



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



Génesis y estructura de la teoría general de Lord Keynes

Kicillof, Axel

2005

Cita APA:

Kicillof, A. (2005). Génesis y estructura de la teoría general de Lord Keynes. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Departamento de Doctorado

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente. Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

Génesis y estructura de la Teoría General de Lord Keynes

Tesis Doctoral

Axel Kicillof

Director
Miguel Teubal

CATALOGADO

PARTE 1

Buenos Aires, Abril de 2005

BIBLIOTECA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Profesor Emérito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires

*Aprobada el 19/12/05 con calificación
10(diez) sobre saliente y premio
Facultad,*


Dr. JUAN JOSE GILLI
DIRECTOR
DEPARTAMENTO DE DOCTORADO

Indice

Agradecimientos.....	6
Sección I. Introducción	7
Capítulo 1 - Génesis y estructura de la Teoría General.....	8
Breve advertencia sobre la terminología y bibliografía.....	11
Apéndice de la Introducción. Algunas acusaciones de inconsistencia en la Teoría General.....	13
Sección II. La <i>teoría clásica</i> según Keynes.....	15
Capítulo 1 - De Ricardo a Keynes a través de Marshall.....	16
1.1. Introducción: La esquiva <i>teoría clásica</i>	16
1.2. Los clásicos según Keynes: el grupo inglés.....	21
1.3. La revuelta marginalista contra David Ricardo y John Stuart Mill.....	23
1.4. Mr. Marshall and the classics: <i>Natura non facit saltum</i> . Los intentos de reconciliación con Ricardo.....	27
Capítulo 2 - La teoría marshalliana del valor.....	35
2.1. Los cuatro tiempos del mercado marshalliano. Su especificidad.....	35
2.2. El ajuste vía precios en Walras y el ajuste vía cantidades en Marshall.....	40
2.3. De los precios a los costos de producción. De los costos de producción a la retribución al trabajo y al capital.....	44
2.4. La <i>teoría clásica de la distribución</i> : salario y empleo, tasa de interés e inversión.....	46
2.5. Resultados alcanzados: los recursos dados y el método estático.....	51
2.6. Plena utilización de la capacidad productiva existente.....	53
2.7. La estática en el método de Marshall.....	57
2.8. Walras: nuevamente pleno empleo de recursos dados.....	58
Capítulo 3 - Teoría clásica del dinero: un tratado aparte.....	61
3.1. La denuncia formal de Keynes: los dos Tratados separados e inconexos que componen la Teoría Clásica.....	61
3.2. Primer problema: la definición de un dinero sin definición.....	67
3.3. El dinero artificial del Primer Tratado de la teoría clásica: los <i>Principles of Economics</i> de Marshall.....	67
3.4. Metales preciosos y papel moneda.....	74
3.5. El Papel moneda inconvertible: la teoría cuantitativa como determinante de los precios.....	78
3.6. La doble determinación de la tasa de interés	80
3.7. Walras: el dinero en un contexto de equilibrio general. Nuevamente una doble teoría de los precios.....	82
3.8. La teoría clásica del dinero vista en conjunto.....	86
Apéndice del Capítulo 3- La teoría clásica del dinero en Ricardo.....	88
App 3.1. Ricardo: de la ausencia del dinero al dinero que funciona sólo como medio de circulación.....	88
App 3.2. De oro al papel moneda inconvertible: el principio de la limitación de la cantidad	91
App 3.3. Doble determinación de la tasa de interés en Ricardo.....	97
Capítulo 4 - La Ley de Say y su conexión con el dinero.....	99
4.1. El papel de la Ley de Say dentro de la teoría clásica, según Keynes.....	99

4.2.	La ley de Say en el <i>Traite de Say</i>	100
4.1.	Cómo se sirve Ricardo de la ley de Say.	106
4.2.	John Stuart Mill y la ley de Say.	110
4.3.	Breve comentario sobre el tratamiento de la ley de Say en los <i>Principles of Economics</i> de Marshall	113
4.4.	La incorporación de la ley de Say dentro del sistema clásico. Los mecanismos ocultos detrás del supuesto de pleno empleo.....	115
Capítulo 5 - Los mecanismos clásicos que garantizan el pleno empleo.		121
5.1.	El desempleo como fenómeno de equilibrio.....	121
5.2.	El equilibrio de pleno empleo permanente en el mercado de trabajo.	123
5.3.	La contracara del mercado de trabajo: el mercado agregado de productos. El papel de la ley de Say.	128
5.4.	Operación de la ley de Say a través del mercado de capital: los movimientos en la tasa de interés.	133
5.5.	Los tentáculos de la ley de Say: resumen.	137
5.6.	El sistema clásico: variables endógenas y exógenas.....	139
Capítulo 6 - Breves notas finales.....		141
Sección III. Las transformaciones del capitalismo, según Keynes.		147
Capítulo 1 - La vida de Keynes y el ciclo económico.		148
Capítulo 2 - Las edades del capitalismo, según Keynes.		154
2.1.	Tres edades del capitalismo: Escasez, abundancia y estabilidad.	154
2.2.	Contradicciones entre la doctrina del <i>laissez-faire</i> y la nueva realidad económica.	160
2.3.	Las transformaciones económicas del siglo XX y el fin del <i>laissez-faire</i> en la <i>Teoría General</i>	163
Capítulo 3 - Las empresas de capital y la clase capitalista: decisiones de inversión.		168
3.1.	División de la clase propietaria en empresarios e inversionistas.	168
3.2.	Consecuencias de la concentración del capital retratadas en la <i>Teoría General</i>	172
Capítulo 4 - La transformación de la clase obrera y la nueva fuerza de sus organizaciones.		180
4.1.	Keynes y la historia moderna del movimiento obrero	180
4.2.	Teoría clásica, sindicalización y teoría keynesiana.....	182
Capítulo 5 - Cambios en el sistema monetario		186
5.1.	La incongruencia de la teoría monetaria clásica en relación a las formas existentes: <i>Tract on Monetary Reform</i>	186
5.2.	El oro y el valor del dinero.	190
5.3.	El ocaso del patrón oro.	197
5.4.	La tasa de interés y el tipo de cambio, después del patrón oro.	202
5.5.	Algunos avances al concluir el <i>Tract</i>	206
5.6.	Del <i>Tract</i> al <i>Treatise</i> : una propuesta de integración entre el Primer Tratado y el Segundo.	208
5.7.	El abandono de la teoría cuantitativa.....	212
5.8.	El embrión de una teoría de la ocupación.....	218
5.9.	Camino a la <i>Teoría General</i> : avances en el <i>Treatise</i>	221
5.10.	Los cambios en la esfera monetaria tal como aparecen en la Teoría general	222
Sección IV. La teoría general de la ocupación de equilibrio de Keynes.		224

Capítulo 1 - Introducción	225
1.1. Los resultados alcanzados hasta el momento.....	225
1.2. La necesidad de un nuevo <i>sistema</i> para reemplazar al <i>sistema clásico</i>	233
Capítulo 2 Condiciones y naturaleza del sistema de Keynes	233
2.1. Objetivo: equilibrio del nivel de ocupación de corto plazo en una <i>economía monetaria</i>	234
2.2. Los nuevos elementos del sistema económico: elementos dados, variables dependientes y variables independientes.....	237
2.3. Algunas consideraciones metodológicas	240
Apéndice al capítulo 2. Ilustración sobre el método de exposición secuencial de la Teoría General.....	247
Capítulo 3 - Crítica a la teoría clásica: aspectos generales	248
3.1. Los errores históricos de la teoría clásica.....	248
3.2. La falacia de composición en la <i>teoría clásica</i> : límites a la voluntad individual.....	254
3.3. Los problemas de medición de la <i>teoría clásica</i>	261
Capítulo 4 - Crítica a la teoría clásica: los dispositivos de la ley de Say.....	265
4.1. Crítica al mercado de trabajo clásico.....	267
4.2. Crítica al mercado de capital como reaseguro del pleno empleo.....	279
4.3. Crítica a la teoría cuantitativa clásica del segundo tratado.....	287
Capítulo 5 - El fin de la ley de Say.....	292
5.1. Teoría General de la ocupación.....	293
5.2. Las expectativas y la dinámica en el sistema de Keynes.....	297
5.3. Teoría general del salario real y la ganancia.....	299
5.4. Teoría general de los precios.	304
5.5. De la macro a la micro: relación entre el empleo agregado y el empleo en cada industria.....	318
Capítulo 6 - Los determinante de la demanda agregada.....	321
6.1. Introducción	321
6.2. El consumo agregado: ley de Say al 80%.....	323
6.3. La determinación de la inversión: la eficiencia marginal del capital.....	328
6.4. Teoría general de la tasa de interés.	332
Capítulo 7 - El sistema completo de Keynes.....	341
7.1. Presentación sintética del sistema.....	341
7.2. Consecuencias de los cambios en la cantidad de dinero sobre el empleo.	345
7.3. Consecuencias sobre el nivel de empleo de la caída de los salarios nominales.....	349
7.4. El diagnóstico de la economía refomulado. Su raíz histórica.....	351
Sección V. Conclusión: los conceptos fundamentales que sostienen el sistema de Keynes.....	357
Capítulo 1 - Una incursión en los conceptos de dinero y capital.	358
1.1. Los aportes del sistema de Keynes.....	358
1.2. Breve nota acerca de la trascendencia de esta discusión.	364
1.3. La propuesta de Keynes para conservar la teoría clásica: separar la “micro” de la “macro”.....	368
Capítulo 2 - De las variables del sistema a las formas económicas fundamentales .	378
2.1. La necesidad de un nuevo análisis del capital y el dinero.	378
2.2. La teoría clásica del capital, nuevamente.	386
2.3. El interés en la teoría clásica del valor: la espera.....	389
2.4. La productividad del capital en la teoría clásica.	392

Capítulo 3 - La rebelión de Keynes contra los fundamentos clásicos: I. El capital y su rendimiento.....	397
3.1. Primer paso: el fin de la espera.	397
3.2. Segundo paso: el fin de la productividad del capital.....	401
3.3. La teoría del valor de Keynes	406
Apéndice del Capítulo 3. La teoría de la escasez del capital y la prolongación de los métodos productivos.....	413
Capítulo 4 - La rebelión de Keynes contra los fundamentos clásicos: II. El dinero y su tasa de interés.	415
4.1. El origen del interés de un dinero sin valor.	415
4.2. Las cualidades esenciales del dinero.	416
4.3. Del dinero que arroja interés al dinero como standard.....	424
4.4. Breves comentarios sobre las recomendaciones que surgen de la Teoría General, vista en su conjunto.....	426
4.5. Crítica de la teoría keynesiana del dinero.....	430
Capítulo 5 - Breves comentarios sobre la reforma social que se propone en la Teoría General	433
Capítulo 6 - Reflexiones finales	439
Apéndice de la Sección V. La teoría del valor de Keynes: ¿the Sraffa connection? 444	
Bibliografía	447

Agradecimientos

El Instructivo del Programa de Doctorado advierte: “No se admiten dedicatorias a personas vivas con desempeño académico de cualquier tipo”. Este impedimento reduce o más bien excluye, ciertamente, a la extensa lista de colegas que desearía mencionar en este reconocimiento. La generosidad con la que mis Maestros y compañeros acompañaron esta investigación, dedicando interminables horas a discutir mi trabajo, en sus diversas etapas, me deja definitivamente en deuda con ellos. Ya habrá ocasión de agradecerles sus aportes públicamente. La intensa crítica a la que sometieron mis ideas se refleja hoy en el resultado de esta Tesis. Los errores, obviamente, me pertenecen.

Por último, agradezco a Sol. Su amor contribuyó a que este proyecto esté hoy puesto en papel.

Sección I. Introducción

Capítulo 1 - Génesis y estructura de la Teoría General.

La presente Tesis es el resultado de una prolongada investigación, centrada fundamentalmente en el contenido de un solo libro: la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, de John Maynard Keynes. La elección de la obra no exige prácticamente justificación alguna. Acaso sea el libro de teoría económica más influyente del siglo XX.

