios relativos, ni los salarios ni las ganancias en términos reales. El dinero es considerado únicamente como un medio para alcanzar un fin: el cambio de mercancías. No existe, por tanto, una demanda específica de dinero cuando no sea para realizar transacciones. Este aspecto de la teoría del dinero, como veremos, ocasionará grandes controversias: ¿Existe una demanda de dinero *en tanto* dinero? La teoría clásica y la marginalista sostienen que no, que el dinero es sólo un vehículo de poder de compra y que, por lo mismo, no existen motivos para demandar dinero que no estén relacionados con el intercambio.

Es por eso que esta misma concepción del dinero se convierte en la columna vertebral de la llamada *ley de Say*, que también integra el sistema marginalista. Tanto en la tradición clásica como en la marginalista (nuevamente aquí Walras y Marshall se hacen uno), la ley de Say era convocada con aprobación en el contexto de la discusión acerca de los posibles límites de la expansión del sistema económico. Es por eso que Marshall reproduce en *Los principios de economía* el célebre pasaje en el que Mill, coincidiendo con Ricardo y con Say, sostiene que “lo que constituye los medios para pagar las mercancías son sencillamente las mercancías mismas. Los medios de que dispone cada persona para pagar los productos de otras consisten en los productos que él mismo posee. Todo vendedor es al propio tiempo comprador. Si pudiéramos de pronto doblar la potencia productiva del país, doblaríamos la oferta de artículos en cada mercado; pero duplicaríamos, al mismo tiempo, el poder adquisitivo. Cada uno llevaría al mercado una demanda doble, pero también una doble oferta; cada uno podría comprar dos veces más cosas, porque cada uno podría ofrecer dos veces más cosas en cambio” (Marshall [1890] 1948a: 590). Dinero neutral y ley de Say son dos caras de una misma moneda.

Pero ¿cómo se explican entonces los colapsos comerciales y las *crisis* económicas repentinas y recurrentes? Para Marshall, existe una ley general, la ley de Say, que asegura que la demanda debe siempre crecer al mismo ritmo que la producción, de manera que la falta de demanda no puede convertirse en un factor limitante de la permanente ampliación de la oferta. Esta concepción admite sólo dos clases de discrepancias entre la oferta y la demanda. La primera se vincula con los posibles errores en

la asignación de los recursos entre las distintas ramas. Si, por ejemplo, en la rama A se incrementa la producción, por definición, al mismo tiempo debe registrarse un incremento de la misma magnitud en las necesidades y en las capacidades de consumo, equivalente también al ingreso acrecentado. Bien puede ocurrir, no obstante, que la nueva demanda creada por el aumento de la producción en la rama A no se dirija hacia las mercancías producidas en esa rama sino hacia otra distinta (por caso, la rama B). Lo que ocurrirá entonces es que el precio de los productos de la rama A caerá por debajo del precio normal, mientras que el precio de los artículos de la rama B se incrementa, al mismo tiempo y en la misma proporción, creando de esta manera las condiciones para que tenga lugar una redistribución de la producción acorde con la inclinación de la demanda. Es decir, bien puede ocurrir que el producto global no tenga la composición adecuada, pero lo que nunca puede darse, en cambio, es el caso de que la demanda total sea insuficiente cuando se la considera en su conjunto. Así, la oferta agregada es siempre igual a la demanda agregada y lo mismo pasa con los incrementos en la oferta agregada, que deben ser iguales a la expansión de la demanda agregada.

La segunda posibilidad de “error” está vinculada a lo que podríamos llamar un *shock* negativo de confianza. Según la ley de Say a la que adhieren clásicos y marginalistas, los productores siempre pueden colocar con ventaja sus artículos, pero podría ocurrir que por alguna razón los empresarios creyeran, equivocadamente, que tal cosa no ha de suceder y que por tanto decidieran cesar –o reducir– sus actividades, generando de esta manera una crisis comercial, a contrapelo del funcionamiento armónico del sistema guiado por la ley de Say.

