

INDICE

ARTICULOS	SAMUEL HOLLANDER. Mercados precios y distribución: por qué Marshall estaba en lo correcto con respecto a Ricardo	9
	MAXIMO VEGA-CENTENO. Industrialización e industrias de pequeña escala: la experiencia peruana hasta 1980	47
	CARLOS PALOMINO SELEM. Notas sobre la intermediación financiera bancaria: El caso de la pequeña empresa	95
	MICHAEL MONTEON. América Latina, subdesarrollo y Estado rentista	113
	JUAN MIGUEL CAYO M. Gasto público y <i>crowding out</i> en una economía en desarrollo	135
RESEÑAS	MAXIMO VEGA-CENTENO. La dynamique economique de l' innovation de Mario Amendola y jean-Luc Gaffard. SOFIA VALENCIA. Market structure and innovation de Morton I. Kamien y Nancy L. Schwartz. MAXIMO VEGA-CENTENO. Industrialización en América Latina: De la "Caja Negra" al "casillero vacío" de Fernando Fajnzylber. MARIO TELLO. La hegemonía en crisis. Desafíos para la economía de América Latina de Oscar Ugarteche	157

MERCADOS PRECIOS Y DISTRIBUCION: POR QUE MARSHALL ESTABA EN LO CORRECTO CON RESPECTO A RICARDO

Samuel Hollander *

1. INTRODUCCION

En este artículo me propongo demostrar la validez de la defensa de Ricardo que hizo Alfred Marshall, contra la reacción marginalista de la década de 1870. Desde mi punto de vista, Marshall estaba por completo en lo correcto en la defensa que realizó, pero tal vez no llegó lo suficientemente lejos. Esto, ya que Marshall se mantuvo demasiado al interior de un marco de equilibrio *parcial*, mientras que la economía de Ricardo refleja preeminentemente el equilibrio *general*. Al hacer la defensa intento poner de relieve el rol de los precios en la transmisión de información sobre el mercado, la noción de los costos alternativos, el principio de maximización de retornos netos y la interacción de bienes y servicios en el mercado; en breve, la teoría de la coordinación de actividades económicas descentralizadas ¹.

* Profesor del Dpto. de Economía de la Universidad de Toronto. Este texto corresponde a una conferencia pronunciada en el Instituto Tinbergen de la Universidad Erasmus de Rotterdam.

1. Precisamente, Schumpeter tomó la visión opuesta a la mía: 'Ningún lector imparcial puede dejar de percibir... que la estructura teórica de Marshall, quitando su superioridad técnica y los varios desarrollos en detalle, es fundamentalmente, la misma que la de Jevons, Menger y especialmente Walras, pero que las habitaciones en esta nueva casa están in-

Aquí debo especificar una distinción entre el interés por los problemas de asignación basados en los mecanismos del mercado, y el interés por la elección individual. En la actualidad estamos condicionados a pensar en la rigurosa teoría de la elección individual como necesaria para una teoría de la asignación de recursos². Ricardo, por otro lado, estaba menos interesado por el problema de la elección individual que por el análisis del proceso del mercado. Sin embargo, sería equivocado establecer el contraste de una manera demasiado vertical. Así, inclusive Schumpeter, que fue el primero en condenar a Ricardo por fracasar en la apreciación del proceso de producción-distribución como una trama de intercambios, estuvo obligado a conceder que:

Los "clásicos" presintieron la existencia de lo que ahora llamamos equilibrio económico y si ellos no trataron de probar su existencia, lo hicieron, como era, plausible, incorporando su intuición en ciertas reglas empíricas, tales como la tendencia de las "ganancias" de ser aproximadamente iguales en ramas de negocios diferentes pero condicionadas de manera similar. Derivamos una proposición similar del principio de maximización de retornos netos y lo asociamos con el principio de sustitución (1954, p. 590)³.

Una segunda aclaración preparatoria se refiere al hecho de que la principal preocupación de Ricardo era la trayectoria temporal de los retornos promedio al trabajo y al capital en condiciones de creciente escasez de tierra. La teoría de la asignación no fue su principal preocupación. Empero, el proceso de crecimiento se lleva a cabo por el lado de la demanda. Cuando deja que el costo marginal de la producción de alimentos se eleve bajo presiones de

necesariamente decoradas con herencias Ricardianas, las cuales reciben un énfasis desproporcionado con respecto a su importancia operacional' (1954, p. 837).

2. El contraste me fue sugerido por el profesor David Laidler quien buscó entender la mutua incomprensión de los protagonistas en los debates de la década pasada referentes a la economía "clásica".
3. Frank Knight, el archi-crítico de Ricardo, tenía una alta estima por el proceso de ajuste de Adam Smith que involucraba la transferencia de recursos 'de usos menos remunerativos a usos más remunerativos hasta que la remuneración en todos los campos en competencia es la misma' (1956, p.64). La fuerza de su hostilidad cegó a Knight con respecto al hecho de que Ricardo ya había adoptado el análisis de Smith.

la población, es el aumento en la demanda por alimentos el que fuerza la extensión de los cultivos, y existe mucho interés en este contexto con respecto a la asignación del presupuesto que hace el individuo con un incremento en el ingreso. Mas aún, al concebir los retornos al factor promedio como variables endógenas y elaboradas sobre las condiciones de oferta y demanda en el mercado de trabajo él abrió las puertas a la interdependencia de la distribución del ingreso y los patrones de gasto final, refutando así la corriente "Italo-Cambridgeana" y varias otras críticas de su perspectiva Marshalliana global.

Este trabajo, entonces, presenta argumentos para el caso en el que la economía Ricardiana abarca un sistema consistente con posteriores elaboraciones "neo-clásicas", de "equilibrio general" o "marginalistas" —sobre las que la posición de Marshall en la historiografía del S. XIX es sustancialmente exacta⁴. En el curso de mi demostración, y teniendo en mente la protesta válida de Marshall sobre las interpretaciones de Ricardo sobre el salario fijo, abordaré la relación entre distribución y patrones de gasto final.

-
4. Sir John Hicks ha argumentado en favor del reemplazo del término 'marginalismo' por 'CATALLACTICA', admitiendo que 'Ricardo mismo puede ser bastante marginalista a veces' (1974, p. 212). Mi caso es que Ricardo fue tanto 'marginalista' como 'CATALLACTICO' contemplando el sistema económico como un sistema de mercados interrelacionados. (Hicks contrasta 'CATALLACTICA' con 'plutología' o la ciencia de la riqueza, trazando una línea entre el neoclasicismo y el clasicismo en estos términos; pero esto descuida que Walras, por nombrar uno, identificó a la economía pura con con la *teoría de la riqueza social* sobre la base de que 'la suma total de todas las cosas, materiales o no, a las cuales se les puede poner un precio debido a que son escasas (i.e., tanto *útiles* como *limitadas en cantidad*) constituyen la riqueza social'; 1954, p. 40).

Mi posición *parece* estar cercana a aquella de Blaug (1976) a pesar de que desearía evitar el relacionar a Menger demasiado cercanamente con Jevons y Walras: 'las innovaciones de Menger, Jevons y Walras son mejor descritas, no como un nuevo SRP [Programa de Investigación Científica], sino como un 'cambio de problema progresivo' en el viejo problema de investigación de la economía política clásica' (p. 165; ver también p. 161 con respecto al 'núcleo duro' común). He sido incapaz de restringir con absoluta seguridad la posición de Blaug de sus otras numerosas afirmaciones con respecto a la naturaleza de la 'revolución marginal', a pesar de que tengo la impresión de que él continúa manteniendo que ésta incrementó un 'cambio en el énfasis'. (Sobre este tema ver Hollander, 1987b).

Un reciente volumen dedicado a demostrar el punto de vista opuesto (Fisher 1986) se encuentra viciado por el conspicuo descuido de la naturaleza del clasicismo.

2. LA POSICION MARGINALISTA Y LA POSICION DE CAMBRIDGE

La distribución fue representada mentalmente por W.S.Jevons como (idealmente) una cuestión del precio de los servicios, “enteramente sujeta a los principios del valor y a las leyes de la oferta y la demanda” (1924, p. xlvi), con los precios de los insumos “como el efecto y no la causa del valor del producto” (p.1)... “sostengo que la mano de obra es *esencialmente variable*, de tal manera que *su valor debe ser determinado por el valor del producto, y no el valor del producto determinado por el valor del trabajo*”(p.166) — y el costo de producción es un reflejo de oportunidades predeterminadas (pp. xlviii-1). De acuerdo a ello dirigió sus críticas a los enfoques del fondo de salarios y de la subsistencia para la determinación de la tasa de salarios y el enfoque del costo para el valor —tal como él los entendía— rindiendo tributo a la tradición francesa de J.B. Say y otros: “la única esperanza de obtener un verdadero sistema de economía es derribar, de una vez por todas, los embrollados y absurdos supuestos de la escuela Ricardiana. Nuestros economistas ingleses han estado viviendo en un paraíso de tontos. La verdad se encuentra en la escuela francesa” (pp. xlviv-v).

León Walras, en cuyos orígenes intelectuales se encuentra J.B. Say, igualmente, se opuso al modelo clásico de precios y distribución (nuevamente, como él lo entendía), particularmente la orientación del costo en el enfoque del salario natural. Al negar la dimensión final de la demanda y una demanda derivada, él formuló el cargo de que los ingleses habían construido un sistema subdeterminado: “Está claro que los economistas ingleses se encuentran completamente desconcertados por el problema de determinación del precio; ya que es imposible que I (interés) determine P (precio) al mismo tiempo que P determina I. En el lenguaje matemático una ecuación no puede ser usada para determinar dos incógnitas” (1874-(1954) pp. 424-25).

En tiempos más recientes tenemos la famosa crítica del clasicismo hecha por Schumpeter y Knight, mencionada anteriormente. Desde su perspectiva los precios dependen del interés subjetivo relativo a los consumidores, el flujo de bienes y por lo tanto sus utilidades marginales gobernadas por consideraciones del costo, donde los “costos” reflejan alternativas a las que se ha renunciado más bien que “el esfuerzo” del trabajo o la abstinencia. En esta visión, el principio economizador involucra la maximización del retorno total

de cualquier recurso al igualar los incrementos en el retorno al límite, con el recurso escaso en usos alternativos. Tomando esta perspectiva, los desarrollos de la década de 1870 son, obviamente "revolucionarios". Pero para una formulación prístina del estado supuestamente revolucionario de los desarrollos de la década de 1870 —especialmente con respecto al rol de la demanda final— es difícil mejorar en algo la siguiente afirmación de Frisch:

La teoría clásica del valor —como la encontramos en todo momento en Stuart Mill— fue esencialmente una teoría de costos de producción basada en el pensamiento del empresario privado...

Esta teoría contiene, por supuesto, un irrefutable elemento de verdad. Pero es demasiado simple para dar siquiera una representación cruda de las fuerzas en juego. El proceso económico es un asunto de equilibrio donde tanto las fuerzas tecnológicas como subjetivas se encuentran en juego. El elemento subjetivo fue prácticamente dejado de lado por los clasicistas.

