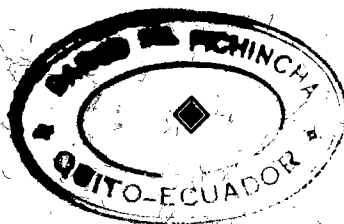


MAURICE DOBB

*Introducción
a la
Economía*

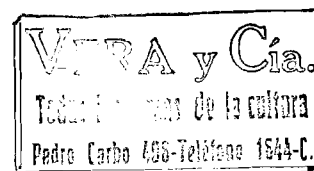


FONDO DE CULTURA ECONOMICA
MEXICO

MAURICE DOBB
Conferencista de Economía en la Universidad de Cambridge

UNA INTRODUCCION
A LA
ECONOMIA

Traducción de
Antonio Castro Leal



Fondo de Cultura Económica
MEXICO
Madero, 32
1938

INTRODUCCION

INTRODUCCION

DEFINIR de qué trata la economía es muchísimo más difícil de lo que la mayor parte de la gente cree. Los libros de texto ofrecen diversas definiciones. "Economía es el estudio del hombre en los negocios ordinarios de la vida." "Economía es el estudio de aquellos motivos y acciones que pueden ser medidos en dinero." Pero tales definiciones no nos llevan muy lejos. En las ciencias inductivas y experimentales la naturaleza de su materia ofrece una definición preliminar (por lo menos inicialmente) de su objeto, aun en los casos en que las fronteras puedan ser vagas o borrosas, como la frontera entre la astronomía y la física actuales. Pero como en las ciencias sociales la experimentación es tan limitada, la economía es fundamentalmente una ciencia deductiva que, como la geometría y la mecánica, deduce una serie de conclusiones de ciertas premisas o supuestos; y en un estudio deductivo el desarrollo de los conceptos mismos es el que da necesariamente los límites de dicho estudio. Si tal es el caso y existen diversas escuelas de ideas que emplean conceptos cualitativamente distintos, es apenas posible una definición satisfactoria que los incluya a todos. Cada concepto puede ser definido separadamente y luego la relación que guarda cada uno con los demás puede ser expresada en términos de algo más amplio. Pero una respuesta definitiva y satisfactoria sólo puede en rea-

Ha sido con
elementos de
los.

lidad alcanzarse cuando las diferencias cualitativas se reducen a un término común, por ejemplo, diferencias comunes de cantidad o número. Esta etapa, sin embargo, está lejos todavía en un campo tan poco explorado como el de las ciencias sociales; y por ahora parece que el modo más satisfactorio de definir la economía es hacerlo en términos de la cuestión que se pregunta y cuya respuesta se busca, y definir, de manera semejante, las escuelas ideológicas rivales en términos de las diversas cuestiones que se proponen a sí mismas, o de las diferencias de los tipos de la respuesta que ofrecen. Mucha de la confusión que reina ahora en el campo de la economía se debe, según creo, a no poner en práctica este sencillo plan. Muchas discusiones en suspenso—por ejemplo entre los economistas clásicos y los modernos—no han tenido otro resultado que el empuje y la confusión, debido a que los contrincantes no han llegado a comprender que cada uno estaba empeñado en responder una serie distinta de cuestiones: Ricardo y Marx, por ejemplo, estaban interesados en ciertos aspectos de la distribución de la riqueza entre las clases; Jevons y Pareto, en las condiciones del equilibrio de los precios en un mercado abierto a la competencia. Gran parte de las discusiones sobre si cierta teoría es adecuada o no (digamos, la de los salarios o la de las utilidades) depende de si dicha teoría responde a las cuestiones que pretende responder cuando éstas se expresan con un mayor o menor grado de claridad. Más de un economista se ha embarcado en busca de respuestas a ciertas cuestiones empleando para ello un material de supuestos que, por su naturaleza, excluían la posibilidad de que tales cuestiones encontraran respuestas.

Es opinión de moda pensar que los primeros economistas fueron los rudos artesanos de la ciencia económica que, trabajando con instrumentos inferiores y menor experiencia, levan-

taron su edificio de modo imperfecto, y que sus sucesores modernos han reparado los errores y las faltas de aquéllos completando y acabando la estructura levantada. Se dice que Ricardo insistió "sólo en un lado" del problema (verbigracia, en la oferta y no en la demanda), que se dió cuenta nada más de una de las series de fuerzas en acción; que Adam Smith echó ciertos cimientos (su investigación sobre las causas de la riqueza de las naciones) que han necesitado para completarse la técnica perfeccionada de cien años después. Así, los conceptos de la economía clásica se contrastan con los conceptos de la teoría económica del siglo XX y se comparan en seguida, con indudable ventaja de éstos últimos, en cuanto a su mayor acabado y perfección de detalle. En lo que se diferencian (por ejemplo, en la importancia del coste de producción sobre la utilidad como determinación del valor de cambio) la discusión entre ellos se hace aparecer como si se tratara únicamente de distintas respuestas dadas a un mismo cuestionario básico.

Este modo de ver las cosas es fundamentalmente erróneo. Resulta, por lo menos, una visión muy parcial del problema y más bien confunde que esclarece; es probable que cualquier progreso en el asunto será estorbado seriamente mientras no se intente un modo de ver distinto y más juicioso. Es ya un lugar común en arte que los "primitivos" de los siglos XIV y XV no eran simplemente artífices más rudos que los pintores representativos de épocas posteriores—en muchos casos evidentemente no lo eran—, sino que lo que trataban de hacer era algo cualitativamente distinto. Los fisiócratas y los economistas clásicos son en cierto sentido los "primitivos" de la ciencia económica. En cierto modo pueden haber tenido una técnica menos acabada que sus descendientes del siglo XX; pero lo más importante es que muchos de los conceptos que utilizaban eran diferentes y que trataban de responder a una serie dife-

rente de cuestiones en una forma diferente: cuestiones en parte relacionadas con la distribución de la renta entre las clases y, en parte, con las condiciones de progreso económico máximo. Los economistas actuales oscurecen este hecho porque se imaginan que ellos están respondiendo, y sostienen ciertamente que responden, a muchas de las cuestiones que sus antecesores clásicos se aplicaron a responder. Pero creo que, en gran parte, el material que usan llega en realidad a soluciones que de hecho se refieren a cuestiones de un sentido completamente diverso y más limitado.

en parte
clases y,
máximo.
se ima-
nte que
res clá-
n parte,
e hecho
diverso

EL NACIMIENTO DE LA ECONOMIA POLITICA



EL NACIMIENTO DE LA ECONOMIA POLITICA

LA ECONOMÍA política tuvo su cuna en esos cambios sociales, económicos e ideológicos, que marcaron la transición de la Europa occidental hacia la nueva era burguesa. En Francia y Alemania los restos del feudalismo estaban a punto de desaparecer. El centro de gravedad en lo económico y en lo político se desplazaba en favor del advenedizo "tercer estado". En Inglaterra la burguesía se había consolidado mucho antes, y el Estado burgués, que perseguía una política comercial, se había establecido dos a tres siglos antes. Inglaterra tuvo entonces sus escritores económicos—Thomas Mun, Locke y Sir William Petty—, los cuales se preocuparon más por cuestiones particulares de política estatal que por crear un sistema teórico. Hacia fines del siglo XVIII apareció una nueva sección de la clase burguesa: una clase de capitalistas industriales cuyos intereses estaban en contra del sistema vigente establecido por los intereses agrarios y comerciales de la aristocracia conservadora del siglo XVIII. Fué en Francia, más que en Inglaterra, en donde el concepto unificado de una sociedad económica apareció por primera vez como el objeto de la Economía Política. Los fisiócratas franceses del siglo XVIII bosquejaron los perfiles que Adam Smith fué llenando en su investigación sobre *La riqueza de las naciones* y que Ricardo desarrolló en su análisis de la distribución de la riqueza.

Tanto Francia como Inglaterra vieron entonces aparecer abundantes fermentos de nuevas ideas, formuladas en el lenguaje de las ciencias naturales, que desde Bacon y Descartes ganaban cada vez más seguro terreno. Frente al antiguo orden autoritario, con sus impuestos, códigos y sanciones, se levantaba el concepto de un "orden natural", cuya mano sólo se veía cuando el hombre, rotos sus yugos, volvía a la libertad, y de cuyas sanciones disponía la voluntad popular. En oposición al "derecho divino" autoritario se levantaba el "derecho natural" del individuo. Fué en este cuadro en el que se desarrolló el concepto de una sociedad económica. Esta sociedad económica estaba todavía en germen y se modelaba dentro de los límites de un sistema de sanciones y de prohibiciones que al principio fomentó, pero que después detuvo su futuro desarrollo como una entidad independiente. De aquí que, en contra de las orientaciones autoritarias del mercantilismo—que sostenía que un sistema comercial sólo existía como tal en virtud de una reglamentación minuciosa del Estado y que, faltándole tal control, caería en el caos—, la Economía Política ofrecía la concepción de un orden económico regido por una "ley natural" que "marcharía sola" si se la dejaba sola y que daría los mejores resultados si la "ley natural" pudiera operar libremente y sin estorbos. El individuo tenía un "derecho natural" de buscar su propio interés personal porque, al hacerlo así, ayudado por aquella "mano invisible", fomentaba el bien común. Descubrir y enunciar esta "ley natural" fué el papel de la Economía Política; y el consejo que ofreció al soberano no fué cómo reglamentar, sino cómo dejar de reglamentar los negocios económicos a fin de fomentar la mayor riqueza de la nación. Y mientras los fisiócratas forjaban la frase *laissez-faire, laissez-aller* (dejad hacer, dejad pasar), los economistas ingleses seguían a Adam Smith explicando esa imponente si-

metría de las armonías económicas que acabaría por nacer si no era ahogada o estrangulada por una contranatural atención obstétrica. De modo que la Economía Política tuvo su origen y derivó su fuerza como una franca apologética del individualismo capitalista.

Un orden económico regido por una "ley natural" debe tener un principio unificador. Por más complejos y aparentemente arbitrarios que sean los fenómenos, tienen que ser explicables en términos de generalizaciones que puedan formar entre sí un todo lógico y consistente. La ciencia no se limita a clasificar todo según un arreglo arbitrario de casilleros, o a ponerlo todo en un conveniente sistema de tarjetas, por más que esto sea un recurso preliminar necesario. Su objeto final es reducir el laberinto de las diferencias cualitativas que percibe el ojo a un común denominador único. Los fisiócratas fueron los primeros que concibieron con precisión el orden económico como análogo a un organismo natural; y la analogía dominante que se ocurría era que la sociedad económica era un sistema de la circulación de la riqueza. ¿Cuál era la fisiología de este proceso? El sistema económico era a la sociedad humana lo que el cuerpo era a la personalidad humana: la base física para el desarrollo de funciones más elevadas, y era condición del progreso social que el sistema económico fuera capaz de producir al Estado y a la clase gobernante el mayor excedente posible con el que el desarrollo del Estado y de la cultura pudiera realizarse. El famoso *Tableau économique* de Quesnay estaba hecho para mostrar que, del rendimiento anual, una parte iba por intercambio a reponer lo que se había consumido durante el ciclo anterior; otra parte no necesitaba volver al sistema económico para recomenzar un nuevo ciclo de producción y circulación, sino que quedaba como un excedente, *surplus* o *produit net*; y el trabajo se juzgaba

“productivo” en tanto que podía crear un excedente. Lo que consumían el comercio y las manufacturas era lo que necesitaban para alimentar sus actividades. La industria cambiaba los productos que no utilizaba por la producción agrícola que requería su demanda de materias primas y la subsistencia de sus obreros. La industria por este acto de intercambio no hacía más que dar un equivalente por un equivalente recibido, y no producía, por lo tanto, ningún excedente. Mirabeau decía: “Le doy un pedazo de paño a un sastre: no será nunca capaz de aumentarlo de modo de sacar de él una casaca para él y otra para mí.” La agricultura, por su parte, cambia parte de sus productos por las manufacturas que necesita para el sostenimiento de la agricultura y de la población agrícola, tales como implementos y vestidos. Pero lo que cambia por manufacturas *más* lo que usa para subsistencia y simiente, no agota el total de lo producido por la tierra: una tercera parte va a la clase terrateniente en forma de renta, sin obtener, en cambio, ningún equivalente. Esta parte era el excedente esencial o *produit net* del sistema económico, y la agricultura era la única que producía dicho excedente. El progreso consistía en el continuo incremento de este *produit net*.

Estas ideas han sido malentendidas tan frecuentemente por los últimos economistas, que, en general, sólo se asigna a los fisiócratas un lugar modesto en los cuadros de la Economía Política. Los libros de texto acostumbran pasarlos de largo reprendiéndolos por haber cometido la tontería de afirmar que sólo la agricultura era “productiva”, sin darse cuenta de la definición esencial de lo “productivo” como creador de excedente o *produit net*, y escapándoseles también toda la significación fundamental de la distinción entre excedente, producto bruto y costo como el concepto unificador de la economía política. Al descubrir ese excedente sólo en la agricultura, los

ce. Lo que
que necesi-
cambiaba
rícola que
istencia de
bio no ha-
e recibido,
rabau de-
erá nunca
asaca para
mbia par-
ita para el
rícola, ta-
a por ma-
niente, no
cera parte
btener, en
ente esen-
ultura era
o consistía

mente por
igna a los
oconomía
de largo
irmar que
de la de-
de exce-
la signifi-
, produc-
economía
ultura, los

fisiócratas no afirmaban nada tan tonto como sostienen sus calumniadores: se trataba de un concepto que nació de la sociedad económica anterior a la Revolución Francesa y que era apropiado a ella, pues entonces estaban todavía en su infancia las manufacturas de carácter capitalista, y la renta de la tierra era la base esencial de los ingresos de la clase gobernante. En la historia de las ideas ese concepto representa una interesante filosofía de transición entre la antigua y la nueva era. En cuanto a su forma, parece descansar sobre la sociedad aristocrática del pasado por su insistencia en la importancia de la agricultura y de la renta de la tierra. Ciertamente no contiene ninguna profecía respecto al industrialismo del siglo XIX ni respecto a las necesidades y funciones de una nueva clase burguesa. ¿Y qué fundamento había para tales ideas en la Francia del siglo XVIII? Pero su empeño tácito en favor de la desaparición de las restricciones feudales al desarrollo agrícola y a la inversión de capitales en los trabajos del campo; su insistencia en la libertad de comercio y en la renta de la tierra como base apropiada para la tributación; su concepto de un orden económico "natural" que "funcionaría solo", sin la ayuda de un control de la autoridad, tienen una significación revolucionaria. En el campo de las ideas económicas fueron como el Juan Bautista de la próxima revolución burguesa, así como Voltaire y Rousseau representan igual papel en el campo de las ideas políticas.

