

Marginalismo y escuela neoclásica*

Michael Heinrich

Al comienzo de los años setenta del siglo pasado, Stanley Jevons, Carl Menger y Léon Walras desarrollaron, casi simultáneamente pero de manera totalmente independiente unos de otros, teorías del valor que se basaban no en el trabajo necesario para la elaboración de un producto, sino en la utilidad del producto para el consumidor (“teoría subjetiva del valor”). A diferencia de las teorías utilitaristas del valor anteriores, ya rechazadas por Smith, el valor no se derivaba de la utilidad total de un producto, sino de su “utilidad marginal”, es decir, del incremento de la utilidad que proviene de la última unidad adicional de un producto (por ello, esta corriente también es designada como “marginalismo”). En las siguientes décadas, esta teoría subjetiva del valor fue, por un lado, desarrollada en diferentes variantes. Por otro lado, la teoría de los precios proveniente de esta teoría subjetiva del valor terminó renunciando a una fundamentación en esta teoría, y se desarrolló en la

* “Marginalismus und Neoklassik”. En: Heinrich, Michael. *Die Wissenschaft vom Wert. Die Marxsche Kritik der politischen Ökonomie zwischen wissenschaftlicher Revolution und klassischer Tradition* [La ciencia del valor. La crítica marxiana de la economía política entre la revolución científica y la tradición clásica]. Westfälisches Dampfboot, 2017, pp. 62-84. Ficha de cátedra. Traducción de uso exclusivamente interno.

“Teoría del equilibrio general”. Esta teoría del equilibrio desplazó a la teoría del valor trabajo clásica y se convirtió, a comienzos del siglo XX, en la doctrina dominante de la economía burguesa. El desarrollo introducido en los años setenta del siglo XIX con la “revolución marginalista” se había impuesto completamente: en lugar de la “escuela clásica” había aparecido la “escuela neoclásica”.¹

1. La revolución marginalista

Por lo general, los historiadores de la ciencia se quedan perplejos ante el “descubrimiento” casi simultáneo de la teoría subjetiva del valor y buscan explicaciones para este fenómeno.² Sin embargo, Jevons, Menger y Walras no fueron los primeros que intentaron fundamentar el valor en la utilidad marginal. Se encuentran ideas semejantes, si bien menos desarrolladas, en diferentes autores del siglo

¹ Fue recién el keynesianismo quien puso temporalmente en entredicho la prevalencia de la escuela neoclásica; sin embargo, Keynes no rompió con todos los fundamentos de esta escuela, lo que permitió que una parte de su teoría haya podido ser integrada en la “síntesis neoclásica”. Ciertamente, Keynes tiene mucho más para ofrecer que lo hoy constituye el “mainstream” del keynesianismo. Algunas indicaciones al respecto se encuentran más adelante, en los capítulos sexto y séptimo de este libro.

² En 1871 aparecieron la *Theory of Political Economy* [Teoría de la economía política], de Jevons, y los *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* [Principios de economía política], de Menger. Los siguieron en 1874 los *Éléments d’Economie politique pure* [Elementos de economía política pura], de Walras.

XIX; por ejemplo, Gossen (1854) anticipó incluso en gran parte la teoría posterior. Sin embargo, estos tempranos precursores del marginalismo no lograron ninguna atención en su época y, para a comienzos de los años setenta, ya estaban olvidados.

Teniendo en cuenta a estos precursores así como algunas reflexiones de los clásicos sobre la utilidad y la demanda, en ocasiones se niega que haya habido una “revolución marginalista” (por ejemplo, Bowley, 1973). En estos planteos, la historia se interpreta ya bajo la luz de un nuevo paradigma, que no se presenta empero como un paradigma económico particular, sino como la ciencia económica por antonomasia. Para realizar esta operación es necesario o bien descalificar como acientíficas a las autoridades científicas del pasado, o bien apropiarse de ellas como si fueran precursoras.³

Las dos posibilidades fundamentales de la teoría del valor, esto es, atribuirle el valor de una mercancía al trabajo necesario para su producción o atribuírselo a la utilidad que surge de ella, eran conocidas desde hacía tiempo. Con la aplicación, cada vez más amplia, del cálculo diferencial y su introducción en la formación superior en el siglo XIX, la idea de la utilidad marginal

³ Ni siquiera el caso de Marx fue en este tipo de operaciones una excepción. Hollander (1981) incluyó a Marx entre los precursores de la teoría del equilibrio al reducirlo a Ricardo. Con anterioridad, Hollander (1979) ya había convertido a Ricardo en un precursor de la teoría del equilibrio.

tampoco estaba ya tan lejos.⁴ Por tanto, lo que requiere explicación no es por qué diferentes autores hayan desarrollado la teoría de la utilidad marginal, sino por qué esta teoría se impuso precisamente en los años setenta y ochenta del siglo pasado [siglo XIX], por qué no lo hizo antes o después.

Al menos en Inglaterra parece presentarse un modelo ejemplar para una “revolución científica” en el sentido de Kuhn. El ricardianismo preponderante mostraba todos los signos de una crisis científica. Un claro síntoma era la disputa por la teoría del fondo de salarios al final de los años sesenta, teoría finalmente rechazada incluso por John Stuart Mill, considerado como la personificación de la ortodoxia ricardiana.⁵ En el transcurso de pocos años, esta ortodoxia perdió su plausibilidad y su fuerza de convicción universalmente reconocida (cf. Hutchison, 1978, p. 58 y ss.).

Las causas de esta crisis se remontan no obstante más atrás en el tiempo. Ya poco después de la muerte de Ricardo comenzó a criticarse, cada vez más intensamente,

⁴ Mirowski (1984, p. 372) afirma incluso que “el núcleo duro de la teoría neoclásica es la adopción de la física del siglo diecinueve como un paradigma rígido”. Por cierto, con ello se encuentra obligado a excluir de la escuela neoclásica a Menger y la escuela austríaca (1984, pp. 370-371), lo cual resulta poco convincente.

⁵ La teoría del fondo de salario decía que se halla a disposición para los salarios solo un fondo limitado de la riqueza social, de modo que los aumentos de salario deben conducir a una disminución en la cantidad de ocupados.

su teoría del valor y la ganancia. Bailey le recriminó a Ricardo una confusión conceptual, una “perversión de términos” (Bailey, 1825, p. 50), y pudo apoyarse para ello en muchos pasajes imprecisos de la obra de este. El propio Bailey quería concebir el valor solamente de un modo relacional, como relación entre mercancías (1825, p. 5) y fundamentó esta relación en la apreciación subjetiva del valor por parte de los individuos que intercambian (1825, p. 180 y ss.). Longfield y Senior no solo criticaron la teoría ricardiana del valor trabajo, sino que también desarrollaron sus propias teorías de la ganancia. Longfield (1834) puede ser considerado como precursor de la teoría de la productividad marginal: fundamentó la ganancia en la productividad adicional que adquiere el trabajo por la incorporación de bienes de capital. Senior (1836) consideró la ganancia como compensación para el capitalista por su “abstinencia” del disfrute inmediato de su capital.

La crítica a la teoría de Ricardo fue exitosa, pero no solo, como sostuvo Schumpeter (1954, p. 418), a causa de sus problemas inherentes, sino también porque se la usaba para una crítica del capitalismo. Las concepciones de los “socialistas ricardianos” parecían darse como consecuencia lógica de la teoría de Ricardo, de modo que muchos economistas, para los cuales era importante defender las

relaciones capitalistas, impugnaron la teoría del valor trabajo y se esforzaron por justificar la ganancia como si esta fuera una fuente propia de ingreso.⁶

El hecho de que el ricardianismo siguiera siendo empero hasta bien entrada la segunda mitad del siglo XIX la doctrina económica dominante en Inglaterra se debió ante todo a que Ricardo encontró apasionados y elocuentes defensores en McCulloch, James Mill y el hijo de este, John Stuart Mill. Ciertamente, ya McCulloch y James Mill habían conseguido defender la teoría del valor trabajo a menudo por medio de subterfugios puramente lingüísticos; por ejemplo, cuando McCulloch (1825, p. 75) hablaba del trabajo que rinden las cosas y Mill (1824, p. 97), por ejemplo, consideraba al tiempo durante el cual el vino está reposando como tiempo de trabajo. Con esta suerte de defensa se dio inicio a la pérdida de nivel teórico de la doctrina de Ricardo.⁷ Los *Principles of Political Economy* de John Stuart Mill, que aparecieron por primera vez en 1848 y fueron luego reeditados muchas veces, dominaron finalmente por años, casi sin ser discutidos, el discurso económico en Inglaterra. Si bien la obra de Mill pretendía constituir la ortodoxia ricardiana, y así fue recibida, presentaba

⁶ Compárese las presentaciones de Blaug (1958, pp. 149-148), Meek (1967, p. 104 y ss.) y Dobb (1973, p. 111 y ss.). Dobb cita también una lista de autores que expresan abiertamente su intención apologética.

⁷ Un análisis detallado de este proceso se encuentra en Marxhausen (1984).

más bien una síntesis superficial de las ideas de Smith, Ricardo y de los críticos de este. Por un lado, Mill se las daba de defensor de la teoría ricardiana del valor trabajo (J. S. Mill, 1848, pp. 402-403), pero seguía también la crítica de Bailey, según la cual el valor era solamente una magnitud relativa (1848, pp. 388-389). Mill desarrolló una teoría de los costos de producción que concordaba más bien con Smith que con Ricardo (1848, p. 398 y ss.) y adoptó la teoría de la abstinencia de Senior para la ganancia (1848, p. 359). Bajo esta versión ecléctica, la economía política clásica se convirtió en Inglaterra en doctrina dominante y en bien cultural de los sectores propietarios.