En este punto la teoría económica fue completamente renovada, entre los años de 1870 y 1890 cuando un número de economistas austríacos encabezados por Carl Menger (1840-1921) llevó a cabo un estudio sistemático de los deseos humanos y su ubicación en una teoría de precios. Pensamientos similares fueron también expresados por el suizo León Walras (1834-1910) y el inglés Stanley Jevons (1835-1882). Este fue el primer rompimiento desde Stuart Mill.

El inglés, Alfred Marshall (1842-1924) subsecuentemente hizo mucho para combinar el punto de vista subjetivo y el punto de vista del costo de producción. Esto llevó a lo que ahora denominamos la teoría neoclásica (Frisch, 1981, p.5).

También se ha sugerido (Arrow y Starrett, 1973, pp. 132-3) que el reconocimiento de Mill de grupos que no están en competencia implicaba una multiplicidad de factores primarios que "requerían una teoría nueva". Los fundadores de la escuela neo-clásica "entendieron la evidente omisión de la demanda en el modelo clásico". Siguiendo la argumentación, la teoría clásica no podía resolver el problema lógico de explicar los salarios relativos de tipos de trabajo heterogéneos.

Este resumen debería bastar para establecer el escenario para la lectura individual, y muy diferente, que hace Marshall del pensamiento económico

del S. XIX. Pero antes de seguir adelante aprovechamos la ocasión para presentar la tradición "Italo-Cambridgeana" o "neo-Ricardiana" que atribuye a Ricardo muchas de las características que acabamos de establecer, aunque lo hacen mediante la imagen de un espejo en la que cuando los críticos neoclásicos encuentran un error o laguna, Cambridge encuentra un mérito. La característica de esta tradición es su defensa de modelos que aseguran la prioridad de la distribución sobre la determinación de precios en la cual una u otra de las variables distributivas clave —ya sea el salario o la tasa de ganancia— está exógenamente dada al sistema económico; y en la cual se evita el análisis demanda-oferta en los mercados de factores y de bienes para todos los propósitos e intereses. Bajo ciertas condiciones definidas con precisión, un salario real determinado dictará el retorno sobre el capital y el conjunto de precios de costo. Maurice Dobb lo ha parafraseado así:

Debería ser bastante claro... que un sistema que determina la distribución en términos de intercambio y sus precios emergentes debe, de una manera u otra, con la posibilidad de variar el énfasis, ser puesto en términos de oferta y demanda; pero *por el contrario*, el sistema Ricardiano, que explica el intercambio en términos de distribución, y la distribución en términos de productividad y condiciones de producción en una industria o sector de la industria (dado el salario real), no tiene ningún lugar para la relación de oferta y demanda —al menos, hasta que ésta llegue a *movimientos* en los precios relativos, y en particular para los mercados de precios Smithianos (1973, pp. 118-19).

Similarmente: "la naturaleza del enfoque (de Marx) requería que él comenzara de la postulación de una cierta tasa de explotación o de plusvalía (o tasa de salario-ganancia en términos de Ricardo); ya que era *anterior* a la formación de valores de intercambio o precios y no se derivaba de ellos. En otras palabras, esto necesitaba ser expresado en términos de producción, *antes* de introducir la circulación o el intercambio" (p.148). Para una presentación muy reciente de la visión de Cambridge, tenemos la contribución sobre "Ricardo" para el *New Palgrave Dictionary of Economics* (1987). G. de Vivo, el autor de la contribución, afirma aquí que la posición de Marshall con respecto a Ricardo —la atribución que le hace de una doctrina de salario variable y una teoría de costos del valor generalizado— fue basada en una "evidencia débil", y procede a mantener (sobre la base de ninguna evidencia) que la teoría Ricardiana "se encontraba básicamente en conflicto con el marginalismo": "dados la tasa de salarios y las técnicas productivas (y asumiendo la inexistencia de una renta), la tasa de ganancias está completamente determinada, y

por lo tanto el costo de producción y el precio del producto. No quedaría ningún papel para el mecanismo marginalista de la oferta y la demanda: las proporciones en las cuales los bienes son demandados se hacen irrelevantes para la determinación del valor y la distribución, además de que no existiría ningún mecanismo para igualar los factores de oferta y demanda" (1987, 4, p. 197).

A continuación proporcionaré la respuesta tanto a los primeros críticos o a los críticos marginalistas de Ricardo y de los "neo-Ricardianos" autodidactas. La evidencia textual apoya completamente la lectura que Marshall hace de Ricardo, aunque como ya se mencionó anteriormente, esa línea se extiende más allá de lo que Marshall indicó.

3. MARSHALL Y LA TEORIA DEL VALOR DE RICARDO

El famoso Apéndice I de Marshall a sus *Principios de Economía* se refiere a las críticas de Jevons a Ricardo (y J.S. Mill) sobre la teoría del valor. "Aún cuando oscuramente expresada, anticipó más de la doctrina moderna de relaciones entre costo, utilidad y valor, de lo que ha sido reconocido por Jevons y algunos otros críticos" (1920, p. xxxiii). El pensó que Jevons había juzgado a Ricardo y Mill duramente, atribuyéndoles "doctrinas más estrechas y menos científicas que las que ellos realmente sostuvieron" (p. 817). Los *Principios de Economía Política* de Ricardo fueron, se admite, un trabajo no-sistemático, deliberadamente incompleto en el que se presupone mucho de los lectores, necesiéndose referencias a otras partes de su trabajo (incluyendo su correspondencia) para establecer las ambigüedades (p. 813). Además, a Ricardo le "encantaban las frases cortas, y pensó que sus lectores siempre se procurarían las explicaciones de las cuales él les daba una pista" (p. 816). Pero cuando se intenta una aproximación al texto de Ricardo en un esfuerzo por "comprender lo que él realmente quiso decir", resulta que "sus doctrinas, aunque muy lejos de estar completas, se encuentran libres de muchos de los errores que comúnmente se le atribuyen" (p. 813). De hecho, la posición de Ricardo sobre el valor "aún cuando no es sistemática y está abierta a muchas objeciones, parece ser más filosófica en principio y más cercana a los hechos actuales de la vida" que la posición de Jevons (p. 819) ⁵.

5. Marshall citó al historicista alemán Roscher para el mismo efecto: 'Como Roscher dice (*Economía Política* Sección CLV), "Al juzgar a Ricardo, no debe olvidarse que no fue su intención escribir un libro de texto sobre la ciencia de la Economía Política, sino sólo

Aquí Marshall tenía en mente la famosa *catena* o cadena de causalidad que él vió como la “posición central” de Jevons:

El costo de producción determina la oferta; la oferta determina el grado de utilidad final; el grado de utilidad final determina el valor (1924, (1871), p. 165) ⁶.

Marshall presentó objeciones, primero, a la ambigüedad del “costo” y la “oferta” para la cual no había excusa ya que Jevons tenía el aparato técnico requerido para tratar con ese aspecto. Segundo, y más serio, estaba la noción de que la utilidad marginal “determina el valor”: “El precio que varios compradores en un mercado pagarán por un objeto, está determinado no solamente por los grados finales de utilidad que éste representa para aquellos, sino también por éstos en conjunción con las cantidades individuales de poder adquisitivo que se encuentran a su disposición. El valor de intercambio de un objeto es el mismo en todo el mercado pero los grados finales de utilidad a los cuales éste corresponde no son iguales para ninguna pareja de partes” (p. 818). El concepto apropiado era el precio de demanda marginal. Y él procede subsecuentemente: “Tal vez el antagonismo de Jevons hacia Ricardo y Mill hubiera sido menor si él mismo no hubiera caído en el hábito de hablar de relaciones que sólo existen entre el precio de demanda y el valor como si éstas se dieran entre la utilidad y el valor” (p. 820). Tercero, y mucho más serio que los anteriores, se encontraba el fracaso para transmitir la noción de causalidad mutua: “Pero la mayor objeción de todas las que se hacen a la formulación formal de su doctrina central es que no representa el precio de oferta, el precio de demanda y la cantidad producida como determinantes mutuos el uno del otro (sujetos a ciertas otras restricciones), sino como

comunicar a aquellos versados en ella el resultado de sus investigaciones de la manera más breve posible. Por ello él escribe así frecuentemente haciendo ciertos supuestos, y sus palabras se extenderán para otros casos sólo luego de haber sido consideradas, o más bien re-escritas para acomodarse al caso modificado” (1920, p. 163n).

Ver también el comentario de Marshall con respecto a los engañosos modos de expresión de Ricardo (1920, pp. 503, 761n, 834).

6. En la primera página de la *Teoría de la Economía Política* Jevons afirmaba: “La repetida reflexión y el estudio me han llevado a la, de alguna manera, novedosa opinión, que *el valor depende enteramente de la utilidad*” (1924, p.5).

determinados el uno por el otro en una serie". De hecho, si se insiste en una *cadena*, un orden invertido sería "relativamente menos falso" que aquel de Jevons:

La utilidad determina la cantidad que tiene que ser ofertada, la cantidad que tiene que ser ofertada determina el costo de producción.

El costo de producción determina el valor, debido a que el costo determina el precio de la oferta que se requiere para hacer que los productores continúen en sus trabajos (pp. 318-19).

Jevons había fracasado en su intento de llegar a lo que Cournot había enfatizado mucho antes y tal como el uso de las matemáticas habían sugerido, es decir "aquella simetría fundamental de las relaciones generales en la cual la demanda y la oferta se relacionan al valor..." (p. 820) ⁷.

Marshall admitió que Ricardo "no establece claramente, y en algunos casos tal vez no percibió clara y totalmente cómo, en el problema del valor normal, los distintos elementos se gobiernan el uno al otro mutuamente y no sucesivamente en una larga cadena de causalidad" (p. 816). Pero, como se mencionó, él encontró las formulaciones de Ricardo "más filosóficas en principio" que aquellas de Jevons. La dependencia del valor en los costos reflejaba una "brevedad descuidada", no un principio, y era "parte de una doctrina mayor, el resto de la cual él intentó explicar" (p. 817). En particular, Jevons había asumido erróneamente que Ricardo había pensado que "el valor estaba gobernado por el costo de producción sin referencia a la demanda" (p. 821n).

7. Acusaciones similares aparecen en la famosa revisión *Académica* de Marshall (1872) de la *Teoría de la Economía Política*: Jevons "estaba tan sobrecargado por su matemática en su argumento central, que él intentó poner a las acciones de la naturaleza en una larga fila" (1925, p.99).

Sobre la posición de Jevons de que "en último término, los salarios de un hombre que trabaja coinciden con lo que él produce luego de la deducción de la renta, los impuestos y el interés sobre el capital", Marshall nota: "El no ve que, ya que la renta, los impuestos, etc no son pagados en especie, debemos tener frente a nosotros una teoría del valor completa para que podamos realizar esta resta. El no habla del monto de salarios, y del valor de intercambio de los productos como elementos variables, las variaciones de cada uno de los cuales afectan aquellas de los otros" (p.94).