Adam Smith (1723-1790), influenciado grandemente por los fisiócratas, se preocupó mucho más en escribir un comentario sobre cuestiones económicas específicas y en proponer una tesis práctica que en establecer una unidad de concepto. En esto seguía plenamente la tradición del empirismo inglés. Al mismo tiempo, su exposición era más comprensiva en el campo de las soluciones prácticas que consideró, más comple-

ta en sus detalles, y su defensa de la nueva filosofía burguesa de libertad económica mucho más precisa. Su investigación sobre la causa de la riqueza de las naciones presentó variadas y sólidas generalizaciones empíricas respecto a la división del trabajo y a la acumulación del capital, una vigorosa crítica del mercantilismo y un profundo análisis de los efectos de las diversas formas de tributación. En cuanto a temperamento difería mucho de los fisiócratas, y a todas luces de Quesnay. Su empirismo tenía aún toques de atomismo. Estaba siempre bien dispuesto a ser ecléctico cuando la oportunidad parecía exigirlo. El único punto doctrinal de consideración en que difería de los fisiócratas era en la afirmación de éstos de que sólo la agricultura era "productiva"; pero, fiel a su temperamento, dejó ahí el asunto y no prosiguió el desarrollo del concepto de un *produit net* en las manufacturas. Por otra parte, Ricardo (1772-1823), cuyo temperamento esencialmente continental era en muchos aspectos la antítesis del de Adam Smith, estaba más dentro de la tradición directa de los fisiócratas (en su manera de ver y en sus métodos, más que en sus conclusiones). Se preocupó por establecer un principio unitario que sirviera para interpretar todos los fenómenos principales del sistema económico. Se preocupó particularmente, como los fisiócratas, por el problema de la distribución de la riqueza. En su exposición, el *produit net* o renta adquirió precisamente el aspecto de una extorsión a las clases trabajadoras en beneficio de la clase pasiva de terratenientes. Este fué un importante cambio de perspectiva. En su teoría de la ganancia presentó virtualmente una segunda especie de *produit net*—inferencia que Marx no tardó en desarrollar—: el *produit net* de la manufactura. Pero esta especie tenía características propias aunque perteneciera a un género igual y más amplio. Según consideraba los ingresos de la burguesía—clase formada por

a burguesa
investigación
tó variadas
ivisión del
crítica del
de las di-
mento di-
esnay. Su
mpre bien
recía exi-
que dife-
e que sólo
eramento,
ncepto de
te, Ricar-
continen-
nith, esta-
as (en su
lusiones).
e sirviera
l sistema
fisiócra-
a. En su
nte el as-
beneficio
portante
presentó
nferencia
é la ma-
bias aui-
. Según
ada por

acumuladores de capital industrial y pioneros del desarrollo industrial—su incremento constituía un conveniente elemento de progreso, mientras que la renta, que alimentaba a una aristocracia pasiva y reaccionaria, era una carga para el progreso. Ricardo fué por excelencia el profeta económico de la burguesía industrial.

LA TEORIA DEL VALOR

LA TEORIA DEL VALOR

EL ANÁLISIS fisiocrático descansaba francamente sobre la distinción entre el excedente y el coste, y sobre la noción de equivalencia. En el proceso de circulación de Quesnay se daba por supuesta la equivalencia real que se establecía en el mercado al cambiar una mercancía por otra. Pero tal equivalencia del mercado no era una cosa estable: el paño no conservaba un valor invariable en términos de trigo, sino que cambiaba de un año a otro y aun acaso de una a otra semana. ¿Cuál era el secreto de tales cambios? ¿Había alguna base de equivalencia fundamental, "natural", que el valor del mercado no podía siempre expresar de un modo adecuado? ¿Era racional que el trigo se vendiera por encima de su valor y el paño por abajo del suyo, Si así era ¿no habría un oculto excedente escondido en la operación de intercambio?

Tales consideraciones condujeron directamente a buscar una teoría del valor, y ésta vino a ser el interés supremo y la estructura esencial de la Economía Política clásica. Preocupados con las ideas de "ley natural", los economistas políticos llegaron a concebir un "valor natural" o principio de equivalencia económica, que no era necesariamente sinónimo de los "valores del mercado" realmente alcanzados y que sólo se alcanzaría plenamente en el mercado cuando prevaleciera un "orden natural"—el sistema individualista ideal del *laissez-*

faire. Y como tal valor era un principio de "ley natural", tendría en sí por necesidad algo esencialmente propio, justo y armonioso. Así como la ciencia natural trataba de propiedades tales como la "longitud" y el "peso", parecía que la ciencia económica debería poder descansar sobre el hecho básico del "valor". Comúnmente se distinguía entre el "valor intrínseco" y el "valor extrínseco" o valor real de cambio. Petty (1623-1687) utilizó la interesante distinción entre "baratura natural, que depende de las pocas o muchas manos necesarias para producir lo indispensable (así el trigo es más barato cuando un hombre lo produce para diez que cuando lo produce para seis)", y "baratura política, que depende de que sean pocos en cualquier comercio los intermediarios officiosos y en exceso sobre lo que sea necesario". Mucha energía se ha gastado después en demostrar que los economistas clásicos se confundían al hablar de "medida de valor", por la que a veces entendían la "causa del valor" y a veces el patrón de medida (trigo, trabajo u oro) que servía para expresar el valor. Es probable que los economistas clásicos no hayan analizado muy a fondo su concepto: es fácil confundir en las palabras, y, por lo tanto, en el pensamiento, la longitud o extensión espacial con las medidas convencionales metro, decámetro y kilómetro. Sin embargo, esta confusión no importaba mucho para su razonamiento, y la crítica olvida cuál era la esencia de su punto de vista. La cosa, la cantidad que constituía el "valor intrínseco", en cuanto podía ser una abstracción aparte, constituía también *ipso facto* una medida invariable de "valor", lo mismo que un kilogramo de algo constituye un peso y mide a la vez. Pero la confusión de que sí se puede acusar ciertamente a los primeros economistas fué la confusión entre coste y valor. Era francamente una tentación el identificar ambos: la distinción entre producto bruto y producto neto

descansaba en el concepto de un costo que consistía de lo que era "necesario" para mantener en movimiento el sistema productivo: el alimento indispensable de la máquina económica. En cada ciclo de producción cierta cantidad va al sistema económico: simientes, mantenimiento de los obreros, etc. En el curso de un ciclo de producción se produce bastante para reemplazar el costo original o gasto *más* algo en añadidura: el *produit net*. Mientras este proceso es concebido en términos de una sola mercancía compuesta—maíz—como sucedía con Sir William Petty y en cierto modo con los fisiócratas, el concepto era fácil. El coste real de una cosa consistía en el gasto necesario de trigo para financiar su producción, y era una consecuencia razonable suponer que esto constituía el "valor natural" de la mercancía.* Pero tan pronto como, además del trigo, incluimos otras mercancías en la subsistencia "necesaria", cae por tierra la simplicidad de la explicación y nos vemos envueltos en el problema circular de establecer primero la equivalencia de las diversas mercancías (digamos: trigo, carne y paño) que constituyen el coste. Para resolver esta dificultad se buscó entonces una transición entre el trigo necesario para alimentar a los trabajadores y el trabajo real como constitución del "coste" fundamental y base del valor natural". El trabajo fué esencialmente la acción creadora de toda producción, el *sine qua non* para transformar lo que ofrecía la naturaleza en lo que el hombre necesita en realidad. El "coste real" para una humanidad que se ganaba su vida trabajando consistía en la cantidad de trabajo que era necesario invertir; y pareció "natural" que las diversas mercancías fue-

* Debo esta interpretación de la doctrina clásica y algunas otras ideas que siguen, al señor P. Sraffa, de *King's College*, Cambridge.

ran estimadas o valuadas en proporción al trabajo que requería su producción.

Pero la idea primitiva del coste como "subsistencia" no dejaba de sembrar confusión. Desde el punto de vista de un patrón y de la clase de empresarios en general, el "coste" consistía en último análisis en el gasto para la subsistencia de los trabajadores—condición necesaria de la producción. Lo que los trabajadores, con su esfuerzo, devolvían al patrón en demasía era lo que representaba para la clase de empresarios el producto neto del sistema: la fuente de ganancia sobre el capital. Marx fué el primero en señalar esta confusión cuando acusó a Ricardo de confundir el trabajo como base del valor (el gasto cuantitativo y real de esfuerzo) con los salarios pagados a los trabajadores (el valor de su fuerza de trabajo).*

Cuando Ricardo quiso mostrar que en un "orden natural" las mercancías tendían a intercambiarse a sus equivalentes de trabajo, lo hizo en el supuesto de que la competencia tendería a establecer un nivel único de salarios (para la misma calidad de trabajo) y un nivel único de ganancias a través de las diversas líneas de producción. Puesto que la cantidad relativa de salarios gastada, digamos, para producir un metro de paño y una arroba de trigo, sería proporcional al trabajo empleado, y puesto que las ganancias, siendo el mismo tanto sobre el gasto de capital en ambos casos, serían proporcionales al gasto en salarios, se seguía que los valores relativos (salarios más ga-

* La frecuente afirmación de que Marx era un hombre de lecturas y juicios precipitados, que basaba sus teorías en una o dos mal comprendidas ideas de Ricardo, es completamente contraria a los hechos. Basta leer el detallado y penetrante análisis de los fisiócratas, Smith, Ricardo y algunos otros economistas menos conocidos en la obra de Marx, *Theorien über den Mebrwert* (casi desconocida entre nosotros) para comprender lo absurdo de tal afirmación. [Existe de tal obra traducción al francés bajo el título de *Histoire des doctrines économiques*, 8 vols., Costes, París, 1924-5. N. del t.]

que reque-
ia" no de-
ista de un
oste" con-
ncia de los
. Lo que
ón en de-
resarios el
bre el ca-
n cuando
del valor
larios pa-
rabajo).*
natural"
lentes de
tendería
a calidad
de las di-
relativa
de paño
pleado, y
e el gas-
al gasto
más ga-
lecturas y
prendidas
ta leer el
y algunos
über den
o absurdo
el título
24-5. N.

nancias) del trigo y del paño serían proporcionales al trabajo invertido en la producción de ambos. En suma, su argumento equivalía a identificar el coste en dinero con el coste real: los precios del mercado serían proporcionales al coste en dinero (salarios), y los costes en dinero proporcionales al trabajo invertido.

Esta coincidencia del valor normal del mercado con el valor en trabajo era válida mientras el capital fijo, representado en maquinaria y edificios, guardara la misma relación con el capital empleado en salarios en todas las industrias. Pero esto evidentemente no era así: en la agricultura o en la fabricación de relojes la relación del trabajo respecto a la maquinaria será relativamente alta, y en la producción de fierro o de algodón relativamente baja. Ricardo citaba esto como una "excepción": en su primera edición como una excepción de menor importancia que no invalidaba su principio general, y en su tercera edición la aceptaba ya como una modificación más seria de su teoría. Y era en realidad una modificación seria. Porque, según el alcance de las variaciones de la relación entre la maquinaria y el trabajo, las mercancías se intercambiarán realmente en el mercado, no en proporción al trabajo invertido para producirlas (incluyendo el trabajo acumulado que representa la maquinaria), sino algunas a un valor más alto y otras a uno más bajo. En los casos en que una cantidad relativamente considerable está inmovilizada en edificios y plantas, la necesidad de que este capital obtenga un tipo normal de utilidad (pues de otro modo podría emigrar a otra parte) exigirá que estas mercancías se cambien a un valor más alto por mercancías producidas con menos maquinaria. La coincidencia entre el valor de trabajo y el valor del mercado cae por tierra: si el trabajo constituye el "coste real" fundamental,

entonces la equivalencia que el mercado expresa no es esta equivalencia más fundamental, sino que más bien los valores del mercado son iguales a los salarios *más* el tanto normal de ganancias sobre el capital empleado.

no es esta
los valores
normal de

**RICARDO Y LA RENTA
DE LA TIERRA**

RICARDO Y LA RENTA DE LA TIERRA

¿Y LA RENTA de la tierra? ¿Existe la renta porque los productos agrícolas se intercambian en el mercado a valores más altos, relativamente a su equivalencia de trabajo, que las manufacturas? ¿Existe porque los valores agrícolas eran iguales, no sólo a los salarios *más* un tanto normal de utilidad sobre el capital empleado, sino a salarios *más* ganancia y también *más* renta? En otras palabras, ¿aparecía la renta porque el intercambio en el mercado entre la agricultura y la industria hacía que la primera diera menos del equivalente de lo que recibía en cambio? Ricardo contestó claramente "no" a esta pregunta utilizando un ingenioso expediente analítico. ¿Cómo iba él a admitir la inconsistencia de un "orden natural" que producía equivalentes de intercambio "contranaturales"? Pero la respuesta obedecía completamente a la sutileza del expediente: no era independiente de él. Este expediente era el concepto de lo diferencial, tan grato desde entonces al corazón del economista. La renta existía debido a las diferencias en la fertilidad de los diversos suelos. Conforme aumentaba el mercado del trigo, una vez que estaban ya labrados los suelos más fértiles, el cultivo se extendía a los suelos inferiores en donde el gasto de trabajo necesario para producir una arroba de trigo era mayor que en las tierras mejores. El valor del trigo era fijado por el trabajo invertido al

margen del cultivo, es decir, bajo las condiciones naturales menos favorables. Pero como el precio del trigo en el mercado se nivelaba al coste en las tierras inferiores, el trigo cultivado en las tierras mejores, en las que el costo por arroba era menor, producía un excedente. Esto constituía la renta económica y tocaba al terrateniente, de un modo directo si era a la vez propietario y agricultor, e indirectamente a través de la competencia de los agricultores por los mejores suelos, si el propietario arrendaba su tierra. La renta resultaba así un producto de la liberalidad de la Naturaleza que la clase terrateniente podía anexar como atributo de su derecho de propiedad. Y como el progreso de la sociedad aumentaba el valor dado a estas escasas cualidades de la naturaleza, había que recurrir a tierras cada vez menos fértiles, con lo que el margen del cultivo se ampliaba y la renta tendía a subir. Con el desarrollo del industrialismo los salarios tenderían a permanecer en o cerca del nivel de subsistencia (debido a la ley de la población y a la competencia de los trabajadores por el empleo), el tipo de utilidad (con la acumulación progresiva del capital, la caída de los precios y la elevación del coste de la producción agrícola) tendería a caer y al mismo tiempo las rentas tenderían a elevarse.