Se cumplirán pronto 70 años de su publicación original, en 1936. Curiosamente, pese a la enorme importancia que se le reconoce y a pesar del protagonismo del que gozan las ideas que inspiró, la *Teoría General* es en la actualidad un libro infrecuentemente estudiado. Exceptuando unos pocos capítulos seleccionados –y, en ocasiones, ni siquiera eso–, el libro como tal no es parte de la formación habitual del economista. El extendido abandono de la *Teoría General* fue correlativo a la irrupción de una variada gama de interpretaciones, muchas de ellas destinadas a sustituir la lectura del texto original.

Entre las múltiples explicaciones que se han ensayado sobre las causas de esta perdida general de interés por el libro, nos interesan especialmente las ofrecidas por los partidarios, ya que las razones que esgrimen los detractores son previsibles y poco confiables. Al examinar aquéllas, puede observarse un consenso mayoritario en torno a la presuntamente frágil estructura lógica de la obra: se le atribuyen a la *Teoría General* numerosos defectos formales, inconsistencias y contradicciones¹. Estas críticas se hacen más insistentes para el caso de ciertos capítulos del libro, duramente cuestionados: son aquellos referentes a la “teoría pura”, en especial, los que Keynes dedica a investigar las “propiedades esenciales del interés y del dinero” (Capítulo 17) y la “naturaleza del capital” (Capítulo 16). Hacia ellos se dirigió el rechazo más categórico.

En el Plan de Tesis adelantamos una hipótesis y nos fijamos un objetivo consecuente con ella. A esa base nos hemos ceñido al preparar esta Tesis. Decíamos:

Nuestro esfuerzo estará dirigido a la reconstrucción de la *unidad* que caracteriza al argumento de Keynes. Consideraremos a la *Teoría General* como el esbozo de un sistema teórico completo y consistente².

En efecto, nos proponemos en las páginas que siguen aportar una lectura –que consideramos novedosa– de la obra. La originalidad radica en que consigue enlazar el *sistema económico* de Keynes (su “modelo” de determinación del volumen de ocupación) con sus investigaciones sobre la naturaleza del dinero, del capital y de la mercancía. Intentaremos demostrar sobre esta base que el rechazo de la *Teoría General* puede explicarse mejor por su *coherencia interna* que por la falta de *cohesión* de la que se la acusa. Sostenemos que las categorías elementales que se corresponden con el sistema de Keynes, tal como él lo formula, no coinciden con las categorías del *mainstream*, ya sea keynesiano o anti-keynesiano. Según nuestra hipótesis, lo que los debates posteriores descartaron esencialmente fueron los *fundamentos* de la *Teoría*

¹ Se mencionan también usualmente problemas de estilo, falta de claridad en la exposición y una forma de expresión imperfecta. En el apéndice a esta introducción, incluimos una pequeña recopilación de posiciones de esta naturaleza acerca de la *Teoría General*.

² Del “Plan de Tesis de doctorado”.

General, que se encuentran expuestos en la obra. Intentaremos asociar este rechazo con la actual separación de la disciplina en dos esferas distintas sin reconciliación: la microeconomía y la macroeconomía.

Keynes sostiene que la economía de su época acarreaba, desde los tiempos de Ricardo, un problema teórico mayor. La teoría del valor y la distribución es incompatible con la teoría del dinero. Sostiene que “The division of economics between the theory of value and distribution on the one hand and the theory of money on the other hand is, I think, a false division” (Keynes 1936/1939: 293). Esta inconsistencia se refleja en una dualidad teórica esencial: dentro del mismo *corpus* conviven dos explicaciones distintas para la determinación de los precios, de la tasa de interés, del ahorro y de la inversión.

En la *Teoría General* afirma haber encontrado finalmente la solución para superar esa ruptura: “One of the objects of the foregoing chapters has been to escape from this double life and to bring the theory of prices as a whole back to close contact with the theory of value.” (*ibid.*). Este diagnóstico sobre el estado de la teoría económica y el desafío que Keynes se plantea se convierten en nuestro principal indicio para establecer la conexión entre las diversas piezas separadas de la obra, dando cuenta de su *unidad*. Estudiaremos en la Tesis la *estructura* y el contenido de la *Teoría General*.

Nuestra tarea no consistirá en analizar el extenso debate que desencadenó la obra después de publicada; nos proponemos, en cambio, someter a análisis sistemático a la *Teoría General*, luego de haber estudiado sus “antecedentes” más importantes¹, para lo cual nos concentraremos principalmente en aspectos teóricos e históricos.

En primer lugar, sostenemos que se ha pasado habitualmente por alto una condición crucial para comprender el *tipo particular* de crítica que realiza Keynes a la teoría económica de su tiempo. Keynes denomina *teoría clásica* a un conjunto de autores en el que incluye a algunos de los *marginalistas* ingleses más importantes, como Marshall, Edgeworth y Pigou, pero que también comprende a Ricardo y J. S. Mill². Nuestro primer objetivo consistirá en exponer con precisión y claridad cuáles son las notas distintivas de la *teoría clásica* así considerada. Para hacerlo nos apoyaremos en la caracterización que el propio Keynes realiza de ella. Enfrentaremos luego la descripción de Keynes con las obras más importantes de la *teoría clásica* para evaluar su fidelidad. Nuestra Sección II se titula “La *teoría clásica*, según Keynes”.

Tres son los principales descubrimientos que se desprenden de este estudio. Si Keynes reúne bajo una sola denominación a los *marginalistas* y a los *ricardianos* es porque sigue los pasos de su maestro, Alfred Marshall. En los *Principles of Economics* de 1890 Marshall propone una particular interpretación de la obra de Ricardo que la pone en consonancia directa con las nuevas teorías de la llamada *revolución marginalista*. Mediante esta operación interpretativa intenta dotar de continuidad al pensamiento económico inglés de todo el siglo XIX. Examinaremos las especificidades de esta construcción, en relación a la teoría del valor y la distribución. En segundo lugar, nos

¹ En el capítulo de “antecedentes sobre el tema” del Plan de Tesis recorrimos esquemáticamente estos desarrollos posteriores.

² Para evitar confusiones terminológicas, preferimos emplear el término “*marginalistas*” para referirnos a los primeros antes que el más usual “*neoclásicos*”. Por lo demás, adoptaremos en adelante la terminología de Keynes: denominaremos entonces, al igual que él, *teoría clásica* a todo el grupo. Cuando necesitemos referirnos a Ricardo y a sus sucesores *no marginalistas*, utilizaremos la palabra “*ricardianos*”.

interesa comprobar la presencia de las inconsistencias que Keynes denuncia entre la teoría del valor y la *teoría clásica del dinero*, a la que dedicaremos un capítulo especial.

También en esta Sección II se discutirán dos de los rasgos característicos que, siempre siguiendo a Keynes, distinguen a la *teoría clásica*: su adhesión a la ley de Say y, como corolario, al supuesto del pleno empleo permanente. Luego de seguir el rastro de la ley de Say hasta encontrar los propósitos originales para los que inicialmente fue formulada, propondremos una forma de integrar la ley de Say al sistema clásico. Estos distintos mecanismos, implícitos aunque ocultos en la *teoría clásica*, son los que aseguran la plena ocupación de los recursos.

Consagramos la Sección III al estudio de los antecedentes históricos de la *Teoría General*. La crisis económica de 1930 es, sin duda, un factor fundamental para comprender la aparición y el rápido reconocimiento del que gozó el libro de Keynes. Sin embargo, en esta Tesis no brindaremos una descripción del contexto histórico que rodeó a la gestación, publicación y difusión de la *Teoría General*. Llamamos “antecedentes históricos” a una cuestión del todo distinta.

Keynes sostiene que “if orthodox economics is at fault, the error is to be found not in the superstructure, which has been erected with great care for logical consistency, but in a lack of clearness and of generality in the premisses.” (Keynes 1936/1939: v). Nos proponemos mostrar que con la palabra “premisas” se refiere a ciertos aspectos que la teoría da por hechos pero que, como consecuencia del desarrollo histórico, se han transformado sustancialmente. La *teoría clásica*, más allá de los problemas “lógicos” que pueda contener, fue construida con el objetivo de describir la realidad económica del siglo XIX. Analizando las obras anteriores de Keynes, pero también la *Teoría General*, reconstruiremos su caracterización de esas transformaciones. Para Keynes la sociedad se encontraba a principios del siglo XX atravesando un período de transición que separaba una etapa histórica de la siguiente. Para descubrir los “antecedentes” de la Teoría General no nos interesa discutir la verdadera naturaleza de los cambios económicos, sino la imagen que Keynes se había formado de ellos. Son esos los cambios que se reflejarán en sus innovaciones teóricas. La Sección III se titula “Las transformaciones del capitalismo, según Keynes”.

Nos referiremos a las transformaciones que ocurrieron en tres esferas. En primer lugar, Keynes observa que el crecimiento en la dimensión de las empresas divide a la clase capitalista en dos grupos. Mientras uno conserva la dirección de las empresas –los empresarios–, el otro se queda con la propiedad –los inversionistas. Esta separación entre propiedad y gestión trae fuertes cambios en el modo en el que se decide el nivel agregado de inversión. Pero esta transformación afecta también la fisonomía de la clase trabajadora. En la nueva etapa, el obrero aislado no participa individualmente en la fijación del salario sino que intervienen en ella los grandes sindicatos nacionales. El salario es determinado por la negociación entre patronos y trabajadores organizados. Por último, la caída definitiva del patrón oro internacional trae fuertes cambios en la esfera monetaria. Los billetes inconvertibles de curso forzoso reemplazan al oro en la circulación interna de cada país. El estado y no la teoría cuantitativa es el que determina la cantidad de dinero. Estos tres factores modifican las premisas de las que debe partir la teoría económica y también los resultados a los que conduce. En base a ellos es necesario construir una nueva teoría que admita el equilibrio con desempleo. La *teoría*

clásica es incapaz de reflejar estas transformaciones: hay que descartarla porque sus premisas son anacrónicas.

Los mencionados antecedentes teóricos e históricos aportan los elementos necesarios para, ahora sí, abordar la exposición del *sistema económico* de Keynes. Sus variables dependientes e independientes, así como las relaciones de causalidad que se establecen entre ellas, difieren sustancialmente de las de la *teoría clásica*. La Sección IV se titula “La teoría general de la ocupación de equilibrio de Keynes”. Reuniremos en esta sección las críticas metodológicas y teóricas a la *teoría clásica*. Nuestro objetivo no consiste *principalmente* en exponer el *sistema de Keynes* sino en desentrañar las condiciones para la *génesis* de la *Teoría General*.

Finalmente, dedicamos la última sección a uno de los aspectos más importantes de nuestro desarrollo. Una simple comparación entre el sistema de Keynes y la *teoría clásica* pone de manifiesto un conjunto de evidentes diferencias en el modo en que se describen los fenómenos económicos, así como en las causas y efectos que los relacionan mutuamente. Sostenemos que estas explicaciones distintas remiten, a su vez, a concepciones distintas acerca de las categorías fundamentales. En otras palabras: los conceptos de dinero y capital sobre los que se construye el *sistema económico* de Keynes son esencialmente distintos a los que sostienen a la *teoría clásica*. Esta diferencia conceptual se refleja luego en su explicación del movimiento de las variables observables. Así resolvemos nuestro primer interrogante: es ésa la razón que conduce a Keynes a penetrar en las difíciles cuestiones vinculadas a la naturaleza del dinero y el capital, al origen de la rentabilidad y el interés. Keynes percibe la incompatibilidad de su sistema con los fundamentos de la teoría clásica. La inclusión de una nueva teoría del dinero y del capital en la Teoría General es testimonio de esa necesidad. Nuestra tesis se propone mostrar la *unidad* de todo el argumento: el sistema y los fundamentos se necesitan mutuamente.

Finalmente, dedicaremos los últimos apartados de la Sección V, titulada “Conclusiones. Los conceptos fundamentales que sostienen al sistema de Keynes”, a explorar algunas de las consecuencias de la propuesta de Keynes acerca del capital y del dinero. También ofreceremos observaciones críticas a estas teorías y mencionaremos algunas de las direcciones en las que debería avanzar la investigación en base a nuestro aporte.

Breve advertencia sobre la terminología y bibliografía.