Luego de Ricardo, la economía política clásica había pasado de ser un programa de investigación progresivo a uno en degeneración o por lo menos estancado. Ya no había detrás de su impresionante fachada ninguna fuerza innovadora. Aún antes de que se tornase universalmente visible en los años setenta, Marx ya había visto con claridad la crisis de la escuela clásica, al hablar en 1862 de la “disolución de la escuela ricardiana” en las *Teorías de la plusvalía* (Marx, 1956c, p. 58 y ss.).

La crisis de la escuela clásica y el éxito de la revolución marginalista no pueden empero explicarse solo a partir de una dinámica interna de la ciencia. El marginalismo no dio simplemente otras respuestas a las viejas preguntas, sino que formuló otras preguntas y concibió los hechos económicos de un modo diferente al de la escuela clásica.

El hecho de que estas nuevas preguntas fuesen consideradas por un número cada vez mayor de economistas y funcionarios de la política económica como las más relevantes puede ser entendido solo en el contexto del desarrollo social y político.

La escuela clásica surgió en una época en la que el capitalismo industrial recién se formaba y la burguesía aún debía afirmarse contra la nobleza feudal terrateniente y el Estado controlado por ella. En cambio, el marginalismo tuvo que vérselas ya con un capitalismo consolidado, en el que participaban activamente también los otrora terratenientes feudales. La línea central del conflicto social no corría ya entre los propietarios de la tierra que vivían de las rentas del suelo y la burguesía industrial, sino entre la burguesía y el proletariado, que crecía rápidamente. De este modo, la teoría del fondo de salario no se derrumbó solamente a causa de consideraciones teóricas sino también frente a los logros prácticos de los movimientos sindicales.

Por un lado, el proletariado, que crecía y se articulaba paulatinamente también en el plano político, reforzó la necesidad burguesa de una justificación ideológica de las relaciones capitalistas. Por el otro, las propuestas reformistas de la burguesía requerían un resguardo científico. De esto último ya había salido al encuentro John Stuart Mill, al distinguir entre relaciones de producción –que serían, en tanto expresiones de necesidades técnicas, invariables– y relaciones de distribución –que serían socialmente producidas y por consiguiente también reformables–. Pero

este enfoque general pronto ya no fue suficiente. Para los debates en los años ochenta y noventa resultaba necesario saber cómo repercutirían sobre la economía ulteriores reducciones de la jornada laboral, la construcción de viviendas sociales, la seguridad social, un sistema impositivo progresivo, etc. Y podían esperarse respuestas a este tipo de preguntas más bien de las teorías marginalistas dirigidas al sistema de precios que de la escuela clásica (Clarke, 1982, p. 147 y ss.).

Al mismo tiempo, el marginalismo evitaba por medio de su decidido rechazo a la teoría del valor trabajo cualquier alusión a una teoría de la explotación y se ofrecía directamente como apologética de las relaciones capitalistas. Este ímpetu antisocialista jugó un rol importante especialmente para el desarrollo de la escuela austríaca.⁸

El punto de partida de las teorías marginalistas es el *individuo menesteroso*, el ser humano que debe satisfacer sus necesidades.⁹ Los productos que consume el individuo

⁸ Eso no quiere decir que el marginalismo haya sido desarrollado desde el comienzo con una intención apologética. Esta es una concepción que Schumpeter (1954, p. 118) les atribuye a “los marxistas”. Fue empero determinante para la *imposición* y el reconocimiento universal del marginalismo en los años ochenta y noventa del siglo pasado el hecho de que este presentase una alternativa a las políticamente sospechosas teorías del valor trabajo.

⁹ Menger manifiesta esto explícitamente al comienzo de su obra: “El punto de partida de todas las investigaciones económicas es la naturaleza menesterosa del hombre... Las necesidades son el último

le proporcionan una determinada satisfacción de necesidades y poseen para él por tanto *utilidad*. El concepto de la “utilidad marginal”, fundamental para toda la teoría, se basa en el hecho de que la satisfacción de necesidades no crece en general en la misma medida que la cantidad de productos consumidos.¹⁰ La “utilidad marginal” es la utilidad adicional que una unidad adicional de un producto le proporciona a un consumidor. Por más que esta utilidad adicional sea estimada de modo diferente según las preferencias del individuo, lo cierto es que disminuye en general con el número de las unidades ya existentes del producto. Mientras que el concepto de “utilidad” en la escuela clásica y en Marx se refiere a las propiedades objetivas de un objeto, que lo vuelven útil para los seres humanos independientemente de su cantidad, el concepto de “utilidad marginal” vincula la utilidad con la escasez. Solo los bienes escasos presentan una utilidad marginal positiva. Ya en

motivo; el significado que su satisfacción tiene para nosotros, la última medida; el aseguramiento de su satisfacción el fin último de toda economía humana.” (Menger, 1871, p. 1).

¹⁰ Si bien fue F. v. Wieser (1884) el que primero introdujo el término, que aquí y en adelante se usa, de “utilidad marginal”, este coincide con el “grado final de utilidad” de Jevons, el “valor de la cantidad parcial menos importante” de Menger y la “rareté” de Walras. Dado que se trata aquí de los trazos fundamentales del edificio teórico del marginalismo, he renunciado a una presentación detallada de las teorías de sus tres fundadores (para eso, cf. por ejemplo Lehmann, 1977 y Blaug, 1985).

este punto, es decir aún *antes* de la consideración del intercambio, puede hablarse del “valor de bienes” como una valoración subjetiva. Así, Menger entiende por *valor* la “significación que unos bienes o cantidades de bienes concretos adquieren para nosotros, cuando somos conscientes de que dependemos de la disposición de ellos para la satisfacción de nuestras necesidades” (Menger, 1871, p. 103 [versión del párrafo en la traducción al español de la primera edición: p. 102-101]).¹¹ En la medida en que el valor surge de la relación del individuo con el objeto de su satisfacción, no solo es independiente del intercambio, sino en general de toda sociedad. De ahí que, en su *Filosofía del dinero*, Simmel lo designe muy consecuentemente como “fenómeno primigenio” (Simmel, 1900, p. 44).

Como objetivo último de sus acciones, se les atribuye a los individuos menesterosos, que sirven como

¹¹ En consecuencia, esto también vale para la medida del valor: “Así pues, el valor es de naturaleza subjetiva, no solo cuanto a su esencia, sino también cuanto a su medida. Los bienes tienen ‘valor’ siempre *para* unos determinados sujetos económicos, pero también solo para ellos tienen un valor *determinado*” (Menger, 1871, p. 142 [versión del párrafo en la traducción al español de la primera edición: p. 131]). En el sentido marginalista, Menger es aquí más consecuente que Jevons, quien en su famosa secuencia (“El coste de producción determina lo oferta; la oferta determina el grado final de utilidad; el grado final de utilidad determina el valor” Jevons, 1871, p. 181) todavía menciona los costos de producción, si bien no se ocupa luego de ellos.

punto de partida de la construcción teórica, la *maximización de su utilidad*. Junto a los siguientes presupuestos – que los individuos persiguen este objetivo con medios racionales en *competencia perfecta* y que pueden evaluar correctamente las consecuencias de sus acciones– se deduce lógicamente su comportamiento económico, a partir del cual ha de constituirse el hecho económico de una sociedad. De este modo se asume que en un intercambio, los individuos participantes compensan la pérdida de utilidad del bien cedido con la ganancia de utilidad del bien adquirido y solo aceptan aquellos intercambios en los que ganan o por lo menos no pierden. Esto se da únicamente cuando la utilidad marginal de la cantidad del bien cedido es menor o igual a la utilidad marginal de la cantidad del bien adquirido. El intercambio tiene lugar por tanto precisamente entre aquel par de intercambiadores para quienes las utilidades marginales de las cantidades de los bienes intercambiados son iguales.¹² El proceso de formación de precios en un mercado con muchos participantes resulta pues de la agregación de las funciones de demanda y oferta que se basan en las estimaciones de utilidad de cada individuo.

¹² No se afirma que cuando las personas A y B intercambian los bienes X e Y coinciden las estimaciones de utilidad marginal de A y B, sino únicamente que ambas personas le otorgan al bien X una utilidad marginal tan alta como al bien Y. Esta utilidad marginal igual para ambos bienes puede empero ser estimada como alta por A y como baja por B.

Este *principio de equimarginalidad* puede ser transferido a un mercado en el que se intercambian no dos mercancías, sino cuantas uno quiera. El individuo singular, que dispone de una cantidad determinada de una mercancía propia que quiere intercambiar (o más bien un ingreso monetario determinado que él quiera gastar) maximizará su utilidad cuando las diferentes cantidades de mercancías cambiadas presenten todas la misma utilidad marginal.

Estas acciones de intercambio simple son en el marginalismo el modelo por antonomasia de la racionalidad económica. Todos los ámbitos restantes son analizados de acuerdo con el ejemplo del intercambio simple. Así, para determinar el precio del trabajo, Jevons contrapone el “sufrimiento” que el trabajo le ocasiona al trabajador a la utilidad presente en la figura del salario, y deduce que el trabajador dejará de trabajar cuando el sufrimiento marginal del trabajo sobrepase la utilidad marginal del salario.¹³

Incluso el poseedor de capital puede ser tratado de una manera similar: el interés que recibe debe compensar

¹³ Jevons observa lapidariamente: “Sería incongruente con la naturaleza humana que alguien trabajara cuando el sufrimiento del trabajo supera al deseo de pertenencias” (Jevons, 1871, p. 187). Esto puede tal vez valer para un trabajador manual autónomo, que puede reflexionar acerca de si quiere o no aceptar un pedido más; en general, un trabajador asalariado solo puede aceptar o rechazar un empleo, pero no tiene capacidad de negociación sobre la cantidad de trabajo y el salario. Aquí ya se vislumbra lo que tiene lugar en las posteriores construcciones de modelos: la abstracción precisamente de las propiedades esenciales del objeto investigado.

el sufrimiento que asume al “esperar” y no consumir su capital.