La exclusión de la renta del problema del valor del mercado—excluida como elemento determinante de los precios por el fallo, que ha sembrado tanta confusión, de que “la renta no entra en el coste de producción”—era completamente formal. Era un engaño en su estructura analítica, era un engaño en su definición, la más sencilla de las tautologías y nada más. Si el precio igualaba al coste en el margen, entonces la renta no tenía nada que ver con él por la simple razón de que la renta no aparecía en el margen. Pero seguía siendo verdad

que si se hablaba de rentas agrícolas, la renta era de equivalentes de la renta del mercado por un coste de manufactura. En otros casos el precio del trigo se elevaba por la reducción del trigo. La ley ricardiana de la renta agrícola era la obra mudable de las horas por el hombre en las propiedades naturales liberado de dicho coste de acuerdo con el “ordenamiento” o de valores: no lo

Pero a Ricardo se le atribuyen *litativas* de la renta que podían variar y que no existían en ellos. El nuevo orden industrial a expensas de los ingresos, fué un resultado de los terratenientes. “Leyes de Granos” reducían las ganancias por presencia de él, el “ordenamiento” conceptual, y el progreso del proceso de industrialización. La Economía Política apenas hicieron otros

que si se hablaba del coste *medio* de la producción de productos agrícolas, la renta aparecía porque era *menor* la cantidad de equivalentes de coste de la agricultura en el intercambio del mercado por un coste equivalente dado producido por la manufactura. En otras palabras, la renta aparecía porque el precio del trigo se elevaba *por encima* del coste *medio* de la producción del trigo. Pero había que decir en favor de la tautología ricardiana lo siguiente: la razón de la elevación de este precio agrícola era la limitación de los recursos naturales y no la obra mudable de las instituciones o de las restricciones hechas por el hombre. El terrateniente, en su papel de dueño de propiedades naturales limitadas, era un agente pasivo y no deliberado de dicho proceso, y la aparición de la renta estaba de acuerdo con el "orden natural" de relaciones de intercambios o de valores: no lo violaba.

Pero a Ricardo preocupaban menos las características *cualitativas* de la renta y la ganancia que los factores que las hacían variar y que la insistencia en el antagonismo de clases que existía en ellos. Y en esto fué claramente un defensor del nuevo orden industrial. Su teoría de la renta como un excedente a expensas de las clases industriales y una carga sobre sus ingresos, fué una artillería pesada teórica contra los intereses de los terratenientes y contra la legislación, como las "Leyes de Granos" (*Corn Laws*) que, al aumentar la renta, reducían las ganancias. Fué el economista burgués por excelencia porque presentó, más clara y plenamente que nadie antes de él, el "orden económico natural" como una unidad conceptual, y el progreso como consistiendo esencialmente en el proceso de industrialización capitalista. Con él llegó al cenit la Economía Política burguesa. Sus continuadores inmediatos apenas hicieron otra cosa que repetir y desarrollar sus ideas.

John Stuart Mill (1806-1873), con todas sus cualidades indiscutibles, fué en el fondo una inteligencia cauta y sin originalidad, que representó el papel de un cuidadoso editor, comentarista e intérprete de la Economía Política, más que el de un inventor de nuevas ideas.

DES

DESPUES DE RICARDO

DESPUES DE RICARDO

LA CARACTERÍSTICA más importante de la Economía Política clásica posterior a Ricardo ha sido generalmente considerada como un señalado progreso. Vino indudablemente como un intento para salvar el *impasse* al que había llegado Ricardo en su empeño de identificar los valores del mercado con el coste real. Dentro de una perspectiva correcta creo que esto debe verse como un síntoma de decadencia, pues significaba de hecho abandonar la parte más fundamental del problema que sostenía la investigación fisiocrática y pasarse hacia el empirismo y el eclecticismo. La solución intentada no era en realidad una solución: no hacía más que esquivar el problema. Consistió en abandonar virtualmente la concepción de coste real objetivo. El "coste real" se conservó de nombre, pero varió su contenido, con lo que fué bastante para cambiar y destruir su significación esencial. Fué Adam Smith el primero que importó la frase "afán y pena" al problema del coste real; pero cuando se refería al trabajo como base del valor, parecía que lo tomaba con más frecuencia en su sentido original y objetivo de gasto material y concreto de energía humana que en ningún sentido subjetivo y psicológico. Con los sucesores e intérpretes de Ricardo la concepción de coste real descansó ya franca y plenamente sobre una base subjetiva. McCulloch había definido el "valor real" como de-

pendiente de "la cantidad de trabajo necesario"; pero al mismo tiempo parece haber definido el "afán y pena" de Smith como medidas por "el sacrificio de aquellos que lo realizan (el trabajo)".* Y después de él el "coste real" se volvió claramente algo psicológico—una aversión o *malaise* mental—. Dado este cambio de contenido, el siguiente paso fué lógicamente la "abstinencia" de Senior (la renuncia a consumir en el presente para ahorrar e invertir), como una segunda categoría del coste real; la "abstinencia" daba la "explicación" del beneficio y no clasificaba ya a éste dentro de la categoría de un excedente. El coste real era igual a trabajo más abstinencia. El coste nominal y el precio eran iguales a salario más utilidad. *Por lo tanto*, los valores del mercado coincidían con el coste real. El dilema de Ricardo parecía resuelto. Pero la solución no era solución. Una vez que fué abandonada la concepción unitaria del coste real, la posibilidad de usarla como un concepto de equivalencia entre mercancías necesariamente se vino abajo: resulta ya ocioso investigar si las cosas se cambiaban o no en el mercado sobre la base de dichos equivalentes. Teníamos ahora dos pseudo cantidades disímiles—"trabajo" y "abstinencia"—cualitativamente diferentes. ¿Cómo igualarlas para formar una cantidad única: el coste real? ¿Se iba a igualar una hora de trabajo con la abstinencia del goce de \$10.00 en una hora, un día, una semana o un año? El "coste real" subsistió nada más como un expediente de catalogación para abarcar dos categorías disímiles que sólo podían igualarse en términos de dinero, es decir, en términos de sus valores de mercado, que dependían ellos mismos, por supuesto, del valor que en el mercado tenía el dinero. Si las primeras

* J. R. McCulloch, *Principles of Political Economy* (1825), pp. 215-17.

reflejaban a este ú
sentido tenían las i
Quizá una psicolog
mana como movidi
llegar a una solució
bajo"—a los térmi
ta solución, aunqu
claridad. Si lo hub
crificio hubiera te
sentido que general
discutible que tal s
las cosas, Senior en
nión insuperable,
abstinencia. ¿Hab
préstamo de bien
el préstamo de bie
propias rentas? Si
tamo de una fábric
parcela? Si no er
límite tan arbitrar
que coste real sign
ción: no podemos
resulta sencillamen
se presenten, varia
tituye de ningún
una teoría del val
—una compilación
riaciones en el pre
nar ningún juicio
dad, conveniencia
lentes de cambio

reflejaban a este último ¿cómo podían basarse en él? ¿Qué sentido tenían las investigaciones sobre la identidad de ambos? Quizá una psicología hedonista, que explica la conducta humana como movida por previsiones de placer y dolor, podría llegar a una solución reduciendo ambos—"abstinencia" y "trabajo"—a los términos de una sola cantidad: "dolor". Pero esta solución, aunque fué sugerida, nunca llegó a definirse con claridad. Si lo hubiera sido es probable que el concepto de sacrificio hubiera tenido que ser despojado en gran parte del sentido que generalmente se le da. De cualquier modo, es muy discutible que tal solución fuera aceptada en la actualidad. Así las cosas, Senior encontró una dificultad enorme, en mi opinión insuperable, para fijar los límites de su concepto de la abstinencia. ¿Había "sacrificio" o "coste real" implícito en el préstamo de bienes que habían sido heredados, así como en el préstamo de bienes que habían sido acumulados de nuestras propias rentas? Si así era, ¿qué diferencia había entre el préstamo de una fábrica o de un ferrocarril y el préstamo de una parcela? Si no era así—según opinaba Senior—¿por qué un límite tan arbitrario para las virtudes del sacrificio? En tanto que coste real significara "sacrificio", parecía no haber solución: no podemos sacrificar sino lo que tenemos, y el sacrificio resulta sencillamente una "función" de las oportunidades que se presenten, varía según esas mismas oportunidades y no constituye de ningún modo nada fundamental. La búsqueda de una teoría del valor fué ya nada más una búsqueda empírica—una compilación de las diversas causas inmediatas de las variaciones en el precio del mercado—que no podría proporcionar ningún juicio respecto a la adecuación "natural", propiedad, conveniencia u otras condiciones del sistema de equivalentes de cambio que establecía el mercado. Pero había más:

una vez que desapareció un sistema adecuado de coste real, no hubo ya base para ninguna distinción fundamental entre producto bruto y producto neto, y el concepto de excedente no tuvo ya ningún sentido aplicable.

MAR

MARX Y LA PLUSVALIA

MARX Y LA PLUSVALIA

LA TRADICIÓN que venía desde los fisiócratas a través de Ricardo no pasó a los descendientes directos de éste, sino a Marx (1818-1883), quien tomó el sistema de Ricardo, lo despojó de su armazón de "ley natural" y revolucionó su significación cualitativa. Marx es notable precisamente por estas características de su obra que muy raramente han sido apreciadas pero, destacado sobre el fondo de la clase de cuestiones que la Economía Política clásica se preocupó por responder, puede decirse que su sistema coronó el edificio clásico. Y lo coronó por cierto de una manera típicamente hegeliana: en la forma en que Marx afirmaba en su filosofía de la historia que había vuelto a Hegel de revés: poniéndolo sobre sus pies siembre que lo encontró de cabeza, por medio de una interpretación materialista de la historia que vino a sustituir la interpretación idealista.

Marx no partió del concepto de orden natural como base del sistema capitalista; para él el capitalismo no constituía el punto final del progreso económico: era históricamente relativo y transitorio. Por esto no lo movía ningún deseo de identificar los precios del mercado con el coste real. El trabajo en su sentido objetivo—el gasto de energía humana de músculos y nervios—constituía el valor: esta es la valoración social que había que aplicar a las mercancías que eran fruto del trabajo.

Era el equivalente fundamental, la norma por la que podíamos juzgar la significación de las relaciones de precios establecidas por el mercado bajo distintas clases de condiciones. Sin el trabajo no había una norma última. No podríamos decir si cierto acto de intercambio representaba un cambio de equivalentes o no, y así, sin él, no tenía sentido el concepto fisiocrático de "excedente" como algo acumulado sin que ningún equivalente fuera absorbido en cambio. Bajo cierta clase de condiciones * los precios del mercado coincidirían con los valores. Se cambiaría equivalente por equivalente; pero de ningún modo bajo toda clase de condiciones. En la falta de comprensión de esto radican precisamente las monstruosas equivocaciones que influyeron sobre casi todos los críticos posteriores de Marx. Este nunca identificó el valor del mercado con el valor en trabajo, como Ricardo trató de hacerlo. ¿Cómo, pues, podría haber una "gran contradicción" cuando Marx, en el volumen III del *Capital*, al desarrollar lo que Ricardo aceptaba como una "excepción", declaró expresamente que en las condiciones del capitalismo moderno las mercancías no se cambiaban a sus valores, sino a lo que él llamaba su "precio de producción"? Esta última cantidad era igual a los salarios más un tanto normal de beneficio sobre el capital empleado, y difería del "valor" en la misma proporción en que la relación entre maquinaria y trabajo—lo que él llamaba la "composición orgánica del capital"—variaba en las diversas categorías de industrias.