Desfilará por nuestra exposición un numeroso grupo de autores. Los juegos de términos que emplean estos economistas son igualmente variados. Para simplificar y despejar, en la medida de lo posible, las posibles confusiones, adoptamos un criterio único: preferiremos siempre adoptar en nuestro propio relato los mismos términos que utiliza el autor al que estamos dedicando el análisis. Hacerlo de otro modo nos obligaría a introducir a cada paso aclaraciones no sólo acerca de las diferencias de expresión que existen entre los diversos autores, sino también de las que las distinguen de nuestro léxico. Cuando sea posible, preferentemente, adoptaremos las categorías de Keynes, el autor principal de esta Tesis. Cuando se produzca algún cambio relevante, lo haremos explícito en nota al pie.

Por el momento, conviene aclarar una serie de términos que se prestan a confusión. Una de las principales dificultades se presenta con el uso de las palabras “valor”, “valor de

cambio” y “precio”. Tanto Marshall como Keynes las utilizan indistintamente. De esta manera, denominan “teoría del valor” a su explicación acerca de las determinaciones de los precios de las mercancías. Nuestro criterio general nos aconseja tratarlas del mismo modo indiferenciado. En este contexto, con “teoría del precio” y con “teoría del valor” nos referimos a lo mismo.

Ya hemos enumerado en la Introducción a los autores y corrientes que Keynes reúne bajo el nombre *teoría clásica*. Aunque esta clasificación no coincide con la habitual, tomaremos nuevamente como propia la de Keynes. Llamaremos *teoría clásica* al conjunto de *marginalistas y ricardianos* al que nos referimos más arriba (p. 9).

Por último, al igual que Keynes, llamaremos *sistema económico* o, simplemente, *sistema*, a la explicación provista por los diversos autores para el grupo de fenómenos que estudian. Se trata de un conjunto de causas, efectos, factores dados, variables dependientes e independientes en mutua interacción. Nuevamente, nos inclinamos por el término de Keynes y no por el término “modelo”, más difundido.

Un comentario aparte merece nuestro tratamiento de las citas y pasajes tomados de la bibliografía. Los aspectos eminentemente interpretativos propios de esta Tesis requieren la asidua referencia a las “evidencias textuales”. Es por eso que, a menudo, acompañamos nuestras afirmaciones con la reproducción de los pasajes relevantes de las obras a las que nos referimos.

Las precarias condiciones en que se encuentran las bibliotecas especializadas se alzó como un obstáculo a superar en el curso de la investigación. La falta de acceso a los textos originales fue, en ocasiones, suplida por los nuevos recursos que ofrece la informática. Algunas de las obras fueron consultadas en su versión electrónica. Esta alternativa impide, no obstante, incluir en la referencia el correspondiente número de página. En ese caso, la cita hará mención del capítulo, sección, apartado o la referencia más precisa disponible sobre la ubicación de la cita.

Por razones obvias, los *Principles of Economics* de Marshall y la *Teoría General* recibieron un trato preferencial: en las referencias figura tanto el número de página como el apartado, para facilitar la búsqueda en el original.

Debido a la alta “sensibilidad idiomática” de los temas teóricos tratados, recurrimos a las obras en su idioma original, cuando fue posible hacerlo. En algunas oportunidades, en cambio, nos vimos obligados a trabajar con la traducción que se encontraba disponible.

Apéndice de la Introducción. Algunas acusaciones de inconsistencia en la Teoría General.

Reproducimos a continuación lo apuntado por algunos renombrados economistas acerca de los problemas lógicos y de estilo que presuntamente poblarían la *Teoría General* de Keynes. La exposición no pretende ser exhaustiva , pero sigue fines ilustrativos.

A. Leijonhufvud, en su célebre *Análisis de Keynes y de la economía keynesiana Un estudio de teoría monetaria*, asume una defensa de algunos aspectos de la Teoría General, pero reconoce que “[c]omo economista teórico Keynes no estuvo exento de errores ni de inconsistencias lógicas y, fallos aparte, tuvo ciertas costumbres irritantes en el análisis y la presentación, que no han sido en absoluto útiles para los estudiantes posteriores. Estos hechos se pueden negar” (1976a: 13).

H. Minsky, quien también acuerda con muchos de los desarrollos de Keynes, sostiene, sin embargo, que “Como muchas otras obras precursoras y originales, la *Teoría General* es un planteamiento sumamente burdo. Gran parte de la vieja teoría aún está en ella y buena parte de la nueva se plantea de manera imprecisa y se explica deficientemente” (1975/1987: 24). Considera, además, que ése es uno de los motivos del temprano “abortedo” de la revolución keynesiana.

J. K. Galbraith atribuye la influencia del libro justamente a sus inconsistencias: “Durante mucho tiempo, Keynes había despertado los recelos de sus colegas por la claridad de su estilo y de sus ideas, circunstancias que a menudo se daban juntas. En la *Teoría General* desmintió esta fama académica. Es una obra profundamente oscura, mal escrita y publicada prematuramente [...] Una porción de su influencia se debió a que era en gran parte incomprensible” (1975/1983: 257)

S. Harris, en su recopilación de artículos acerca de la influencia de Keynes en la teoría y la política pública, sostiene que la Teoría General no está libre de críticas por parte de sus defensores: “Even the most enthusiastic imbibers at the Keynesian fountain will find impurities and indigestible and incongruous substances... ” (1965: 3)

Para el historiador de las doctrinas, M. Blaug, “la *Teoría General* es simplemente un libro poco claro y mal escrito” (1962/1985: 797). Su éxito se debe no a los méritos teóricos, sino, principalmente, a sus aplicaciones prácticas. “la revolución keynesiana triunfó porque Keynes produjo las conclusiones de política económica que la mayoría de los economistas querían defender de todos modos ...” (1962/1985: 807)

P. Samuelson, por su lado, sostiene que “es un libro oscuro, de tal manera que los futuros antikeynesianos deben sustentar su opinión principalmente por el estudio de trabajos intermedios [...] ciertamente, en su estado actual, el libro no logra que lo lean cada año ni siquiera el profesor y el estudiante que simpatizan con él” (1946/1967: 329)

A. Asimakopoulos, que dedica su *Keynes General Theory and Accumulation* a extender algunas de las ideas de originales de Keynes de modo de convertirlas en una teoría dinámica, sostiene, sin embargo, que “The General Theory is not an easy book to read, in part because the inherently difficult nature of its material does not allow for a simple treatment, and part because Keynes did not spend (or have) the time necessary to work

everything out in a consistent manner [...] there are inconsistencies in *The General Theory* that do not follow from the assumptions on which the analysis is based." (1991: xv-xvi)

O. Blanchard, en su actualmente popular *Macroeconomía*, sentencia que "cuando se publicó la Teoría General de Keynes en 1936, casi todo el mundo coincidió en que era un libro fundamental pero, al mismo tiempo, casi impenetrable (tal vez el lector desee echarle un vistazo para convencerse por sí mismo)" (1997)

Estas acusación sobre las presuntas inconsistencias lógicas de la obra –rara vez fundamentada en una crítica profunda de los argumentos– se convirtió con el tiempo en un prejuicio. Funcionó además como pretexto para rescatar o descartar *a piacere* las piezas del argumento de Keynes, según las preferencia y orientación de cada autor. Precisamente esta "libertad de elección" con respecto a la *Teoría General* es la que cuestionamos en esta Tesis. La forma de invalidar esos procedimientos consiste en ensayar una reconstrucción de su argumento como un sistema completo. Una vez hecho esto, pero únicamente entonces, será posible someterlo a crítica.

Sección II. La teoría clásica según Keynes.

My readers will sometimes wonder what I am talking about when I speak, with what some of my English critics consider a misuse of language, of the 'classical' school of thought and 'classical' economists.

Keynes, Prefacio a la primera edición francesa de la *Teoría General*

Capítulo 1 - De Ricardo a Keynes a través de Marshall.

1.1. Introducción: La esquiva teoría clásica.

En el Prefacio a la primera edición de la *Teoría General* Keynes lanza su desafío crítico a la teoría económica dominante.

For if orthodox economics is at fault, the error is to be found not in the superstructure, which has been erected with great care for logical consistence, but in a lack of clearness and of generality in the premises. (Keynes 1936/1939: v; Preface)

La economía mundial –y en especial la británica- atravesaba entonces la más profunda crisis del siglo XX. Probablemente la atmósfera enrarecida –casi de desesperación- producida por la depresión haya sido hasta cierto punto responsable de la infrecuente buena disposición con que fue recibida la polémica obra de Keynes entre los economistas ortodoxos. La embestida, por otra parte, no provenía de un *outsider* que se ensañaba con la teoría oficial precisamente cuando está había perdido su habitual confianza en sí misma¹. Por el contrario, se trataba más bien de un *converso*, de un prestigioso representante del dogma oficial que había decidido abjurar de la fe durante décadas habida profesado para emprender una profunda reforma de sus propios principios y, en la medida de lo posible, de los ajeno..

For a hundred years or longer, English Political Economy has been dominated by an orthodoxy. That is not to say that an unchanging doctrine has prevailed. On the contrary. There has been a progressive evolution of the doctrine. But its presuppositions, its atmosphere, its method have remained surprisingly the same, and a remarkable continuity has been observable through all the changes. In that orthodoxy, in that continuous transition, I was brought up. I learnt it, I taught it, I wrote it. To those looking from outside I probably still belong to it. Subsequent historians of doctrine will regard this book as in essentially the same tradition. But I myself in writing it, and in other recent work which has led up to it, have felt myself to be breaking away from this orthodoxy, to be in strong reaction against it, to be escaping from something, to be gaining an emancipation (Keynes 1939)

La empresa emprendida por Keynes –como hoy sabemos de sobra- no fue infructuosa. La publicación de la *Teoría General* fue el disparo de largada de la prolongada controversia que sería caracterizada más adelante por los historiadores económicos como la revolución teórica más significativa del siglo XX.

El ambicioso proyecto de transformar de arriba abajo el pensamiento económico dominante tuvo que abrirse camino entre numerosas dificultades. Las voces conservadoras se hicieron escuchar de inmediato, sucediéndose pequeñas controversias en torno a cada punto polémico. Después de la muerte de Keynes se agregó aún una dificultad más: tanto los partidarios de sus ideas como sus contrincantes debieron convertirse en *intérpretes del texto original*, abocándose a la tarea de determinar lo que

¹ Para Keynes el panorama de la teoría oficial no podía ser en 1936 más sombrío: “orthodox economics is at fault”. Afirma que las diferencias de opinión entre los economistas “have for the time being almost destroyed the practical influence of economic theory” (Keynes 1936: v).

Keynes había querido decir *realmente*. Aun antes del elogio o la crítica, como paso previo, debía descifrarse el mensaje oculto de la *Teoría General* para aislar sus componentes originales e identificar sus contribuciones genuinas a la economía. En el Prefacio a la primer edición Keynes presagia la naturaleza de la acogida que luego merecerá su obra.

Those, who are strongly wedded to what I shall call 'the classical theory', will fluctuate, I expect, between a belief that I am quite wrong and a belief that I am saying nothing new. (Keynes 1936/1939: v; Preface)

La absorción por parte de los economistas de los aportes contenidos en la *Teoría General* giró principalmente en torno a este problema: ¿era Keynes un verdadero innovador? O, por el contrario, su contribución más bien en un simple cambio de énfasis incapaz de cuestionar el núcleo del pensamiento heredado¹. ¿La teoría clásica se convertía en un caso particular, y particularmente alejado de la realidad, de la teoría que Keynes ahora generalizaba, o a la inversa? El grado de alejamiento o de subordinación a la teoría clásica se convirtió en el centro –a veces tácito– de la controversia.



En nuestra opinión, este debate, tan fecundo en el plano analítico como cargado de pasiones, pasó por alto un aspecto decisivo a la hora de esclarecer la auténtica naturaleza del desacuerdo entre Keynes y los “clásicos”. Esta omisión se transformó con el correr del tiempo en una inagotable fuente de confusión, en la causa profunda de incontables desacuerdos posteriores; desacuerdos en gran medida inconducentes. El problema se encuentra apostado en el mismo punto de inicio de la extensa controversia. Me refiero a la necesidad de comenzar el debate con una cuidadosa identificación del cuerpo teórico hacia el que Keynes dirige sus críticas. Toda tentativa encaminada a establecer las diferencias entre Keynes y sus predecesores será inútil si no se consigue, en primer lugar, caracterizar de manera precisa el contenido de la llamada *teoría clásica*. Si este paso se omite, la comparación será infructuosa y sus resultados serán previsiblemente divergentes. Como veremos, definir de manera rigurosamente a la *teoría clásica* que Keynes rechaza no de ningún modo una tarea sencilla.