Con el individuo menesteroso y su interés en el *valor de uso* de los bienes, las teorías marginalistas escogen un punto de partida aparentemente válido para toda economía. En los hechos, tematizan empero únicamente una economía ficticia, que se basa en el simple trueque. La racionalidad del capitalismo, basada en el valor y la ganancia, es identificada con los motivos del trueque, dirigidos al valor de uso. En la medida en que esta identificación implica que la meta última de la economía capitalista es la satisfacción de las necesidades, el marginalismo contiene un elemento apologético, independientemente de la intención consciente que tengan sus protagonistas.

Pero incluso prescindiendo de estas objeciones, el intento de *explicar* causalmente las relaciones de intercambio por medio de la utilidad marginal, debe ser considerado como un fracaso. Ni las estimaciones de utilidad marginal pueden ser observadas, ni puede partirse de la base de que ellas tienen lugar en absoluto. Ciertamente, si las estimaciones de utilidad han de comprobarse en las relaciones de intercambio existentes, el argumento deviene circular.¹⁴ La

¹⁴ Así por ejemplo en Jevons: “La carne de vaca y la carne de cordero, por ejemplo, difieren tan ligeramente que la gente come una u otra casi indiferentemente. Pero el precio de venta al por mayor de la carne de cordero, como media, supera al de la carne de vacuno en la relación de 9 a 8, y tenemos por consiguiente que concluir que la gente aprecia la carne de cordero más que la carne de vaca en esta

reducción del valor de cambio a la utilidad es una mera afirmación que no puede probarse. En el fondo, la doctrina de la utilidad marginal no dice otra cosa que uno espera, de alguna manera, más de un intercambio que ha de llevar a cabo que de un intercambio del que uno se abstiene.¹⁵

2. La teoría del equilibrio general

Walras (1874) fue el primero en intentar captar teóricamente la formación de precios no solo en un mercado individual, sino también la interdependencia de la formación de precios entre los diferentes mercados. Su plan fue ulteriormente perfeccionado como la *teoría del equilibrio general*.¹⁶

proporción, de otro modo no comprarían la carne más costosa” (Jevons, 1871, p. 161). Joan Robinson ya puso de relieve que la “utilidad” es un “concepto [...] de inevitable carácter circular”: “la *utilidad* [...] es la cualidad que hace querer comprar las mercancías que la poseen, pero, a su vez, el hecho de que los individuos quieran comprar dichas mercancías demuestra que son útiles.” (Robinson, 1962, p. 55).

¹⁵ Los mismos argumentos valen también para planteos más generales, por ejemplo los de Haslinger y Schneider (1983), que quieren hacer de la “racionalidad de la acción individual” el fundamento exclusivo de la construcción teórica.

¹⁶ Aquí no nos proponemos una exposición y crítica abarcadora de la teoría del equilibrio general. Se trata únicamente de los rasgos esenciales de esta teoría. Para una crítica más detallada, cf. por ejemplo Stanger (1988, cap. 6) o Heine y Herr (1999, cap. 3).

A diferencia de las mercancías destinadas al consumo, los “factores de producción” (trabajo, tierra y bienes de capital) no poseen utilidad inmediata. La consideración de la producción lleva por ende a diferenciar entre los hogares, que demandan bienes y ofrecen factores de producción, y las empresas, que ofrecen bienes y demandan factores de producción. A la vez se distinguen estrictamente el *empresario* y el *poseedor de capital*. El poseedor de capital pone a disposición del empresario el factor de producción capital y recibe en compensación el interés del capital. Con ayuda de los factores de producción, el empresario busca producir bienes cuyo precio se encuentre por encima de sus costos y que le rindan por lo tanto una “ganancia”.

Los *precios de equilibrio*, esto es aquellos precios¹⁷ en los que coinciden perfectamente oferta y demanda, se encuentran determinados en la teoría del equilibrio general en principio del mismo modo para bienes y para factores de producción. Se supone que para cada precio se ofrece una determinada cantidad y se demanda una determinada cantidad [de bienes]. Se obtiene entonces una función de oferta y una función de demanda. Si en la función de oferta la cantidad ofrecida aumenta con el precio (de la unidad), y en la función de demanda la cantidad demandada desciende con un precio ascendente, entonces ambas funcio-

¹⁷ Para hablar de precios, o bien se recurre a una mercancía como numerario, o bien se parte de un papel moneda que es determinado desde un punto de vista de la teoría cuantitativa [del dinero].

nes se cruzan en un gráfico y proveen en el punto de intersección el precio de equilibrio: la cantidad de mercancías ofrecida a este precio es igual a la cantidad demandada a este precio, demanda y oferta “coinciden”.

En la función de oferta y de demanda para una mercancía individual o un factor de producción individual intervienen también los precios de otras mercancías y otros factores de producción. Por lo tanto, no se pueden determinar los precios en un mercado individual de manera independiente de los precios en todos los otros mercados. Al haber n mercancías y factores de producción, entonces las $2n$ incógnitas (n precios y n cantidades) se determinan simultáneamente por las $2n$ ecuaciones (n funciones de oferta y n funciones de demanda).

Para estos precios de equilibrio, el dinero no desempeña ningún rol sistemático. En el fondo, se trata de un sistema de precios relativos que fue trasladado tan solo mediante el dinero a un sistema de precios absolutos. Schumpeter expresó con toda claridad lo que, en un marco teórico de este tipo, constituye la “esencia del dinero”. Para poder transitar de los precios relativos a los absolutos, debe adjudicársele a una “magnitud económica” (por ejemplo, una mercancía individual o una canasta determinada de mercancías) un número arbitrario, que Schumpeter denomina “cifra crítica”. Básicamente, con esta adjudicación ya se encuentra definido el sistema dinerario para cada caso. Los métodos utilizados en esto “constituyen la esencia de la

institución social que nosotros llamamos dinero” (Schumpeter, 1970, p. 221). Si bien la fijación de la “cifra crítica” y su modificación puede conducir a ajustes de las magnitudes económicas, tales ajustes “carecen de sentido” (1970, p. 224), puesto que se hallan fundadas únicamente en el método de la “contabilidad social” (como tal concibe Schumpeter a los precios dinerarios), y no en “modificaciones de los cuerpos de las mercancías”. Puesto que el dinero induce tales ajustes “carentes de sentido”, es un *factor perturbador* –aunque irrenunciable a raíz de la simplificación de cálculo vinculada con él– en una economía por lo demás perfecta.

Así como ya sucedía en la escuela clásica, en la neoclásica también se supone una dicotomía entre esferas “real” y “monetaria”, en la cual la esfera real queda simplemente velada por la esfera monetaria. Incluso el modelo de equilibrio más complicado resulta ser en el fondo, pues, un *sistema de trueque*.

Puesto que, debido a las ecuaciones establecidas, la determinación de los precios de equilibrio es un ejercicio puramente matemático, el contenido económico de la teoría depende de las funciones de oferta y demanda que se presupongan. Para conferirle a la teoría formal un sentido económico, los comportamientos presupuestos de las funciones deben hacerse económicamente plausibles. Esto ocurre en la medida en que se les adjudica a los hogares y las empresas un comportamiento maximizador de la utili-

dad (en competencia perfecta) y se fija una condición adicional específica para cada actor correspondiente. Para los hogares, esta condición adicional es la utilidad marginal decreciente, que aporta la función de demanda decreciente en los mercados de bienes y la función de oferta creciente en los mercados de factores. Para las empresas, esta condición adicional consiste en la imputación (tecnológica) de costos marginales crecientes de la producción, que condiciona una función de oferta creciente en los mercados de bienes y una función de demanda decreciente en los mercados de factores.

En los mercados de factores, los factores de producción son demandados siempre y cuando el ingreso por la venta de los bienes producidos esté por encima de lo pagado por los factores y los empresarios obtengan una ganancia. Por tanto, en los precios de equilibrio no solo coinciden la oferta y la demanda, sino que también los ingresos por la venta son exactamente iguales a lo pagado por los factores de producción, esto es, a los “costos de producción”. Existe pues ciertamente un interés del capital, aunque ninguna “ganancia empresarial”.

En la medida en que los precios de los factores se determinan del mismo modo que los precios de las mercancías, los ingresos de los factores individuales son completamente independientes unos de otros, de modo que ningún ingreso de los factores pueda ser considerado como el residuo de otro. En la *teoría de la productividad marginal*, estos ingresos de los factores son determinados por las

contribuciones de los factores al producto. Se parte del hecho de que el empleo de los factores puede variar libremente, de modo que el “producto marginal” de un factor (esto es, la cantidad adicional de producto que se obtiene mediante el empleo adicional de una unidad del factor) siempre pueda ser determinado. Para maximizar su ganancia, las empresas deben demandar los factores siempre y cuando el ingreso obtenido por el producto marginal se encuentre por encima del precio del factor. En el equilibrio, por consiguiente, el ingreso del producto marginal es igual a lo pagado por el factor: los propietarios de los factores reciben precisamente lo que sus factores aportan al valor del producto, y ofrecen sus factores precisamente en la medida en que lo pagado por los ellos compensa su sacrificio (el sufrimiento de trabajo del trabajador y la espera del poseedor del capital); la “explotación” no tiene lugar.¹⁸

Muchos teóricos del equilibrio creen que los precios de equilibrio, matemáticamente determinados, se alcanzarían en la realidad, si dominase en todos los mercados una

¹⁸ No es difícil reconocer que se trata aquí de una reedición de la “fórmula trinitaria” ya criticada por Marx. El hecho de que el presupuesto central de la teoría de la productividad marginal, esto es, la posibilidad de la variación de un factor a pesar de la constancia de los restantes, sea totalmente irrealista, ha sido de hecho reconocido desde hace mucho tiempo por la teoría de la economía de la empresa (Gutenberg, 1951). Sin embargo, esta crítica de los fundamentos de la teoría de la productividad marginal no logró afectar demasiado su uso apologético.

competencia perfecta. Este equilibrio ya había sido concebido por Walras como un *optimum*, como estado de la mayor satisfacción posible de las necesidades:

La producción en un mercado regido por la libre competencia es una operación mediante la cual los servicios pueden combinarse y convertirse en productos de tal naturaleza y en las cantidades necesarias para proporcionar la mayor satisfacción posible de las necesidades, 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 de que el precio de venta de los productores sea igual al coste [[unitario]] de los servicios empleados en la producción. (Walras, 1874, p. 422 [modificación de la cuarta edición de 1900]).