En cuanto a los detalles de la posición de Ricardo con respecto al lado de la oferta, Marshall dejó de lado el sofisma de quienes le atribuyen una teoría simple del trabajo, "parece difícil imaginar cómo podría él haber enfatizado más fuertemente el hecho de que el Tiempo o la Espera al igual que el Trabajo son un elemento del Costo de Producción" (p.816). Cuando más, fue un error de juicio estratégico por parte de Ricardo el no repetir continuamente su posición de que los precios son proporcionales a los valores del trabajo sólo bajo condiciones restrictivas —todo lo cual es establecido en el primer capítulo de los *Principios*⁸.

Una segunda cuestión se refiere al lado de la demanda. En el análisis del valor, Ricardo tenía mucho menos que decir sobre la demanda que sobre los costos; los malentendidos que él buscó corregir se referían en gran medida a los costos (p. 814). Sin embargo, en su primer capítulo él especificó que la utilidad era "absolutamente necesaria" para el valor normal, si no era su medida; y más importante, en su capítulo "Valor y Riqueza" él buscó llegar al contraste entre utilidad *marginal* y utilidad *total* y el impacto diferenciado en ellas de una reducción en la oferta:

Nuevamente, en una profunda, aunque incompleta discusión de la diferencia entre "Valor y Riqueza" él parece ir encontrando el camino hacia la distinción entre utilidad marginal y utilidad total. Por riqueza entiende utilidad total, y parece encontrarse siempre en el punto de establecer que el valor corresponde al incremento de la riqueza que resulta de aquella parte del bien por la cual, solamente, los compradores buscan adquirirla; y que cuando se reduce la oferta, ya sea temporalmente debido a un accidente pasajero, o permanentemente debido a un incremento en el costo de producción, existe un incremento en ese incremento marginal de la riqueza que es medido a través del valor, al mismo tiempo que existe una disminución en la riqueza agregada, la utilidad total, derivada del bien. A lo largo de toda la discusión él está tratando de decir, aunque (al ignorar el terso lenguaje del cálculo diferencial) no usó las palabras correctas para decirlo claramente, que la utilidad marginal se incrementa y la utilidad total disminuye por cualquier represión a la oferta.

8. Marshall enumera los supuestos de igual calificación, iguales ratios capital-trabajo incluyendo el período de producción e iguales tasas de ganancia. Esta última es problemática, ya que Ricardo nunca acepta las tasas de ganancia diferenciales como una fuente de la desviación de los precios de sus valores (ver también Marshall, pp. 814-15).

En el cuerpo de los *Principios* de Marshall surge el mismo punto en el curso de un importante reclamo con respecto a la continuidad de la doctrina del S. XIX:

Un gran cambio en la manera del pensamiento económico ha sido presentado durante la presente generación por la adopción general de un lenguaje semi-matemático para expresar la relación entre pequeños incrementos de un bien por un lado, y por otro lado pequeños incrementos en el precio agregado que se pagará por éste: y mediante la descripción formal de estos pequeños incrementos del precio como midiendo los correspondientes pequeños incrementos de placer. El paso anterior, y por mucho el más importante, fue tomado por Cournot (1838); el último paso fue realizado por Dupuit (1844) y Gossen (1854). Pero su trabajo fue olvidado; parte de éste fue hecho nuevamente, desarrollado y publicado casi simultáneamente por Jevons y Carl Menger en 1871, y por Walras un poco después. Jevons capturó la atención pública casi inmediatamente con su brillante lucidez y su estilo interesante. El aplicó el nuevo nombre de *utilidad final* tan ingeniosamente como para hacer que aquellos que no sabían nada de la ciencia económica obtuvieran ideas claras de las relaciones generales entre los pequeños incrementos de dos objetos que están cambiando gradualmente en una conexión causal entre ellos. Su éxito se logró inclusive debido a sus errores. Bajo la honesta creencia de que Ricardo y sus seguidores habían dado su explicación de las causas que determinan el valor de manera totalmente equivocada al omitir dar énfasis a la ley de deseos saciables, él llevó a muchos a pensar que estaba corrigiendo grandes errores; donde en realidad sólo estaba añadiendo explicaciones muy importantes (p. 101n).

Marshall concedió prestamente que cuando Jevons escribió "el lado de la demanda de la teoría del valor ha sido muy reducido; y que (Jevons) hizo un excelente servicio al llamar la atención a este punto y desarrollarlo" (p. 820). Pero mientras que Ricardo tomó la operación de demanda "demasiado predeterminadamente" (p. 525), la reacción se había ido demasiado lejos en la otra dirección y en algunos casos había animado un enfoque de la teoría de la distribución que implicaba que los insumos son específicos para productos particulares, i.e., no tenían usos alternativos, de tal manera que sus retornos están en la naturaleza de *renta* o de excedentes determinados por demanda, con una inadecuada atención a las condiciones de oferta del factor:

En la reacción, se ha puesto demasiada insistencia en el hecho de que las ganancias de cada agente de producción provienen de, y por el momento son gobernadas principalmente, por el valor del producto en

cuya producción toma parte; estando sus ganancias gobernadas bajo el mismo principio que la renta de la tierra; y algunos inclusive han pensado que es posible constituir una teoría completa de la distribución a partir de múltiples aplicaciones de la ley de renta. Pero ellos no llegarán hasta el fin. Parece ser que Ricardo y sus seguidores habían estado correctamente guiados por sus intuiciones, cuando determinaron silenciosamente que las fuerzas de la oferta son aquellas cuyo estudio es el más urgente e involucra la mayor dificultad.

Marshall fue demasiado estricto. La *catena* de Jevons también puede ser vista como “parte de una doctrina mayor”. Si se considera la sección de la Relación de las Teorías del Trabajo y el Intercambio: “Puede tender a dar al lector confianza en las teorías precedentes cuando encuentra que ellas llevan directamente a la bien-conocida ley, como se establece en el lenguaje ordinario de los economistas, que el valor es proporcional al costo de producción” (Jevons, 1924, p.186). O de nuevo: “No es fácil expresar en palabras cómo los ratios de intercambio son finalmente determinados. Ellos dependen de un balance general del poder para producir y de la demanda medida por el grado final de utilidad. Cada oferta adicional tiende a disminuir el grado de utilidad; pero el que esa oferta vaya a provenir de cualquier país depende de sus poderes comparativos para producir diferentes bienes” (p.188). H. Stanley Jevons (1911) defendió a su padre contra la acusación de Marshall (en el contexto de la determinación de la tasa de interés) en términos del hábito de Jevons —se debería añadir que se trataba de un hábito Ricardiano— de simplificación deliberada para transmitir proposiciones particulares (Apéndice I en Jevons, 1924, p.280).

Pero mi preocupación se refiere a la interpretación de Ricardo hecha por Marshall. Mostraré que Marshall estaba en lo correcto en lo que afirmaba, pero que podía haber llegado aún más lejos al tomar en cuenta la apreciación de Ricardo del lado de la demanda, y dar énfasis de las implicancias de equilibrio general de la orientación de la oferta-demanda de Ricardo.

4. RICARDO Y LA TEORIA DE LA DEMANDA

Nada puede estar más alejado de la verdad que la tradición según la cual la teoría de la demanda jugaba una pequeña parte, si acaso alguna, en el análisis

Ricardiano. Ricardo se extendió en algunos casos para llegar al punto “que la producción de ningún bien, con excepción del mal cálculo, precede la demanda o la demanda anticipada para este bien” (*Trabajos*, VIII, pp. 273-4). Tenía que establecerse este punto aparentemente obvio, ya que, en la opinión de Malthus, incrementos en la producción de alimentos precedían a incrementos en la población: “El punto en disputa es, si ¿la oferta de maíz precede a la demanda por éste, o más bien sigue a tal demanda? Yo soy de la opinión de que se cumple lo último” (p.255). Pero se encuentra mucho más en juego que el reconocimiento de la demanda como condición necesaria para el valor de intercambio.

La respuesta relativa de la cantidad demandada a una variación en el precio fue claramente reconocida por Ricardo en los *Principios*, a pesar de que podían existir, tal vez, rangos de inelasticidad: “Cualquiera que sea el hábito que se haya considerado placentero, será abandonado con disgusto, y continuará siendo consumido a pesar de un impuesto muy elevado; pero esta renuencia tiene sus límites, y la experiencia muestra cada día que un incremento en la cantidad nominal de tributación, a menudo disminuye el producto” (I, p.241). Ricardo reconoce en todo lugar que la elasticidad precio—definida en términos de una respuesta proporcional de la cantidad demandada al precio y los consecuentes cambios en el gasto total—varía a lo largo de un rango de precios, excediendo la unidad a niveles altos y declinando a valores menores a la unidad a niveles más bajos; así “si se continúa de esta manera incrementando la cantidad de tela, hasta que ésta llegue al alcance del poder adquisitivo de cada clase en el país, a partir de ese momento cualquier adición a su tranquilidad disminuiría el valor agregado” (1822; V, p.171). La lógica de Ricardo da lugar a la noción de que a precios bajos las oportunidades de atraer compradores *adicionales* mediante *mayores* reducciones en los precios son limitadas—una clara noción de precio de demanda marginal. Esta racionalización del rango inelástico también apareció tempranamente en su correspondencia, en 1813, comprendiendo las características diferenciales de los bienes regulares y de los metales monetarios:

El café, azúcar, y el índigo, son bienes para los cuales, a pesar de que existiría un incremento en su uso si su valor cayera mucho, debido a que no son aplicables a una gran variedad de propósitos nuevos, la demanda estaría necesariamente limitada; lo cual no pasaría con el oro y la plata. Estos metales existen en un grado de escasez, y se aplican a una gran variedad de usos *nuevos*—la caída de su precio, como consecuencia de

un incremento en la cantidad, siempre sería registrado no solamente debido a un incremento en la demanda orientado a propósitos a los que habían sido orientados con anterioridad, sino también al deseo de obtenerlos para propósitos enteramente nuevos (VI, pp.91-2).

No parece ser que Ricardo apreciara el moderno "efecto-sustitución", la respuesta de la cantidad demandada a cambios en el precio relativo asumiendo un poder adquisitivo fijo (J.S. Mill lo hizo; C.F. Hollander, 1987, p.123). El atribuyó la variación de la cantidad demandada debido a un cambio en el precio a nuestro "efecto-ingreso". A continuación asumió que la elasticidad ingreso de la demanda por maíz era muy baja y a veces cero para simplificar; y mantuvo con una diáfana claridad en los *Principios* que es la elasticidad-ingreso de la demanda igual a cero la que cuenta para una elasticidad precio de cero:

Un incremento en el costo de producción de un bien, si éste es un artículo de primera necesidad, no necesariamente disminuirá su consumo; ya que a pesar que el poder general de los compradores para consumir es reducido por el incremento de cualquier bien, ellos pueden renunciar al consumo de algún otro bien, cuyo costo de producción no se haya elevado (*Trabajos*, I, pp.343-4).