El problema de Marx era determinar la característica propia, la significación social de la ganancia capitalista. Si era un excedente en el sentido fisiocrático de valores pagados a alguien

* Por ejemplo, lo que Marx, un poco oscuramente, llamaba "una sociedad de producción de mercancías simples", en el vol. I del *Capital*.

sin haber dado
qué condicione
Marx fué tom
que las mercan
plicación de d
cómo podía ap
podía aparecer
equivalentes. S
ridad de la fue
ducía más mer
za de trabajo
ria para reemp
bajo producía
talista compra
para él el gast
fuerza de trab
necesario para
saria para man
quier clase da
El capitalista p
entre este valo
producía el eje
equivalente po
plazaba la ene
El beneficio, e
mercancía fue
ción, el trabaj
la ganancia na
valor de traba
ridad cualitati
valía"; de aqu
y los que pro

sin haber dado en cambio equivalentes, ¿cómo aparecía y de qué condiciones dependía su aparición? El método que siguió Marx fué tomar una "sociedad de mercancía simple" en la que las mercancías se cambian a sus valores (evitando la complicación de diversas composiciones de capital), e investigar cómo podía aparecer un excedente en tales condiciones. No podía aparecer durante el cambio, porque era un cambio de equivalentes. Su respuesta fué que aparecía de la particularidad de la fuerza de trabajo, que era una mercancía que producía más mercancías de las consumidas para producir la fuerza de trabajo original—consumidas en la subsistencia necesaria para reemplazar la energía gastada—. La fuerza de trabajo producía un valor mayor que su propio valor. El capitalista compraba trabajo al valor de éste, y esto constituía para él el gasto primario de la producción. El valor de la fuerza de trabajo se determinaba por la cantidad de trabajo necesario para producirlo, es decir, por la subsistencia necesaria para mantener al obrero en eficiencia de trabajo en cualquier clase dada de condiciones y en cualquier tiempo dado. El capitalista podía apropiarse como su beneficio la diferencia entre este valor (es decir, los salarios) y el valor bruto que producía el ejercicio del trabajo. Los salarios eran el pago de equivalente por equivalente: la subsistencia del obrero reemplazaba la energía que éste gastaba al servicio de su patrón. El beneficio, en cambio, nacía de la cualidad particular de la mercancía fuerza de trabajo, en la que, al entrar en operación, el trabajo creaba un valor mayor que su propio valor: la ganancia nacía de una explotación de la diferencia entre el valor de trabajo y el producto de éste. De aquí su particularidad cualitativa que Marx designaba con el término de "plusvalía"; de aquí un antagonismo de clase entre los que recibían y los que producían la plusvalía, que en nuestro tiempo es

mucho más importante que el antagonismo de Ricardo entre el terrateniente y el capitalista.

Pero la fuerza de trabajo figuraba solamente como una mercancía, comprada y vendida en el mercado de trabajo, bajo una serie definida de condiciones históricas: cuando los procesos históricos habían creado un proletariado sin bienes y sin otros medios de vida, por una parte, y una clase propietaria, por la otra. La aparición del beneficio, por lo tanto, no era una categoría "natural" que tuviera sus raíces en un orden natural de cosas: era una categoría de renta propia de una etapa particular de las instituciones históricas y de una forma particular de la sociedad de clases.

En las etapas finales de su análisis, Marx presentó las condiciones que eran motivo de que los precios del mercado difirieran de los equivalentes del valor. La primera de éstas era la necesidad, impuesta por la competencia de capitales en busca de utilidades, de derramarse de modo de producir un interés igual por unidad monetaria, así como el agua encuentra un nivel común si hay suficientes vasos comunicantes. Esto hacía que las mercancías que habían sido producidas con una proporción relativamente grande de capital fijo con respecto al trabajo, fueran vendidas por encima del equivalente de su valor, y que las mercancías que habían sido producidas con una proporción relativamente pequeña de capital fijo con respecto al trabajo, fueran vendidas por debajo del equivalente de su valor. Pero esta divergencia no era de tal naturaleza que invalidara su ecuación central, que cambiara el carácter de plusvalía que tenía la utilidad. Provocaba una distribución distinta del excedente entre las diversas líneas de la industria y cambiaba las proporciones de la producción en las diversas líneas, pero no afectaba la magnitud de la plusvalía en la masa.

LA NUEVA ECONOMIA

LA NUEVA ECONOMIA

EN LAS TRES últimas décadas del siglo XIX la Economía Política sufrió una transformación importante, cuya significación es distinta y más profunda de lo que generalmente se cree. De un modo independiente y simultáneo, la llamada Escuela austríaca, por una parte, con Menger, Boehm-Bawerk y Wieser, como sus figuras mayores, y Jevons en Inglaterra, construían el nuevo armazón dentro del cual—según la expresión de Jevons—la economía se mueve desde entonces. Detrás de ellos seguían Marshall, en Inglaterra, y Walras y Pareto, de la llamada Escuela de Lausana, en el Continente europeo.

A primera vista el cambio parece primordialmente un cambio formal. La nueva escuela ideológica se cita frecuentemente como la escuela de la Utilidad Marginal, para dar idea de las dos características más importantes de las nuevas teorías. La primera diferencia notable entre los viejos y los nuevos economistas consistía en un desplazamiento de la atención en la oferta y el coste hacia la demanda del consumidor y la utilidad como determinantes del valor de cambio. El valor no se veía ya como determinado por el trabajo, ni siquiera por el trabajo *más* la abstinencia, sino por la capacidad de una mercancía de dar satisfacción a los consumidores (es decir, su utilidad). Desde el punto de vista de los deseos de los consumi-

dores, esto representaba una posición psicológica y hedonista ante el problema. La segunda característica de las nuevas teorías fué el subrayar el efecto de los cambios en el *margen*: por ejemplo, la pérdida o ganancia de utilidad que provenía de "un poco menos" o "un poco más" de cierta mercancía (digamos paño, trigo o té), y era la utilidad de este "un poco menos" o "un poco más" (la *utilidad marginal*) lo que se consideraba importante en la determinación del valor. La importancia dada al margen fué el resultado del intento de construir la ciencia económica en un cuadro matemático. Jevons (1835-1882), por ejemplo, tuvo grandes dificultades para demostrar que la economía debe ser una ciencia matemática en su *forma*, sea que el economista use en la práctica palabras o signos algebraicos. Empleó así concepciones matemáticas de cálculo diferencial y ecuaciones funcionales como una técnica analítica apropiada; y como el cálculo diferencial trata en términos de pequeños incrementos y decrementos (del "un poco más" o "un poco menos" de algo), los economistas se inclinaron a expresar sus teorías en términos de cambios marginales de esta especie.

Pero el cambio fué aún más profundo: fué un cambio de visión conceptual, y un cambio en el tipo de cuestión a la que había que responder. No preocupaban primordialmente a los nuevos economistas las concepciones de "coste real" y "excedente"; no estaban interesados en un principio de valor intrínseco como una clave para el problema de la equivalencia. Les interesaba una investigación más empírica: las causas de las variaciones en los valores del mercado. Esta investigación limitaba su horizonte respecto a la médula teórica de la economía, y todos los principales problemas económicos podían ser reducidos a estos términos. Era natural que, al realizar tal investigación, la analogía con una teoría del equilibrio fuera

sugerida por la posición" o "nivel respecto al resto era siempre un soluto" como tenía sentido. fijar la serie de ses posibles de nos permite ca do sobre cierta posición de eq movido un co estructura de posible calcula tan entre sí f ciertas situacio hechos suficien libro si poner de las fuerzas calcular un ec tuación estudi tas condicione pecto a si una mecánica, es o

El querer comparable al sistema de ecu versas "varial por x, y, z , et sentadas por que en un pr son parte de l

sugerida por la mecánica. El "valor" representaba cierta "posición" o "nivel" que, en equilibrio, ocupaba una mercancía respecto al resto de las mercancías. Considerado así el "valor" era siempre un valor "relativo", y el concepto de "valor absoluto" como una "estrella fija" del universo económico, no tenía sentido. El propósito de la teoría económica era el de fijar la serie de equilibrios que resultarían en las diversas clases posibles de condiciones; así como una teoría de mecánica nos permite calcular que, dado un conjunto de fuerzas obrando sobre cierta situación, las cosas se detendrían en una cierta posición de equilibrio. Pero, como saben todos los que han movido un conjunto de poleas o han reflexionado sobre la estructura de un puente de suspensión, puede no ser siempre posible calcular un "equilibrio estable" cuando se contrarrestan entre sí fuerzas y tensiones opuestas; fuera de que, en ciertas situaciones muy complicadas, podemos no conocer los hechos suficientes para poder calcular cuál sería el nuevo equilibrio si ponemos en movimiento el sistema desplazando una de las fuerzas en acción. De manera que para que podamos calcular un equilibrio, deben llenar ciertas condiciones la situación estudiada y nuestro conocimiento de ella. De que estas condiciones se cumplan o no, depende nuestro juicio respecto a si una teoría del equilibrio en economía, así como en mecánica, es o no *adecuada*.

El querer calcular un equilibrio en una situación dada, es comparable al conocido intento de "resolver" en álgebra un sistema de ecuaciones simultáneas. En estas ecuaciones hay diversas "variables desconocidas" (generalmente representadas por x , y , z , etc.) y diversas "constantes" (generalmente representadas por a , b , c , etc.) Respecto a las primeras, se supone que en un principio no sabemos nada sobre ellas. Las últimas son parte de los *datos* conocidos del problema: se les da o pue-

de dárseles algún valor o número particular; y la "solución" aritmética de las ecuaciones a la que se llegue en la práctica, diferirá según el valor dado a las "constantes". La "solución" consiste en determinar o encontrar el valor de las incógnitas (las x , y , z , etc.). Existe una regla sencilla para saber si un sistema de ecuaciones puede ser resuelto: tiene solución si "el número de ecuaciones (o de relaciones conocidas) es igual al número de variables desconocidas que hay que determinar". Y esta es la regla para saber si una teoría del equilibrio es o no *adecuada*.

La teoría económica ha empleado la concepción de las "ecuaciones funcionales": una cantidad se expresa como "función" de otra si aquélla varía o se mueve con la otra en algún sentido particular. Ha empleado, además, ecuaciones funcionales de un tipo general o "arbitrario", que no hacen más que fijar *algunas* relaciones funcionales entre cantidades, pero ninguna relación en *particular*. Por estos medios ha llegado a conclusiones de un carácter más general: la aplicación de una teoría dada a un campo mayor de casos posibles. Por ejemplo, la doctrina económica puede suponer que la demanda del consumidor de "un poco más" de x disminuirá en relación con la cantidad que de esa x sea ofrecida en venta, pero sin especificar la naturaleza precisa de esta variación de la demanda, y de esta manera se puede considerar que x representa un número mayor de casos particulares (por ejemplo, trigo, paño, café, fonógrafos o trabajo).

En la nueva economía, por tanto, no se trataba ya de buscar una "causa" única del valor, un principio o elemento primario al que pudieran ser referidas todas las cuestiones de cambio y distribución. No se necesitaba ya (por lo menos para una teoría del valor como ahora se la concibe) analizar todo en términos de lo que era virtualmente un factor único de

producción: un t
el cual pudieran
trataba de agrup
les, combinada y
Era sólo una cu
de producción q
con bastantes su
lo que se necesi
suficiente de co
riables independ
equilibrio. En la
y los austriacos
producción al co
cuál era el prin
la demanda del
les dió una buen
reflejo del dese
menos en los ho
que daba el ob
pacidad de dar
dicado que el v
porque algunas
dad y de poco
tenían poca ut
que la utilidad
tanto, tener re
miento que Jev
do, fué que el
lidad (que evic
de utilidad, de
la unidad mar
Por ejemplo

producción: un término común del coste real en relación con el cual pudieran ser resueltas las diferencias cualitativas. Se trataba de agrupar ciertas relaciones funcionales, todas las cuales, combinada y "simultáneamente", determinaban el valor. Era sólo una cuestión de conveniencia el número de factores de producción que hubiera, siempre que pudiéramos contar con bastantes supuestos respecto a la existencia de ellos. Todo lo que se necesitaba era poder dar por sentado un número suficiente de condiciones y descubrir el número justo de variables independientes, para que se alcanzara un determinado equilibrio. En la busca de estos factores independientes, Jevons y los austríacos transfirieron su atención de las condiciones de producción al consumo, de la oferta a la demanda, y buscaron cuál era el principal factor determinante de lo que sostenía la demanda del consumidor. Y en este punto el hedonismo les dió una buena pista. La demanda del consumidor era un reflejo del deseo del consumidor; y el deseo a su vez—por lo menos en los hombres de razón—tenía sus raíces en el placer que daba el objeto deseado. Jevons llamó *utilidad* a esta capacidad de dar placer. Los economistas anteriores habían indicado que el valor no podía estar en función de la utilidad, porque algunas mercancías, como el agua, eran de gran utilidad y de poco o ningún valor, y otras, como los brillantes, tenían poca utilidad pero gran valor; y Marx había señalado que la utilidad no era una cantidad y que no podía, por lo tanto, tener relación con un valor cuantitativo. El descubrimiento que Jevons y los austríacos afirmaban haber enunciado, fué que el precio era una función, no de una suma de utilidad (que evidentemente no podía ser), sino del *incremento de utilidad*, de la utilidad adicional ofrecida al consumidor por la unidad marginal de una oferta dada.