La “mayor satisfacción posible de las necesidades” de la cual habla Walras es considerada incluso aún hoy por la escuela neoclásica como el resultado propio de los sistemas de economía de mercado. Solo el mercado, de acuerdo con la tesis corriente, garantiza la asignación óptima de los recursos existentes. Toda asignación que se haya realizado de otro modo puede en el mejor de los casos ser tan buena como la garantizada por el mercado, pero no mejor. Puesto que el grado de satisfacción de las necesidades de los sujetos económicos individuales no puede ser sumado al ser

sus utilidades individuales incomparables, no es coherente hablar de un estado de “utilidad máxima” para el sistema en tanto totalidad. Lo que sí puede alcanzarse siempre es un así llamado “óptimo de Pareto”: un estado en el que la utilidad de un individuo solo puede aumentar en detrimento de la utilidad de otro. Si bien un estado en el que no se da el óptimo de Pareto es inequívocamente peor que uno en el que sí se da, dos estados diferentes en los que se dé el óptimo no pueden ser comparados entre sí. El óptimo de Pareto alcanzado en el equilibrio depende de la *distribución* que se presuponga, dado que las estimaciones de utilidad marginal, las preferencias, etc. sobre las que se basan las funciones de oferta y demanda pueden realizarse siempre solo en relación con una distribución dada. Jevons ya expresó claramente en qué consiste en última instancia el contenido de un “óptimo tal”:

Pero, en la medida en que es coherente con la desigualdad de la riqueza en cualquier comunidad, todas las mercancías se distribuyen por el intercambio de tal forma que producen el máximo provecho... *Nadie es obligado nunca a dar lo que más desea por lo que menos desea, así que la perfecta libertad de intercambio debe resultar en ventaja de todos.* (Jevons, 1871, p. 165; el resaltado es nuestro).

La “mayor satisfacción posible de las necesidades” y el “máximo provecho” se reducen pues al viejo credo liberal

de que en el mercado nadie es obligado a nada, y por tanto el resultado del mercado debe ser deseado por todos.

Las primeras teorías marginalistas buscaban *explicar* los precios por medio de una teoría subjetiva del valor. Incluso Walras todavía creía haber hallado una explicación causal de los precios, pero en realidad no fue más allá de una clasificación funcional. La teoría del equilibrio general ya no admite una determinación causal. Ni se puede decir, como en Smith, que los precios de los factores determinan los precios de las mercancías, ni que los precios de factores son determinados por los precios de las mercancías. De ahí que tampoco sorprenda que la teoría del valor, da igual si es “objetiva” o “subjetiva”, fuese pronto concebida como un desvío meramente innecesario y que tampoco sorprenda que se redujera la teoría económica a un ocuparse de los sistemas de precios (por ej. en Cassel, 1918).

El sistema de precios de equilibrio solo puede determinarse por medio de las funciones de oferta y demanda. Si, en los primeros planteos, el comportamiento de estas funciones todavía había de determinarse a partir de los comportamientos individuales de maximización de la utilidad, en los desarrollos ulteriores de la teoría incluso este intento fue abandonado. Dado que la utilidad y la utilidad marginal no pueden ser cuantificadas desde un punto de vista coherente, no quedaba claro qué es lo que había de ser maximizado. A la “utilidad” le sucedió, entonces, la “preferencia personal” y finalmente una ineludible “elección”. Se renunció así a la suposición de que un individuo

quiere maximizar su utilidad por medio de sus acciones. En lugar de ello, este había ahora de hacer una elección con arreglo a preferencias que no podían ser determinadas con mayor precisión. La utilidad marginal fue reemplazada por “curvas de indiferencia” (Pareto, 1906) y “tasas de sustitución marginal” (Hicks & Allen, 1934).¹⁹ Finalmente, la economía devino en un mero caso especializado de “acciones de elección racionales”. Si al comienzo el comportamiento individual aún había de ser explicado, al final en la teoría de la “preferencia revelada” de Samuelson solo quedaba el presupuesto de que el comportamiento individual podría ser “consistente” (Samuelson, 1938).²⁰

Dado que las curvas de oferta y demanda se dan con las “preferencias”, sobre los precios de equilibrio no puede decirse mucho más, desde el punto de vista del contenido, que se trata de precios que el demandante está dispuesto a pagar y que el oferente está dispuesto aceptar y que ambas partes tendrán sus motivos para ello. Pero incluso así las curvas de oferta y demanda mismas no son observables.

¹⁹ En una curva de indiferencia se muestran aquellas combinaciones de cantidades de dos mercancías ante las cuales un consumidor se comporta “de modo indiferente”, puesto que estas cantidades satisfacen igualmente sus necesidades. La “tasa de sustitución marginal” de dos bienes se corresponde con el comportamiento de sus utilidades marginales.

²⁰ Con esto quiere decirse ante todo la “transitividad” de la preferencia: si hallo a mejor que b y b mejor que c , entonces debería también hallar a mejor que c .

Estas curvas, finalmente, son *presupuestas* con propiedades matemáticas determinadas para garantizar la existencia de un equilibrio. En esto se muestra una tendencia general de la construcción teórica neoclásica: tan solo se plantean problemas de un modo que además sean resolubles de manera exacta. Con esto, la escuela neoclásica siguió el proyecto metodológico que le fijó el joven Schumpeter: “Para nosotros no se trata de cómo estas cosas se comportan realmente, sino de cómo nosotros las debemos esquematizar o estilizar para hacer prosperar en lo posible nuestros objetivos” (Schumpeter, 1908, pp. 93-94).²¹

La coherencia propia de la teoría se convierte ahora en su mayor problema.²² La verdadera discusión teórica se desplazó cada vez más hacia las cuestiones formales del

²¹ Backhaus (1986, p. 37 y ss.) ha llamado la atención sobre el hecho de que en el viejo Schumpeter se insinúa un apartamiento de su optimismo metodológico anterior y se presentan dudas respecto de los fundamentos de la propia ciencia, dudas que con silencio son pasadas por alto por la economía académica dominante.

²² Jonas caracteriza acertadamente este desarrollo: las teorías de la necesidad de la escuela de la utilidad marginal no ofrecían “ningún fundamento exacto para el razonamiento teórico. Se hacía referencia a un mundo detrás de la teoría que había de tener significancia concreta, sin que este pudiera ser traído a la representación teórica”. A partir de esto se dio, para la teoría, la necesidad “de poner en lugar de un fundamento realista dudoso una base puramente lógica [...] Desde el comienzo del siglo XX, todas las obras significativas de la teoría del valor se emprenden con la conciencia de que la teoría ya no remite a una otra realidad, sino solo a sí misma” (Jonas, 1964, p. 144 y s.).

modelo matemático. Hasta entrados los años veinte, se conformaba con que el número de ecuaciones fuese igual de grande que el de las incógnitas. Por cierto, esto no siempre bastaba para una solución económica coherente, puesto que, por ejemplo, en el modelo matemático también los precios negativos son posibles. Con el correr del tiempo, se desarrollaron modelos más refinados y se aclararon las condiciones matemáticas que debe cumplir un sistema de equilibrio (Debreu, 1959; Arrow & Hahn, 1971). Sin embargo, la interpretación económica de las condiciones matemáticamente necesarias mostró que las versiones corrientes de la teoría del equilibrio general se basaban en presupuestos bastante irrealistas.

Algunos de estos presupuestos, como por ejemplo el asumir que no hay bienes indivisibles o que existe un sistema de mercado perfecto (esto es, el hecho de que existen no solo mercados para todos los bienes, sino también mercados a término para cualquier plazo en el futuro), expresan una idealización demasiado drástica que solo resulta decisiva, sin embargo, para la aplicabilidad del formalismo matemático. Otros presupuestos contienen empero justamente la abstracción de rasgos esenciales de una economía capitalista. Así, la suposición de los rendimientos constantes a escala²³ para la teoría del equilibrio general hace que

²³ Los rendimientos crecientes a escala favorecen a las grandes empresas y conducen a la formación de oligopolios, de modo que no son compatibles con la competencia perfecta: en la competencia

sea un problema integrar el cambio económico y el progreso técnico en su modelización (cf. para este problema Young, 1928; Kaldor, 1972; Stanger, 1988, p. 214 y ss.).²⁴ Se abstrae sin embargo también de lo que constituye la diferencia entre una economía de mercado y un mero intercambio natural, es decir, se abstrae del dinero y en efecto del dinero en tanto finalidad de las acciones individuales: dado que el dinero en la teoría del equilibrio neoclásica solo tiene lugar como numerario, no puede encontrarse ningún argumento para *retener* el dinero.

Los numerosos modelos de la teoría del equilibrio general presentan sin embargo todavía otra insuficiencia totalmente diferente, no menos importante. Si bien puede probarse (de modo puramente formal) la *existencia* de estados de equilibrio, no es posible explicar los mecanismos por medio de los cuales el equilibrio calculado ha de ser *alcanzado*. El hecho de que esconda detrás de ello un verdadero problema se vuelve particularmente evidente en el modelo de subastador de Walras. El subastador corrige los precios solo hasta que todos los deseos de transacción se correspondan entre sí. Luego libera el mercado y es recién

perfecta se presupone que cada empresario es tan pequeño que no puede influir él solo el proceso de mercado (cf. para ello Sraffa, 1926).