Sostengo que buena parte de las discrepancias, aunque en apariencia se refieren a lo que Keynes efectivamente dijo, o a lo que no dijo pero quería decir, están en realidad subordinadas a esta otra discusión: la discusión sobre el contenido de la teoría ortodoxa prekeynesiana. Si esto es así, los participantes del debate “Mr. Keynes vs. the classics” alimentaron innecesariamente sus desacuerdos al comparar en realidad cuerpos teóricos distintos no sólo en el polo de Keynes, sino en el *clásico*. Por eso, aunque se trata de una camino menos concurrido y seguramente más fatigoso, optamos por iniciar nuestra investigación con el análisis de la esquina del cuadrilátero ocupada por “the classics” antes de penetrar en el estudio pormenorizado de la que le corresponde a “Mr. Keynes”.

los principales beneficiarios de la confusión parecen haber sido los defensores de la ortodoxia que Keynes atacaba. Es que la ausencia de ideas claras acerca del contenido

¹ En la sección dedicada a los Antecedentes del Plan de Tesis paso revista de las distintas posiciones dominantes en la literatura económica del siglo XX acerca del reclamo de originalidad sostenido por Keynes (ver Kicillof 2004).

preciso de la economía *clásica* dejó una abierta una fisura que podía aprovecharse para la restauración de la antigua tradición, fuertemente cuestionada. Esto fue lo que en efecto ocurrió. Antes siquiera de considerar los aportes de Keynes, se puso en tela de juicio la adecuación entre el blanco de sus ataques y las ideas predominantes en la época, lo que permitió aceptar ciertos aspectos de la crítica de Keynes, sin tener por esto que descartar en bloque las anteriores creencias. A modo de ilustración, podemos con citar el comentario con que J. R. Hicks inicia su célebre *Mr. Keynes and The Classics: a Suggested Interpretation* de 1937, el breve artículo que se convertiría con el correr del tiempo en la piedra fundacional de la denominada síntesis neoclásica.

Even if they [the readers of the *General Theory*, AK] are convinced by Mr. Keynes' arguments and humbly acknowledge themselves to have been 'classical economists' in the past, they find hard to remember that they believed in their unregenerate days the things Mr. Keynes says they believed [...] In these circumstances, it seems worth while to try to construct a typical 'classical' theory, built on an earlier and cruder model [...] If we can construct such a theory, and show that it does give results which have in fact been commonly taken for granted, but which do not agree with Mr. Keynes' conclusions, then we shall at last have a satisfactory basis of comparison. We may hope to be able to isolate Mr. Keynes' innovations, and so to discover what are the real issues in dispute. (Hicks 1937: 147-8)

Según esta *interpretación sugerida*, Keynes dirigió sus dardos hacia la teoría equivocada. De esta manera sus objeciones no logran cuestionar a la *teoría clásica tradicional*. Keynes es acusado de falsear –voluntaria o involuntariamente– las ideas de sus contrincantes y maestros. Para enmendar la confusión, Hicks se cree obligado a exponer su propia versión del pensamiento típico de la ortodoxia; se trata de un modelo, según él, más crudo que el que Keynes expone. Cuando Hicks concluye su comparación, sostiene que “[w]ith this revision, Mr. Keynes takes a big step back to Marshallian orthodoxy, and his theory becomes hard to distinguish from the revised and qualified Marshallian theories, which, as we have seen, are not new” (Hicks 1937: 153).

No nos interesa por el momento establecer si Hicks está o no en lo cierto, sólo queremos ilustrar la importancia de la cuestión que aquí estamos tratando. Existen al menos dos representaciones de *economía clásica*, la de Hicks y la que figura en la *Teoría General*. Dependiendo de la postura que se tome por válida, serán del todo distintas las conclusiones que se alcancen acerca de los aportes de Keynes, el juicio que el investigador se forme sobre la eficacia de los movimientos posteriores que se proponía restaurar la teoría clásica y las opiniones acerca del carácter revolucionario, reformista o conservador de la llamada revolución keynesiana. No hace falta insistir en la complejidad de una comparación en la que *ambos* términos a cotejar se encuentran mal definidos.

Por otra parte, poco importa para nuestro propósito si la *teoría clásica* que Keynes expone primero y luego ataca es producto de una honesta ignorancia acerca de las doctrinas más difundidas en su tiempo o, por el contrario, de una malintencionada y sofisticada maniobra destinada a sustituir la teoría convencional por un “hombre de paja” de su cosecha, construido a la medida de sus propios cuestionamientos¹. La

¹ Entre las calificadas opiniones que cuestionan la aptitud de Keynes en cuestiones de teoría, se destaca la de J. A. Schumpeter: “Puedo dar testimonio de que [...] el conocimiento [de Keynes] de la literatura económica y, en particular, de la contemporánea y no inglesa, no era de primer orden” (Schumpeter, 1982: 1274)

especulación acerca de las intenciones de Keynes no cambia en lo más mínimo la naturaleza del problema.

Nuestro problema inicial consiste entonces en identificar el contenido preciso de la *teoría clásica* que Keynes rechazó e intentó sustituir por su propio sistema? Dedicaremos el presente sección reconstruir ese cuerpo teórico. Esta reconstrucción no es tarea sencilla, por varios motivos. Si nos abocáramos al ejercicio de elaborar por nuestra propia cuenta, recurriendo a todas las fuentes relevantes, un estado de situación de la teoría económica tal y como se encontraba estructurada a principios del siglo XX, nuestros resultados se encontrarían seguramente -una vez más- sujetos a la controversia; no habríamos avanzado mucho. Es por eso que antes de comenzar con nuestra exposición, debemos precisar nuestros propósitos, explicitando las pautas escogidas y advirtiendo al lector acerca de los obstáculos que hemos de sortear.

Las mayores dificultades brotan del particular carácter del objeto que debemos recrear. Keynes no consagró su *Teoría General* a la crítica de una obra en especial, pero tampoco a un conjunto seleccionado de obras de un único autor o de un grupo de autores anteriores o contemporáneos. Aspiraba a hacerle frente a una escuela de pensamiento completa. Para referirse a este *corpus de ideas* utilizó variadas expresiones: *economía ortodoxa*, *teoría tradicional* y *teoría prevaleciente*. En los pasajes en que desea ser más preciso, llama a la teoría económica dominante *teoría clásica*.

La dificultad que enfrenta Keynes para caracterizar de manera unívoca y rigurosa a la *teoría clásica* reside, en primer lugar, en el hecho de que se trataba de la versión contemporánea del pensamiento económico. Es indudable que en cada época y lugar, para cada generación, tal cuerpo teórico generalmente aceptado tiene una existencia práctica real; sin embargo, no es fácil identificar con claridad sus enunciados¹. Keynes corre, es cierto, con cierta ventaja: ser él mismo uno de sus principales exponentes. No existe un único libro o tratado en que la ortodoxia de cada época se exprese taxativamente, pero en este caso la tarea tenía ciertos componentes propios de la introspección.

The difficulty lies, not in the new ideas, but in escaping from the old ones, which ramify, for those brought up as most of us have been, into every corner of our minds.
(Keynes 1936/1939: viii; Preface)

En la presente sección nos referiremos a la situación en que se encontraba entonces la teoría económica “oficial” en Inglaterra. Para percibir cabalmente la dificultad que encierra la tarea de dar forma precisa a las ideas de la escuela económica prevaleciente, basta con trasladar el desafío a la actualidad. Hoy la escuela neoclásica o marginalista es considerada generalmente el *mainstream* de la profesión, pero en su seno coexisten diversas corrientes y, más allá de esa cohabitación, la teoría se encuentra en un permanente estado de mutación y desarrollo dentro de un cauce más o menos establecido. De manera que un crítico de la teoría actual se toparía con los mismos

¹ Ensayar una historia del presente, en el campo que sea, es una tarea arriesgada. Ni siquiera luego de transcurrido un intervalo de tiempo suficientemente prolongado se logra la unanimidad acerca de lo que en una época determinada fue el pensamiento “ortodoxo”. Los ejemplos de este tipo de desacuerdos abundan. Por eso, consideramos adecuado reconstruir el ambiente de la época, en lugar de enredarnos en estériles discusiones acerca de adjetivos.

inconvenientes que encontró Keynes y se vería expuesto a los mismos cuestionamientos. A principios del siglo XX el *marginalismo*¹ acababa de imponerse, reemplazando a las escuelas anteriores; acababa de producir su propia revolución teórica. Los principales exponentes de la joven corriente estaban lejos de tener una visión perfectamente homogénea en lo que respecta al contenido doctrinario de la nueva escuela. En el ambiente de Cambridge, uno de los principales centros de producción científica, buena parte de lo que sería luego la teoría oficial aún no estaba aun totalmente publicada². La famosa “tradición oral de Cambridge” es en gran medida responsable de las dificultades para precisar el contenido exacto del sistema ortodoxo, ya que ni siquiera recurriendo a las obras más populares de la época podría alguien formarse una idea clara del sistema en su conjunto. Es por eso que toda reconstrucción está condenada a cierto grado de arbitrariedad.

Nos queda entonces un solo recurso para abordar la reconstrucción, que además se encuentra asociado a nuestro objetivo general. No intentaremos representar a la *teoría clásica* en base a las obras de la época, ni a los testimonios acerca de la mencionada “tradición oral”. Nos basaremos principalmente en la exposición que el propio Keynes va jalando a lo largo de la *Teoría General*³. No nos proponemos entonces reconstruir fielmente a la *teoría clásica* como tal, sino que nos conformamos con aportar una imagen definida del *sistema clásico* según la visión de propio Keynes. Seguramente el hecho de dirigir la *Teoría General* a sus “colegas economistas” lo exime del tedioso esfuerzo de exponer sistemáticamente la teoría que critica; la supone generalmente conocida por sus lectores.

La complejidad de este primer paso, que juzgamos esencial, se encuentra entonces reunir todas las piezas que se encuentran dispersas a lo largo de la obra, unificándolas hasta convertirlas en una presentación completa y coherente.

¹ Adelantamos una aclaración de índole terminológica en lo que se refiere a los nombres que recibirán las distintas escuelas de pensamiento. En esta Tesis denomo escuela marginalista o, más brevemente, *marginalismo* a la corriente que se inicia con tres obras aparecidas casi simultáneamente a comienzos de la década de 1870: la *Theory of Political Economy* (1871/1998) de W. S. Jevons, los *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (1871/2004) de Carl Menger y los *Éléments d'économie politique pure* (1987/1874). Entre los más renombrados historiadores de las doctrinas existe en general coincidencia en este punto: denominan a la irrupción de las nuevas ideas *revolución marginalista* (ver por ejemplo Blaug 1962/1985: capítulo VIII, Scropanti 1993/1997: capítulo 5, entre las excepcionales ver Schumpeter 1954/1982: Parte IV, Capítulo 5). Más difícil es, en cambio, encontrar un acuerdo acerca de la naturaleza de la nueva revolución. En lo que concierne a esta Tesis, incluyo también en la misma escuela a los sucesores que hasta la actualidad continúan los desarrollos de una u otra de las ramas en que posteriormente se fragmentó la corriente. Ubico dentro de la escuela marginalista inglesa que se inicia más con Marshall que con Jevons, a Edgeworth, Pigou, Hicks y al propio Keynes anterior a la *Teoría General*. Preferimos el nombre de *marginalistas* antes que el de neoclásicos, también habitual. En todo caso, los utilizaremos como sinónimos, como tributo a la simplicidad, en el marco de tanta confusión terminológica.

² En su “Memoire of Marshall” publicada primeramente en *Economic Journal* y luego reproducida en *Memorials of Alfred Marshall* editado por A. C. Pigou y en *Essays on Biography* de 1933, Keynes se refiere en general a esta falta de fuentes escritas: los alumnos conocieron sus ideas principales acerca de algunos temas sólo a través de diversas presentaciones públicas, “lo que dio por resultado que germinara en Cambridge una tradición oral, primero de las propias conferencias de Marshall y, después de su retiro, de las del profesor Pigou, diferente de y (a mi juicio) superior a todo lo que pudiera encontrarse en los libros impresos hasta hace pocos años [antes de 1925, AK]” (Keynes 1949: p. XXXVIII – XXXIX). En el *Treatise* afirma que la ecuación cuantitativa en su versión balances-reales “descends from a method of approach long familiar to those who have heard Professors Marshall and Pigou in the lecture-rooms of Cambridge” (Keynes 1930: 229).