El que Ricardo careciera de la concepción formal de utilidad es claro a partir de la observación que se refiere al "valor-en-uso" y al "valor-en-intercambio": "si mediante una máquina mejorada yo puedo, con la misma cantidad de trabajo, hacer dos pares de medias en lugar de uno, de ninguna manera deterioro la utilidad de cualquiera de los dos pares de medias, aunque disminuyo su valor" (p.203n). En este pasaje el énfasis está en las propiedades fisiológicas de los bienes, la cual sugiera un ranking jerárquico de la utilidad, y regula la dimensión incremental. Es, sin embargo, cierto que Ricardo también adoptó la dimensión psicológica, o una noción de utilidad en términos de satisfacción o "gratificación" (e.g. I, p.11). Apoyarse en la fisiología *no puede* explicarlo todo.

Al mismo tiempo, no debe olvidarse que Say tampoco estudió la dimensión *incremental* (ver carta del 19 de Julio, 1821, IX, pp.31f; cf. Hollander, 1979, p.277n19). Más aún, es un hecho conspicuo que, a pesar de

la poca importancia de la dimensión incremental para la utilidad, Ricardo (al igual que Adam Smith antes que él) aplicó hábilmente la propiedad de escasez de bienes valuales para una amplia variedad de casos. Considérese, en primer lugar, su respuesta (en una carta a Malthus) a una acusación de que los economistas británicos no le daban importancia a la propiedad de escasez de bienes valuales:

El hermano de J.B. Say, Louis Say, ha publicado un grueso volumen de observaciones con respecto a las opiniones de Adam Smith, las de su hermano, las suyas y las mías. El no está satisfecho con ninguna de ellas. Su objetivo principal es mostrar que la riqueza consiste en la abundancia de bienes que se pueden disfrutar, —él nos acusa a todos de desear acumular lo que llamamos bienes valuales, sin ninguna consideración a la cantidad, sobre lo cual el economista político debería estar ansioso. No creo que ninguno de nosotros se declare culpable de esta acusación. Me siento completamente seguro de que yo no merezco que esa acusación se haga contra mí" (*Trabajos*, IX, pp. 248-9).

De manera bastante evidente, Ricardo se ubicó a sí mismo con Smith, Malthus y Say, entre aquellos que adoptaron el concepto del bienestar del consumidor con todo lo que esto implica desde la perspectiva de la escasez⁹.

Entonces no debe sorprender que Ricardo estuviera perfectamente bien equipado para resolver la así llamada "paradoja del valor", de cuya solución se hace una aplicación en el contexto de la renta de la tierra:

En el primer asentamiento de un país, en el cual existe una abundancia de tierra rica y fértil... no existiría ninguna renta; ... Sobre los principios comunes de la oferta y la demanda, no se podría pagar ninguna renta por esa tierra, por la razón que establecía por qué no se daba nada por uso del aire y el agua, o por cualquier otro de los regalos de la naturaleza

9. La perspectiva Ricardiana se orienta directamente *lejos de* la doctrina Soviética del "viejo estilo". T.W.Hutchison erróneamente encontró la fuente de esa doctrina en el clasicismo Ricardiano: "Fue, por supuesto, en la teoría económica Marxista en que algunas de las viejas ideas y conceptos de la ortodoxia inglesa 'clásica' continuaron una forma de existencia. Ciertamente, en los regímenes económicos de Europa Occidental, reclamando de alguna manera cuestionable el estar siguiendo las teorías económicas de Marx, el descuido de la demanda del consumidor, la utilidad, y la elección de las teorías inglesas iniciales tuvieron una contraparte práctica, política y del siglo veinte".(1972, p.468).

que existe en cantidades ilimitadas... no se cobra nada por el uso de estos auxilios naturales (en la producción), debido a que ellos son inextinguibles, y están a disposición de cualquier persona. De la misma manera el cervecero, el destilador, el teñidor, hacen un uso incesante del aire y el agua para la reproducción de sus bienes; pero como la oferta es ilimitada, estos productos no llevan precios (I, p. 69).

La paradoja es resuelta en cualquier lugar de manera particularmente clave: “¿Por qué es el agua (aunque “abundantemente útil” como se explica en la página inicial de los *Principios*) un bien sin valor (en intercambio), sino debido a su abundancia? Si el maíz fuera igualmente abundante (sic) no tendría un valor mayor, cualquiera sea la cantidad de trabajo que haya sido otorgado a su producción” (1822, *Trabajos*, IV, p. 221) ¹⁰.

Significativamente, el principio de escasez es usado para defender a Adam Smith de una acusación hecha por Say de que Smith había negado “el valor que es dado a los bienes por los agentes naturales y por la maquinaria” al relacionar el valor al trabajo:

No me parece que se deba hacer esta acusación; ya que en ningún momento A. Smith subvalúa los servicios que estos agentes naturales y la maquinaria realizan para nosotros, pero él muy simplemente distingue la naturaleza del valor que ellos le añaden a los bienes —nos son útiles, al incrementar la abundancia de las producciones, al hacer a los hombres mas ricos, al incrementar el valor de uso; pero en la medida que llevan a cabo su trabajo gratuitamente, al igual que nos e paga nada

-
10. El fracaso en especificar una dimensión incremental para la utilidad, variando en magnitud de acuerdo a la cantidad, puede ser parcialmente explicado en términos de definiciones. Ya que si la utilidad total es identificada con las “riquezas” — y por lo tanto encadenada en una relación uno-a-uno — se evita el aislamiento de una utilidad marginal (variable). Esta aparente “identificación” surge, por ejemplo, en la discusión de un individuo que, con sus recursos, obtiene el doble del monto de maíz debido a una reducción a la mitad del precio de costo: “Si dos sacos tienen el valor que un saco tenía antes, el individuo evidentemente obtiene el mismo valor y no más, —él obtiene, ciertamente, el doble de la cantidad de riquezas— el doble de la cantidad de utilidad —el doble de la cantidad de lo que Adam Smith llama valor en uso, pero no el doble de la cantidad de valor, y por lo tanto, M. Say no puede estar en lo correcto al considerar al valor, las riquezas y la utilidad como sinónimos” (I, p. 281). Pero se evita una relación uno-a-uno con la *propia* solución de Ricardo a la paradoja del valor —Si el maíz se incrementara lo suficientemente, una parte de éste (como el agua) sería actualmente desechada como inútil.

por el uso del aire, el calor y el agua, la ayuda que ellos nos han ofrecido, no añade nada al valor de intercambio (pp. 286-7).

Una contracción suficiente en la oferta de un agente natural generaría un precio positivo por el servicio, el cual a su vez sería evidentemente trasladado a los consumidores mediante una contracción de la producción. Todo esto proporciona una espléndida ilustración del hecho de que el trabajo escaso —en contraste a los agentes naturales libres— es relevante para el precio de costo sólo mediante su impacto en la oferta del bien.

Llegamos ahora, (usando los términos de Marshall, p. 11), a la “profunda, aunque muy incompleta, discusión de la diferencia entre el valor y la Riqueza”, en la cual Ricardo “parece encontrar el camino hacia la distinción entre utilidad marginal y utilidad total”:

Un hombre es rico o pobre, de acuerdo a la abundancia de las necesidades y los lujos que él puede manejar; y de acuerdo a que el valor de intercambio de éstos por dinero, maíz o trabajo, sea alto o bajo, ellos contribuirán igualmente a la satisfacción de su dueño. Es a través de confundir las ideas de valor y riqueza, o riquezas (,) que se ha afirmado que al disminuir la cantidad de bienes, lo que es igual a decir la cantidad de necesidades, conveniencias y placeres de la vida humana, se puede incrementar la riqueza. Si el valor fuera al medida de la riqueza, esto no podría negarse, ya que debido a la escasez se eleva el valor de los bienes; pero si Adam Smith está en lo correcto, si la riqueza consiste de necesidades y riquezas, entonces ellas no pueden incrementarse mediante una disminución de la cantidad (pp. 275-6) ¹¹.

Este pasaje afirma sin lugar a equivocación (1) que la utilidad *total* resulta disminuida debido a una reducción en la oferta, i.e., debido a una creciente escasez y (2) que el “valor” por unidad es incrementado por esta creciente escasez; se sigue, inmediatamente, que el *incremento* en el valor corresponde a la *reducción* en la utilidad total, i.e., el valor mide la riqueza *en el límite*. Ricardo no presentó esta definición con tantas palabras. Pero la muy cuidadosa formulación de Marshall captura a la perfección lo que se encuentra implicado.

11. Cf. IX, p. 169: “Yo...no estimo las riquezas por el valor, sino por la cantidad total de utilidad que los bienes que constituyen las riquezas poseen...”

Concluyo con Marshall que si “el terso lenguaje del cálculo diferencial” le hubiera sido indicado a Ricardo —si Say hubiera reconocido la dimensión incremental a la utilidad y la hubiera formulado en el debate— en el modelo de Ricardo se hubiera encontrado un lugar para su absorción. La noción de utilidad marginal no requería un nuevo “paradigma” o una estructura lógica¹².

-
12. He parafraseado esto deliberadamente. Es imposible decir si *Ricardo* hubiera deseado formular una ley de demanda basada en la utilidad marginal decreciente. El hacerlo, por supuesto, habría traído consigo todos los problemas que siguen de relacionar la utilidad marginal al precio de demanda. Más aún, Ricardo mismo señaló que “Cada hombre tiene una escala en su propia mente mediante la cual estima el valor de todo lo que él disfruta, pero esa escala es tan variada como el carácter humano” (I, p.241); “el valor en uso no puede ser medido por cualquier escala conocida, se estima de manera diferente por personas diferentes” (p. 429).

A pesar de que Jevons objetó que Cournot “no se dirige a ninguna teoría de la utilidad, sino más bien da inicio a las leyes fenomenales de la oferta y la demanda” (1924, p.31), él mismo admitió: “Dudo en afirmar que el hombre alguna vez tendrá los medios para medir directamente los sentimientos del corazón humano. Es inclusive difícil concebir una unidad de placer o de dolor” (p.11). Y era, “en la práctica”, el individuo promedio o representativo el que le interesaba —un punto importante que plantea dudas en la representación de Stigler de la “ley de utilidad” en la forma: “la utilidad marginal de todo bien decrece para *todo hombre*, y este fenómeno subyace su curva de demanda para cada bien” (1972, p. 579; énfasis añadido). Jevons escribió como sigue:

Aquí debo señalar que, a pesar de que la teoría presupone el investigar la condición de una mente, y basa toda la Economía en investigación, prácticamente se tratará de un agregado de individuos. Las formas generales de las leyes de la Economía son las mismas en el caso de los individuos y de las naciones; y, en realidad, es una ley que opera en el caso de múltiples individuos la que da lugar al agregado representado en las transacciones de una nación. Prácticamente, sin embargo, es realmente imposible detectar la operación de reglas generales de este tipo en las acciones de uno o de unos cuantos individuos. Los motivos y las condiciones son tan numerosos y complicados, que las acciones resultantes tienen la apariencia de un capricho, y están más allá de los poderes analíticos de la ciencia...Sería mediante el examen del consumo promedio de azúcar en una población grande que podríamos detectar una variación continua, conectada con la variación del precio por una ley constante (pp. 14-15).