En sentido lato es cierto que toda producción es para el consumo, que el dividendo nacional es equivalente al total de la producción neta y también al consumo total. En las circunstancias normales de la industria, la producción y el consumo marchan de acuerdo: no existe más consumo que aquel para el cual se ha preparado el camino de una producción adecuada, y toda producción es seguida del consumo para el cual fue destinada. Pueden ocurrir, verdaderamente, errores de cálculo en algunas ramas especiales de la producción, y una falla o colapso del crédito comercial puede llenar casi todos los almacenes de artículos invendidos durante algún tiempo, pero tales casos son excepcionales [...] (Marshall [1890] 1948a: 435).

Bien mirada, la teoría de la crisis por el “desfallecimiento de la confianza” es compatible con la ley de Say, pues atribuye las crisis a causas psicológicas o políticas pero no económicas. De hecho, desde la época en la que escribió Say, los economistas habían sostenido la idea de que las crisis eran producto del escepticismo de los productores, es decir, de una reacción tan súbita como injustificada –lo que hoy se conoce como un cambio en el “clima de negocios”, una expresión imprecisa bajo la

cual pueden reunirse todo tipo de factores psicológicos y políticos—. La crisis, por tanto, sería el resultado de un error de apreciación y no de las leyes económicas. Lo cierto es que una vez que se ha iniciado la depresión en los negocios, esta se contagia hasta abarcar a la economía en su conjunto.

Pero es posible que algunos hombres que tienen facultad para comprar no hagan uso de ella, puesto que cuando la confianza se debilita a causa de las piedras, el capital no se decide a iniciar nuevas empresas o a ampliar las ya existentes. Los proyectos de nuevos ferrocarriles no se consideran favorables, las naves permanecen ociosas y no hay nuevos pedidos de peones y cargadores, y muy escasa de obreros pertenecientes a las industrias de construcción de edificios y de maquinaria; en una palabra, hay muy poca ocupación en las industrias dedicadas a la fabricación de capital fijo. Aquellos cuyo trabajo y capital se han especializado en éstas ganan poco, y, por tanto, compran pocos productos fabricados por otros. Algunas industrias, al encontrar poco mercado para sus bienes, producen menos; ganan menos y, por consiguiente, compran menos; la disminución de la demanda de sus productos da lugar a que ellas también consuman menos. De ese modo, se extiende la desorganización comercial: la de una industria desorganiza otra, y así sucesivamente (Marshall [1890] 1948a: 71; énfasis AK).

Ni bien la depresión (psicológica, primero, y económica, después) se cure tan mágicamente como había aparecido inicialmente, la producción volverá a avanzar sin tropiezos y sin más límite que la disponibilidad de capital: “[I]a causa principal de este mal es la falta de confianza; la mayor parte del daño causado desaparecería en un instante si retornase la confianza, y, tocando todas las industrias con su varita mágica, hiciera que siguiesen produciendo y consumiendo. Si todas las industrias que fabrican bienes parte el consumo directo conviniesen en seguir trabajando y en comprarse mutuamente sus productos como en tiempos normales, se proporcionarían las unas a las otras los medios de obtener un tipo moderado de beneficios y de salarios. Las que fabrican capital fijo tendrían tal vez que esperar un poco más, pero ellas también encontrarían trabajo cuando la confianza se hubiese restablecido hasta el punto de que los poseedores de capital se decidiesen a invertirlo” (Marshall [1890] 1948a: 591). Los economistas encontraron así la forma de explicar la crisis como producto de un “error humano” —que más adelante será atribuido habitualmente a las equivocadas intervenciones del gobierno—. El sistema económico como tal no debe ser culpado pues funciona a la perfección.