Por ejemplo, de una existencia dada de pescado que se ofre-

ce a la venta en un mercado en un día determinado, la utilidad marginal de dicha existencia sería la utilidad para cualquier consumidor de la enésima o última porción del pescado vendido. (Por la enésima parte se quiere decir que en 100 pescados sería la centésima parte, en 1,000 pescados la milésima parte y así para otras cantidades.) El precio no podía ser mayor que esta porción (si el pescado se vendía a un precio único), pues de otra manera la última porción no encontraría un comprador que pensara que le convenía (desde el punto de vista de la utilidad obtenida) comprar más pescado a este precio; mientras que, por otra parte, el vendedor de pescado, deseando obtener el mayor precio posible, es de presumir que no se desharía de su pescado a un precio apreciablemente abajo de dicho precio. Sea o no la utilidad en sí una cantidad, de todos modos este incremento marginal de ella es susceptible de encontrar expresión en una forma cuantitativa. Jevons decía: "Repetidas reflexiones e investigaciones me han llevado a la opinión algo nueva de que el valor depende por completo de la utilidad... Se encuentra con frecuencia que el trabajo determina el valor, pero sólo de una manera indirecta al variar el grado de utilidad de las mercancías por medio de un aumento o limitación de la oferta." *

El punto de partida de la nueva teoría fué una observación empírica respecto a la naturaleza de los deseos, que ha sido descrita de modos diversos, como la "Ley de la utilidad decreciente" o la "Ley de la saciedad de las necesidades". La utilidad de una cosa aumentará generalmente con la cantidad que de ella se posea y goce, pero en general en una escala descendente; el incremento de la utilidad producido por un incremento de la oferta, tenderá hacia cero en un punto cercano

* W. A. Jevons, *Theory of Political Economy* (1871), pp. 1-2.

o distante: el punto en cualquier caso como decía Jevons Marshall—lo que el monto del poco en cuestión, y de esta manera dispuesto a ser comprado por otras mercancías, A y B, que satisficieran la utilidad de cada una como una función del número que poseen. Así como el trigo por paño o el paño que obtiene un valor semejante. De aquí se deduce que cesa el interés en el cambio en el que el valor es igual para cada una de las condiciones y las partes, puede ser expresado en términos de las condiciones de

en donde $\phi_1(x_1)$ es la utilidad de a y b respectivamente entre el par de mercancías que se presarse como

o distante: el punto de saciedad. Era este incremento de utilidad en cualquier punto dado—"el grado final de utilidad", como decía Jevons, o la "utilidad marginal" que llamaba Marshall—lo que determinaba el valor, ya que esto fijaba el monto del poco más o del poco menos de la cosa a la persona en cuestión, y de esta manera determinaba el tanto al que estaba dispuesto a cambiarlo por alguna otra cosa—por dinero o por otras mercancías—. Supongamos, por ejemplo, dos personas, A y B, que cambian trigo por paño. Podríamos expresar la utilidad del trigo y del paño para cada una de las partes como una función de las respectivas cantidades de trigo y paño que poseen. Al vendedor de trigo le convendrá seguir dando trigo por paño hasta el momento en que la utilidad de la arroba de trigo de que se desprende sea igual a la cantidad de paño que obtiene en cambio, y la otra parte obrará de modo semejante. De aquí que la posición de equilibrio—el punto en que cesa el intercambio entre ellos—será ese grado de intercambio en el que la utilidad marginal del trigo y del paño es igual para cada una de ambas partes. De aquí que, dada esta condición y la forma de la función de utilidad para las dos partes, puede calcularse un determinado equilibrio: la cantidad de trigo y paño cambiada. Expresado simbólicamente en términos de las dos mercancías a y b , tenemos las siguientes condiciones de equilibrio:

$$\frac{\phi_1(x_1)}{\psi_1(y_1)} = \frac{x}{Y} = \frac{\phi_2(x_2)}{\psi_2(y_2)}$$

en donde $\phi_1(x_1)$ y $\psi_1(y_1)$ representan las funciones de utilidad de a y b respecto a A, y $\phi_2(x_2)$ y $\psi_2(y_2)$ las funciones de utilidad de a y b respecto a B. En forma gráfica la relación entre el par de funciones de utilidad respecto a A, puede expresarse como una curva, y lo mismo en el caso de B, y el

equilibrio estará representado por el punto de intersección de ambas curvas.

En este problema hay dos ecuaciones y dos incógnitas, de manera que las ecuaciones tienen una solución determinada.* Algunos economistas se han apresurado a señalar, como un corolario de este razonamiento, que este grado de equilibrio de intercambio que las condiciones de un mercado libre tienden a establecer, es lo que da la máxima acumulación común de utilidad a las personas que intervienen en el cambio, en otras palabras, lo que coincide con lo que es socialmente deseable desde un punto de vista hedonista. Cualquiera interferencia con un mercado libre y los precios que éste tiende a establecer, más que aumentar, reducirán naturalmente este provecho común.

Los precios son considerados sencillamente como el resultado de valoraciones subjetivas en la mente de los individuos interesados. Expresado en la forma sencilla de dos mercancías que se truecan una por otra, el problema no presenta gran dificultad, y en la forma de tratar el caso más sencillo se ejemplifica la unidad interna de la moderna economía. Pero cuando abandonamos este caso abstracto y vemos de cerca las condiciones del mundo económico, en donde el cambio no se hace generalmente entre los propietarios de existencias de dos mercancías, sino entre los productores y los consumidores, y en donde el comprador no interviene en una sola transacción aislada sino en multitud de transacciones relacionadas entre sí, se presentan diversas complicaciones. En las distintas formas

* Esta era la opinión de Jevons. De entonces acá se ha llegado a establecer que en un trueque directo las condiciones no bastan para dar una sola solución.

de tratar estas
ferencias entre
de modo que,
escuelas son pu

de tratar estas complicaciones radican principalmente las diferencias entre las escuelas de economistas posteriores a Jevons, de modo que, en muy gran parte, las diferencias entre estas escuelas son puramente formales.

EL "COSTE REAL" SUBJETIVO

EL "COSTE REAL" SUBJETIVO

LA PRIMERA serie de complicaciones aparece cuando nos damos cuenta del hecho de que en el mundo comercial moderno no tienen una utilidad directa para el vendedor las mercancías que vende: "valen" para él sólo lo que han costado. Su determinación de vender es una función, no de la utilidad que las mercancías tienen para él (como en nuestro ejemplo del trigo y el paño), sino del coste de ellas. Es, pues, necesario un análisis del coste. Parecería que en este punto los economistas habían vuelto a la cuestión que preocupara a sus antecesores clásicos. El coste de una mercancía acabada lo constituye el precio que se paga por los factores de producción necesarios para producirla. El problema se reduce a determinar el valor de los factores de producción, tierra, trabajo y capital. Ha sido motivo de mucha confusión la costumbre de los economistas de designar con el nombre de "Distribución" esta parte de su investigación y de imaginar que en este punto daban una respuesta apropiada a las mismas cuestiones que respondían los fisiócratas y Ricardo. En realidad el tema era, en gran parte, un tema distinto. La cuestión clásica era principalmente de la *participación* (del producto total) que tocaba a las diversas clases sociales y las características comparativas de tales participaciones. La nueva cuestión era sencillamente una cuestión del precio del mercado por unidad de

las mercancías componentes que entraban en la producción de las mercancías acabadas. Los factores de producción, bien que su número se fijara en tres o en veinte, eran simplemente estas mercancías componentes, y para los fines de esta investigación se diferenciaban entre sí por características que no eran más fundamentales que las expresadas por la x y la y de nuestro ejemplo del paño y del trigo. Para investigar su valor había simplemente que sumar ciertas variables adicionales a la serie de ecuaciones simultáneas y para tener la solución total se requería sumar un número semejante de nuevas ecuaciones. Formaban parte de las condiciones de equilibrio simultáneo de las mercancías acabadas y de las intermediarias (o instrumentales).

Los austríacos utilizaron una condición sencilla para resolver el problema. Supusieron que la cantidad de los agentes de producción se determinaba de un modo independiente. Para este propósito entendían por "independiente" que los cambios en la oferta de dichos agentes no dependían del precio de ellos, ni de las mercancías ni de ninguna otra de las variables relacionadas directamente con el problema. De aquí que la oferta de la tierra, de trabajo y el capital pudiera considerarse como fija para cualquier problema: podían figurar como "constantes" en las ecuaciones. El problema tenía así una solución sencilla: el valor de cada factor podía entonces expresarse sencillamente como una función de los precios de las mercancías que producía. Esta es la famosa "Teoría de la productividad marginal". Dada, digamos, la oferta de trabajo, ésta tenderá a distribuirse entre las diversas clases de producción, de manera que el valor de un incremento del producto causado por un incremento del trabajo (su productividad marginal) es igual en todos los casos; y el valor de este incremento, que la unidad final o marginal de trabajo agrega al producto total, determi-

na el valor de la
cognición (condición
de producción)
Walras, y n
cepto de los "g
versas mercancías
combinen en e
necesitará más
paño. Los "coe
den expresarse
los diversos fac
El promedio su
dará entonces
nómico en gene
"coeficientes te
dustria en gene
mente la produ
trabajo human
estos cambios a
como a los pre
Jevons, por
plificadora res
excepto en el c
plo, era probab
ya que un sala
bajo más inten
constituía, por
minar. En este
mo concepto h
la demanda. A
función del "p
podía ser exp

na el valor de este factor de producción. Hay entonces n incógnitas adicionales en el problema (el precio de los n factores de producción) y n ecuaciones funcionales adicionales.

Walras, y más tarde Cassel, introdujeron, además, el concepto de los "coeficientes técnicos". La producción de las diversas mercancías exigirá que los factores de producción se combinen en diversas proporciones: la producción de trigo necesitará más tierra que capital de lo que la producción de paño. Los "coeficientes técnicos" para una mercancía x pueden expresarse por una serie que representa las cantidades de los diversos factores necesarios para producir una unidad de x . El promedio sumado de todas estas mercancías (x, y, z) nos dará entonces los "coeficientes técnicos" para el sistema económico en general. Cada cambio en la técnica cambiará estos "coeficientes técnicos" en industrias particulares y en la industria en general—por ejemplo, una nueva invención que aumente la producción de la fuerza mecánica en relación con el trabajo humano en alguna industria o grupo de industrias—y estos cambios afectarán, tanto a los precios de las mercancías como a los precios relativos de los factores de producción.

Jevons, por otra parte, no recurrió a esta suposición simplificadora respecto a la oferta de los factores de producción, excepto en el caso de la tierra. La oferta de trabajo, por ejemplo, era probable que cambiara si había cambios en los salarios, ya que un salario más alto es un mayor aliciente para un trabajo más intenso y de mayor duración. La oferta de trabajo constituía, por lo tanto, otra cantidad desconocida por determinar. En este punto Jevons aplicó, consecuentemente, el mismo concepto hedonista que había aplicado a los problemas de la demanda. Así como la demanda podía expresarse como una función del "placer" o de la "utilidad", la oferta de trabajo podía ser expresada como una función del "dolor" o de la

“molestia” o *desutilidad* que implicaba el trabajo. No la oferta de trabajo en sí misma, sino la función de *desutilidad* del trabajo era para Jevons la constante independiente con la que se resolvía el problema. “El trabajo—escribió—proseguirá hasta que el incremento de utilidad de alguno de los empleos llegue a equilibrar el incremento de dolor. Esto es tanto como decir que... el incremento de utilidad derivado del primer empleo de trabajo es igual en cantidad al sentimiento del... incremento de trabajo con que se obtiene.” *

Este método de tratar el problema fué ampliado por Marshall, con quien llegó a ser la base de una tentativa para justificar la concepción clásica del “excedente”, y para realizar una síntesis entre la escuela moderna y la clásica. Ya hemos observado que nunca se ha aclarado completamente si los primeros economistas, cuando se referían a los “costes reales”, los concebían en un sentido objetivo o subjetivo. En lo esencial parecen haberle dado la significación de alguna cantidad objetiva “consumida”, por ejemplo, trigo o el gasto de energía física. Pero ya con Smith y MacCulloch había muestras de que la idea variaba hacia un contenido puramente subjetivo. Con Senior fué ya clara la identificación de “coste real” con “sacrificio”. La *desutilidad* de Jevons y los “esfuerzos y sacrificios” de Marshall descendían en línea recta de aquél, y con ellos el contenido exclusivamente psicológico de la idea fué por demás evidente. El “sacrificio” se medía, no por ninguna cantidad objetiva, sino por el dolor o aversión provocados en el espíritu de la persona agente de este esfuerzo o abstinencia. Para Marshall el trabajo del obrero, el ahorro del inversionista y el riesgo del *entrepreneur* (los “aseguradores” de los riesgos de un negocio), todo implicaba dicho “coste real”.

**Theory of Political Economy*, p. 185.

Para convencer que ahorrar y a...
ria una compens...
para compensar...
ria, que se requie...
capital y empres...
la oferta o como...
decía: “El esfuer...
están directa o i...
junto con la abst...
ahorrar el capita...
fuerzos y sacrific...
producción de...
que pagar por e...
su coste de prod...
éstos son los pre...
ta adecuada de...
cir la mercancía...
ta.” * Notemos...
real” era solame...
de un factor (r...
plicaba dicho fa...
implícita. Esta...
ción constituía...
tores—un exced...
cillamente otra...
dores que un co...
lidad marginal...
pagaba y lo qu...
Marshall y s...

* *Principles of*

Para convencer al trabajador que trabajara, al inversionista que ahorrara y al *entrepreneur* que comprendiera, era necesaria una compensación equivalente al sacrificio: una utilidad para compensar la *desutilidad*. Y esta compensación necesaria, que se requería para atraer cantidades diversas de trabajo, capital y empresa, podía representarse como una función de la oferta o como un cuadro de precios de la oferta. Marshall decía: "El esfuerzo de todas las distintas clases de trabajo que están directa o indirectamente involucradas en su producción, junto con la abstinencia, o más bien las esperas necesarias para ahorrar el capital utilizado en su producción: todos estos esfuerzos y sacrificios conjuntos serán llamados *coste real de producción* de las mercancías. La suma de dinero que (hay que pagar por estos esfuerzos y sacrificios se llamará, o bien su coste de producción en dinero, o sus gastos de producción; éstos son los precios que hay que pagar para obtener una oferta adecuada de los esfuerzos y esperas requeridos para producir la mercancía, o, en otras palabras, son su precio de oferta." * Notemos que la identificación del precio con el "coste real" era solamente en el margen; y por esto la compensación de un factor (representando la desutilidad *marginal* que implicaba dicho factor) tendería a exceder a la desutilidad *media* implícita. Esta diferencia entre el sacrificio y la compensación constituía varias especies de los excedentes de los productores—un excedente de utilidad sobre desutilidad—que era sencillamente otra faceta del llamado excedente de los consumidores que un consumidor obtenía de la diferencia entre la utilidad marginal y la utilidad total: la diferencia entre lo que pagaba y lo que obtenía.