Esta perspectiva presta respaldo la opinión de que la principal “preocupación de Jevons era la lógica matemática del proceso de maximización y no los supuestos psicológicos del hedonismo como tal” (ver Black, 1972, pp. 372-4).

Aparte de este tipo de complejidad —tal vez debido a ésta— Ricardo puede haberse dado por satisfecho por estar con una ley empírica de demanda de mercado que refleje el principio de saciedad y que genere una teoría del valor de escasez en la cual inclusive la perspectiva del costo es incorporada. No existía ninguna apremiante necesidad de ir más lejos.

Esta evaluación presenta la apreciación y el amplio uso por parte de Ricardo del principio de escasez; no se mantiene ni se derrumba con la interpretación de Marshall del pasaje referente al Valor y la Riqueza, aún cuando éste parece ser válido.

5. ANALISIS OFERTA-DEMANDA Y PRECIO DE COSTO

Frecuentemente se dice que Ricardo ha rechazado el análisis demanda-oferta del precio competitivo natural o de largo plazo (cf. Schumpeter. 1954. pp. 220, 482, 569-70, 604, 611, 684, 912). De la discusión precedente, se puede concluir que ésta es obviamente una concepción equivocada. De lo que él realmente se quejaba era de "la opinión de que el precio de los bienes depende *únicamente* de la proporción de la oferta a la demanda, o de la demanda a la oferta" (I, p. 382: se ha añadido el énfasis), se trata de una queja que alude a aquellas formulaciones que parecían *excluir* un rol para las condiciones de costo en el mecanismo. Como Marshall lo ha señalado, su principal preocupación se refería a los costos y al lado de la oferta del mercado. Por ello su observación a Say: "Ud. dice que la demanda y la oferta regulan el precio del pan; esto es cierto, pero, ¿qué es lo que regula la oferta?, ¿el costo de producción...?" (IX, p. 172). La esencia de esta cuestión también se capta en una carta a Malthus: "Ud. dice que la demanda y la oferta regulan el valor —yo creo que esto no dice nada— es la oferta la que regula el valor —y la oferta se controla a sí misma mediante el costo comparativo de producción (VIII. p. 279) ¹³.

Eso a mi parecer es una razón por la que J.S. Mill "fracasó en enunciar el principio de la utilidad marginal decreciente. En el caso de Mill existe además evidencia de un razonamiento de preferencias reveladas que evita muchos de los difíciles temas psicológicos presentados por un enfoque formal de utilidad.

13. En contra de la posición de Schumpeter, Viner establece el siguiente punto: "Al usar la *terminología* de demanda-y-oferta para la determinación del "precio de mercado", esto es, el precio actual, o el precio temporal, o el precio instantáneo, pero al rechazarlo en su explicación del "precio natural", Ricardo no está haciendo ninguna innovación. Esta práctica data desde el siglo diecisiete por lo menos. Puede justificarse sobre la base de que fue semánticamente desafortunado de que posteriormente se hiciera común el usar el mismo término "demanda" (y correspondientemente para la "oferta") tanto para la cantidad que *actualmente* sería tomada en un mercado histórico dado a un precio *actual* dado en un momento *actual* del tiempo dado como para aquella "altamente abstracta creación de la mente del observador", la función de demanda normal de largo plazo (1958, p. 357).

Vale la pena notar que Robert Torrens (1790 - 1864) consideró todo esto como una doctrina recibida:

Los economistas políticos parecen estar todos de acuerdo, que la cantidad en la cual los bienes se intercambian entre sí depende, en cualquier instancia dada, de la proporción de la demanda y la oferta. También es de común acuerdo, que con respecto a todos los bienes que la industria puede incrementar indefinidamente, el costo de producción es la circunstancia que, al limitar la cantidad de éstas que entran al mercado, regula la proporción de la oferta a la demanda, y finalmente determina el valor intercambiable (1822 (1935), p. 9).

De hecho fue el mismo Ricardo el que lo dijo al comentar una afirmación hecha por Malthus a efecto de que "la relación de la oferta a la demanda... es el principio dominante en la determinación de los precios ya sean éstos de mercado o naturales, y el costo de producción no puede sino subordinarse a él, esto es, meramente como este costo afecta... la relación que la oferta presenta a la demanda" (*Trabajos*. II, p. 47). Al respecto, Ricardo remarcó que esta relación, "hasta donde él sabía, no había sido refutada por nadie"¹⁴.

Nos dirigimos ahora a la naturaleza exacta de los ajustes de oferta Ricardianos. Si la preocupación se encuentra en la acumulación de capital o el crecimiento de la población, a menudo es sensato asumir como una primera aproximación que se ha alcanzado la uniformidad de la tasa de ganancia y la tasa de salario, i.e., que los diferentes sectores de la economía se encuentran todos en equilibrio. Si el tema es la asignación, debemos *observar* la moti-

-
14. Viner, sobre este episodio, dice: "aparte de la terminología, no existió aquella línea dual del análisis de precios Ricardiano y Malthusiano, sobre la cual Schumpeter insiste. Si existió alguna diferencia significativa entre los dos, fue que la concentración de Ricardo en los casos de costos constantes lo mantuvo de manera inadvertida, alejado de trabajar un aparato adecuado para explicar la determinación del precio de largo plazo donde tanto la cantidad demandada como la cantidad ofrecida eran variables dependientes del precio. No se sigue, en ausencia de evidencia que apoye, que si un caso así hubiera sido presentado a Ricardo, o a cualquiera de sus seguidores, él lo hubiera abordado de una manera diferente que Malthus" (1958, p.358).

vación para el uso de factores en un sector en lugar de otro. Esto depende de los salarios diferenciales y de las ganancias diferenciales —el hecho de que los capitalistas (trabajadores) observan lo que su capital (trabajo) les puede dar en otro lugar. El hablar de “costos” es tomar en cuenta precisamente este aspecto del problema económico. Las nociones clásicas de salarios e interés como compensación por el esfuerzo y la abstinencia respectivamente, son pertinentes en el nivel macroeconómico donde los determinantes de las ofertas agregadas de factores se encuentran en investigación; en el contexto microeconómico los “costos” reflejan oportunidades alternativas. El análisis del precio de costo de Ricardo es preeminente un análisis de asignación de recursos escasos procediendo en términos de equilibrio *general*.

Para demostrar esta posición permitásemos considerar la reacción de Ricardo a una afirmación hecha por J. B. Say en su *Traité d'Economie Politique* (4ta ed., 1819) de una mutua interdependencia entre los mercados de productos y de factores. Esta afirmación incorpora el principio de costo de oportunidad y también el de determinación de los valores de los factores a partir de los valores de sus productos (o demanda derivada), aunque sólo en términos generales debido a la ausencia de una concepción marginal formal por la cual las contribuciones físicas de los factores individuales pueden ser aisladas o, ciertamente, por la cual se especifique la utilidad marginal:

Es la utilidad la que determina la demanda por un bien, pero es el costo de su producción el que limita la extensión de su demanda. Cuando su utilidad no eleva su valor al nivel del costo de producción, el objeto no vale lo que cuesta; es una prueba de que los servicios productivos pueden ser empleados para crear un bien de valor superior. Los poseedores de fondos productivos, esto es, aquellos que tienen la disponibilidad de trabajo, capital o tierras, están perpetuamente ocupados comparando el costo de producción con el valor de los objetos producidos, o lo que viene a ser lo mismo, comparando el valor de diferentes bienes entre sí; ya que el costo de producción no es otra cosa que el valor de los servicios productivos, consumidos al formar un producto, y el valor del servicio productivo no es otra cosa que el valor del bien, que es el resultado. El valor de un bien, el valor de un servicio productivo, el valor del costo de producción, son todos, entonces, valores similares cuanto todo se deja a su curso natural (citado por Ricardo. *Trabajos*, I, pp. 282-3).

Ahora, León Walras (1874), quien desarrolló la formulación algebraica de las relaciones de equilibrio general, creyó que Say se encontraba en el

camino correcto a través esta formulación de interdependencia general (1954, p. 425) ¹⁵. y lo mismo le sucedió a Ricardo, quien comentó en el pasaje: "M. Say mantiene con casi ninguna variación, la doctrina que yo sostengo concerniente al valor" (Trabajos, I, p. 283). El sólo tenía objeciones al tratamiento que Say hace de los servicios de la tierra, a la par con aquellos del capital y el trabajo, dado su supuesto de que la renta debe ser excluida del costo marginal (cf. IX, p. 172) ¹⁶: y objetó todas aquellas otras afirmaciones de Say en las cuales, al relacionar el valor solamente a la utilidad, parece excluir cualquier rol para los costos: "Creo que debe decirse algo más en defensa de esta doctrina", le escribió a Malthus, refiriéndose al tratamiento de Say de los servicios: "(Ellos) son, creo, los reguladores del valor, y si él abandonara la renta, él y yo no deberíamos diferir materialmente sobre este tema. Lo que él dice de los servicios es bastante inconsistente con su otra doctrina sobre la utilidad" (VIII, p. 277) ¹⁷.

La percepción de la demanda de factores como portadora de una dimensión de productividad también emerge, independientemente de los intercambios de Say, en las observaciones de Ricardo con respecto al retorno a la mejora permanente de la tierra: "sólo una porción del dinero a pagar cada año por la granja mejorada, sería entregada por los poderes originales e indestructibles del suelo: la otra porción *sería pagada por el uso del capital* que había sido empleado en la mejora de la calidad de la tierra, y en erigir las construcciones necesarias para asegurar y preservar el producto" (I, p. 76:

-
15. De todas maneras Walras fue crítico; Say llevó el origen del valor a la *utilidad* lo cual fue insuficientemente preciso -la *escasez* era la clave (p.201). Esta iba a ser la queja de Ricardo contra Say como se verá a continuación.
 16. La exclusión que Ricardo hace de la renta de los costos da lugar a un supuesto implícito de tierra de un-uso. Cuando abandona este supuesto la renta entra en los costos -como para Smith- observando simultáneamente oportunidades alternativas (I, p.252). Agradezco a mi alumna de pregrado Susan Ecclestone por recordarme este texto en particular.
 17. En su artículo publicado póstumamente "Valor Absoluto y Valor Intercambiable" Ricardo expresa la fuente de los retornos a los factores trabajo y capital muy claramente: "Una clase da su trabajo sólo para colaborar con la producción del bien y la compensación a la cual tiene derecho debe ser pagada a partir del valor de este último, la otra clase hace los avances requeridos en la forma del capital y debe recibir una remuneración a partir de la misma fuente" (IV, p. 365).

énfasis añadido); un poco después la renta es nuevamente definida como "aquella compensación, que se paga al propietario de la tierra por el uso de sus indestructibles y originales poderes" (p. 69)¹⁸. Una dimensión de productividad, por lo tanto, se encuentra claramente implicada en el retorno al capital, al igual que el retorno a la tierra.

6. SOBRE LA SUSTITUCION DE FACTORES Y LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL

Jevons parafraseó el "Problema Económico" en sus Observaciones Finales en la *Teoría de la Economía Política*: "Dada una cierta población con varias necesidades y capacidades de producción, en posesión de ciertas tierras y otras fuentes de material: se requiere, el modo de emplear ese trabajo que maximizará la utilidad del producto" (1924, pp. 266-7).