²⁴ Si bien Arrow y Hahn (1971) formularon un modelo con rendimientos crecientes a escala y competencia imperfecta, este modelo se basa en el supuesto de que los rendimientos crecientes a escala no sean “demasiado grandes” (Hahn, 1984, p. 51).

entonces, es decir, *luego* de que se conozcan los precios de equilibrio, que se realizan las diferentes transacciones. En un mercado real, el intercambio tiene empero lugar sin que los precios de equilibrio sean conocidos. De ahí que se entienda el modelo de subastador también como metáfora para adecuaciones de precios “muy rápidas” (Haslinger & Schneider, 1983, p. 22 por ejemplo.). En efecto, en el mercado los precios cambian permanentemente, pero con ello no se garantiza que tenga lugar un proceso iterativo en dirección a la solución de equilibrio. En todo caso, los defensores críticos de la escuela neoclásica conceden también que el desarrollo real no transcurre en estados de equilibrio (cf. por ejemplo Hahn, 1984, p. 48). Pero de ello no solo estaban convencidos los fundadores de la teoría del equilibrio, sino que también las recomendaciones en materia de política económica por parte de los economistas neoclásicos se basan en esta suposición, a cuyo efecto a menudo se equipara la “estática comparativa” (esto es la mera comparación de estados de equilibrio en diferentes valores de una magnitud central como por ejemplo el nivel salarial) con la “dinámica” (esto es, el movimiento de un estado a otro), si bien no se muestra en absoluto que un movimiento conduzca de un estado a otro.

El hecho de que la teoría neoclásica del equilibrio no puede determinar en la mayoría de sus modelos ningún *proceso* realista que conduzca al equilibrio muestra que no está en condiciones de formular qué es lo que ha de generar

la *conexión social* de las acciones mercantiles individuales. La conciencia del problema, que se escondía en los clásicos detrás de su metáfora de la “mano invisible”, fue exitosamente desplazada por los neoclásicos. De manera similar al modo en que la astronomía ptolemaica en degeneración de la alta Edad Media construía siempre nuevos epiciclos, pero había perdido de vista su pregunta original acerca de los movimientos simples de los cuerpos celestiales, así sucede con la teoría del equilibrio neoclásica: detrás de siempre nuevas variantes de modelos, la problematización propia de la teoría de la sociedad que subyacía originalmente a la economía política hace ya tiempo ha desaparecido.

3. Escuelas clásicas y neoclásica

Las teorías neoclásicas no representan ningún perfeccionamiento respecto del edificio teórico transmitido por la escuela clásica. La escuela neoclásica descansa sobre una nueva *problemática*: un nuevo núcleo de afirmaciones que es concebido como inmediatamente evidente y constituye el fundamento de un nuevo “programa de investigación”; se plantean ahora otras preguntas y se desarrolla un nuevo concepto de economía.²⁵

²⁵ Más que Menger o Walras, era Jevons el consciente de este significado “revolucionario” del marginalismo. Así escribe en 1879 en el prólogo a la segunda edición de su *Teoría*: “La conclusión a la

El hecho de que ya no sea el trabajo sino la utilidad la que ofrece el fundamento de la formación conceptual económica es seguramente la diferencia más evidente entre la escuela clásica y el marginalismo. Ya no es el productor, sino el consumidor el que se halla en el centro de la consideración económica.²⁶ Mientras que en la escuela clásica las necesidades subjetivas determinaban únicamente la estructura material de la producción, ahora han de determinar el valor de los productos; devienen en el fundamento inmediatamente evidente de la ciencia económica. De ahí que usualmente a la teoría “objetiva” del valor propia de la escuela clásica se le contraponga la teoría “subjetiva” de la doctrina de la utilidad marginal.

Con este planteo explicativo diferente acerca de la teoría del valor se desplaza en múltiples sentidos la perspectiva en la que la economía deviene en objeto de los esfuerzos teóricos. En la medida en que el marginalismo parte del individuo con el objeto de su necesidad y ya no

que estoy llegando cada vez de forma más clara es que la única esperanza de conseguir un sistema de economía verdadero es arrojar por la borda, de una vez por todas, los laberínticos y estafalarios supuestos de la escuela ricardiana. Nuestros economistas ingleses han estado viviendo en el limbo.” (Jevons, 1871, p. 60).

²⁶ Sin embargo, es insuficiente reducir, como lo hace Bujarin, la teoría de la utilidad marginal a la “ideología del rentista”, esto es de la burguesía que ha cedido la dirección de la producción a managers empleados y aparece ella misma solo como consumidora (Bujarin, 1926).

del trabajo necesario para obtener este objeto, la esfera verdaderamente económica es la circulación y no la producción. Tanto los precios de las mercancías como los de los factores de producción se determinan en el mercado por medio de la relación entre oferta y demanda. La distribución de los factores de producción entre diferentes personas aparece, frente a los procesos de mercado únicamente relevantes, como una casualidad extraeconómica. Con ello, las relaciones de clase ya no pueden ser concebidas económicamente.

Tampoco son ya los problemas de la economía en su conjunto los que interesan a los economistas en primer lugar, sino los problemas económicos singulares. El desarrollo teórico es impulsado por el intento de explicar el comportamiento del consumidor individual o del empresario individual sobre la base del cálculo de la utilidad o más bien de la preferencia. Este cambio de la macro a la micro economía trae aparejado también un desplazamiento de los problemas dinámicos a los estáticos. En el centro de interés ya no se encuentran las tendencias de desarrollo a largo plazo de la economía, sino en la formación de precios. En lugar de las condiciones de crecimiento, se investigan las condiciones de existencia de un equilibrio estático. De la investigación de la producción y la distribución de la riqueza, se pasó a la pregunta, esencialmente más estrecha,

por la asignación óptima de recursos dados.²⁷ Este planteamiento más estrecho del problema fue empero concebido al mismo tiempo como expresión de una dimensión universal de acción humana: “económico” debía de ser todo comportamiento que busque alcanzar un objetivo determinado con el menor esfuerzo posible. El consumidor que maximiza la utilidad, el empresario que maximiza la ganancia y el conductor de auto que busca el camino más corto entre dos lugares... todos ellos se comportan “económicamente” al intentar emplear de la mejor manera sus medios escasos para la obtención de objetivos determinados. Robbins formula muy claramente este nuevo concepto de economía:

La concepción que hemos adoptado puede llamarse analítica. No intenta escoger ciertos tipos de conducta, sino que enfoca su atención a un aspecto particular de ella, el impuesto por la influencia de la escasez. De esto se concluye, por consiguiente, que todo tipo de conducta humana cae dentro del campo de las generalizaciones

²⁷ Este cambio en el planteamiento del problema ya había sido muy claramente formulado por Jevons: “El problema de la economía, en mi opinión, puede formularse así: Dada una cierta población con diversas necesidades y capacidades productivas, en posesión de ciertas tierras y otras fuentes de material: se pide el modo de emplear su trabajo que maximice la utilidad del producto.” (Jevons, 1871, p. 253).

económicas en la medida en que presenta ese aspecto (Robbins, 1932, pp. 39-40).²⁸

Con ello se desplaza de una manera grave el *concepto de economía*: la economía se disuelve como esfera social y deviene en un “aspecto” del comportamiento humano que puede ser reconocido en todos los ámbitos posibles de la actividad humana.

Si bien existe en la escuela neoclásica una nueva *problemática* de la construcción de la teoría económica, esta escuela se mantiene al interior del mismo *campo teórico* del cual ya había crecido la problemática de la escuela clásica. El marginalismo presupone, como la escuela clásica, una determinada *esencia del ser humano*: el ser humano en tanto, por un lado, individuo menesteroso y, por el otro, en tanto ser que actúa racionalmente y que maximiza su utilidad o al menos que optimiza sus medios. El

²⁸ Con su mordacidad característica, Joan Robinson observó acerca de esta definición de la economía como manejo de bienes escasos que “el momento de la publicación fue desafortunado. Para cuando el libro salió, había tres millones de trabajadores sin empleo en la Gran Bretaña y la tasa de crecimiento del Producto Nacional Bruto de los Estados Unidos había bajado a la mitad de su nivel del año anterior.” (Robinson, 1972, p. 104). Incluso cuando existen recursos suficientes, estos son tratados por los capitalistas como si fuesen escasos: para maximizar la ganancia, se procura minimizar los costos. El “aspecto” resaltado por Robbins del comportamiento humano no es más que el comportamiento de los capitalistas, peraltado a una condición de existencia humana, que quieren valorizar su capital.

marginalismo no se diferencia de la escuela clásica por medio de este concepto de la esencia humana, sino por medio de lo que se hace de este concepto: mientras que en la escuela clásica, este concepto servía a la fundamentación de la teoría del valor trabajo, en la medida en que el cálculo de utilidad era relacionado con el trabajo gastado, este cálculo se remite ahora inmediatamente a los productos y conduce a la teoría de la utilidad marginal del valor. Si bien las teorías neoclásicas posteriores procuran evitar la referencia explícita a cualquier suposición esencialista, también su punto de partida sigue siendo el individuo racional, que maximiza su utilidad.

Como en la teoría clásica, el ser humano es completamente *asocial*. El individuo singular se encuentra atomizado frente a la naturaleza. Partiendo de este individuo aislado, la relación económica ha de ser constituida por medio del comportamiento maximizador de este. De esta manera, el intercambio no se concibe tanto en la escuela clásica como en la neoclásica como forma de la mediación de la relación social, sino únicamente como acto entre dos poseedores individuales de mercancías, de modo que la fundamentación de las proporciones de intercambio puede efectuarse recurriendo a los cálculos individuales.

También la *ahistoricidad* se halla en el marginalismo (y sobre todo en los mundos modélicos de la teoría del equilibrio general) aún más marcada que en la escuela clásica. Si así y todo Smith dejaba aún que un cazador y un

pescador intercambiaran ciervo y castor, ahora es el Robinson aislado mismo sobre el que las leyes básicas de la economía son desarrolladas.²⁹ Si para la escuela clásica el capitalismo valía no como un modo de producción histórico, sino como un modo de producción adecuado para el ser humano, en el marco de la escuela neoclásica, el capitalismo se convierte en mera expresión de la producción humana en general, en la solución más eficiente del problema de la asignación que ha acompañado desde siempre a los seres humanos.