Marshall y su escuela han sido llamados a veces los neo-clá-

* *Principles of Economics* (1890), p. 339.

sicos, en oposición a los austríacos y algunos de sus secuaces norteamericanos, como J. B. Clark y T. N. Carver, que francamente se separaron de la primitiva Economía Política. La razón para tal nombre está en su intento de conservar las concepciones clásicas del coste real y de la renta. La renta de la tierra, según la exposición de Marshall, permanecía cualitativamente distinta a las compensaciones de los demás factores de producción, debido a que la oferta de tierra era fija, independiente de la acción humana, y de que ningún "coste real"—ningún "esfuerzo o sacrificio"—estaba implícito en la oferta de ella. Como un importante corolario se seguía que la renta económica podía ser gravada o suprimida de cualquier otro modo, sin que la oferta de la tierra fuera menor; mientras que disminuir los salarios o el interés, al reducir la compensación por debajo del precio de oferta necesario del trabajo y del ahorro, acarrearía una contracción de la oferta de estos factores de producción. Marshall tuvo, sin embargo, el cuidado de suavizar la rigidez de la distinción de Ricardo. Veía la renta de la tierra "no como una cosa aparte, sino como la especie principal de un género más amplio": elementos del "excedente de los productores" aparecían en los ingresos ganados por otros factores de producción, y particularmente el capital inmovilizado en edificios y plantas tenía todas las características de la tierra por el período de durabilidad de tal capital (por esta razón forjó el término de *cuasirrenta* para designar una perspectiva limitada a un corto período de la restitución del capital inmovilizado en forma permanente).

Por otra parte, en la exposición adoptada por los austríacos, y más claramente todavía en el caso de Gustavo Cassel, desaparece completamente la base para tal distinción: todas las utilidades son igualmente "excedentes" o igualmente "gastos necesarios". La distinción no tiene ya sentido, pues, por hi-

pótesis, todos la misma base. La para qué discusiones y su conceptualmente que un factor un *uso distinto* es sencillamente compone sencillamente al adoptado americano David "oportunidad". base común producción, mientras páginas a enumerar renta era solar de la producción respecto a la t supuestos, resp ducción.

pótesis, todos los factores de producción descansan sobre la misma base. La oferta de todos ellos se supone dada: no hay para qué discutir una relación funcional entre la oferta de ellos y su compensación. Tales escritores han declarado categóricamente que el único coste es la pérdida de las utilidades que un factor pudo haber producido si se hubiera aplicado a un *uso distinto* de aquel al que se aplicó en la práctica. Coste es sencillamente el otro "lado del escudo" de la utilidad: se compone sencillamente de utilidades de las que nos hemos privado al adoptar cierto modo de acción. El economista norteamericano Davenport ha analizado todo coste como "coste de oportunidad". Cassel habla del "principio de escasez" como base común para las recompensas de todos los factores de producción, mientras que en Inglaterra Wicksteed dedica muchas páginas a enunciar su tesis de que la teoría ricardiana de la renta era solamente un caso especial de la más amplia teoría de la productividad marginal, y de que lo que puede decirse respecto a la tierra se puede decir igualmente, con los mismos supuestos, respecto a cualquiera de los demás factores de producción.

**EQUILIBRIO GENERAL
Y PARTICULAR**

© 1975 by McGraw-Hill Book Company

EQUILIBRIO GENERAL Y PARTICULAR

LA SEGUNDA serie de complicaciones aparece cuando de un caso simplificado de intercambio entre dos mercancías, digamos paño y trigo, pasamos a consideraciones más complejas de equilibrio en el mundo real, en donde se realiza constantemente la compra y la venta de una gran variedad de mercancías. Al considerar el precio de cualquiera mercancía especial, digamos trigo, debemos considerarla como si se intercambiara por la masa total de las demás mercancías o por el poder adquisitivo generalizado, o sea el dinero. (Las dos cosas vienen a ser lo mismo, ya que el dinero no tiene utilidad por sí mismo fuera de la de las cosas que puede adquirir.) De aquí que la demanda de trigo de los compradores (ya sea medida en términos de dinero o de las mercancías en general) debe ser expresada como función, no sólo de la utilidad marginal del dinero de los compradores. Tal reacción se considera que es tan pequeña que puede ser despreciada (lo que los matemáticos llaman "los infinitamente pequeños de segundo orden"). Un supuesto semejante tiene que hacerse por parte de la oferta. Hay que suponer que un cambio de la producción total de esta mercancía particular (digamos, medias de seda) no afecta de un modo apreciable la demanda de los factores de producción (tierra, trabajo, capital) y que, por lo tanto, no altera el precio de éstos. Este supuesto será váli-

do si la producción de la mercancía en cuestión ocupa sólo una parte pequeña de los factores de producción de toda la comunidad. Sin embargo, cuando se considera una mercancía como el trigo, que ocupa un lugar importante tanto en el gasto medio de los consumidores cuanto en el empleo de uno o más de los factores de producción, este cómodo supuesto viene a tierra, y sólo resulta posible una solución por los métodos más complejos de la Escuela de Lausana. El desdén con que se han visto estas limitaciones esenciales de un análisis del equilibrio particular, ha originado, aun entre los grandes, algunas impresionantes falacias. Por esta razón, esas divisiones en "elasticidad de la demanda", "utilidades crecientes", etc., tan familiares a los libros de texto, resultan trampas para los incautos.

LA ECC

LA ECONOMIA COMO UNA
APOLOGETICA

LA ECONOMIA COMO UNA APOLOGETICA

COMO lo dijimos, los exponentes de la teoría de la utilidad han subrayado comúnmente un interesante corolario de su teoría. Han señalado que el equilibrio basado en la competencia, que sus ecuaciones establecen, representa el sistema de los precios que produce el mayor producto (de utilidad) común a todas las partes interesadas. Se puede demostrar que esto se sigue como un corolario directo del ejemplo del paño y del trigo que citamos antes. Si el vendedor de paño, por ejemplo, suspende su intercambio de paño por trigo antes de que el punto "normal" o de equilibrio de intercambio haya sido alcanzado, obtendría una utilidad total menor de la que de otra manera hubiera obtenido; porque la utilidad marginal del paño que posee sería menor que la utilidad del trigo que *podría* haber tenido si hubiera seguido adelante la acción del intercambio. Esto seguirá siendo cierto hasta el momento en que la utilidad del paño marginal que da sea igual a la utilidad del trigo que recibe en cambio. Y de un modo semejante para el vendedor de trigo. Asimismo, puede demostrarse fácilmente que la distribución de los factores de producción entre sus diversos usos de manera de igualar su rendimiento marginal, es la condición de su productividad máxima. Esto se sigue debido a que, si la unidad marginal de trabajo empleada, por ejemplo, en el cultivo de patatas pro-

duce más que la unidad marginal de trabajo empleada en cultivar zanahorias, habrá evidentemente un provecho en transferir el trabajo de las zanahorias a las patatas: un provecho que sólo cesará cuando el trabajo sea distribuido entre el cultivo de las patatas y el de las zanahorias de manera que la productividad marginal del trabajo en ambas direcciones sea igual. De aquí que cualquiera interferencia con el equilibrio basado en la competencia y con los precios que la competencia tiende a establecer, es probable que haga disminuir, más que aumentar, el bienestar económico.

Está claro que tales conclusiones eran de una enorme significación, y parece evidente que el establecimiento de tan importantes conclusiones fué la preocupación primordial de los primeros teóricos de la utilidad. Hacia mediados del siglo XIX el capitalismo industrial había triunfado sobre la vieja sociedad. No era ya muy necesario, por lo menos en Inglaterra, luchar contra el predominio del interés de la tierra; Estados Unidos, por otra parte, no teniendo un pasado feudal que le estorbara, nació burgués al fin de sus días coloniales. No había ya tampoco la misma necesidad de crear una sociedad económica como una unidad conceptual en oposición a las antiguas sanciones autoritarias. Los hombres no se interesaban ya en aquellas soluciones que fueron precisamente la preocupación de los economistas burgueses cien años antes. Además, el instrumento que Ricardo forjó se había dedicado después a empleos peligrosos en las manos de Marx. La nueva economía subjetiva sirvió así un doble propósito. Dió una nueva justificación al orden burgués, y justificó en forma todavía más convincente una época que no creía ya en la "mano invisible" y en la "ley natural". Al mismo tiempo, con un análisis del precio del mercado, proporcionó una técnica más adecuada para los problemas más detallados, más microscópicos con

que el capitalismo
espíritu de sus se

En realidad es
es más que una
como una conse
para sostener el
de que habíamos
implícitas, más
lario podía ser
(unida a su "pa
del repertorio d
igualmente coloe
acto de intercan
venirles seguir a
lo tanto, que su
sacciones más al
Si, por otro lad
igual, no hay p
tercambio entre
si hubieran esta
afirmar que el
desventajoso ord
puede asegurarn
la Teoría de la
natural" que h
al trabajo lo q
crea, y a los é
crea"; pero pe
una sociedad d
una clase prole
ción" que se a
buye al capita

que el capitalismo en su plenitud ocupaba cada vez más el espíritu de sus servidores.

En realidad esta imponente apología del *laissez-faire* casi no es más que una hábil prestidigitación. El corolario se sigue como una consecuencia sólo porque las condiciones necesarias para sostener el corolario estaban contenidas en los supuestos de que habíamos partido. Y como dichas condiciones estaban implícitas, más bien que explícitas, en los supuestos, el corolario podía ser presentado en esa atmósfera de sorpresa que (unida a su "parlería") es tan frecuentemente lo más valioso del repertorio de un prestidigitador. Si dos personas están igualmente colocadas continuarán, por hipótesis, realizando el acto de intercambio, una con la otra, hasta que deje de convenirles seguir adelante con la transacción; se desprende, por lo tanto, que su provecho común será menor si llevan sus transacciones más allá o si las suspenden más acá de dicho punto. Si, por otro lado, las dos partes están en una situación desigual, no hay para qué decir que el resultado de un libre intercambio entre ellas no representaría un provecho menor que si hubieran estado situadas menos desigualmente, ni para qué afirmar que el *laissez-faire* no haría más que perpetuar este desventajoso orden de cosas. Además, el profesor J. B. Clark puede asegurarnos que es capaz de demostrar plenamente (por la Teoría de la productividad marginal) que "existe una ley natural" que hace que la "libre competencia (tienda) a dar al trabajo lo que el trabajo crea, al capital lo que el capital crea, y a los *entrepreneurs* lo que la función coordinadora crea"; pero persiste el hecho de que si la sociedad no fuera una sociedad de clases, en donde el "trabajo" lo suministra una clase proletaria que no posee tierra ni capital, la "creación" que se atribuye al trabajo y la "creación" que se atribuye al capital serían considerablemente distintas de lo que

son. En este punto particularmente, la demostración de una "armonía económica" es sólo un juego de palabras.

En efecto, los economistas de hoy insisten cada vez más en las "excepciones" de esta supuesta armonía del *laissez-faire*, aun cuando acepten habitualmente el *laissez-faire* como un "principio general". Marshall mismo cuidó mucho de esgrimir su análisis con un especial cuidado respecto a las "excepciones" y modificaciones impuestas por las condiciones especiales (ignoradas en la expresión más abstracta de la teoría). Y el profesor Pigou, al desarrollar ciertas sugerencias de Marshall, ha vuelto, en su *Economics of Welfare*, su poderosa batería contra las posiciones del *laissez-faire*, subrayando la incompetencia del *laissez-faire* para realizar el resultado *optimum* en el caso de industrias sujetas a "utilidades crecientes" (o costes decrecientes), según que la escala de producción se amplíe y en el caso de los diversos costes sociales y de las utilidades sociales que no figuran en los cálculos económicos de los individuos. De cualquier modo, con el capitalismo de competencia del siglo XIX convirtiéndose cada vez más en el capitalismo monopolista del siglo XX, poco les queda a las discusiones sobre el valor del equilibrio basado en la competencia que no sea su interés académico, y la creciente necesidad de nuevas formas capitalistas para sistemas y métodos de control económico, bien sea por el Estado, las corporaciones públicas o las asociaciones comerciales, ha hecho en gran parte ociosa la vindicación del *laissez-faire*.

Sin embargo, en el campo que los economistas llaman "la Teoría de la distribución", es donde tiene principalmente lugar el ataque del proletariado moderno al capitalismo; y en este punto la teoría económica tiene todavía éxito como una apologética. No todos los economistas serán tan atrevidos en su agilidad verbal como el profesor Clark. Pocos en la actua-

lidad lo acompañan la distribución de ta" de la "ley natu nancias del trabajo y sacrificios" real crítica marxista. salarios, son las co bución esencialmen tribución no llega cedente, una dedu quecimiento de un ra representa actu por décadas con vamente pequeña elementos de "exco gresos, incluyendo "ganancia norma trar que, desde el nancia no conten sario"; por otra "principio de la aun en un Estado do por cualesqui las rentas; sería en las rentas fuer neral. La teoría límites para tal a tre las rentas y L quier modo, aun Hobson (que es

* *Theory of Soc*

lidad lo acompañarán en su categórica enunciación de que la distribución de la renta está gobernada por la "mano oculta" de la "ley natural". Sin embargo, la teoría de que las ganancias del trabajo y del capital corresponden a los "esfuerzos y sacrificios" realizados, es un verdadero baluarte contra la crítica marxista. El interés y la utilidad, lo mismo que los salarios, son las compensaciones "necesarias" para una contribución esencialmente económica, y sin la compensación la contribución no llegaría. Cierto que la renta sigue siendo un excedente, una deducción hecha a los productores para el enriquecimiento de una clase pasiva. Pero la renta económica pura representa actualmente, cuando la tierra ha sido mejorada por décadas con inversiones de capital, sólo una parte relativamente pequeña aún del producto de la tierra, mientras que elementos de "excedentes" se encuentran también en otros ingresos, incluyendo los salarios. La teoría de Marshall de una "ganancia normal" estaba claramente modelada para demostrar que, desde el punto de vista de un largo período, la ganancia no contenía excedente, ni ningún elemento "no-necesario"; por otra parte, Cassel se esfuerza en demostrar, por el "principio de la escasez", que el interés tendría que existir aun en un Estado socialista.* El bienestar puede ser aumentado por cualesquiera medidas que reduzcan la desigualdad de las rentas; sería deseable que ciertos elementos de excedentes en las rentas fueran apropiados por la comunidad para bien general. La teoría económica, sin embargo, considera diversos límites para tal acción correctiva en la relación que existe entre las rentas y la oferta de los servicios necesarios. De cualquier modo, aun en la exposición que hace de la materia J. A. Hobson (que es quien ha llevado más lejos la distinción de

* *Theory of Social Economy* (1923), vol. I. cap. VI.