Ciertamente es verdad que la principal preocupación de los clásicos no se refirió al caso de cantidades agregadas *dadas* de los factores y a su asignación óptima. Pero éste es el caso de Marshall. Y en cualquier circunstancia, el problema económico tal como es establecido por Jevons constituye un subconjunto de las preocupaciones, mucho más amplias, de los clásicos —preocupaciones con respecto al crecimiento— que generan complejas interrogantes de asignación¹⁹.

18. Cf. *Essays on Profits; ibid.*, IV, p. 18n: "Ya sea que el terrateniente gaste capital en su propia tierra, o que el capital de un inquilino anterior quede cuando expira su contrato, el primero puede obtener lo que ciertamente es llamado una renta mayor, pero una porción de esta es evidentemente pagada por el uso del capital. La otra porción es pagada sólo por el uso del poder original de la tierra".
19. El punto ha sido claramente establecido por Jacob Viner en su respuesta a la visión negativa de Schumpeter de la economía de Ricardo: Muchos de los comentarios críticos... de Schumpeter sobre el análisis de Ricardo pierden su objetivo si la principal preocupación de Ricardo en su teorización del valor no fue la explicación de cómo una estructura de precios determinada ha llegado a ser lo que es, sino la explicación de (a) el efecto en una estructura de precios dada de cambios divergentes en las cantidades de los factores respectivos, y (b) el efecto en las cantidades relativas de los factores de cambios en la estructura de precios. Esta interpretación de Ricardo involucra la pregunta del rol de las funciones de oferta de los factores en la teoría "Ricardiana" contrastada con aquella "Austriaca"...(1958, p. 358; ver también pp. 361-2).

Sin embargo, podemos llegar más lejos. La ausencia de la concepción formal de la variación incremental de las proporciones del factor por las que la contribución física de factores individuales pueda ser aislada, no impide la aplicabilidad de la teoría Ricardiana a problemas neoclásicos estándar, particularmente las implicancias de asignación y de precios para factores y productos, debido a alteraciones a la demanda o a los costos al interior del contexto de factores de oferta agregada dados. La sustitución entre capital y trabajo es incorporada por Ricardo a través de la variación en la composición de bienes, aún cuando se encuentre gobernada a nivel técnico. Más aún, obtenemos una imagen distorsionada si olvidamos (1) que la primera generación de "marginalistas" también careció del principio de sustitución de factores o variación técnica —a pesar que Menger fue más lejos, la noción de producto marginal *decreciente* lo ilustra— y (2) que neo-clásicos posteriores fueron obligados a reconocer el *status* limitado del principio en el análisis de las propiedades de sistemas de equilibrio general. La sustitución interindustrial clásica nunca fue dejada de lado ²⁰.

7. LA TEORIA DEL VALOR DEL TRABAJO Y EL ANALISIS DE ASIGNACION

El hecho que Ricardo suscriba la perspectiva de equilibrio general de Say, no es una mera formalidad. La noción de costos de oportunidad impregna el trabajo de Ricardo, incluyendo la teoría del valor del trabajo.

Teniendo en mente nuestra demostración que cambios en la estructura de precios para Ricardo dan ajustes en la producción, lo que aquí tenemos es el reconocimiento de la interdependencia, en el sistema de Ricardo entre la distribución y los patrones de gasto, por ejemplo (a) el efecto en la estructura de productos de cambios alternativos en la oferta de factores agregada; y (b) el efecto en las cantidades relativas de los factores —y por lo tanto los retornos promedio a los factores— de cambios en la estructura de producción.

20. Debieron añadir a esto que Ricardo, de hecho, sí reconoció la sustitución técnica de capital-trabajo en el contexto del crecimiento: 'cada incremento de salarios tendrá una tendencia a determinar el capital ahorrado en una mayor proporción que antes del empleo de maquinaria. La maquinaria y el trabajo se encuentran en constante competencia, y la primera frecuentemente no puede ser utilizada hasta que el trabajo se incremente' (I, p. 395; cf. p. 266).

“El costo de producción” o el “precio natural” incluye tanto las ganancias como los salarios, cada uno a su tasa ordinaria (promedio (*Trabajos*, I, p. 291)). Asumiendo proporciones de factores uniformes, un estado de equilibrio general en el cual los precios reflejan los costos para todo el sistema, satisficará tanto la uniformidad de la tasa de ganancia como la proporcionalidad de precios a los requerimientos de trabajo. Más exactamente, bajo las circunstancias establecidas, la uniformidad de las tasas de ganancia *requiere* esa proporcionalidad. El siguiente pasaje (tomado de una discusión sobre trabajo subsidiado para algunas firmas en una industria manufacturera) resume inmejorablemente el punto, y lo hace en un contexto que expresa que lo que es relevante es el requerimiento *marginal* de trabajo:

El industrial que no goza de ninguna de estas facilidades puede ciertamente ser retirado completamente del mercado, si la oferta ofrecida por estos trabajadores favorecidos fuera igual a todos los deseos de la comunidad; pero si el industrial continúa en el comercio, sería sólo a condición de que pueda derivar de éste las tasas de ganancia generales en stock, y esto sólo podría suceder cuando este bien es vendido por un precio proporcional a la cantidad de mano de obra asignada para su producción (p. 73n).

Es la posibilidad de movimientos del capital y el trabajo entre diferentes usos, i. e., ajuste bien-oferta, la que asegura la tendencia al precio de costo y a la proporcionalidad de los precios al requerimiento de trabajo. Esto puede ilustrarse al partir de la discusión de un cambio exógeno en los gustos, desde un punto inicial de equilibrio con “todos los bienes... en su precio natural”, implicando con esto (1) que “las ganancias del capital en todos los usos se encuentran exactamente a la misma tasa” y (2) que los precios son proporcionales al requerimiento de trabajo (p. 90). Los precios de mercado y natural divergen temporalmente luego de la perturbación, pero el mecanismo correctivo de “competencia”, i.e., el mecanismo de oferta, restablece el equilibrio:

Es... el deseo, que cada capitalista tiene, de desviar sus fondos de un uso menos rentable a otro más rentable, lo que impide que el precio de mercado de los bienes continúe por cualquier período de tiempo, ya sea muy por encima o muy por debajo de su precio natural. Es esta competencia, la que así ajusta el valor intercambiable de los bienes, que luego de pagar los salarios necesarios para su producción, y todos los otros gastos que se requieren para poner al capital empleado en su estado de

eficiencia original, tal que el valor restante o el excedente estará en cada intercambio en proporción al valor del capital empleado (p. 91).

Es el ajuste de la oferta, dado el patrón de la demanda, el que asegura el restablecimiento de uniformidad del excedente al capital a lo largo de las industrias, y la proporcionalidad de los precios a los valores del trabajo.

El que los costos sean proporcionales al requerimiento de trabajo o no —esto depende de la uniformidad de las proporciones de los factores— sólo permite los retornos a los factores que tienen usos alternativos. En circunstancias de proporciones de factores diferenciales, el supuesto de movilidad de factores establece una divergencia de precios de costo de equilibrio de los insumos de trabajo, algunos precios suben y algunos caen (mediante ajustes de oferta apropiados) con respecto a un bien producido con proporciones medias de factores. La vigorosa contribución de Ricardo a la teoría de la asignación se encuentra reflejada en su reconocimiento de que un *incremento* en el salario generará *expansiones* de oferta (y por lo tanto precios relativos menores) en el caso de bienes producidos con ratios de capital-trabajo por encima del promedio²¹. Aquí en efecto él advierte contra la miopía engendrada por una excesiva concentración en el análisis parcial o en el análisis de la industria el cual amenaza dar resultados falsos inclusive en el caso de la más simple perturbación como puede ser un incremento experimental en el salario.

En términos más generales, ya que “es a través de la desigualdad de ganancias, que el capital es trasladado de un uso a otro” (p. 119), un cambio, que abarque toda la economía, en la productividad del trabajo o cualquier otra perturbación que choque igualmente en todos los bienes, no tiene efectos diferenciales en la rentabilidad, en los precios de costo de largo plazo iniciales, y por lo tanto no generará cambios en la oferta, dejando esos precios inalterados. Evidentemente la incorporación del trabajo (o un costo del trabajo de algún tipo) como tal no es la consideración microeconómica relevante. En contraste, una perturbación limitada a una sola industria, tal como en el cambio

21. Lord Robbins se refiere a la demostración como que refleja ‘el interior del genio’ y ‘uno de los triunfos intelectuales de su sistema’ (1970, p.20).

en los coeficientes de los requerimientos o un impuesto o un subsidio, generarán una alteración en el producto final y una consecuente alteración en el precio, para restablecer el retorno original al capital en esa industria. Aplicaciones de esta distinción se extienden ampliamente, una de las más importantes se relaciona con la naturaleza fundamental del comercio:

Si cualquier causa debiera elevar el precio de unos cuantos bienes manufacturados, esto impediría o controlaría su exportación; pero si la misma causa opera generalmente en todos los bienes, el efecto sería meramente nominal, y no interferiría ni con su valor (costo) relativo, ni disminuiría en ningún grado el estímulo a un comercio de trueque, que es realmente, todo comercio externo o doméstico. (p. 228).

En todo esto Ricardo apreció el contraste —observando la motivación— entre la teoría de la asignación y los determinantes de la oferta agregada de factores: “Cuando las ganancias son universalmente altas, la tentación de producir una cantidad mayor de bienes es muy diferente de aquella que ofrece un precio de mercado alto de un bien en particular, para la producción de ese bien particular” (II, p. 372). Son los diferenciales de la tasa de ganancia los que gobiernan la asignación de recursos; la tasa general gobierna la acumulación.

8. COSTO Y RENTA

Se puede aguzar la comprensión de la posición de Ricardo sobre el precio de costo al considerar el contraste entre el costo y la renta. Con ese fin, estableceré, en primer lugar, la toma de conciencia de Ricardo de que el fenómeno de la renta diferencial, que juega un papel tan importante en su sistema, no es más que un caso especial de un fenómeno más general, llamado escasez de la tierra.

La renta se define provisionalmente como pago al terrateniente “por el uso de los poderes originales e indestructibles del suelo” (I. p. 67), un fenómeno de productividad. Pero en el pasaje ya citado que alude a la solución de la “paradoja del valor” en términos de la demanda y la oferta (p. 69), la racionalidad final está más específicamente expresada tanto en términos de productividad como de escasez. Usando estos principios Ricardo rechazó un residuo fisiocrático en la *Riqueza de las Naciones*, que es la afirmación de que

en la manufactura “*la naturaleza no hace nada, el hombre lo hace todo*; además, que la reproducción debe estar siempre en proporción a la fuerza de los agentes que la ocasionan” (citado p. 756n). La productividad de los factores, insistió Ricardo, es una condición necesaria pero insuficiente para un retorno positivo: “No hace nada la naturaleza pro el hombre en la manufactura? ...no se puede nombrar una manufactura en la cual la naturaleza no asista al hombre, y lo haga además, generosa y gratuitamente”.