Finalmente, es también el mismo *empirismo* el que sirve de base tanto al marginalismo y a la escuela neoclásica como a la escuela clásica: la esencia humana es inmediatamente cognoscible (o simplemente se la presupone en las teorías más modernas como “suposición de comportamiento”), la relación social es inmediatamente accesible. Todos los fenómenos económicos se encuentran en un mismo plano, accesible a la percepción y pueden ser, en la medida en que se trate de fenómenos cuantitativos, vinculados sin problema con los medios de la matemática.³⁰

²⁹ Y así el intercambio deviene en un fenómeno ciertamente interesante, pero en última instancia insignificante, al ser meramente azaroso desde el punto de vista técnico (Robbins 1932, p. 43).

³⁰ De ahí que Jevons hable de la economía política como “la mecánica de la utilidad y el propio interés” (1871, p. 80) y Walras quiera presentarla como “ciencia físico-matemática” (1881, p. 80 [véase también 1874, p. 162]).

4. Economía científica y economía vulgar (Contribución a la crítica de la recepción marxiana de la escuela clásica, parte III)

El marginalismo y la teoría del equilibrio general son normalmente considerados por los economistas marxistas como variantes modernas de lo que Marx llamó “economía vulgar” y con ello por tanto como emprendimientos en el fondo acientíficos. En las *Teorías sobre la plusvalía*, Marx distinguió por primera vez de manera sistemática la economía vulgar de la “científica”, es decir de la economía política clásica.³¹

Los economistas vulgares –muy distintos de los investigadores económicos por nosotros criticados– traducen en realidad las ideas, los motivos, etc., de los exponentes de la producción capitalista cautivos en ella y en los que solo se refleja en su apariencia superficial. La traducen a su lenguaje doctrinal, pero desde el punto de vista de la clase dominante, del capitalista y, por tanto, no de un modo candoroso y objetivo, sino de un modo apologético. La limitada y pedantesca manera de expresar las ideas vulgares que necesariamente brotan en los exponentes de este modo de producción es muy diferente de la apetencia

³¹ La formación de estos conceptos en los escritos económicos de Marx que van desde 1844 a 1863 se halla presentada en Marxhausen y Schaffenberg (1978).

que economistas como los fisiócratas, Adam Smith o Ricardo sienten de captar la conexión interior [de las cosas] (Marx, 1956c, p. 403).

A partir de este pasaje y de otros similares, puede surgir la impresión de que Marx fundamenta la diferencia entre la economía vulgar y la economía política científica solo en la *intención* consciente de los autores individuales. Mientras que unos estarían interesados solo en la apología, otros tendrían la “apetencia” de captar la conexión interior de las cosas. En este sentido, Marx también contrapone a Malthus con Ricardo.³² A esta distinción entre economía vulgar y economía científica conforme las intenciones de los autores también se ajusta el hecho de que Marx haga depender, en el epílogo a la segunda edición de *El capital*, la posibilidad de la existencia de la economía burguesa

³² De acuerdo con Marx, Ricardo está en lo cierto para su época cuando considera “el modo de producción capitalista como el más ventajoso para la producción en general, [es decir,] como el más ventajoso para la creación de riqueza. [...] Y si la concepción de Ricardo, vista en general, redundaba en interés de la *burguesía industrial*, esto se debe, sencillamente a *que y en cuanto que* este interés coincide con el de la producción o el del desarrollo productivo del trabajo mismo. Y cuando se halla en contradicción con él, tampoco guarda *ninguna consideración* a la burguesía como no lo guarda tampoco al proletariado o a la aristocracia” (Marx, 1956b, pp. 100-101). Por el contrario, Malthus estaría caracterizado por una “*vileza fundamental* de sus intenciones” que se mostraría en las “consecuencias *llenas de consideraciones* y nada *imparciales* que saca de sus premisas científicas” (Marx, 1956b, pp. 99-100).

científica de la situación de las luchas de clases: la economía política podría “seguir siendo una ciencia mientras la lucha de clases se mantenga latente” (Marx, 1867a, p. 13). Como a partir de 1830 la lucha de clases devino cada vez más amenazante, “[l]as campanas tocaron a muerto por la economía burguesa científica” y “las ruines intenciones de la apologética ocuparon el sitio de la investigación científica sin prejuicios” (Marx, 1867a, p. 14).

Una distinción entre economía “científica” y “economía vulgar” que esté fundamentada meramente en las intenciones de los respectivos autores resulta sumamente problemática. Marx también admitió que incluso decididos apologetas del sistema capitalista captaron conexiones reales y, a la inversa, también constató en las obras de los más significativos representantes de la economía “científica” elementos “vulgares”.³³

No obstante, se encuentra en la obra de Marx también otra definición de la diferencia entre economía científica y economía vulgar. En *El capital* Marx observa que:

Para dejarlo en claro de una vez por todas, digamos que entiendo por economía política clásica

³³ Similarmente problemática es asimismo la conexión, establecida por Marx, entre una agudización de la lucha de clases a partir de 1830 y la imposibilidad de la economía científica. Marx mismo les concedió en las *Teorías sobre la plusvalía* a por ejemplo Ramsay, Jones y Cherbuliez, autores que publicaron después de 1830, resultados científicos (respecto del problema de la estructura del epílogo cf. también King, 1979).

toda la economía que, desde William Petty, ha investigado la conexión interna de las relaciones de producción burguesas, por oposición a la economía vulgar, que no hace más que deambular estérilmente en torno de la conexión aparente, preocupándose solo de ofrecer una explicación obvia de los fenómenos que podríamos llamar más bastos y rumiando una y otra vez, para el uso doméstico de la burguesía, el material suministrado hace ya tiempo por la economía científica. Pero, por lo demás, en esa tarea la economía vulgar se limita a sistematizar de manera pedante las ideas más triviales y fatuas que se forman los miembros de la burguesía acerca de su propio mundo, el mejor de los posibles, y a proclamarlas como verdades eternas (Marx, 1867a, p. 99).

Aquí Marx distingue en primer lugar no la intención de los autores, sino el *tipo de su investigación*. Mientras que la economía vulgar se quedaría en la “conexión aparente”, en las manifestaciones de la competencia tal como ella se refleja en la conciencia de los agentes de la producción,³⁴ a la economía política le sería posible al menos parcialmente

³⁴ “El economista vulgar no hace, en realidad, otra cosa que traducir a un lenguaje aparentemente más teórico las *queer notions* del capitalista obsesionado por la competencia y tratar de construir la certidumbre de estas ideas” (Marx, 1956b, p. 240).

penetrar estas manifestaciones y presentar la “conexión interna”. La delimitación así concebida entre economía científica y vulgar no se basa entonces en ninguna intención meramente subjetiva, sino en la *estructura teórica* determinada necesaria para captar la sociedad burguesa. Entonces pueden no obstante darse en el mismo autor, independientemente de sus motivos, a la vez elementos científicos y vulgares. Así distingue Marx en la obra de Adam Smith un aspecto “esotérico” (científico, dirigido a la conexión oculta) y uno “exotérico” (vulgar, detenido en la manifestación) (Marx, 1956b, pp. 145-146). Por el otro lado, descubre él mismo en la obra de Malthus, al que le atribuye los peores motivos y la adaptación consciente de su teoría a intereses externos, aún elementos científicos.

Como aporte de la economía burguesa “científica”, Marx afirma que esta, partiendo de la teoría del valor trabajo, ha procurado captar las formas –en apariencia demasiado diversas y extrañas las unas a las otras– del ingreso (ganancia, interés y renta) y reducirlas a su origen, el trabajo no pago del trabajador.³⁵ Por el contrario, la economía

³⁵ “La economía clásica trata de reducir a unidad interior, mediante el análisis, las diferentes formas fijas de la riqueza, extrañas las unas a las otras, despojándolas de la forma en que se mantienen indiferentes entre sí. Pretende entender la concatenación interna, a diferencia de la diversidad de las formas de manifestarse. De ahí que reduzca la renta a ganancia extra, con lo que aquella deja de ser una forma especial, *independiente*, y es desglosada de su aparente

vulgar deja que estas diferentes formas del ingreso existan una junto a la otra. Defiende diferentes variantes de una teoría de los factores de producción y se deja engañar por la apariencia de la fórmula trinitaria.³⁶

Esta segunda distinción, que no recurre a intenciones subjetivas, entre la economía “científica” y la “economía vulgar”, se halla fundada en la propia concepción de Marx acerca de cómo ha de formarse la teoría sobre la sociedad burguesa. Al distinguir Marx la conexión superficial, meramente “aparente”, que se refleja en la conciencia, de la verdadera conexión “interna”, insiste en la necesidad de un *plano no empírico de la teoría*, cuya exposición él concibe

fente, la tierra. Y despoja, asimismo, al interés de su forma independiente, poniéndolo de manifiesto como una parte de la ganancia. Reduce, así, a una sola forma, la de la ganancia, todas las formas del ingreso y todas las figuras y títulos independientes bajo los que los no trabajadores participan del valor de la mercancía. Y, a su vez, esta forma [única] se reduce a la plusvalía, puesto que el valor total de la mercancía se reduce a trabajo.” (Marx, 1956c, pp. 442-443).