Marshall entre el excedente y el precio de oferta), no parece que haya una oposición definida de clase entre las rentas de las clases comparadas cualitativamente—una oposición como la concebida en la exposición de Ricardo y Marx, que sostenga la posibilidad de un cambio revolucionario de las instituciones.

Hasta donde la Ciencia Económica se interesa en una consideración de esta clase, trata evidentemente de responder a cuestiones en algo semejantes a las que la vieja Economía Política buscaba respuesta. Es sobre notable en Marshall, en quien encontramos el intento de utilizar la nueva técnica y de hacerla encajar en un cuadro clásico. Hemos sugerido, sin embargo, que se ha puesto realmente a contestar, no el mismo, sino un conjunto distinto de cuestiones. ¿Es, pues, conveniente contestar las primeras cuestiones tanto como las últimas? ¿O se está reclamando jurisdicción sobre un campo que está propiamente vedado por los mismos supuestos que están implícitos en su método de investigación? Está claro que si la economía moderna es sencillamente una teoría de los precios del mercado y nada más, no puede suministrar un criterio con el que medir la significación de ninguna situación particular de los precios. Siendo sencillamente una teoría del equilibrio—un grupo de ecuaciones que muestran las relaciones entre un sistema de variables—no puede hacer más que presentar el sistema de precios apropiado a diversas situaciones posibles (por ejemplo, los precios adecuados a una situación de competencia, por una parte, y al monopolio, por la otra; a una sociedad de clases y a una sociedad sin clases). No dice nada sobre el carácter o la significación relativos de estas distintas situaciones, y de aquí que no pueda llegar a ninguno de los juicios *normativos* a los que la economía necesita frecuentemente llegar, por la sencilla razón de que un mero sistema de ecuaciones

simultáneas no c
standard). Tal ne
ja Economía Polí
tinta del precio
equilibrio, que ex
ción de ciertas v
tal norma.

Por ofrecer t
es por lo que tien
de la utilidad. Pa
es del todo innec
tores, como Pare
del precio bastan
tomar el hecho
cuadro de prefer
tre los diversos a
to a la *significa*
del mercado por
los brillantes se d
estar que la óper
preferencias, hab
para otra serie d
presupone nada s
respecto a la seg
lo que toca a un
en sus hipótesis.
venientes supues
tado. No poden
te la producción
tas preferencias,
tema que ignore
ca una serie de

simultáneas no contiene por sí mismo ninguna norma (o *standard*). Tal norma era la que trataba de suministrar la vieja Economía Política en su teoría del valor (como cosa distinta del precio del mercado). Pero una teoría nueva del equilibrio, que expresa los precios del mercado como una función de ciertas variables, no puede por sí misma suministrar tal norma.

Por ofrecer tal norma a una simple teoría del equilibrio, es por lo que tiene importancia la base hedonista de la teoría de la utilidad. Para una teoría pura del equilibrio, dicha base es del todo innecesaria, según lo han indicado diversos escritores, como Pareto y, posteriormente, Cassel. Para la teoría del precio bastaría sencillamente con fijar ciertas *selecciones*: tomar el hecho establecido por la observación de un cierto cuadro de preferencias entre los consumidores, así como entre los diversos artículos. No se necesita suponer nada respecto a la *significación* de estas preferencias: si la preferencia del mercado por la cocaína, las medicinas de los charlatanes o los brillantes se debe a que producen mayor satisfacción o bienestar que la ópera y las casas para obreros. Dada una serie de preferencias, habrá una serie de precios apropiados para ellas; para otra serie de preferencias, otra serie de precios. No se presupone nada sobre el valor de la primera serie de preferencias respecto a la segunda. Esto puede ser muy conveniente por lo que toca a una simple teoría del equilibrio, más económica en sus hipótesis. Al mismo tiempo, sin estos nuevos e inconvenientes supuestos, nuestro campo está rigurosamente limitado. No podemos decir que un sistema económico que ajuste la producción de manera que tengan plena satisfacción estas preferencias, es más deseable económicamente que un sistema que ignore deliberadamente tales preferencias y establezca una serie de precios apropiados a algo del todo distinto.

Sin embargo, si suponemos que la demanda de artículos indicada por los consumidores en el mercado es un índice cierto de alguna satisfacción fundamental (el antiguo sentido de la utilidad) que les producen dichos artículos, entonces podemos establecer las condiciones bajo las cuales esta satisfacción puede ser llevada al máximo. Existirá entonces una norma que permitirá decir, por ejemplo, que la serie de precios adecuada a las condiciones de competencia se acerca más a lo *optimum* que la adecuada al monopolio. Existirá entonces una norma que permitirá decir si una sociedad económica basada en el sistema de precios y de mercados es preferible, desde el punto de vista económico, a una sociedad comunista que domine rigurosamente el mercado abierto y abrevie el mecanismo de los precios.

La tendencia moderna, sin embargo, es francamente la de cortar esta relación entre la Ciencia Económica y el hedonismo y definir la "utilidad" en un sentido puramente empírico, *behaviorista*, como medida por el deseo de una mercancía observado en una persona. Cassel va aún más lejos, y hace descansar su teoría del precio sobre las demandas observadas en el mercado *expresadas en dinero*. El precio resulta entonces, por lo que toca a la demanda, un reflejo o una consecuencia de las preferencias o selecciones de los consumidores. Para los fines de la teoría del equilibrio, estas selecciones se toman como finales, como datos del problema. Son las "constantes" que dan en cada caso concreto los valores numéricos reales de las ecuaciones. Pero, de hecho, estas selecciones no son necesariamente el reflejo de nada final: pueden ser arbitrarias, efímeras. Pueden ser el resultado de un capricho pasajero, de una convención o de la obra de un anunciante astuto. Pueden, sin duda, depender en parte del precio; por ejemplo, los cambios de hábitos y deseos convencionales que acompañan a los

cambios en precios. En la otra parte una función debido a la influencia de las normas convencionales porque la distribución *directamente* (luego *manda-dinero*) artículos baratos. En suma, la teoría del mercado otra cosa que el equilibrio del mercado se recen por comercio.

Algunos economistas como Marshall y Jevons han tratado de definir la utilidad en su sentido subjetivo, pero han invertido así la economía económica, es decir, que describe la conducta que sólo en un sentido limitado puede coincidir. Pero "caemos de nuevo en el mismo motivo o fuerza" a pesar de sus esfuerzos por la acción y a la vez el profesor Pigou, si bien un "vacío" entre el presente y al mismo tiempo una tentativa de satisfacción que la convergencia no es

* *Principles of Economics*

cambios en precios relativos o en el nivel general de los precios. En la exposición de Cassel es indudable que son en gran parte una función de la distribución de las rentas, no sólo debido a la influencia de la distribución de las rentas sobre las normas convencionales y los deseos de las diversas clases, sino porque la distribución de la riqueza entre ricos y pobres afecta *directamente* la preferencia del mercado (expresada en *demanda-dinero*) por, digamos, lujos costosos en lugar de artículos baratos para el consumo en masa. De cualquier manera, la teoría del precio no confiere a estas preferencias del mercado otra significación que la de *datos* para una teoría del equilibrio del mercado. En cualquier sentido más amplio carecen por completo de significación.

Algunos economistas, especialmente los de la escuela de Marshall y Jevons, intentan aún conservar la vieja noción de utilidad en su sentido de satisfacción de las *necesidades*, y convertir así la economía en una ciencia normativa del bienestar económico, es decir, una ciencia que *juzga* al mismo tiempo que describe las cosas tal como existen. Marshall señaló (aunque sólo en una nota *) que *deseos y satisfacciones* pueden no coincidir. Pero, dice, como es imposible medir la satisfacción, "caemos de nuevo en la medida que la economía ofrece en el motivo o fuerza motora de la acción; y en su aplicación, a pesar de sus deficiencias, *a la vez* a los deseos que impulsan a la acción y a las satisfacciones que resultan de ella". El profesor Pigou, siguiendo a Cassel, ha admitido la posibilidad de un "vacío" entre ellos; podemos "desear" una medicina de patente y al mismo tiempo adquirir con ella una cantidad negativa de satisfacción perdurable. Pero ha sugerido que tal divergencia no es probablemente seria en el caso de "la mayor

* *Principles of Economics*, pp. 92-3.

parte de las mercancías, especialmente aquellas de gran consumo, como los artículos de alimentación y vestido". Estas, "deseadas como medios de satisfacción, serán naturalmente deseadas con intensidades proporcionales a la satisfacción que se espera que produzcan".* Esto es probablemente cierto de los artículos de primera necesidad—justamente las mercancías básicas que una sociedad comunista, por ejemplo, puede distribuir sin ninguna dificultad por medio de un sistema de raciones y haciendo caso omiso de un sistema de precios—. Pero tan pronto como de los artículos de primera necesidad pasamos a los lujos y semi-lujos, resulta cada vez más discutible la coincidencia del deseo con la satisfacción. En todo lo relativo al predominio de un gusto hay un gran número de circunstancias influyentes que pueden concurrir a la determinación del gusto que predomine en la práctica. Parece que no hay base para suponer que la selección que triunfe en definitiva contribuya necesariamente más al bienestar que el gusto opuesto, que podría haber sido creado por una serie ligeramente diversa de circunstancias. Además, las normas esencialmente convencionales—especialmente las convenciones de clase—están sorprendentemente arraigadas en casi todos nuestros gustos distintos de las necesidades elementales del cuerpo—punto éste que Thorstein Veblen ha ilustrado con bastante inteligencia. Y en estos días, en que el anuncio representa el primer papel en la supremacía de los negocios, con la pretensión de "educar al consumidor", da pie a la tentación de considerar las preferencias del consumidor como reveladoras de apenas poco más que la habilidad de persuasión de los agentes de publicidad, los dibujantes de carteles y los insinuantes vendedores.

* *Economics of Welfare* (1920), p. 25.

Por razones de la distribución parece descansar la concepción de reemplazo a lo objetivo, tiene de nombres, de que tipo de "coste los dos en una comparación de trabajo y depende de lo que tal preferido o lo pobre ésta es la limitación que Sena definir la "lo "abstinent heredada—. en "ahorrar" ahorrar una so que era la noción de sa póreo; si se mites del "s inconvenien perado. Es lo que no apenas se de las oport deja de tene del "coste m

Por razones algo semejantes, el intento de basar una teoría de la distribución en una concepción subjetiva del "coste real" parece descansar igualmente sobre arena movediza. La nueva concepción del "coste real" como "esfuerzo y sacrificio", que reemplazó a los viejos conceptos clásicos de un "coste real" objetivo, tiene desde luego la evidente desventaja, que ya mencionamos, de que descansa en un dualismo básico. No hay un solo tipo de "coste real", sino dos; y no hay medio posible de igualar los dos en un término común. No es una respuesta decir que una comparación entre la desutilidad contenida en una hora de trabajo y la desutilidad en ahorrar, digamos, \$100 al año, depende de lo que un individuo particular prefiera hacer, porque tal preferencia varía con sus condiciones, depende de lo rico o lo pobre que sea. Una dificultad más fundamental que ésta es la limitación misma del "sacrificio"—la dificultad lógica que Senior originalmente encontró al estudiar si había que definir la "abstinencia" como comprendiendo o excluyendo lo "abstinente" de la disposición de una riqueza que ha sido heredada—. Del mismo modo, con el "sacrificio" contenido en "ahorrar" algo que era inesperado: ¿es un "sacrificio" igual ahorrar una ganancia "caída del cielo" que ahorrar un ingreso que era plenamente esperado? Si se responde que "sí", la noción de sacrificio parece deshacerse en un fantasma incorpóreo; si se responde que "no", entonces resultará que los límites del "sacrificio" se extenderán hasta la línea, por demás inconveniente, de saber si lo "ahorrado" era esperado o inesperado. Es evidente que no podemos definir como "sacrificio" lo que no poseemos, y al analizarlo, parece que el sacrificio apenas se distingue del "coste de oportunidad", del sacrificio de las oportunidades disyuntivas. Reducido a estos términos, deja de tener una significación universal como una concepción del "coste real" contenido en el trabajo del día de ocho horas.