La renta diferencial es simplemente un caso especial de renta de escasez, encontrándose comprendida en el marco general de oferta-demanda: “Si toda la tierra tuviera las mismas propiedades, si todo fuera ilimitado en cantidad, y uniforme en calidad, no se cobraría nada por su uso, a menos que poseyera ventajas de ubicación peculiares” (p. 69); recíprocamente, “si el aire, el agua, la elasticidad del vapor, y la presión de la atmósfera fueran de diferentes calidades, si pudieran ser apropiados, y si cada calidad existiera sólo en abundancia moderada, ellos, al igual que la tierra, ofrecerían una renta en la media que las calidades sucesivas fueran siendo usadas” (p. 75).

Ricardo también comprendió que la renta sería generada inclusive en las unidades productivas marginales donde la escasez se manifiesta en forma extrema —la relación funcional terminal entre producción y costos, i.e. la curva de oferta que se hace vertical: y él delineó algunas de las consecuencias analíticas- consecuencias típicamente “*Marshallianas*”— para el impuesto:

El maíz y la materia prima de un país pueden, ciertamente, venderse a precio de monopolio por un cierto tiempo: pero esto puede darse permanentemente sólo si más capital no puede ser empleado rentablemente en las tierras, y cuando, por lo tanto, su producción no pueda ser incrementada. En tal momento, cada porción de tierra en cultivo, y cada porción de capital empleado en la tierra dará una renta, que ciertamente se diferenciará en proporción a la diferencia en el retorno. En tal momento, también cualquier impuesto que se pueda imponer sobre el agricultor afectará la renta y no al consumidor. El agricultor no puede elevar el precio de su maíz debido a que, como premisa, ya se encuentra al nivel más alto al que los compradores lo adquirirán o podrán adquirirlo. El agricultor no estará satisfecho con una tasa de ganancia más baja que la que obtienen otros capitalistas, y por tanto, su única alternativa será obtener una reducción de la renta o retirarse, y retirar su capital de esta actividad (pp. 250-1).

Este análisis supone en todo momento una curva de demanda con pendiente negativa. Es poco sorprendente, a la luz de todo esto, el encontrar a Ricardo sosteniendo que es "a partir del precio del cual se vende el producto que se deriva la renta; y se obtiene este precio no debido a que la naturaleza ayuda en la producción, sino debido a que es el precio el que ajusta el consumo a la oferta" (p. 77n). La renta aparece inclusive en el precio que cubre la última unidad, si la curva de demanda es lo suficientemente alta, como un excedente determinado exclusivamente por la demanda. En los casos más comunes o menos extremos, la renta surge completamente como un excedente del productor, el mismo que depende de la ubicación de la curva de demanda y no se paga sobre las unidades marginales. (La renta también aparece en los precios de costos si los usos alternativos de la tierra están reconocidos: ver anteriormente p. 24n).

9. OTRAS APLICACIONES

Puede demostrarse que las herramientas de la teoría de la asignación delineadas anteriormente, gobiernan el denominado "teorema fundamental de la distribución" de Ricardo, o la relación inversa salario-ganancia (esto también se aplica a la economía marxista). Ellas son usadas por Ricardo para analizar el proceso de re-absorción en el sistema económico de factores desplazados por diferentes perturbaciones, que incluyen la nueva tecnología y los impuestos; y, recíprocamente, el impacto de perturbaciones que atraen factores hacia sectores particulares. En estas aplicaciones encontramos incorporada la ley de mercados como parte del sistema de equilibrio general completamente desarrollado. Además, por supuesto, existe un enfoque de costo comparativo del comercio el cual es sobre todo un ejercicio de la teoría de la asignación. (Sobre estas cuestiones, ver Holland-er, 1987a, Capítulo 5). Pero mi objetivo en este trabajo se habrá cumplido si he logrado transmitir los aspectos esenciales elementales de estas aplicaciones.

10. VARIABILIDAD DEL SALARIO Y "GANANCIA"

Un tema principal que surge en las discusiones de la teoría ricardiana del crecimiento, es la variabilidad o la rigidez del salario promedio. Marshall

insistía en lo primero ²². Y yo también, debido a que el modelo de Ricardo, que involucra población y expansión del capital dada la tierra, *requiere* un salario variable (Hollander, 1987a, capítulo 8). Este tema tiene las más profundas implicancias para la historiografía del S. XIX, teniendo presente la perspectiva Italo-Cambridgeana delineada anteriormente.

Encuentro que esa perspectiva están casi enteramente basada en argumentos ilusorios. El análisis demanda-oferta es la base para los precios de costo Ricardianos (esto ya ha sido demostrado) y también para los retornos promedio al trabajo y al capital (ver referencia anterior); pero, aceptar esta visión socava todo el concepto del interés como "excedente" y apunta hacia la posición Marshalliana de acuerdo a la cual "en el largo plazo", las ganancias de cada agente son, como una regla, suficientes solamente para compensar, en sus tasas marginales, la suma total de los esfuerzos y sacrificios requeridos para producirlos" (1920, p. 832).

Todo esto debe ser ubicado en el contexto apropiado. La concepción formal de la fuente de ganancias en el excedente —realmente excedente de tiempo de trabajo— es adoptada por J. S. Mill (no solamente por Marx):

La razón por la cual el capital da una ganancia, se debe a que la comida, la ropa, los materiales, y las herramientas, duran más que el tiempo requerido para producirlos; de tal manera que si el capitalista proporciona estos objetos a un grupo de trabajadores, con la condición de recibir todo lo que ellos producen, ellos, además de reproducir sus propias necesidades e instrumentos, tendrán una parte de su tiempo restante para trabajar para el capitalista. Por lo tanto vemos que la ganancia surge, no del incidente del intercambio, sino del poder productivo del trabajo; y la ganancia general del país siempre es lo que el poder productivo del trabajo hace, ya sea que se lleve a cabo cualquier intercambio o no. Si no existiera ninguna división de ocupaciones, no existiría ninguna compra o venta, pero aún existiría la ganancia. Si los trabaja-

22. "La persistencia con la cual muchos escritores continúan atribuyéndole la creencia en la 'ley de hierro' puede ser tomada en cuenta sólo debido al placer que tenía 'en imaginar casos fuertes', y su hábito de no repetir una pista (indirecta), que él ya había dado antes, que estaba omitiendo para efectos de simplicidad, las condiciones y limitaciones necesarias para hacer sus resultados aplicables a la vida real" (1920, p. 509).

dores del país producen colectivamente veinte por ciento más que sus salarios, las ganancias serán veinte por ciento cualesquiera que sean o no los precios. Los accidentes de precios pueden, por un tiempo, hacer que un conjunto de productores obtenga más del veinte por ciento, y otro grupo menos, al ser un bien considerado por encima de su valor natural con respecto a otros bienes, y el otro bien por debajo, hasta que los precios se hayan ajustado por sí mismos nuevamente; pero siempre se tendrá sólo veinte por ciento dividido entre todos ellos (Mill, 1965, c.w., II, p. 411; fue introducido por primera vez en la cuarta edición de 1857).

Este pasaje involucra la noción de que la productividad debe ser lo suficientemente alta para dejar parte del tiempo de trabajo libre para la producción de otros bienes que no sean bienes salario. Ricardo menciona por primera vez el mismo tema, pero de manera indirecta al formular la relación inversa salario ganancia, la noción de que la tasa de ganancia establece el salario sólo en la medida que este último refleje la participación del trabajo en el producto a ser distribuido entre el trabajo y el capital. Bajo condiciones ideales relacionadas a la medida invariable, este teorema puede ser especificado en términos de la *fracción del día de trabajo dedicada a la producción de bienes salario* (Hollander, 1987, p. 111), a pesar que Ricardo (y Mill) apoyaban este teorema aún cuando estuviera expresado en términos de ingreso nacional real, i.e., ingreso con poder adquisitivo constante (p. 114) ²³.

Asumamos ahora que el salario real y por lo tanto el costo de producir trabajo es una variable. Entonces, la noción de excedente se quiebra, ya que no podemos decir nada acerca del excedente hasta que el tiempo de trabajo necesario (el salario del bien corregido por el cambio en la productividad) sea especificado. Pero la tasa de acumulación del capital (y por lo tanto de la

23. La intención de la formulación de Mill dada anteriormente era escapar de la noción "mercantilista" que las ganancias podían ser tomadas en cuenta mediante una referencia al "incidente del intercambio" o un exceso del precio de venta sobre los costos — ganancias sobre la alienación, como lo llamaba Marx. El ingreso nacional es restringido en términos *reales* y la tasa de ganancia está gobernada por el salario en tanto que ese salario reflejara la proporción de la producción que va al trabajo. Desde esta perspectiva la fuente de ganancias no está en el *tiempo de trabajo excedente como tal*; sino más bien en la *producción o ingreso real excedente*. Y en el caso de un mundo de un solo producto no habría necesidad de incluir el trabajo; i.e., los temas clásicos pueden ser especificados, en formas elementales, en términos de bienes.

demanda de trabajo) puede variar, y con ella el salario del bien. Este variará, de acuerdo a Ricardo, con la variación en el retorno al capital: El motivo para la acumulación con cada disminución de las ganancias... (Ricardo, *Trabajos*, I, p. 111). Es una perspectiva completamente consistente con la teoría de la abstinencia formalmente expresada por Senior, Mill y posteriormente Marshall. Al respecto Marx reaccionó bruscamente, de mala gana, ya que se dio cuenta de la implicancia:

Es incomprensible cómo economistas como J. S. Mill, quienes son Ricardianos e inclusive expresan el principio de que la ganancia es igual a la plusvalía, el trabajo excedente, en la forma en que la tasa de ganancia y los salarios se presentan en un ratio inverso el uno al otro y que la tasa de salarios determina la tasa de ganancia (la cual es incorrecta cuando se plantea de esta manera), repentinamente convierten la ganancia industrial en el trabajo individual del capitalista en lugar del trabajo excedente del trabajador, a menos que la función de explotación del trabajo de otros sea llamada trabajo por ellos (*Teorías de la Plusvalía*, 1862-3 (1971), III, p. 306).

Al aislar la fuente de ganancia en el tiempo de trabajo excedente no (*siguiendo a Marx*) reglamenta la concepción de interés como una recompensa necesaria. Que la productividad asegure un excedente sobre la producción consumida por el trabajo, es la base para la demanda de inversión; mientras que la abstinencia se refiere a las condiciones de oferta de capital. Sin embargo, ya que la tasa de salarios es una variable en parte gobernada por condiciones de oferta de capital, se sigue que la parte "necesaria" del día de trabajo es tanto una consecuencia como un determinante de la parte "excedente". Tal como Ricardo presenta el problema, "existe un equilibrio natural entre las ganancias y los salarios" (*Trabajos*, I, p. 226). Nos encontramos pues en el mundo Marshalliano. El minar cualquier noción significativa de excedente se aviene si permitimos la interdependencia entre la distribución y los patrones de gasto final. Ricardo reconoció una relación semejante de doble dirección: un impacto de la distribución en los patrones de gasto y un impacto opuesto de los patrones de gasto en la distribución (ver Hollander 1989): Marx hizo lo mismo con respecto a esa cuestión, él ciertamente *insistió* en que los patrones de gasto están gobernados por la distribución del ingreso (Hollander 1987a, pp. 370-1). En este caso no es acertado afirmar como Marx y los escritores de Cambridge lo hacen, que el conocimiento del salario permite la "predicción" de la tasa de ganancia y del conjunto de precios de costo de equilibrio; ya que el salario no puede ser "fijado" independientemente del patrón de demanda

final. La noción de asignación de un excedente “pre-existente” a través de las industrias mediante un proceso de “circulación”, tal como Marx pretende intentar en su “transformación” de valores en precios, no es válido ²⁴.