En resumidas cuentas, como regla general todo aumento de la producción encontrará compradores. Este razonamiento parece sostenerse en la ingenua idea de que los aumentos en el producto y el ingreso se dedican forzosamente al consumo. Sin embargo, Marshall presenta un dispositivo más sofisticado para apoyar la ley de Say: “decir

que los recursos de los patronos salen, en general, de los consumidores en su conjunto, es indudablemente cierto. Pero es sólo otra manera de expresar que todos los recursos constituyen una parte del dividendo nacional, que han sido revestidos de formas apropiadas para un uso diferido, en vez de un uso inmediato, y si alguno de ellos se aplica ahora a fines que no son de consumo inmediato, es con la esperanza de que su puesto será ocupado (con aumento o beneficio) por la corriente de ingresos del dividendo nacional” (Marshall [1890] 1948a: 688). Vale decir que si una parte del producto no se encuentra con una demanda para su consumo inmediato, podrá destinarse siempre al consumo futuro, es decir, pasa a formar parte de la inversión.

Así, la ley de Say sostiene que el sistema nunca tropieza con una ineficiencia de demanda. En términos agregados puede decirse que si la producción adicional no se agota mediante la demanda de consumo, los recursos sobrantes deberán destinarse al ahorro; a su vez, el ahorro se traduce siempre en nueva inversión. Es recomendable prestarle atención a estos mecanismos que aseguran que la demanda sea siempre igual a la oferta y, recíprocamente, que todo aumento de la producción se encuentre siempre con una demanda equivalente. La ley de Say se apoya en la concepción clásica y marginalista del dinero y también en el razonamiento que dice que cuando la producción no se destina al consumo se destina forzosamente a la inversión.

Concluimos así con la teoría del dinero. Si bien hemos encontrado significativas diferencias tanto en el terreno de la teoría del valor como en el de la teoría de la distribución entre el sistema clásico, el de los primeros marginalistas y el de Marshall, en lo concerniente al dinero y a la ley de Say no puede menos que señalarse una cerrada coincidencia. Como mostramos, esta teoría del dinero, compartida en sus líneas principales por Ricardo, Mill, Walras y Marshall, conduce necesariamente a la defensa de la ley de Say.²⁴

La Gran Depresión y la teoría marginalista de la ocupación

¿Por qué la ley de Say se convierte en una preocupación central de la teoría económica durante la crisis de 1930? La respuesta es sencilla: la teoría clásica y la teoría marginalista sostienen que la ley de Say rige en el largo plazo, es decir, que gobierna la expansión del sistema. Pero nada impide que el mismo principio se utilice también en el corto plazo. Esto quiere decir que, tal como Marshall había señalado en el último pasaje citado, cuando la economía cae en una depresión, sus causas no deben buscarse en las leyes económicas sino fuera de ellas, más precisamente en el estado de confianza de los negocios. Más aun, cuando la economía se encuentra sumergida en el abismo de la

24. Keynes explotará esta comunión entre distintas tradiciones denominando “teoría clásica” tanto a los clásicos como a los marginalistas.

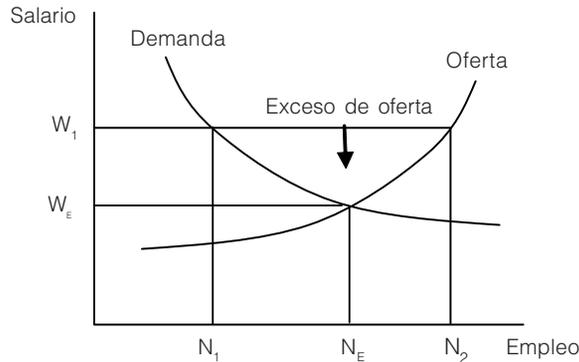
desocupación, desde el punto de vista de la teoría económica, todo indica que la reactivación se producirá más tarde o más temprano, siempre de manera automática, ya que tan pronto como se disipe la ola de incertidumbre, el engranaje que convierte los aumentos de oferta en incrementos del ingreso y, por tanto, de la demanda, volverá a funcionar aceitadamente. En otras palabras, la ley de Say –apoyada en la concepción marshalliana y ricardiana del dinero– asegura que la crisis y la desocupación son simples episodios de desequilibrio y, como tales, meros fenómenos pasajeros que se curan por la acción de los anticuerpos generados por el mismo sistema económico que tarde o temprano deberá volver al equilibrio.