³ Ocasionalmente, con el propósito de profundizar ciertos temas (como la teoría del dinero), recurriremos a otras obras de Keynes para sostener nuestras observaciones.

Una vez alcanzado este objetivo, se presentan dos nuevos frentes para avanzar, uno vinculado directamente con nuestra Tesis, y el otro con las polémicas actuales. En primer lugar, una vez terminada la tarea de recopilación podremos cotejar la construcción –la representación de Keynes de la *teoría clásica*– con las obras más influyentes de su tiempo, con la intención de verificar su autenticidad. Marshall es aquí un punto de referencia obligado, pero también es relevante la comparación con la obra de Walras, debido a la amplia influencia que ganaría con el tiempo.

En segundo lugar, podremos medir a la *teoría clásica* así reconstruida desde el punto de vista del estado actual del pensamiento marginalista. Más allá de la trascendencia de esta segunda comparación, el intento presenta nuevos inconvenientes. Mencionamos ya la dispersión que caracterizaba al pensamiento económico en la época de Keynes. Otro tanto puede decirse del estado de situación de las teorías modernas. En la década de 1970, se produjo el derrumbe del llamado “consenso” que reinó durante la etapa denominada edad de oro del capitalismo dejando tras de sí un cuadro de notable fragmentación teórica. El siglo XX no ha proporcionado todavía una nueva síntesis en el pensamiento marginalista en sentido amplio. ¿Cuál es en este marco el contenido preciso de la teoría actual? Nuestro intento correría, seguramente, la misma suerte que el de Keynes, pero ahora en segundo grado. Por otra parte, muchos –por no decir todos– los desarrollos posteriores a la publicación de la *Teoría General* se encuentran teñidos por su influencia; estaríamos enfrentando la crítica keynesiana con sus propios resultados. Podemos no obstante adelantar nuestra apreciación –que, no obstante, excede los objetivos planteados en la tesis–: la teoría actual, en particular la microeconomía moderna, guarda un fuerte parecido con las doctrinas prekeynesianas. Si esto fuera así, le caben también las críticas de Keynes.

1.2. Los clásicos según Keynes: el grupo inglés.

¿Quiénes son, pues, los economistas clásicos? El primer capítulo de la *Teoría General* contiene una referencia explícita al conjunto de autores que Keynes incluye dentro de la *teoría clásica*.

‘The classical economists’ was a name invented by Marx to cover Ricardo and James Mill and their *predecessors*, that is to say for the founders of the theory which culminated in the Ricardian economics. I have become accustomed, perhaps perpetrating a solecism, to include in ‘the classical school’ the *followers* of Ricardo, those, that is to say, who adopted and perfected the theory of the Ricardian economics, including (for example) J. S. Mill, Marshall, Edgeworth and Prof. Pigou. (Keynes 1936/1939: 3; I.I.I)

Keynes no se equivoca al considerar a la denominación de su particular agrupamiento de economistas un solipsismo. El recorte de autores es ciertamente intrigante, para algunos puede justificadamente resultar caprichoso y para otros más bien sospechoso. Con sólo enumerar a los autores que reúne bajo el rótulo de teoría clásica podemos ya defender la necesidad de una investigación al respecto. La mayoría de los historiadores del pensamiento económico adoptó la clasificación de Marx y no la de Keynes: se denomina usualmente *clásicos* a Smith, Ricardo y sus discípulos directos. Son hoy

considerados *clásicos* algunos de los autores anteriores a Marx y a los marginalistas y no los antecesores de Keynes.

Se utiliza habitualmente el término *marginalistas* –o *neoclásicos*– para referirse a los economistas que abrazan los resultados de la revolución teórica de fines del siglo XIX. Para Keynes, en cambio, la *teoría clásica* agrupa a algunos de los *clásicos* como Ricardo y John Stuart Mill pero también a los más prominentes *marginalistas* ingleses, como Marshall, Edgeworth y Pigou; el grupo cuenta con la significativa ausencia de Jevons, el miembro inglés del triunvirato “fundador” del marginalismo¹. Se trata de los economistas que “perfeccionaron” la economía ricardiana ¿Qué lleva a Keynes a reunir a los economistas ricardianos con los marshallianos para conformar esa exótica colección a la que dirige sus críticas?

Una clave para develar la incógnita se encuentra en el Prefacio a la primera edición en alemán de la *Teoría General*.

Alfred Marshall, on whose *Principles of Economics* all contemporary English economists have been brought up, was at particular pains to emphasise the *continuity of his thought with Ricardo's*. His work largely consisted in grafting the marginal principle and the principle of substitution on to the Ricardian tradition; and his theory of output and consumption as a whole, as distinct from his theory of the production and distribution of a *given output*, was never separately expounded. [...] In my own thought and development, therefore, this book represents a reaction, a transition away from the English classical (or orthodox) tradition. My emphasis upon this in the following pages and upon the points of my divergence from received doctrine has been regarded in some quarters in England as unduly controversial. But how can one brought up a Catholic in English economics, indeed a priest of that faith, avoid some controversial emphasis, when he first becomes a Protestant? (Keynes 1936; subrayado nuestro)

Keynes agrega aquí –no lo menciona en la *Teoría General*– una referencia esclarecedora: no se refiere ya simplemente a la *teoría clásica*, sino a una corriente más acotada la “English classical (or orthodox) tradition”. Debemos entonces remitirnos a este contingente más limitado de autores. Veremos que ni aun admitiendo esta reducción es sencillo distinguir un cuerpo doctrinario homogéneo.

Seguiremos la importante pista provista por Keynes: la continuidad –y no la ruptura– que según Keynes puede establecerse efectivamente entre Ricardo y los marginalistas, a través de Marshall. Esta línea interpretativa no coincide con la más difundida que separa a clásicos y neoclásicos.

¹ Resulta de suyo un tanto antojadizo –y seguramente prematuro– poner el mote “clásico” a algunos de sus contemporáneos, como es el caso del profesor Pigou. De más está decir que el Prof. Pigou no dejó de cuestionar el estilo envuelto en “a matrix of sarcastic comments upon other people” (Pigou 1936 citado en Harris 1965: 29). Puede aun sumarse mayor confusión en el campo de los rótulos utilizados por Keynes. En la Teoría General, además de sus *clásicos*, aparecen referencias a los economistas “*neoclásicos*” (Keynes 1936: 177 y ss.). Aunque no se nombra a ningún autor en particular, se refiere a ciertos economistas que niegan la necesaria igualdad entre ahorro e inversión, introduciendo la idea de “ahorro forzado”, asociado al incremento del crédito provocado por la emisión monetaria. Entre estos autores se encuentran F. A. von Hayek (en la Teoría General -pp. 79-80-, su principal exponente), aunque en el *Treatise on Money* nombra también a L. Mises, J. A. Schumpeter y, dentro del mundo anglosajón, a D. H. Robertson y L. Robbins (Keynes 1930: 171-2). Tal vez lo más cercano a los *neoclásicos* de Keynes sea lo que hoy se conoce hoy generalmente como escuela austriaca.



Es preciso, en vista de los diversos y superpuestos juegos de rótulos que se presentan en la literatura, aclarar cuanto antes la terminología que adoptaremos en nuestra propia exposición. En primer lugar, dado que en esta Tesis se analizará en detalle principalmente la obra de Keynes, creemos conveniente tomar prestadas sus categorías, con el objetivo de evitar confusiones y más allá de todo juicio ulterior acerca de sus virtudes. Es cierto que se prestan a confusión porque no coinciden con las que habitualmente se emplean, pero si no lo hiciéramos de esta manera, nos veríamos forzados a introducir aclaraciones cada vez que nos referimos a los pasajes tomados de su obra, señalando, por ejemplo, que se trata de los *clásicos según Keynes* y no de los economistas a los que habitualmente se denomina clásicos. Nos someteremos entonces su propia clasificación en lo que respecta a la *teoría clásica* –en bastardilla–. En segundo lugar, cuando el desarrollo nos obligue a referirnos a los “verdaderos” clásicos utilizaremos el término *ricardianos*; reservamos el término *marginalistas* (como mencionamos *supra* nota p. 20) para los economistas que participaron de la revolución teórica que tuvo lugar en el seno de la ortodoxia de fines de siglo XIX, es decir, Jevons, Menger, Walras, y a sus continuadores como Marshall, Edgeworth, Pigou, etc. De manera que en nuestra propia terminología la teoría clásica de Keynes reúne a los *ricardianos* junto con los primeros *marginalistas*. Creemos que la presente sección contribuirá a clarificar tanto las intenciones que movieron a Keynes cuando agrupó a los economistas de esta forma como nuestra necesidad de establecer distinciones más finas al interior del grupo.

1.3. La revuelta marginalista contra David Ricardo y John Stuart Mill.

Aunque las obras de Jevons, Menger y Walras se dieron a publicidad prácticamente de manera simultánea, en los primeros años de la década de 1870, las nuevas doctrinas *marginalistas* no llegarían a imponerse de manera extendida hasta bien entrada la octava década del siglo XIX y especialmente a lo largo de la novena. Una nueva camada de economistas fue la encargada de consolidar el sistema teórico. Alfred Marshall, el mentor de Keynes¹, pertenece a esta “segunda generación” de economistas *marginalistas*².

Inglatera era y se consideraba aun a fines del siglo XIX la principal potencia capitalista y, por consiguiente, también se destacaba como el principal foco de crecimiento, difusión y discusión en el campo del pensamiento económico. A principios de siglo David Ricardo había conquistado la escena con la publicación de sus *Principles of Political Economy and Taxation*. A partir de allí la economía siguió su curso de

¹ El interés de Marshall por la formación de Keynes fue manifiesto. Cuando en 1905 John Maynard aun se debatía entre la especialización en matemáticas y en economía, Marshall escribía a su amigo y colega, John Neville Keynes: “Su hijo hace un trabajo excelente en economía. Le he dicho que me sentiría encantado si se decidiese por la carrera de economista profesional. Pero, naturalmente, no debo presionarlo”. El 1908 ofrece 100 libras de su bolsillo para que Keynes dicte una serie de conferencias (Harrod 1951: 135, 157). El apoyo de Marshall fue también decisivo para su posterior designación como director del *Economic Journal* en otoño de 1911 a la corta edad de 28 años, cargo que retendría durante 33 años (Harrod 1951: 190).

² En Austria se destacaron Wieser y Böhm-Bawerk; en Italia, Pantaleón; en Estados Unidos, Clark y Fisher; en Suecia, Wicksell y Cassel; en Inglaterra, además de Marshall, Edgeworth y Wicksteed.

desarrollo siempre en referencia a la obra de Ricardo. Los economistas se dividieron entre los partidarios y los detractores de su doctrina. El reinado *Principles* de Ricardo duró más de tres décadas. Pero a mediados de siglo, los *Principles of Political Economy* (1848/1985) de John Stuart Mill sustituyeron a los de Ricardo, convirtiéndose en el principal tratado de referencia para la enseñanza y la discusión. Comenzaba la era de Mill: su predominio se extendería por más de treinta años, no sólo en Inglaterra sino también en el Continente.

La influencia de Ricardo y Mill era aun vigorosa a fines de siglo XIX. Es por eso que las obras del primer terceto marginalista (Jevons, Menger, Walras) dirigen sus dardos contra lo que aun era considerada la ortodoxia. Para la joven escuela era necesario destacar los que consideraba sus aportes originales en contraste con el pensamiento dominante. Pretendía así clausurar algunos de los viejos debates que agitaron a la economía política desde su surgimiento en el campo de la *teoría del valor*¹, pero también de la producción y la distribución.

Al examinar las contribuciones de los primeros tres marginalistas se encuentran frecuentes referencias de aquiescencia sobre las ideas principales de los economistas anti-ricardianos de la primera mitad del siglo como Malthus, Say, Carey, Bastiat o Sefior, que los toman como fuente de inspiración para algunos de sus propios desarrollos. La novedad del marginalismo no radica tanto en los aspectos que rechazan de la teoría ricardiana ni en el fondo conceptual de los aportes, sino en que los nuevos teóricos se valieron de herramientas hasta el momento inexploradas para reformular las críticas ya conocidas, a las que empiezan a articular en un conjunto armónico. En el marco de las encontradas posiciones de los historiadores de la economía, existe cierto consenso en que los elementos verdaderamente novedosos son principalmente dos: el principio de la utilidad marginal como explicación del precio de las mercancías y la productividad marginal como fundamento de la remuneración de los factores. Con estos instrumentos los fundadores del marginalismo creen haberse distanciado definitivamente de la influencia de Ricardo.