Si usamos "sacrificio" o "abstinencia" en algún sentido que sea fundamental, entonces no son los hombres ricos del mundo los que hacen el sacrificio" contenido en la acumulación de capital. El "sacrificio" está en los ingresos menores y el consumo estrecho del proletariado que permite a la clase propietaria gozar de sus rentas privilegiadas. Pero el "sacrificio", que en la teoría de Marshall es la base del precio de oferta, no es evidentemente tan fundamental como esto. Si el Faraón prestó a sus esclavos para que construyeran las pirámides, no fueron sólo los esclavos—según el sentido que Marshall da a la palabra—los que hicieron un sacrificio: el Faraón participó también en el "sacrificio" en la proporción de los goces distintos que sus esclavos le hubieran procurado si los hubiera dedicado a otro fin. Que el "coste real" que tocaba al Faraón era de la misma clase y especie que el de los esclavos constructores de las pirámides, puede haber sido el punto de vista de los escribas de la corte egipcia. Pero es difícil pensar que nadie que no sea un casuista o un sicofante podía descubrir ahora algún sentido de utilidad en el que el "sacrificio" del Faraón sea de la misma clase que el que hubiera hecho de haber trabajado él mismo en la construcción de las pirámides.

La economía moderna parece haber desarrollado una técnica que resulte acaso de valor duradero, por lo menos en el estudio de aspectos particulares de detalle del mundo económico. En este punto ha hecho una importante contribución formal. La concepción de la ecuación funcional y de los incrementos en el margen, permiten una precisión de pensamiento que era del todo imposible alcanzar antes, y convierte el estudio de la teoría económica en una disciplina intelectual algo semejante al estudio de las matemáticas, bien que de un orden inferior y más elemental. Al mismo tiempo, la técnica ha ocultado con sus fulgores ciertas contradicciones. Parece

que la técnica ha
da para llenar, y
to a los supuesto
puestos, la econ
gación limitada
vista de una es
dores y de un es
ción. Eso es to
Sin embargo, lo
respondían—po
amplio de cuest
ca clásica: cues
los méritos con
nómico. La "C
son algo más q
gaciones, divers
puede ser super
más limitada en
dan hoy a las c
contenidas en s
sin darse cuen
haber sido cog
contradicción.

que la técnica ha sido empleada en fines que no está capacitada para llenar, y se ha enredado en no poca confusión respecto a los supuestos en los que descansaba el análisis. Por sus supuestos, la economía moderna está restringida a una investigación limitada: las condiciones del equilibrio del mercado en vista de una escala de preferencias por parte de los consumidores y de un estado dado de oferta de los factores de producción. Eso es todo lo que realmente puede pedir y contestar. Sin embargo, los economistas han pensado generalmente que respondían—por lo menos su público lo imaginó—al tipo más amplio de cuestiones que eran el tema de la Economía Política clásica: cuestiones tales como la relación entre las clases y los méritos comparativos de los diversos tipos del sistema económico. La “Ciencia Económica” y la “Economía Política” son algo más que diferencias verbales: son diferentes investigaciones, diversas en clase y propósito; y mientras la primera puede ser superior en acabado y precisión, es al mismo tiempo más limitada en su campo. Las respuestas que los economistas dan hoy a las cuestiones centrales del día, pueden resultar bien contenidas en sus supuestos o bien excluidas por sus supuestos: sin darse cuenta de ello, la economía contemporánea parece haber sido cogida en el dilema de ser o una tautología o una contradicción.

CONCLUSION

CONCLUSION

EN LOS ESTADOS Unidos en particular se ha desarrollado en los últimos años una importante escuela de pensamiento económico que estudia el futuro de la economía dentro de las líneas de la investigación inductiva. * Ayudada por una gran abundancia de estadísticas que se puede permitir el mundo moderno, y particularmente Estados Unidos, la investigación ha seguido el camino de un estudio de los índices de negocios y de las correlaciones de precio. En la Rusia soviética, por otra parte, nos encontramos con economistas cada vez más ocupados en estudios especializados respecto a los problemas concretos de planeación económica: un desarrollo que recuerda acaso vagamente la forma en que estudiaban ciertos problemas particulares de gobierno los primeros economistas anteriores a los fisiócratas, y especialmente los llamados cameralistas en la Alemania del siglo xviii. Es posible que el cálculo diferencial y las ecuaciones del equilibrio del mercado hayan dicho todo lo que podían, y que la investigación económica del porvenir radique en estudios concretos, especializados y experimentales como éstos. A pesar de todo, tales investigaciones apenas pueden ofrecer más que una evidencia concurrente a la solución de los problemas de la distribución

* Véase *The Trend of Economics* (1924), R. G. Tugwell, ed.

general de la riqueza y a los resultados comparativos de los diversos sistemas económicos. Este grupo de cuestiones—que en el orden económico son temas macroscópicos, distintos de los microscópicos—se quedarán todavía sin respuesta, probablemente serán contestados en términos de los conceptos que usaron Ricardo y Marx.

Es discutible que, en todas las ramas del saber, sólo pueden tener sentido aquellas cuestiones que sean reducibles a términos de acción, y la acción implica un individuo, arbitrariamente escogido, que inicia la acción. Por lo menos parece ocioso pretender que podamos estar “lejos de la batalla” de la historia contemporánea en un estudio tan íntimamente ligado a los problemas prácticos, como la Economía Política. Es cierto que muchos economistas, lamentando el desdoro tan vulgar del partidismo, han tratado de salvar a la Economía Política haciéndola más formal, exigiendo exclusivamente un interés en la economía como una técnica matemática. Por este camino podrán, sin duda, llevar su ciencia hacia una pureza de claustro; pero lo harán evadiendo, más que resolviendo, las cuestiones que eran la razón de ser de la Economía Política, por lo menos en su forma clásica. Además, aquellos que más alto se jactan de su formalismo, son los que de hecho presentan más frecuentemente, como corolarios de sus teoremas, los juicios más dogmáticos sobre los negocios prácticos. Es raro encontrar que en definitiva el partidismo radique en la diferencia de las respuestas a una misma cuestión; radica más bien en la forma en que las cuestiones se plantean, en que se distribuyen y combinan, y en la exclusión de otras cuestiones. He sugerido que la Economía Política nació como una apologética de cierto orden social y que hoy continúa siendo una apologética. Y parece que la Economía Política tendrá que ser necesariamente una apologética (o si no una contraapologética)

mientras las cuestiones en una forma política en sí misma hará menos esclarecimiento como a lugar en la batalla afirme claramente plicita—es el único escolasticismo y tengan algún ser

mientras las cuestiones que constituyen su fundamento se planteen en una forma práctica. El considerar a la Economía Política en sí misma como una parte de la historia, en nada la hará menos esclarecedora. Es indudable que el tratar el pensamiento como a los demás factores históricos, asignándole un lugar en la batalla de la historia contemporánea—dejar que afirme claramente una parcialidad que de antes llevaba implícita—es el único modo de salvarlo de caer en un cerrado escolasticismo y de hacer que sus cuestiones y sus respuestas tengan algún sentido.

NOTA BIBLIOGRAFICA

NOTA BIBLIOGRAFICA

(Se han marcado con un asterisco las obras de las que existe traducción al español.)

Teoría general:

- J. K. Ingram, *History of Political Economy*. Londres, 1888; ed. revisada, 1915.
- H. Higgs, *The Physiocrats*. Londres, 1897.
- * Adam Smith, *The Wealth of Nations*. Londres, 1776.
- * D. Ricardo, *Principles of Political Economy*. Londres, 1817.
- * K. Marx, *El Capital*. K. Marx, *Theorien über den Mebrwert*. Stugart, 1904. (Existe traducida al francés: *Histoire des doctrines économiques*. París, 1924-5. Ed. Costes. 8 vols.)
- * J. Stuart Mill, *Principles of Political Economy*. Londres, 1848.
- * W. S. Jevons, *Theory of Political Economy*. Londres, 1871.
- * A. Marshall, *Principles of Economics*. Londres, 1890.
- A. C. Pigou, *Economics of Welfare*. Londres, 1920.
- F. von Wieser, *Natural Value*. Londres, 1893.
- E. von Boehm Bawerk, *Capital and Interest*. Londres, 1890.
- * V. Pareto, *Cours d'Economie Politique*. París, 1909.
- R. Auspitz y R. Lieben, *Recherches sur la théorie du prix*. (trad. francesa, París, 1914.)
- * Gustavo Cassel, *Economía social teórica*.
- J. B. Clark, *Distribution of Wealth*. Nueva York, 1908.
- J. W. Taussig, *Principles of Economics*. Nueva York, 1911.
- H. J. Davenport, *Value and Distribution*. Nueva York, 1908.

Aspectos especiales:

- Irving Fisher, *The Purchasing Power of Money*. Nueva York, 1911; ed. revisada, 1920.
- * D. H. Robertson, *Money*. Londres, 1922.
- R. G. Hawtrey, *Currency and Credit*. Londres, 1919; ed. revisada, 1928. (Hay trad. francesa.)
- J. M. Keynes, *Treatise on Money*. Londres, 1930.
- R. G. Tugwell (editor), *The Trend of Economics*. Nueva York, 1924.
- J. N. Keynes, *Scope and Method of Political Economy*. Londres, 1891; ed. revisada, 1904.
- * I. Lapidus y K. Ostrovityanov: *Outline of Political Economy*. Londres, 1929. (Para el marxismo y la Rusia actual.)
- A. C. Pigou, *Industrial Fluctuations*. Londres, 1927.

INDICE

INDICE

	Págs.
I. INTRODUCCIÓN	VII
II. EL NACIMIENTO DE LA ECONOMÍA	3
III. LA TEORÍA DEL VALOR	13
IV. RICARDO Y LA RENTA DE LA TIERRA	21
V. DESPUÉS DE RICARDO	27
VI. MARX Y LA PLUSVALÍA	33
VII. LA NUEVA ECONOMÍA	39
VIII. EL "COSTE REAL" SUBJETIVO	51
IX. EQUILIBRIO GENERAL Y PARTICULAR	61
X. LA ECONOMÍA COMO UNA APOLOGÉTICA ...	65
XI. CONCLUSIÓN	81
NOTA BIBLIOGRÁFICA	87

OBRAS PUBLICADAS

- Karl Marx*, por Harold J. Laski, de la Universidad de Londres. No es ni una obra de propaganda ni una obra de oposición: es una semblanza biográfica, un retrato psicológico, una pintura de una época y un análisis de la doctrina marxista.
- El Dólar Plata*, por William P. Shea. Un examen sucinto de la aparición, apogeo y decadencia del oro como base de los sistemas monetarios mundiales; el nuevo reconocimiento de la plata como metal monetario y la perspectiva que a ella abre la política norteamericana.
- Pensamientos Fundamentales en la Economía*, por Gustavo Cassel, de la Universidad de Stokolmo. Cassel, el más saliente experto monetario de la post-guerra, en realidad es creador de un cuerpo completo de teoría económica, que se aparta de los clásicos y de las grandes escuelas austriaca e inglesa. En esta obra él mismo hace una síntesis de los principios de su sistema.
- Doctrinas y Formas de la Organización Política*, por G. D. H. Cole, de la Universidad de Oxford. Un examen histórico, desde el Estado-Ciudad de los griegos hasta las organizaciones fachista y comunista, de las respuestas que han dado los hombres a esta pregunta: ¿Cómo organizar o administrar mejor la sociedad en general, o esta o aquella sociedad determinada?
- Origen y Evolución del Capitalismo Moderno*, por Henri Sée, de la Universidad de París. Un ensayo de síntesis y de historia comparada; escrito sin partidismo político o social de ninguna especie. Se ha tratado de entender la importante evolución económica y social que culminó en el siglo XIX con el triunfo del capitalismo y de la gran industria.
- Una Introducción a la Economía*, por Maurice Dobb, de la Universidad de Cambridge. Un manual introductorio: claro, breve, brillante, que sirve a quien por la primera vez se inicia en el estudio de la economía y a quien—ya de regreso—desea un buen resumen.
- Historia Económica de Europa de 1760 a 1933*, por Arturo Birnie, de la Universidad de Edimburgo. Una historia de los cambios económicos que han creado la sociedad moderna: las revoluciones industrial, agraria, en los transportes, en el comercio, en la política comercial y en los sistemas monetario, bancario y de inversiones. Además, una historia de las consecuencias sociales de esos cambios: el socialismo y el problema social; los movimientos obrero, industrial y político; el cooperativismo, el derecho industrial, las leyes de beneficencia y los seguros sociales.
- Oferta y Demanda*, por D. H. Henderson, de la Universidad de Cambridge. "Nadie que no haya leído y dominado este libro puede pretender saber Economía o tener un criterio para juzgar de los problemas económicos."
- Moneda*, por D. H. Robertson, de la Universidad de Cambridge. Un clásico de la inmensa literatura monetaria y bancaria por la lucidez y gracia de presentación con que salva la gran dificultad de los tópicos que ataca: el valor de la moneda, las características del patrón monetario y los medios de mantenerlo; la teoría bancaria y la política monetaria.
- Comercio Internacional*, por Barret Whale, de la Universidad de Londres. Un tratado breve que explica con gran lucidez tanto el aspecto teórico (los tipos de cambio exterior, la balanza de pagos, etc.) como el de política: las tarifas, las cuotas de importación, los tratados comerciales.
- Dos Décadas de Política Mundial*, por R. Palme Dutt. Un balance hecho por un periodista inglés, astuto y asombrosamente informado.
- Dos Hombres: Marx, Fourier*, por Anibal Ponce. Dos bosquejos humanos, dos apreciaciones de su pensamiento y su obra.
- Técnica Bancaria*, por Angelo Aldrighetti. Un libro indispensable para el director, funcionario bancario, pues explica con claridad extrema la organización y funciones de un banco, así como todas y cada una de las operaciones bancarias.
- Homilía por la Cultura*, por Alfonso Reyes. La última obra del gran escritor, en que mantiene con brillo la tesis de que el hombre puede tener la profesión que elija, pero sin renunciar a la profesión de hombre.
- México y las Materias Primas*, por Gonzalo Robles. Experto en las reuniones de la Sociedad de las Naciones en que se ha estudiado este problema, lo enfoca, por la primera vez, desde el punto de vista de los países que las producen.

FONDO DE CULTURA ECONOMICA

Av. Madero, 32

MEXICO, D. F.