Recopilando algunos de los elementos que acabamos de estudiar, puede establecerse una conexión entre los distintos mecanismos que hacen operar a la ley de Say en el corto plazo y que aseguran que se restaure siempre el pleno empleo.²⁵ El estudio del sistema de Marshall abarcó los tres mercados que, en conjunto, integran su teoría del valor y su teoría de la distribución: el mercado de bienes, el mercado de trabajo y el mercado de capital. ¿Cómo pueden emplearse esos tres mercados para descubrir las causas y los remedios de la desocupación? El punto de partida se ubica, obligadamente, en el mercado de trabajo, donde se aloja la teoría marginalista de la desocupación.

Siguiendo la teoría de Marshall, la desocupación es en esencia un fenómeno que pertenece al mercado de trabajo, porque el desempleo es por definición un *exceso de oferta de trabajo*. Según se vio, el mercado de trabajo reúne la curva de oferta de trabajo, que representa de los planes de los obreros dispuestos a trabajar hasta el punto en el que el salario real compense la desutilidad marginal del trabajo. La demanda de trabajo, por su parte, representa los planes de los empresarios quienes deciden el nivel de empleo más conveniente comparando el salario real con el producto marginal del trabajo. En equilibrio, pues, también por definición, hay necesariamente pleno empleo, ya que en el volumen de la oferta de trabajo es igual a la cantidad de trabajo demandada y, por tanto, todos los obreros que desean trabajar consiguen hacerlo. El desempleo se hace presente únicamente cuando el salario (nominal y real, pues los precios permanecen fijos) se ubica por encima del nivel de equilibrio.

25. Para una reconstrucción más detallada de estos mecanismos ver Kicillof (2007: 217 y ss.). Tal reconstrucción toma los elementos centrales del sistema marshalliano que hemos discutido en esta lección, los reúne y los pone en mutua interacción. Una explicación como esta, no obstante, no puede encontrarse en *Los principios* de Marshall, pues el problema del desempleo es sólo mencionado lateralmente.

Gráfico N° 2. Desempleo en el mercado de trabajo



Si el salario fuera W_1 del Gráfico N° 2, es decir, cuando su nivel es mayor a la posición de equilibrio W_E , se registra un exceso de oferta de trabajo donde la cantidad de trabajadores dispuestos a emplearse (N_2 sobre la curva de oferta) es inferior a los que efectivamente encuentran trabajo N_1 , según establece la curva de demanda de trabajo que surge de las decisiones de los empresarios. La teoría marshalliana del salario y de la desocupación predice, sin embargo, que el salario caerá hasta alcanzar la posición de equilibrio, terminando así con la desocupación. De aquí se desprende que el desempleo sólo puede perpetuarse cuando existe alguna traba que impide la reducción del salario, reducción que debe continuar hasta alcanzar el nivel en el que la oferta se hace igual a la demanda, único punto estable (W_E, N_E).

No resulta para nada sorprendente que la ortodoxia, apoyándose en esta explicación, haya responsabilizado por el desempleo a los sindicatos obreros que se negaban a ver reducido su salario y a la legislación laboral que también ponía límites a los ajustes salariales. En pocas palabras, sólo cuando el salario es “rígido”, es decir, cuando algún factor extraeconómico impide que se reduzca libremente, el desempleo puede ser duradero. Es por eso que un célebre discípulo de Marshall en Cambridge, A. A. Pigou, basándose en la teoría marginalista de su maestro, defendía este punto de vista en 1927, cuando Inglaterra atravesaba ya una profunda recesión.

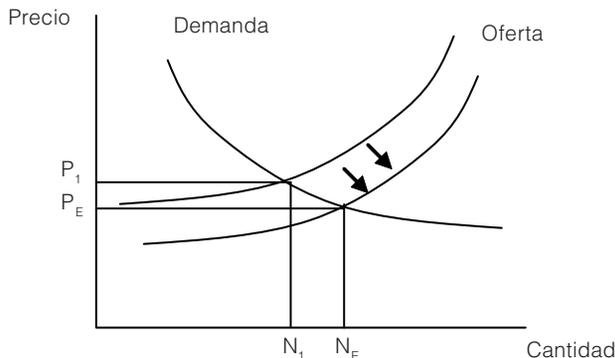
La posición es la siguiente. Si los asalariados insisten en mantener su salario real por encima del nivel económico recién definido, y el Estado no toma ninguna medida, será inevitable que se registre un volumen de desempleo anormal con todas las pérdidas morales y materiales que implica [...]. Concluyo, por tanto, que la insistencia de los asalariados para mantener un salario antieconómicamente elevado debe provocar un elevado desempleo, asociado