³⁶ La economía vulgar “se encuentra como en su propia casa precisamente en la *enajenación*, en la que se enfrentan las diferentes participaciones en el valor. Lo que para el escolástico es [la trinidad de] Dios-Padre, Dios-Hijo y Dios-Espíritu Santo es para el economista vulgar [la trinidad] tierra-renta, capital-interés, trabajo-salario. Se trata, en efecto, de la forma bajo la que estas relaciones se entrelazan directamente en [el campo de] los fenómenos y, por consiguiente, aparecen también entrelazadas en las ideas y en la conciencia de los agentes de la producción capitalista, cautivos de ella.” (Marx, 1956c, p. 445).

como la tarea verdaderamente científica.³⁷ En el caso de que les haya sido realmente posible a los economistas clásicos exponer la conexión “interna” de la sociedad burguesa, debieron haber derribado al menos parcialmente el plano meramente empírico. Como ya fue presentado en el primer capítulo, Marx también parte de hecho de que este es el caso cuando les concede a Smith y Ricardo una teoría, “en lo fundamental”, de la plusvalía.*

Mientras que Marx les reprocha a los economistas vulgares su empirismo, su caer presas de la conexión meramente “aparente”, en los clásicos ve solo confusión y reducciones precipitadas.³⁸ Lo que les reprocha a los clásicos

³⁷ Así se lee en un pasaje muy citado: “toda ciencia sería superflua si la forma de manifestación y la esencia de las cosas coincidiesen directamente.” (Marx, 1894, p. 1041).

* En la versión de Wenceslao Roces de *Las teorías sobre la plusvalía*, “en lo fundamental” (*der Sache nach*) se traduce como “en realidad” (cf. Marx, 1956a, p. 80); esta nota es de los traductores.

³⁸ Acerca de la reducción de las diferentes formas de la riqueza a trabajo no pago, Marx señala: “La economía clásica se contradice a veces, incidentalmente, en este análisis; trata, en muchas ocasiones, de llevar a cabo esta reducción directamente, sin [recurrir a] términos intermedios, poniendo de manifiesto la identidad de la fuente de que emanan las diferentes formas. Pero esto se desprende necesariamente del método analítico con que [estos economistas] se ven obligados a hacer la crítica y trazar sus conceptos. No están interesados en desarrollar genéticamente las diferentes formas, sino en reducirlas a unidad analíticamente puesto que parten de ellas como de premisas dadas.” (Marx, 1956c, p. 443). Allí donde Marx va más

es la falta de *mediación* entre los fenómenos empíricos y su ley subyacente (por ejemplo en Marx, 1956a, pp. 79-80). Una crítica de esta naturaleza supone empero ya que en las obras de los clásicos hay un contenido teórico no empírico. De ahí que para Marx, el ahistoricismo de los clásicos sea más decisivo que su empirismo.³⁹

Smith y Ricardo no distinguen ellos mismos entre diferentes niveles de la teoría, es Marx el que desglosa la obra de ellos en diferentes componentes. Ya en el capítulo anterior criticamos en tanto inadecuada la concepción de Marx según la cual Smith y Ricardo habrían derribado el

lejos en su crítica es en el tercer tomo de *El capital*. Después de atribuirle, también allí, a la escuela clásica el mérito de haber disuelto el mundo de la apariencia, Marx afirma: “No obstante, incluso sus mejores portavoces, como no podía ser de otra manera desde el punto de vista burgués, siguen siendo prisioneros, en mayor o menor medida del mundo de la apariencia críticamente disuelto por ellos, y por ende todos incurren más o menos en inconsecuencias, semiverdades y contradicciones no resueltas.” (Marx, 1894, p. 1056).

³⁹ “Por último, la economía clásica falla, revela sus defectos, al no enfocar la *forma fundamental del capital*, la producción encaminada a la apropiación de trabajo ajeno, como una *forma histórica*, sino [como] una *forma natural* de la producción social.” (Marx, 1956c, p. 443). En el epílogo a la segunda edición de *El capital* hace de este ahistoricismo el rasgo definitorio de la economía burguesa: “En la medida en que [la economía política] es burguesa, esto es, en la medida en que se considera el orden capitalista no como fase de desarrollo históricamente transitoria, sino, a la inversa, como figura absoluta y definitiva de la producción social” (Marx, 1867a, p. 13).

nivel de la empiria capitalista. En consecuencia, tampoco el penetrar en la “conexión interior” no empírica vale como criterio para una distinción entre economía “científica” y “vulgar”.

Eso no significa que no haya diferencias entre los dos grupos distinguidos por Marx: se diferencian por medio de su *problemática*. Mientras que los clásicos parten de la relación del individuo con el trabajo y desarrollan una teoría del valor trabajo, los economistas vulgares definen una rudimentaria teoría de los factores de producción y anticipan con ello la problemática del marginalismo, que se basa en la relación, mediada por las necesidades, del individuo con el producto. Ciertamente, no puede justificarse por medio de esta diferencia en la problemática una dicotomía de *ciencia y no ciencia*. Tanto la economía “científica” como la “vulgar” permanecen, si bien en diferentes medidas, prisioneras en la conexión meramente aparente de la sociedad burguesa. Esto le es claro también a Marx en los pasajes en los que habla de los obstáculos cognitivos fundamentales de la economía burguesa (cf. Marx, 1867a, pp. 12-13, 1867b, p. 660) o cuando en el apartado sobre el fetiche de la mercancía señala que a los productores la relación entre su trabajo privado y el trabajo social global en su conjunto se les presenta de una “forma insensata” y agrega: “[f]ormas semejantes constituyen precisamente las *categorías* de la economía burguesa.” (Marx, 1867a, p. 93).

El hecho de que tanto la economía política “científica” como la “vulgar” estén prisioneras en la conexión meramente aparente de la sociedad burguesa se expresa conceptualmente en que sus categorías provienen del mismo *campo teórico*. Hay cuatro factores que caracterizan este campo y se hallan presentes en las diferentes teorías de la economía política con un grado variable de manifestación de su contenido.

Antropologismo: Se supone una determinada “esencia del ser humano”, que el ser humano se halla dotado naturalmente con determinados impulsos, necesidades y ante todo con una determinada racionalidad. La sociedad adquiere con ello un fundamento natural invariable. La definición precisa de esta naturaleza cambia ciertamente según cada autor, pero detrás de esta esencia se esconde siempre el poseedor de mercancías, sea en tanto productor como en la escuela clásica, sea en tanto consumidor como en el marginalismo.

Individualismo: La sociedad es concebida como inmediatamente constituida a partir de individuos singulares, atomizados, que llevan en sí mismos la “esencia humana”. Debe permitirse por tanto que cada problema de la relación social sea solucionado recurriendo a estos individuos.

Ahistoricismo: Se sigue del antropologismo y el individualismo. Si la sociedad se halla inmediatamente constituida de individuos y estos se hallan determinados por su esencia antropológica, entonces una forma determinada de la socialización puede únicamente corresponderse con esta

esencia o no corresponderse con ella, solo puede entonces haber formas de sociedad “naturales” y “no naturales”. La forma de sociedad “natural” es aquella adecuada al ser humano, que se corresponde con su esencia. Y puesto que esta esencia tiene como contenido la posesión de mercancías, la forma natural de sociedad es aquella que se basa en la producción de mercancías.

Empirismo: La realidad se muestra tal como ella es. Tanto la esencia humana como la forma de la socialización constituida por esta esencia son evidentes. La percepción del objeto concreto que es transparente en tal medida provee todo conocimiento.

La historiografía expresa siempre también cómo se refleja la propia posición en la historia. Esto vale también para la historiografía de la ciencia, especialmente cuando ella se escribe durante una revolución científica: a partir de la perspectiva de esta revolución, la historia se reescribe. Una reinterpretación tal de la historia se halla empero siempre expuesta al peligro de que la historia sea interpretada retrospectivamente como mera *prehistoria* de la revolución. Si las *Teorías sobre la plusvalía* son concebidas, como es habitual, como una historia de las teorías económicas, entonces también ellas son un ejemplo de esta historiografía retrospectiva. Al distinguir entre economía científica y economía vulgar, Marx se coloca –si bien críticamente– él mismo en una tradición determinada y se separa de otra tradición. Si bien Marx desarrolló su propia teoría en gran

parte discutiendo con Smith y Ricardo, esta interrelación propia de la *historia del surgimiento* de las teorías debe ser estrictamente separada de la conexión *conceptual* [entre estos autores], y esta última es mucho más estrecha de lo que Marx supone en algunos pasajes.

Por cierto puede dudarse con razón si la comprensión habitual de *Las teorías sobre la plusvalía* en tanto “cuarto tomo de *El capital*” (así reza el subtítulo de la edición de los MEW)* es adecuada al contenido del texto. A los tres tomos “teóricos” de *El capital* quería Marx que les siguiese un cuarto, que expusiera la historia de la teoría económica (cf. carta de Marx a Kugelmann del 13/10/1866, Marx, 1902). Las *Teorías* surgieron empero sobre la base del temprano plan de la *Contribución a la crítica de la economía política*, en la que a la exposición de las categorías individuales habría de seguirle un compendio histórico sobre el tratamiento de tales categorías (de ahí también la denominación teorías sobre la *plusvalía*; excursos histórico-teóricos sobre las teorías del valor y del dinero se encuentran ya en la *Contribución a la crítica* de 1859). Pero las *Teorías sobre la plusvalía* no solo se corresponden con un plan

* Los Marx-Engels-Werke (MEW) constituyen una “edición de estudio” de las obras y la correspondencia de Marx y Engels, publicada por el Dietz Verlag y la Rosa Luxemburg Stiftung de Berlín entre 1956 y 1990. En el volumen 26 de los MEW, la obra en cuestión es titulada “Theorien über den Mehrwert. (Vierter Band des ‘Kapitals’)” [Teorías sobre el plusvalor. (Cuarto tomo de “El capital”)] (MEW 26.1, p. 1); esta nota es de los traductores.