En sus *Eléments d'économie politique pure*, Walras resalta el aspecto que, según él, constituye la diferencia definitoria con la economía política *ricardiana*. En el Prólogo a la cuarta edición, publicado en el año 1900, señala con cuidado los puntos de ruptura:

Todos los especialistas en este campo saben que la teoría del intercambio basada en la proporcionalidad entre los precios y la *intensidad de la última necesidad satisfecha*, *Final Degree of Utility* o *Grenznutzen*, desarrollada casi simultáneamente por Jevons, Menger y por mí mismo y que *constituye la piedra angular de todo el edificio de la economía*, se ha convertido en parte de nuestra ciencia en Inglaterra, Austria, Estados Unidos, y en los demás países en que se cultiva y enseña la economía pura. Pero, desde el momento en que el principio de la teoría del intercambio hizo su entrada en la ciencia, no podía tardar en producirse un fenómeno similar con la teoría de la

¹ En este punto preferimos nuevamente adoptar la terminología de los propios autores que exponemos. Marshall, Walras, Jevons y muchos otros denominan *teoría del valor* su forma de explicar la determinación cuantitativa del precio de las mercancías. No distinguen de manera precisa entre "valor", "valor de cambio" y "precio", pero no por ello dejan de emplear las tradicionales categorías, más como recurso retórico que con aspiraciones conceptuales. Keynes hace exactamente lo mismo. Es por eso que, para simplificar la de por sí compleja exposición, también nosotros las utilizaremos de manera indistinta, tal como los autores que estudiamos. Sólo al final de la Tesis habremos preparado suficientemente el terreno para presentar algunas objeciones a esta práctica.

producción, como así sucedió. Jevons reconoció, en la segunda edición de su *Theory of Political Economy*, algo de lo que se había percatado en la primera: a saber, que si el *Final Degree of Utility* determina el precio de los productos, debe determinar también, por la misma razón, el de los servicios productivos, es decir, la renta, los salarios y el interés, porque en régimen de libre competencia los precios de venta de los productos y el coste de los servicios utilizados en su obtención tienden a igualarse. Y Jevons afirmó claramente en mayo de 1879, al final del prefacio a su segunda edición en diez páginas muy curiosas, que *debería invertirse totalmente la fórmula de la escuela inglesa*, al menos la de la escuela de Ricardo y Mill, porque los precios de los servicios productivos vienen determinados por los de sus productos, y no al revés. Esta fructífera diferencia no fue aceptada inmediatamente en Inglaterra: de hecho hubo una primer reacción contra las ideas de Jevons y a favor de la teoría ricardiana del coste de producción. Pero los economistas austriacos, que habían llegado espontáneamente a la concepción del *Genznutzen* en su teoría del valor y del intercambio, introdujeron esa idea como consecuencia lógica de su teoría de la producción, estableciendo entre el valor del *Produkte* y el de la *Produktivmittel* exactamente la misma relación que yo había establecido entre el valor de los productos y el valor de las materias primas y los servicios productivos. (Walras 1874/1987: 131-132; subrayado AK)

Como vemos, para Walras los elementos de mayor importancia son, en primer lugar, el principio de la utilidad marginal como base del precio de toda mercancía. En segundo lugar la aplicación de una explicación del mismo tipo para la retribución de los factores. El corolario de estas dos proposiciones que unifican la teoría del valor y el intercambio con la de la producción y la distribución es que los precios determinan los costos de producción y no a la inversa como sostenía habitualmente la teoría *ricardiana*.

Con igual decisión señala Jevons sus diferencias respecto de las doctrinas de Ricardo y Mill, a las que considera superadas por la nueva escuela de la que él mismo formaba parte. El ataque a sus predecesores ingleses como él es más directo.

When at length a true system of Economics comes to be established, it will be seen that that able but wrong-headed man, David Ricardo, shunted the car of Economic science on to a wrong line, a line, however, on which it was further urged towards confusion by his equally able and wrong-headed admirer, John Stuart Mill. There were Economists, such as Malthus and Senior, who had a far better comprehension of the true doctrines (though not free from the Ricardian errors), but they were driven out of the field by the unity and influence of the Ricardo-Mill school. It will be a work of labour to pick up the fragments of a shattered science and to start a new, but it is a work from which they must not shrink who wish to see any advance of Economic Science. (Jevons 1871/1888: Preface)

En el caso de Menger la crítica a los economistas ricardianos es menos directa y menos cargada de pasión. En el mundo germano la denominada escuela histórica había enfrentado con éxito a Ricardo y a Mill, de manera que en la época de Menger las viejas ideas estaban ya desprestigiadas a tal punto que no se hacía necesario remarcar las diferencias¹. Pero Menger, el tercer “descubridor” del principio de la utilidad marginal no deja por eso de hacer explícito su rechazo a las viejas doctrinas que encontraban en

¹ Según Hayek en los países de lengua alemana la doctrinas ricardianas habían caído hacia tiempo en el descrédito: “German economists had always remained conscious of certain contradictions inherent in any cost or, labour theory of value [...] A glance through the extensive footnotes in his *Grundsätze*, or the author’s index which has been added to the present edition, will show how extraordinarily wide a knowledge he possessed of these German authors and also of the French and Italian writers, and how small a role the writers of the classical English school plays in comparison.” (Hayek 1976/2004: 13-14)

el trabajo o en los costos de producción la determinación del valor, es decir, su impugnación de los ricardianos.

The quantities of labor or of other means of production applied to its production cannot, therefore, be the determining factor in the value of a good. Comparison of the value of a good with the value of the means of production employed in its production does, of course, show whether and to what extent its production, an act of *past* human activity, was appropriate or economic. But the quantities of goods employed in the production of a good have neither a necessary nor a directly determining influence on its value [...] The determining factor in the value of a good, then, is neither the quantity of labor or other goods necessary for its production nor the quantity necessary for its reproduction, but rather the magnitude of importance of those satisfactions with respect to which we are conscious of being dependent on command of the good. This principle of value determination is universally valid, and no exception to it can be found in human economy. (Menger 1871/2004: 147)

Como vemos, los primeros marginalistas se ocuparon de poner en primer plano el quiebre con respecto al pensamiento económico anterior. Es comprensible. Mientras las nuevas ideas luchaban por imponerse, sus defensores aspiraban a fundar la disciplina *ab ovo*; para lograrlo era probablemente necesario asediar y luego destruir la vieja fortaleza ricardiana. Sin embargo –también previsiblemente–, este afán por destacar las discontinuidades con respecto a las escuelas previas se fue debilitando a medida que el *marginalismo* se convertía en la nueva ortodoxia.

Más allá de sus particulares opiniones, Alfred Marshall es un miembro pleno de la nueva escuela *marginalista*. No obstante, la actitud que adoptó ante sus predecesores *ricardianos* se distingue de la que caracterizó a los *marginalistas* de la primera generación, así como de la mayor parte de sus contemporáneos. Aparentemente Marshall quería hacer de la joven economía una ciencia al menos tan “respetable” como las exitosas ciencias de la naturaleza, libre de pueriles rencillas domésticas. Creía que los desacuerdos entre los economistas atentaban contra la añorada imagen de seriedad que la nueva ciencia necesitaba proyectar. Su programa teórico consistía entonces en dar forma a una peculiar síntesis encaminada a re establecer la unidad en el campo del pensamiento económico, entrelazando la teoría ricardiana con las nuevas concepciones, con los instrumentos y el peculiar lenguaje del *marginalismo*¹. Nos detendremos a

¹ La sentencia “*Natura non facit saltum*” que se reproduce en la primera página de los *Principles of Economics* fue para Marshall un verdadero *motto*, tanto en lo que respecta a sus concepciones sobre los acontecimientos históricos como en lo referente al modo en que a su juicio se producen los progresos en el pensamiento científico: “Economic evolution is gradual. Its progress is sometimes arrested or reversed by political catastrophes: but its forward movements are never sudden” (Marshall 1948: xiii). Su afán por recubrir con una pátina de unidad el pensamiento económico de esa época (particularmente el inglés) lo llevaba en muchos casos a interpretar las diferencias conceptuales como simples problemas de términos y definiciones. Su estilo argumentativo consistía en convertir su propia solución para cada controversia, por espinosa que fuera, en el simple resultado del sentido común. Es un ejercicio de tolerancia, y muchas veces de humildad, que evitaba casi siempre la polémica directa. Keynes, cuyo estilo retórico en muchos sentidos opuesto al de Marshall, cuestiona el procedimiento en la nota necrológica que le dedica: “el método tiene también grandes inconvenientes. La falta de énfasis y de claroscuros, el diligente y cuidadoso frotamiento y desprendimiento de las aristas vivas, de los salientes y proyecciones, hasta conseguir que lo más nuevo aparezca como usado y repetido; todo esto permite al lector resbalar por encima con demasiada facilidad [...] las dificultades permanecen ocultas; la mayor parte de los problemas delicados están resueltos por medio de notas; un juicio fecundo y original está disfrazado en forma de perogrullada. El autor expone sus ideas sin prenderles etiquetas de exportación y con pocos ganchos para colgarlas en el guardarropa de la mente” (Keynes 1926/1949: LXII). Según sus biógrafos Keynes solía

examinar esta construcción y sus particularidades, pues a ella van dirigidas las réplicas keynesianas.

1.4. Mr. Marshall and the classics: *Natura non facit saltum*. Los intentos de reconciliación con Ricardo.

En el transcurso del decenio de 1890 los *Principles of Economics* de Marshall se impusieron con una fuerza arrolladora, destronando gradual pero decididamente –en especial en Inglaterra– al tratado de John Stuart Mill. Su predominio se extendería por casi cuatro décadas¹.

El intento de reconciliar las ideas *marginalistas* con las *ricardianas* aleja a Marshall del resto de los *marginalistas* que, como vimos, destacaban todos y cada uno de los que consideraban errores de sus precursores². El modo particular de unirlos no consiste en desconocer las innovaciones del *marginalismo*, sino de encontrar su justo lugar al lado de las teorías anteriores. Para Marshall el principal mérito de la nueva escuela se encuentra en el “descubrimiento” del principio de la utilidad marginal decreciente y su conexión con el precio de las mercancías. También reconoce la preferencia por un método “semi-matemático” por el que no expresa mucha simpatía, pero al que se aviene en cierta medida. En sus *Principles of Economics* deja los gráficos y las expresiones matemáticas en general para las notas al pie y para su notable *Mathematical Appendix*. Los precursores de la utilidad marginal son Cournot, Dupuit y Gossen.

A great change in the manner of economic thought has been brought about during the present generation by the general adoption of semi-mathematical language for expressing the relation between small increments of a commodity on the one hand, and on the other hand small increments in the aggregate price that will be paid for it: and by formally describing these small increments of price as measuring corresponding small increments of pleasure. The former, and by far the more important, step was taken by Cournot (*Recherches sur les Principes Mathematiques de la Theorie des Richesses*, 1838); the latter by Dupuit (*De la Mesure d'utilite des travaux publics* in the *Annales des Ponts et Chaussees*, 1844), and by Gossen (*Entwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs*, 1854). But their work was forgotten; part of it was done over again, developed and published almost simultaneously by Jevons and by Carl Menger in 1871, and by Walras a little later. Jevons almost at once arrested public attention by his brilliant lucidity and interesting style. He applied the new name final utility so ingeniously as to enable people who knew nothing of mathematical science to get clear ideas of the general relations between the small increments of two things that are gradually changing in causal connection with one another. (Marshall 1890/1948: 101; III.III.12)

también expresar informalmente los sentimientos encontrados que le despertaba el estilo de Marshall: “you can't find much truth in him, and yet you cannot convict him of error” (Skidelsky 1994: 500).