con desgracias sociales y que en una democracia como la nuestra estas desgracias no pueden ser evitadas. Se deduce que la insistencia para mantener salarios elevados va contra el interés de la comunidad como un todo. Ese interés requiere que en una fecha no distante se restaure el equilibrio entre el salario y las condiciones de oferta y demanda (Pigou 1927: 366; trad. AK).

Bien visto, no puede culparse a Pigou por asumir esta posición. En la práctica, cualquier economista de aquel entonces –y también de la actualidad– si fue formado exclusivamente en la tradición marshalliana está obligado a creer en esta explicación, ya que, según la representación del mercado de trabajo, el desempleo es atribuible a las “rigideces” del salario. Siendo esto así, los responsables son los trabajadores que se niegan a reducir sus salarios, evitando que el mercado ajuste hacia el equilibrio y, por consiguiente, impidiendo también que se alcance nuevamente el pleno empleo.

Aunque con esta referencia al mercado de trabajo alcanza ya para disponer de una representación del desempleo desde la óptica marshalliana, es necesario profundizar algo más en el funcionamiento de la ley de Say. También la confianza en los aumentos automáticos de la demanda desempeña un papel destacado dentro del esquema marginalista. En efecto, supongamos que la economía se encuentra en la posición N_1 del Gráfico N° 2 (en una situación de desempleo). Parece que el único motivo que hace que la ocupación y la producción permanezcan estancadas es la resistencia a la baja del salario. Sin embargo, puede existir otra razón. Los empresarios podrían negarse a contratar más trabajadores si estuvieran convencidos de que nadie va a comprar la producción adicional que resulte del crecimiento del empleo. Es que, indudablemente, cuando el volumen de ocupación se desplaza desde N_1 hasta N_E , el producto deberá también incrementarse. Esta presunta falta de compradores nos conduce al mercado de bienes, donde se estudia la relación recíproca entre la oferta y la demanda de artículos de consumo.

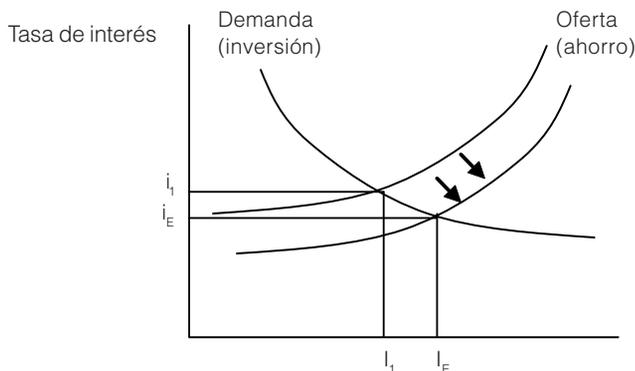
Gráfico N° 3. Incremento de la producción en el mercado de bienes



Aquí es donde entra en escena la ley de Say propiamente dicha. Tal como se enseña en el Gráfico N^o 3, un incremento de la producción, ilustrado por un desplazamiento de la curva de oferta hacia la derecha, tiene como resultado un crecimiento de la demanda, a condición de que se reduzca el nivel de precios desde su valor original P_1 hasta alcanzar un nuevo nivel de equilibrio P_E . De manera que la restauración del pleno empleo en el mercado de trabajo está siempre acompañada por un incremento del consumo en el mercado de bienes, o, dicho de otra manera, la “oferta crea su propia demanda”. Así, no existe volumen de producción que no pueda ser absorbido en el mercado de bienes marshalliano, siempre y cuando los precios se reduzcan en la proporción necesaria. Sin embargo, como puede verse, la condición para que el incremento de la demanda se equipare al crecimiento de la oferta es, nuevamente, la flexibilidad de los precios. Antes era el salario el que no debía ser rígido, ahora son los precios de los bienes en general. Si, en cambio, el nivel general de precios fuera rígido, la ley de Say no conseguiría operar. La falta de flexibilidad podría deberse, por ejemplo, a la ausencia de prácticas competitivas en el mercado (monopolio u oligopolio) o a cualquier otra circunstancia que impidiera una caída de los precios.