En breve, el aceptar que un proceso de mercado está involucrado meramente en la igualdad de los retornos al capital, mientras que la tasa de ganancia promedio está pre-establecida requiere que las variables estratégicas sean dadas exógenamente, sobre todo al salario del bien por unidad de tiempo (y productividad) estableciendo por lo tanto “el costo de producir trabajo”. Este requerimiento es regulado por el supuesto de Ricardo (y también de Marx) de salarios *variables* dependiendo (a) de la tasa de acumulación del capital y por lo tanto del retorno sobre el capital, y (b) el patrón de gasto. En esta sección, nuestra demostración, por lo tanto, refuerza la noción de que la teoría Ricardiana no puede ser representada en términos de las relaciones causales unidireccionales de Cambridge.

11. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Es injustificado decir que Ricardo tenía una comprensión muy estrecha de la forma en que trabajan los mercados y en que operan los precios relativos al asignar recursos. Tampoco se puede decir que existe un sentido crucial en el cual la distribución sea “previa al” intercambio; el sistema Ricardiano es uno de dependencia mutua entre distribución y precios.

Marshall entonces, estaba en lo correcto al rechazar el llamado de Jevons (y de Walras) a una “reconstrucción” post-clásica de la teoría económica basándose en que “los fundamentos de la teoría permanecen tal cual los dejó Ricardo; que se ha añadido mucho a ellos y que se ha construido mucho en base a ellos, pero que se ha tomado poco de ellos” (1920, p. 503). Como yo lo veo, luego de 1870 se restringió la atención del crecimiento económico al

24. Los procedimientos de Marx en el *Capital* están completamente equivocados. La identificación de las industrias en el esquema de valor del *Capital*, Vol I, requiere información derivada de la “esfera de la circulación”. El problema se agrava más aún, por la imposibilidad inclusive de definir los requerimientos de trabajo sin recurrir a un proceso de mercado para la reducción de las diferentes cantidades de trabajo a alguna unidad base.

intercambio y la asignación en su derecho propio, y más positivamente, a la elaboración de teorías matemáticas del consumidor que maximiza (y finalmente de la firma) y relaciones de equilibrio general. Los marginalistas hicieron distinciones analíticas espúreas al no reconocer cuánto habían contribuido los clásicos a la teoría de la asignación; y por lo tanto también fracasaron en representar su propia contribución al análisis de la elección individual como un suplemento o un reforzamiento de esa teoría ²⁵.

Con respecto a la cuestión de la utilidad marginal, Marshall la establece de manera estricta mediante su comentario de que Jevons añadió explicaciones muy importantes pero nada más. Estas explicaciones fueron, podría añadirse, tan pertinentes con respecto a Say como con respecto a Ricardo. ¿Qué sucede con el principio de utilidad marginal luego de una generación de la “revolución marginal”? Esta ciertamente significó la comprensión de la demanda de factores hecha por la firma (y por la industria) en usos particulares. Pero la elaboración fue nuevamente requerida por Say, Ricardo y Mill. Más aún, es históricamente injustificado afirmar que el reconocimiento de una multiplicidad de factores primarios requería una nueva teoría basada en los principios de la demanda, o que la teoría clásica no podía explicar los salarios relativos de tipos de trabajo heterogéneos. Desde el tiempo de Smith y aún antes, la estructura de salarios había sido analizada en términos de demanda-oferta. Smith y sus sucesores han reconocido una dimensión de productividad en el lado de la demanda del mercado de trabajo, aunque cuando se referían a la estructura de salarios elegían centrarse típicamente en el lado de la oferta; y, mientras la productividad en valor es más conspicua a medida que los factores individuales están más especializados para un uso particular, aquellas mismas consideraciones son igualmente relevantes cuando se tiene la movilidad de factores entre usos —la consideración clásica característica— aunque en la

25. Existe el punto posterior en el que cuando Jevons y Walras se refirieron a los problemas de largo plazo del precio de costo y del crecimiento, ellos volvieron a las soluciones clásicas; ver Hollander 1987a, pp. 430-4. Es interesante encontrar que Ronald Meek, escribiendo desde una perspectiva Marxista (post-Stalinista), se retractó en algunas visiones anteriores sobre esta cuestión: “La idea que la economía debe estar siempre necesariamente confinada a la economía de la escasez no era realmente una parte inherente de la nueva filosofía (post 1870)” (1972, p. 505). Para un nuevo estudio de Jevons como teórico del crecimiento, ver Peart (1990).

actualidad se ponen límites estrictos a la extensión en la cual los retornos en diferentes usos pueden divergir. Hemos visto que Marshall protestó contra aquella sobre —reacción de Ricardo que implica una aplicación completamente generalizada de la teoría de la renta— lo que algunos llaman en la actualidad “neo-clasicismo”. Simultáneamente, aún es cierto que Ricardo (y Mill) apreciaron las implicancias técnicas de la especificidad de factores, como queda claro a partir de las distintas aplicaciones de la teoría de la renta discutidas anteriormente ²⁶

-
26. De acuerdo a una famosa interpretación de Ricardo hecha por Knut Wicksell, en los *Principios* se puede discernir una concepción de la mayor productividad de “períodos de construcción” más largos —cuyas extensiones son determinadas por movimientos del dinero-salario donde la tasa de interés está gobernada por el producto decreciente (marginal) del capital. De acuerdo a esta visión, un incremento en la tasa de salarios incentiva las extensiones de inversión de capital, el que a su vez trae una caída en la tasa de retorno (sobre la interpretación de Wicksell ver Stigler 1941, p. 284). Es en este sentido *causal*, como sigue la contención, que la dependencia de Ricardo de las ganancias sobre los salarios debe ser comprendida. En esta visión la tasa de ganancia *general* en la estructura Ricardiana está determinada por consideraciones de productividad marginal.

Debe decirse algo para la interpretación de Wicksell. Para Ricardo una nueva tasa de ganancias de equilibrio inferior, entra en efecto luego de una redistribución del conjunto de recursos en movimiento mediante un incremento inicial en la tasa de salarios. Esta reasignación implica un incremento en el ratio promedio capital-trabajo el cual puede, siguiendo la propia práctica de Ricardo, ser identificado con una extensión del período de producción: “todas las preguntas de capital fijo (dado) vienen bajo la segunda regla” —haciendo alusión a los “tiempos relativos que deben pasar antes de que los resultados del...trabajo puedan ser llevados al mercado” (carta a McCulloch, *Trabajos*, VIII, p. 180; cf. p. 193).

Sin embargo, es preciso dar una palabra de cautela. Ricardo no formuló en ningún lugar una afirmación específica de los efectos en la producción de extensiones en el período de producción. Y ciertamente no existe ninguna afirmación específica de un producto *decreciente* (marginal) de tales extensiones. Mi punto es que aquí está una instancia donde uno de los principales “neo-clásicos” consideró su enfoque de la determinación de la tasa de interés como incluida en la línea de enfoque que se origina con Ricardo.

BIBLIOGRAFIA

- ARROW, K. J. and D. A. STARRETT
1973 'Cost and Demand Theoretical Approaches to the Theory of Price Determination'. In J. R. Hicks and W. Weber eds., *Carl Menger and the Austrian School of Economics*. Oxford, pp. 129-48.
- BLACK, R. D. C.
1972 'W. S. Jevons and the Foundation of Modern Economics', *History of Political Economy*, 4, pp. 364-78.
- BLAUG, M.
1976 'Kuhn versus Lakatos or Paradigms versus Research Programmes in the History of Economics'. In S. J. Latsis, ed., *Method and Appraisal in Economics*. Cambridge, pp. 181-206.
- DE VIVO, G.
1987 'Ricardo'. *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, 4, pp. 183-98.
- DOBB, M.
1973 *Theories of Value and Distribution Since Adam Smith*. Cambridge.
- JAFFE, W.
1972 'León Walras's Role in the "Marginal Revolution" of the 1879s', *History of Political Economy*, 4, pp. 379-405.
- FISHER, R. M.
1986. *The Logic of Economic Discovery: Neoclassical Economics and the Marginal Revolution*. New York.
- FRISCH, R.
1981 'From Utopian Theory to Practical Applications: The Case of Econometrics', *American Economic Review*, 71, pp. 1-16.

MERCADOS PRECIOS Y DISTRIBUCION

HICKS, John

1974 '“Revolutions” in Economics’. In S. J. Latsis, ed., *Method and Appraisal in Economics*. Cambridge, pp. 207-218.

HOLLANDER, S.

1979 *The Economics of David Ricardo*. Toronto and London.

1987a *Classical Economics*. Oxford.

1987b 'On a Severe Case of Schizophrenia in the History of Economic Thought', *History of Economic Thought Newsletter*, Nº 38, pp. 17-19.

1989 'On Composition of Demand and Income Distribution in Classical Economics', *History of Economics Society Bulletin* [Fall].

HUTCHISON, T. W.

1972 'The “Marginal Revolution” and the Decline and Fall of English Classical Political Economy', *History of Political Economy*, 4, pp. 442-68.

JEVONS, H. S.

1911 Appendix I to W. S. Jevons (1924).

JEVONS, W. S.

1924 *The Theory of Political Economy*, 4th ed. London.

KNIGHT, F. H.

1956 *On the History and Method of Economics*. Chicago.

MARSHALL, A.

1920 *Principales of Economics*, London.

1925 *Memories of Alfred Marshall*, ed. A. C. Pigou. London.

MARX, K.

1971 *Theories of Surplus Value* [1871].

Samuel Hollander

MEEK, R. L.

1972

'Marginalism and Marxism', *History of Political Economy*, 4, pp. 499-511.

MILL, J. S.

1965

Principles of Political Economy. Collected Works, vols. II, III. Toronto.

PEART, S.

1990

'The Population Mechanism in W. S. Jevons's Applied Economics'. *Manchester School*(forthcoming).

RICARDO, D.

1951

Works and Correspondence, 11 vols. Cambridge.

ROBBINS, L. C.

1970

The Evolution of Modern Economic Theory. London.

SCHUMPETER, J. A.

1954

History of Economic Analysis. Oxford.

STIGLER, G. J.

1941

Production and Distribution Theories: The Formative Years. New York.

1972

'The Adoption of the Marginal Utility Theory', *History of Political Economy*, 4, pp. 570-86.

VINER, J.

1958

The Long View and the Short. Glencoe.

WALRAS, L.

1954

Elements of Pure Economics, ed. W. Jaffé. London.