¹ Schumpeter compara esta preeminencia con la que alcanzó *La Riqueza de las naciones*: “El éxito de Marshall ha sido tan grande como el de A. Smith” (Schumpeter 1954/1982: 908). En su biografía sobre Marshall, Keynes aporta evidencia cuantitativa de la sostenida influencia del libro. En cuarenta años se imprimieron más de 60.000 ejemplares de los *Principios*. Hay que sumar también el compendio especialmente concebido para la enseñanza *Elements of Economics of Industry*, del que se editaron 108.000 ejemplares entre 1892 y 1932 (Keynes 1926/1949: LIV, LXVI).

² Esta polémica empresa unificadora no cosechó, según M. Blaug, ni siquiera en un principio, demasiada simpatía en la Europa continental ni en ninguna parte fuera de Inglaterra (Blaug 1962/1985: 391).

Marshall suscribe al principio de la utilidad marginal. Adopta también las nuevas teorías de la distribución que asociaban la retribución de los factores de producción con su aporte marginal al producto. El salario del trabajo y el interés del capital se igualan a sus respectivas productividades físicas marginales.

Every agent of production, land, machinery, skilled labour, unskilled labour, etc., tends to be applied in production as far as it profitably can be. If employers, and other business men, think that they can get a better result by using a little more of any one agent they will do so. They estimate the net product (that is the net increase of the money value of their total output after allowing for incidental expenses) that will be got by a little more outlay in this direction, or a little more outlay in that; and if they can gain by shifting a little of their outlay from one direction to another, they will do so. [von Thünen argues] that therefore ‘the rate of interest is the element by which the relation of the efficiency of capital to that of human labour is expressed’; and finally, in words, very similar to those, which Jevons, working independently a generation later, adopted for the same purpose, he says (p. 162): ‘The utility of the last applied little bit of capital defines (*bestimmt*) the height of the rate of interest.’ With characteristic breadth of view, von Thünen enunciated a general law of diminishing return for successive doses of capital in any branch of production. (Marshall 1890/1948: 521-522; VI.I.9)

Aunque el edificio que construye se apoya sobre los dos nuevos pilares *marginalistas*, como señalamos, Marshall cree poder unificar estos principios con los anteriores que sostenían Ricardo y J. S. Mill. En realidad, no defiende ni una versión ni la otra: critica de un modo particular a las dos. Intenta probar que ambas explicaciones del precio, tanto la “teoría del valor” ricardiana como la marginalista, son igualmente unilaterales: tienen algo de verdadero pero lo exageran, dejando de lado el otro aspecto. Se presenta así la posibilidad de realizar la síntesis entre ellas. Es por eso que, aunque adopta las nuevas ideas, no deja por eso de mostrar los que considera los errores del marginalismo. Refiriéndose a la nueva escuela personificada en Inglaterra por Jevons, sostiene:

His success was aided even by his faults. For under the honest belief that Ricardo and his followers had rendered their account of the causes that determine value hopelessly wrong by omitting to lay stress on the law of satiable wants, he led many to think he was correcting great errors; whereas he was really only adding very important explanations. He did excellent work in insisting on a fact which is none the less important, because his predecessors, and even Cournot, thought it too obvious to be explicitly mentioned, viz. that the diminution in the amount of a thing demanded in a market indicates a diminution in the intensity of the desire for it on the part of individual consumers, whose wants are becoming satiated. (Marshall 1890/1948: 101; III.III.12)

Aquí está la clave de la integración que realiza Marshall. Los primeros *marginalistas* fundaron la determinación del precio *exclusivamente* en las condiciones de la demanda con fundamento en la utilidad individual. Fue este recorte equivocado el que los condujo a un furioso enfrentamiento no menos también desencaminado con los *ricardianos*. Marshall comprende cuál fue la causa de ese énfasis exagerado que se puso en la demanda, y aunque lo considera justificado por la situación de la ciencia en la época, no puede dejar de condenarlo por innecesario e inconducente.

Perhaps Jevons' antagonism to Ricardo and Mill would have been less if he had not himself fallen into the habit of speaking of relations which really exist only between demand price and value as though they held between utility and value; and if he had

emphasized as Cournot had done, and as the use of mathematical forms might have been expected to lead him to do, that fundamental symmetry of the general relations in which demand and supply stand to value, which coexists with striking differences in the details of those relations. We must not indeed forget that, at the time at which he wrote, the demand side of the theory of value had been much neglected; and that he did excellent service by calling attention to it and developing it. There are few thinkers whose claims on our gratitude are as high and as various as those of Jevons: but that must not lead us to accept hastily his criticisms on his great predecessors. (Marshall 1890/1948: 820; App. I.3)

Desde esta perspectiva las ideas fundamentales de los ricardianos no deben ser abandonadas, sino que es necesario conservarlas, devolviéndoles su justo lugar en la teoría del valor.

Para lograr que esa fusión entre los estas escuelas que se creen a ellas mismas opuestas e irreconciliables se produzca de una forma natural y no forzada, Marshall ofrece una peculiar lectura de la obra de Ricardo. Recordemos que hasta el momento se suponía que la contribución más importante de los *Principles of Political Economy and Taxation* se encuentra en el comienzo mismo de la obra. En el encabezado de la sección I del capítulo I Ricardo afirma su posición con respecto a la determinación del precio, rechazando las vacilaciones de su precursor Adam Smith.

The value of a commodity, or the quantity of any other commodity for which it will exchange, depends on the relative quantity of labour which is necessary for its production. (Ricardo 1817/1996: 11; I.I)

En efecto, la apasionada controversia entre ricardianos y anti-ricardianos, desatada luego de la publicación de los *Principios*, se centró esencialmente en el problema del valor. Para Ricardo, en principio, únicamente los incrementos en la cantidad de trabajo requerida en la producción de una mercancía son capaces de provocar aumentos en su valor de cambio. Todo el argumento se dirige a demostrar que los cambios en el salario afectan la ganancia, pero no producen variaciones en el precio del producto. Esta posición tiene fuertes implicaciones en la teoría de la distribución de vital importancia para Ricardo. En términos esquemáticos, al afirmar que el valor está dado únicamente por las condiciones de producción, queda establecido un conflicto “distributivo” entre trabajadores y capitalistas, porque todo incremento de la ganancia, en lugar de resolverse en un aumento del precio de las mercancías, desemboca por fuerza en una reducción de los salarios. Los problemas teóricos que Ricardo, pese a su genial aporte, no logró resolver ocasionaron fuertes choques entre sus defensores y críticos. Entre estos últimos se encuentran algunos de los autores que aportaron los fundamentos conceptuales para la futura constitución de la escuela marginalista¹.

Aunque esta interpretación era la más difundida, no es la de Marshall. En el Apéndice I de los *Principles of Economics* se ocupa de reconsiderar en detalle la teoría del valor de

¹ No podemos aquí extendernos en el análisis de la obra de Ricardo ni de sus evidentes debilidades, a la que dediqué otros trabajos, junto con una crítica de las interpretaciones contemporáneas más usuales de su obra en otros trabajos (ver Kicillof 2000, Kicillof 2000b). Nuestro punto de vista no es el de Marshall. Afirma en mis trabajos, siguiendo la línea de muchos especialistas, que el intento por mostrar que el trabajo (sin distinción) es la fuente exclusiva del valor fracasa principalmente por su incapacidad para dar cuenta del carácter específico de la mercancía, y no por las incongruencias cuantitativas que se derivan necesariamente del hecho de confundir el valor a veces con su forma y otras con su sustancia (ver entre otros Levín?).

Ricardo para rescatar sus aportes fundamentales. Sostiene que la mayoría de las interpretaciones, particularmente las de los *marginalistas*, son equivocadas; y lo son básicamente porque pasan por alto dos aspectos cruciales de la obra de Ricardo. En primer lugar, Ricardo tenía el objetivo de develar los principios generales y no la forma concreta en que éstos operan en la práctica. Desoyendo al propio Ricardo, los autores posteriores intentaron aplicar sus explicaciones directamente al mundo empírico, cometiendo graves errores. En segundo lugar, en la obra de Ricardo no existe una exposición sistemática de los temas y abundan, en cambio, las dificultades de expresión —admitidas por el autor en su correspondencia¹. Para Marshall esta falta de prolijidad en la exposición obliga a clarificar las ideas de Ricardo².

His exposition is as confused as his thought is profound; he uses words in artificial senses which he does not explain, and to which he does not adhere; and he changes from one hypothesis to another without giving notice. If then we seek to understand him rightly, we must interpret him generously, more generously than he himself interpreted Adam Smith. When his words are ambiguous, we must give them that interpretation which other passages in his writings indicate that he would have wished us to give them. If we do this with the desire to ascertain what he really meant, his doctrines, though very far from complete, are free from many of the errors that are commonly attributed to them. (Marshall 1890/1948: 813; App. I.I)

Marshall cree haber descubierto detrás de la enredada redacción, las verdaderas intenciones de Ricardo, purificándolas de los típicos errores de interpretación. Esencialmente y en contra de las habituales lecturas, en lo que respecta a la utilidad total y la utilidad marginal, encuentra en Ricardo un indudable aunque no reconocido precursor del *marginalismo*. No supo expresar lo que en realidad sabía.

Throughout the whole discussion [about the difference between “Value and Riches”, AK] he is trying to say, though (being ignorant of the terse language of the differential calculus) he did not get hold of the right words in which to say it neatly, that marginal utility is raised and total utility is lessened by any check to supply. (Marshall 1890/1948: 814; App. I.1)

Nos cuesta evitar entablar cierta polémica con la particular interpretación de Marshall —aunque el problema no es aquí nuestra opinión al respecto—. A modo de nota marginal, nos preguntamos: ¿Cómo se explica entonces la insistencia de Ricardo en la

¹ Sraffa polemiza con Marshall. Al afirmar que Ricardo no deseaba publicar sus trabajos y que lo hizo sólo a instancias de sus amigos, puede ser visto, más allá de su genio, como una suerte de *amateur* sin aspiraciones científicas, dedicado más bien al auto-esclarecimiento. La idea de que la finalidad de Ricardo no era la difusión de sus trabajos fue sostenida primero por John Stuart Mill y luego repetida por Marshall. Sraffa la rechaza en base a nuevas evidencias epistolares: “Through its acceptance by Marshall this belief has gained general currency. The Ricardo-Mill [James, AK] correspondence now makes it certain that this opinion is unfounded, and that from the very beginning the idea of publication was present in Ricardo’s mind, although from time to time he was beset by doubts as to his ability to achieve this object” (Sraffa 1951/1996: XX)

² Estas críticas no deben dejar una imagen equivocada: estos y otros comentarios de igual tenor no logran opacar en modo alguno la admiración que Marshall profesó abiertamente por el trabajo de Ricardo. Le reconoce una jamás igualada capacidad de abstracción, que se ve reflejada en su preferencia por el razonamiento deductivo, antes que por la inducción. Esta cualidad se atribuyó muchas veces a su educación típicamente inglesa, pero para Marshall debe provenir más bien de sus raíces semitas: “Nearly every branch of the Semitic race has had some special genius for dealing with abstractions, and several of them have had a bias towards the abstract calculations connected with the trade of money dealing, and its modern developments; and Ricardo’s power of threading his way without slip through intricate paths to new and unexpected results has never been surpassed” (Marshall 1890/1948: 761; App. B. 5)

determinación de la magnitud de valor por el tiempo de trabajo, más allá de la utilidad –total o marginal-, de los deseos y de la demanda en general? En un pasaje muy citado del capítulo sobre “Value and Richess” Ricardo polemiza con Say, un defensor de la utilidad como fuente del valor, precisamente en este punto: “If by an improved machine I can, with the same quantity of labour, make two pair of stockings instead of one, I in no way impair the *utility* of one pair of stockings, though I diminish their value [...]. Utility then is not the measure of exchangeable value” (Ricardo 1817/1996: 280; XX)¹.

A contramano de la mayoría de los lectores de Ricardo², Marshall, cree ver en *On Principles of Political Economy* una temprana explicación de la moderna teoría de la utilidad marginal. De esta manera “agrega” factores que contribuyen además del tiempo de trabajo en la determinación del valor, deshaciéndose de lo que los contemporáneos de Ricardo –pero también la mayoría de los intérpretes actuales– considera la principal nota distintiva del pensamiento *ricardiano*.