Aun puede plantearse otra hipótesis que atenta contra la creación de demanda. Supongamos que la demanda de bienes de consumo resulta insuficiente para absorber la totalidad de la producción resultante del incremento de la ocupación. La teoría marshalliana dispone de los mecanismos para que, incluso en este caso, los empresarios tampoco teman la posibilidad de un abarrotamiento de los mercados por ausencia de demanda. El mercado marshalliano de capital viene ahora en auxilio de la ley de Say.

Gráfico N^o 4. Incremento de inversión en el mercado de capital



Supongamos pues que los individuos se niegan a destinar su ingreso adicional íntegro al consumo de bienes finales. Por definición, la porción del ingreso que no se dedica al consumo se destina al ahorro. En el mercado de capital, un incremento del ahorro se

representa a través de un desplazamiento de la curva de oferta hacia la derecha. El resultado de este movimiento es que el crecimiento del ahorro conduce siempre al incremento de la inversión dado que la oferta de capital (ahorro) se iguala a la demanda de capital (inversión) mediante la reducción de la tasa de interés, que pasa a ubicarse en el nivel i_E del Gráfico N° 4. Pero el crecimiento de la demanda de inversión como consecuencia del crecimiento del ahorro no se produce, en cambio, si la tasa de interés es rígida y, sea por disposiciones estatales o por fallas en las instituciones crediticias, se resiste a bajar. Cuando la tasa de interés es flexible, el mercado de capital se convierte en una nueva correa de transmisión que completa el circuito de la ley de Say.

Si reunimos todos estos elementos llegamos al siguiente resultado. Partimos de una situación de desempleo (como la que se registra durante una depresión). Según el sistema marshalliano, la desocupación tiende a caer siempre y cuando el salario (real) baje. La producción, por tanto, tiende a crecer. En tales circunstancias, o bien aumenta la demanda de consumo en la misma proporción (siempre y cuando los precios bajen), o bien una porción del ingreso se dedica al ahorro y es absorbida por la inversión (siempre y cuando la tasa de interés disminuya). Si existe flexibilidad de los precios, de los salarios y de la tasa de interés el restablecimiento del pleno empleo está garantizado. Recíprocamente, puede afirmarse que el desempleo es considerado por la teoría marginalista un estado de desequilibrio y que, por consiguiente, la explicación del desempleo *duradero* está siempre asociada con la rigidez de los precios.

Acabamos de reunir los elementos con los que puede conformarse una versión de corto plazo de la ley de Say, basada en el sistema de Marshall y que se apoya también en su concepción sobre el dinero. En efecto, la idea de que el ingreso necesariamente se destina al consumo o al ahorro y, por tanto, a la inversión, no es otra cosa que un corolario de la frase típicamente empleada por la teoría marginalista que dice que “si el dinero no se gasta de una forma se gasta de otra” (pero siempre se gasta, pues no hay motivos para conservar dinero como tesoro).

De esta manera, para emanciparse de los mecanismos de la ley de Say es necesario rechazar la explicación basada en los tres mercados marshallianos. Esto significa, claro está, oponerse a la teoría marshalliana del valor (mercado de bienes), a la teoría marshalliana de la distribución (mercado de trabajo y mercado de capital), a la teoría marshalliana del dinero, y a la teoría marshalliana de la acumulación (ley de Say). Es por eso que para Keynes, un marshalliano de origen, esta ruptura resultó sumamente trabajosa, pues implicó rechazar uno a uno cada uno de los mercados característicos del sistema marginalista. Es por eso que las consecuencias de este quiebre se conocen con el nombre de revolución keynesiana.