de historiografía económica diferente del planeado para el cuarto tomo de *El capital*. Ante todo, el texto existente deja muy rápidamente de ser una exposición de teorías anteriores y se convierte en el protocolo de un proceso de investigación.⁴⁰ Smith, Ricardo y el resto de los economistas constituyen el material sobre el que Marx trabaja para perfeccionar su propia teoría del valor y del plusvalor. En este sentido, no son las “teorías de la plusvalía” de Smith y Ricardo, sino las marxianas el verdadero objeto de las *Teorías de la plusvalía*. En el curso de ese proceso, Smith y Ricardo son percibidos con la teoría marxiana del plusvalor de fondo que se está desarrollando: Marx produce dentro de su propia problemática una imagen de la economía política clásica. Si esta imagen es concebida entonces como una historia de la teoría económica, entonces esta historia debe necesariamente aparecer como una construcción retrospectiva de los precursores. Sin embargo, esta imagen deviene ante todo interesante porque en ella devienen especialmente claras determinadas carencias de la propia concepción de Marx. Ciertamente, Marx logra romper con el campo teórico de la economía política y el hecho de

⁴⁰ En su comentario a las *Teorías sobre la plusvalía*, el proyecto grupal Desarrollo del sistema marxiano (Projektgruppe Entwicklung des Marxschen Systems, 1975) ha señalado expresamente este punto y rechazado la interpretación de las *Teorías* como cuarto tomo de *El capital*. Por cierto, el proyecto grupal no cuestiona la interpretación marxiana de las teorías de Smith y Ricardo sobre el valor y ante todo sobre el plusvalor, que yo critiqué arriba por inadecuadas.

que insista en hacer no economía política, sino *crítica* de la economía política muestra que para él se trata precisamente de esta ruptura. Pero no desarrolló ningún *concepto* lo suficientemente complejo de este campo teórico. A la inversa esto significa que no pudo tener completamente en claro el estatus de su propia teoría, lo que, como ya fue mostrado en el capítulo anterior, concierne especialmente el contenido no empírico de su teoría del valor y del plusvalor. Esta falta de claridad acerca del estatus de la propia teoría hace por tanto que también sea posible que determinados elementos del discurso clásico puedan filtrarse en el discurso de Marx.

Referencias

- Arrow, K., J., & Hahn, F., H. (1971). *Análisis general competitivo*. Fondo de Cultura Económica, 1977.
- Backhaus, H.-G. (1986). Zum Problem des Geldes als Konstituens oder Apriori der ökonomischen Gegenständlichkeit. *PROKLA. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft*, 16(63), 23–62.
- Bailey, S. (1825). *A Critical Dissertation on the Nature, Measures, and Causes of Value. Chiefly in Reference to the Writing of Mr. Ricardo and His Followers*. R. Hunter.
- Blaug, M. (1958). *Ricardian Economics. A Historical Study*. Yale University Press.
- Blaug, M. (1985). *Teoría económica en retrospectiva*. Fondo de Cultura Económica.

- Bowley, M. (1973). *Studies in the History of Economic Theory before 1870*. Macmillan.
- Bujarin, N. (1926). *La economía política del rentista*. Pasado y Presente, 1974.
- Cassel, G. (1918). *Economía social teórica*. Aguilar, 1960.
- Clarke, S. (1982). *Marx, Marginalism and Modern Sociology. From Adam Smith to Max Weber*. Macmillan.
- Debreu, G. (1959). *Teoría del valor. Un análisis axiomático del equilibrio económico*. Bosch, 1973.
- Dobb, M. (1973). *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith. Ideología y teoría económica*. Siglo XXI, 1980.
- Gossen, H. H. (1854). *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln*. Friedrich Vieweg und Sohn.
- Gutenberg, E. (1951). *Economía de la empresa. Teoría y práctica de la gestión empresarial*. Deusto, 1968.
- Hahn, F. (1984). *Equilibrium and Macroeconomics*. MIT Press.
- Haslinger, F., & Schneider, J. (1983). Die Relevanz der Gleichgewichtstheorie: Gleichgewichtstheorien als Grundlage der ordnungs- und wirtschaftspolitischen Diskussion. *Ökonomie und Gesellschaft. Jahrbuch*, 1, 1–56.
- Heine, M., & Herr, H. (1999). *Volkswirtschaftslehre: Paradigmenorientierte Einführung in die Mikro- und Makroökonomie*. Oldenbourg.

- Hicks, J., R., & Allen, R., G. D. (1934). A Reconsideration of the Theory of Value. *Economica*, 1(1/2), 52–76 /196-219.
- Hollander, S. (1979). *La economía de David Ricardo*. Fondo de Cultura Económica, 1988.
- Hollander, S. (1981). Marxian Economics as «General Equilibrium» Theory. *History of Political Economy*, 13(1), 121–155.
- Hutchison, T. W. (1978). *Sobre revoluciones y progresos en el conocimiento económico*. Fondo de Cultura Económica, 1985.
- Jevons, W. S. (1871). *La teoría de la economía política*. Ediciones Pirámide, 1998.
- Jonas, F. (1964). *Das Selbstverständnis der ökonomischen Theorie*. Duncker & Humblot.
- Kaldor, N. (1972). La irrelevancia de la economía del equilibrio. *Información Comercial Española. Revista de economía*, 498, 56–66; 1975.
- King, J. E. (1979). Marx as an Historian of Economic Thought. *History of Political Economy*, 11(3), 382–394.
- Lehmann, H. (1977). *Grenznutzentheorie. Kritik der theoriegeschichtlichen Grundlagen der heutigen bürgerlichen politischen Ökonomie*. Verlag Das Europ. Buch.
- Longfield, M. (1834). *Lectures on Political Economy*. Richard Milliken and Son.

- Marx, K. (1956a). *Teorías sobre la plusvalía I. Tomo IV de El Capital*. Fondo de Cultura Económica, 1980.
- Marx, K. (1956b). *Teorías sobre la plusvalía II. Tomo IV de El Capital*. Fondo de Cultura Económica, 1980.
- Marx, K. (1956c). *Teorías sobre la plusvalía III. Tomo IV de El Capital*. Fondo de Cultura Económica, 1980.
- Marx, K. (1902). Carta a Kugelmann del 13 de octubre de 1866. En K. Marx, *Cartas a Kugelmann* (pp. 45-47). Editorial de Ciencias Sociales, 1975.
- Marx, K. (1867a). *El capital. Crítica de la economía política. Tomo I/Vol. 1*. Siglo XXI, 1999.
- Marx, K. (1867b). *El capital. Crítica de la economía política. Tomo I/Vol. 2*. Siglo XXI, 1999.
- Marx, K. (1894). *El capital. Crítica de la economía política. Tomo III/Vol. 8*. Siglo XXI, 1997.
- Marxhausen, T. (1984). Marx' Untersuchung der „Auflösung der Ricardoschen Schule“. *Hallesche Arbeitsblätter zur Marx-Engels-Forschung*, 17, 5-116.
- Marxhausen, T., & Schattenberg, O. (1978). „Klassische bürgerliche politische Ökonomie“ und „Vulgarökonomie“—Entstehung. Inhalt und Einsatz der Begriffe im ökonomischen Werk von Marx. *Hallesche Arbeitsblätter zur Marx-Engels-Forschung*, 4, 4-23.
- McCulloch, J. R. (1825). *Principles of Political Economy*. Williams and Charles Tait.

- Meek, R. L. (1967). La decadencia de la economía ricardiana en Inglaterra. En Meek, Ronald L., *Economía e Ideología* (pp. 81-116). Ariel, 1972.
- Menger, C. (1871). *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Hölder-Pichler-Tempsky, 1923. [Traducción al español de la primera edición: Menger, C. (1996) *Principios de economía política*, Folio.]
- Mill, J. (1824). *Elements of Political Economy*. Baldwin, Cradock and Joy.
- Mill, J. S. (1848). *Principios de economía política. Con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*. Fondo de Cultura Económica, 1951.
- Mirowski, P. (1984). Physics and the «Marginalist Revolution». *Cambridge Journal of Economics*, 8(4), 361–379.
- Pareto, V. (1906). *Manual de economía política*. Atalaya, 1945.
- Projektgruppe Entwicklung des Marxschen Systems. (1975). *Der 4. Band des „Kapital“? Kommentar zu den „Theorien über den Mehrwert“*. Verlag für das Studium der Arbeiterbewegung.
- Robbins, L. (1932). *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*. Fondo de Cultura Económica, 1944.
- Robinson, J. (1962). *Filosofía económica*. Madrid, 1966.
- Robinson, J. (1972). La segunda crisis de la teoría económica. *Investigación Económica*, 32(125), 103–115; 1973.

- Samuelson, P. A. (1938). A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour. *Economica*, 5(17), 61–71.
- Schumpeter, J. A. (1908). *Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*. Duncker & Humblot.
- Schumpeter, J. A. (1954). *Historia del análisis económico I*. Fondo de Cultura Económica, 1971.
- Schumpeter, J. A. (1954). *Historia del análisis económico II*. Fondo de Cultura Económica, 1971.
- Schumpeter, J. A. (1970). *Das Wesen des Geldes. Aus dem Nachlaß herausgegeben und mit einer Einführung versehen von Fritz Karl Mann*. Vandenhoeck & Ruprecht.
- Senior, N. W. (1836). *An Outline of the Science of Political Economy*. W. Clowes and sons.
- Simmel, G. (1900). *Filosofía del dinero*. Capital Swing, 2013.
- Sraffa, P. (1926). Las leyes de los rendimientos en condiciones de competencia. *El Trimestre Económico*, 9(34 (2)), 253–274; 1942.
- Stanger, M. (1988). *Krisentendenzen der Kapitalakkumulation. Theoretische Kontroversen und empirische Befunde*. Cassa Blanca.
- von Wieser, F. F. (1884). *Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Werthes*. Alfred Hölder.
- Walras, L. (1874). *Elementos de economía política pura (o Teoría de la riqueza social)*. Alianza, 1987.

Walras, L. (1881). *Mathematische Theorie der Preisbestimmung der wirtschaftlichen Güter*. Verlag von Ferdinand Enke.

Young, A. A. (1928). Rendimientos crecientes y progreso económico. *El Trimestre Económico*, 25(99 (3)), 483–498; 1958.