Rodbertus and Karl Marx claim Ricardo’s authority for the statement that the natural value of things consists solely of the labour spent on them; and even those German economist who most strenuously combat the conclusions of these writers, are often found to admit that they have interpreted Ricardo rightly, and their conclusions follow logically from his. This and other facts of a similar kind show that Ricardo’s reticence was an error of judgment. (Marshall 1890/1948: 816; App. I.2)

Si el trabajo afecta el precio de las mercancías es porque se trata de un componente del costo de producción: donde Ricardo dice cantidad de trabajo, Marshall lee costo salarial³. La doctrina de Ricardo se reduce entonces a la que convierte a la suma de los costos de producción en el centro gravitatorio del precio normal en el largo plazo. Así y todo, aun faltaría en Ricardo la referencia al papel de la demanda como un factor permanente en la determinación del precio. La solución de Marshall es la siguiente. Según él, sin decirlo, Ricardo no desconocía que las mercancías podían encuadrarse en tres clases según su producción obedeciera a la ley de rendimientos crecientes, decrecientes o constantes. Pero con el objetivo de formular una teoría del valor aplicable a cualquier mercancía, supuso provisoriamente que en el caso general los rendimientos eran constantes. Claro que “he made a mistake in not stating explicitly what he was doing” (Marshall 1890/1948: 814; App. I.2). Considerando constantes a los rendimientos de todas mercancías, Ricardo pudo omitir las consideraciones acerca de los efectos sobre los precios provocados por el movimiento de la demanda, porque la variación en la cantidad vendida no afecta al precio en ese caso. Llegamos así a la teoría pura de los costos de producción que incluyen la retribución al trabajo, pero también al tiempo o la espera, que es justamente la teoría que Marshall considera adecuada.

¹ Say, desde nuestro punto de vista, uno de los verdaderos precursores del enfoque de la utilidad marginal, responde en el *Traité* a esta crítica: “If we are to believe Ricardo, the increase of demand has no effect upon value, which is determined solely by the cost of production. He seems not to have perceived, that it is demand that makes productive agency an object of appreciation. A diminution of the demand for silver bullion would throw all those mines out of work, of which the lower scale of price was not adequate to the charges of bringing the product to market” (Say 1803/1855: II.IV.18)

² Pero también, como vimos, del contenido manifiesto de las disputas entre el propio Ricardo y de Say, su oponente en este campo.

³ Marshall reconoce que para llegar a su propia interpretación, es necesario agregar elementos ajenos a la obra, por así decir, vestirla: “It is not disputed that this interpretation has been accepted by many able writers: otherwise there would have been little need for rehabilitating, i.e. clothing more fully his somewhat too naked doctrines” (Marshall 1890/1948: 816; App. I.2)

[I]t seems difficult to imagine how he could more strongly have emphasized the fact that Time or Waiting as well as Labour is an element of cost of production than by occupying his first chapter with this discussion. Unfortunately however he delighted in short phrases, and he thought that his readers would always supply for themselves the explanations of which he had given them a hint. (Marshall 1890/1948: 816; App. I.2)

Nuevamente, debe culparse al descuidado estilo de Ricardo por las interpretaciones erradas de su obra que más adelante serían corrientes. El resultado de esta nueva interpretación puede expresarse en pocas palabras, palabras que Ricardo no emplea pero que según Marshall expresan fielmente sus ideas:

It would have been better if he had occasionally repeated the statement that the values of two commodities are to be regarded as in the long run proportionate to the amount of labour required for making them, only on the condition that other things are equal: i.e., that the labour employed in the two cases is equally skilled, and therefore equally highly paid; that it is assisted by proportionate amounts of capital, account being taken of the period of its investment; and that the rates of profits are equal. He does not state clearly, and in some cases he perhaps did not fully and clearly perceive how, in the problem of normal value, the various elements govern one another mutually, and not successively in a long chain of causation. And he was more guilty than almost anyone else of the bad habit of endeavouring to express great economic doctrines in short sentences. (Marshall 1890/1948: 816; App. I.2)

Estableciendo una correspondencia directa en el largo plazo entre el valor de las mercancías y sus costos de producción cree Marshall haber rehabilitado la doctrina de Ricardo. Sin embargo, resta todavía realizar la delicada maniobra de ensamblar con los marginalistas que, como Jevons, creían haber descubierto una nueva teoría del valor opuesta justamente a la de los costos de producción. Según Marshall, la reacción de los primeros marginalistas (en especial Jevons) contra la teoría heredada lo condujo a una explicación tan unilateral como la clásica que rechazaba.

There are few writers of modern times who have approached as near to the brilliant originality of Ricardo as Jevons has done. But he appears to have judged both Ricardo and Mill harshly, and to have attributed to them doctrines narrower and less scientific than those which they really held. And his desire to emphasize an aspect of value to which they had given insufficient prominence, was probably in some measure accountable for his saying, "Repeated reflection and inquiry have led me to the somewhat novel opinion that value depends entirely upon utility. (Theory, p. 1). This statement seems to be no less one-sided and fragmentary, and much more misleading, than that into which Ricardo often glided with careless brevity, as to the dependence of value on cost of production; but which he never regarded as more than a part of a larger doctrine, the rest of which he had tried to explain. (Marshall 1890/1948: 817; App. I.3)

La resolución de la controversia está al alcance de la mano. Para Marshall los *ricardianos* estuvieron más cerca de ella que los *marginalistas* (Marshall 1890/1948: 818-9; App. I.3). Al vincular los precios a los costos de producción los ricardianos estaban descubriendo una verdad teórica fundamental, pero con la intención de resaltar su hallazgo se concentraron tanto en las complejidades vinculadas al lado de la oferta que pasaron por alto completamente a la demanda, descuidándola. El marginalismo viene a solucionar este problema, pero exagerando la importancia de la demanda y – ahora sí de manera indebida – renegando de los costos. Ni unos ni otros acertaron con la formulación correcta. Marshall propone el “justo medio”.

The ‘cost of production principle’ and the ‘final utility’ principle are undoubtedly component parts of the one all-ruling law of supply and demand; each may be compared to one blade of a pair of scissors. When one blade is held still, and the cutting is effected by moving the other, we may say with careless brevity that the cutting is done by the second; but the statement is not one to be made formally, and defended deliberately (Marshall 1890/1948: 820; App. I.3)

La utilidad es el fundamento de la demanda; el costo de producción el de la oferta; su relación con el valor es simétrica. Ricardo –siempre según la opinión de Marshall- debía saberlo. La cuestión crucial, y aquí Marshall hace uno de sus principales aportes, está vinculada a la cuestión de los efectos del tiempo sobre el valor que tanto ricardianos como marginalistas trataron sin el cuidado que ameritaba.

The carelessness of Ricardo with regard to the element of Time has been imitated by his critics, and has thus been a source of twofold misunderstanding. For they attempt to disprove doctrines as to the ultimate tendencies, the causes of causes, the *causæ causantes*, of the relations between cost of production and value, by means of arguments based on the causes of temporary changes, and short-period fluctuations of value. Doubtless nearly everything they say when expressing their own opinions is true in the sense in which they mean it; some of it is new and much of it is improved in form. But they do not appear to make any progress towards establishing their claim to have discovered a new doctrine of value which is in sharp contrast to the old; or which calls for any considerable demolition, as distinguished from development and extension, of the old doctrine. (Marshall 1890/1948: 821; App. I.3)

No alcanza entonces con afirmar que el valor se determina por la interacción entre oferta y demanda. El elemento tiempo establece una diferencia de peso entre en factor y otro. La oferta y la demanda afectan el precio, pero de forma distinta según el período que se considere. Desde los ojos de la verdadera teoría del valor, los *ricardianos* no estaban tan equivocados y los *marginalistas* no eran tan originales. Para resolver el problema de la incidencia de la oferta y la demanda sobre el precio, Marshall formula su célebre distinción entre corto y largo plazo.

Thus we may conclude that, *as a general rule*, the shorter the period which we are considering, the greater must be the share of our attention which is given to the influence of demand on value; and the longer the period, the more important will be the influence of cost of production on value. (Marshall 1890/1948: 349; V.III.7)

Luego de este trabajo de reinterpretación, en que la afinidad de Marshall por Ricardo se hace manifiesta, Ricardo queda prolijamente vestido con el nuevo ropaje marginalista¹.

¹ Blaug parece aceptar el triunfo de reconciliación entre clásicos y marginalistas: “Marshall proveyó en 1891 [fecha de publicación de la primera edición de los *Principles*, AK] una conciliación entre la economía de la utilidad marginal y la economía clásica que volvía aceptables las nuevas ideas al demostrar que podían enmarcarse en un contexto más amplio” (Blaug 1962/1985: 391). Schumpeter, en cambio, rechaza el intento en su *Historia del análisis económico*: “La brillante luz de Ricardo atrae las pollillas: hay bastantes ricardianos oscuros [...] Por último, economistas de generaciones posteriores –los ejemplos más destacados son en este caso J. S. Mill y A. Marshall- tributarán acaso homenaje a un gran nombre del pasado, de tal modo que se esconderán a sí mismos y esconderán a otros las plenas dimensiones del abismo que les separa de él” (Schumpeter 1954/1982: 535). Y también: “La estructura teórica de Marshall es ... fundamentalmente la misma de Jevons, Menger y –sobre todo- Walras, pero que las habitaciones de esta nueva casa están innecesariamente abarrotadas de herencia ricardiana, subrayada sin proporción con su importancia real” (op. cit.: 916). Scropanti y Zamagni –a quienes vale la pena citar

Este largo rodeo nos acerca nuevas respuestas para nuestro interrogante inicial. Al escribir contra la *teoría clásica* Keynes tenía en mente esta amalgama ricardiana – marginalista engendrada por su maestro, a la que consideraba una de las contribuciones más importantes de Marshall. En la ya citada nota necrológica de Marshall, menciona esta fusión como el primero de los aportes contenidos en los *Principles of Economics*.

La estéril controversia producida por la oscuridad de Ricardo y su repercusión sobre Jevons, acerca de los papeles que representan la demanda y el costo de producción en la determinación del valor quedó definitivamente esclarecida. Después del análisis de Marshall, no quedó nada por decir. (Keynes 1926/1949: LV)

La conexión Marshall-Ricardo echa luz sobre el contenido teórico que Keynes atribuye al singular grupo de economistas al que designa como *clásicos*. En realidad, aunque Keynes denomine a todos ellos clásicos, la maniobra de Marshall consiste, como pudimos apreciar, en convertir a Ricardo en un desprolijo precursor del marginalismo, con una exposición plagada de errores, supuestos tácitos y omisiones; sin embargo, todos los elementos estaban ya presentes en su obra. Esta lectura no coincide con la de Walras, Jevons y Menger cuyo objetivo explícito era erradicar al costo de producción de la determinación del valor. La posición adoptada Marshall permite reunir ambas explicaciones, haciéndolas una sola¹. La distinción analítica entre el largo plazo, regido por las condiciones de la oferta, y el corto plazo, gobernado principalmente por la demanda trae, sin embargo, otras consecuencias teóricas importantes, que no podemos soslayar: se trata de aspectos cruciales para ubicar el punto de referencia del que Keynes pretende distanciarse. En el capítulo siguiente revisaremos con más detalle la explicación del valor que nace de la construcción marshalliana.

por su inclinación hacia las ideas de Ricardo y sus continuadores- no niegan el punto de contacto, y destacan también sus diferencias: “El método que adoptó Marshall lo llevó inevitablemente a un análisis de las condiciones de la oferta: en el movimiento hacia el equilibrio admitía variaciones en la oferta, no sólo de los productos, sino también de los factores, si éstos son reproducibles. He aquí un punto de contacto con la economía ricardiana, aunque sólo parcialmente. En efecto, Marshall no aceptó la óptica de la productibilidad hasta el punto de adoptar la teoría del valor de Ricardo” (Scrpanti 1993/1997: 193).

¹ Las evidentes diferencias que existen entre los marginalistas no impidieron que en los modernos manuales de enseñanza de microeconomía convivan una al lado de otra –y sin que medie aclaración alguna- la explicación basada en el corto y largo plazo marshalliano con el equilibrio general walrasiano.

Capítulo 2 - La teoría marshalliana del valor

2.1. Los cuatro tiempos del mercado marshalliano. Su especificidad.

Algunos de los aportes de Marshall están aun vigentes en la versión habitualmente difundida de la microeconomía contemporánea. Largas décadas de hegemonía teórica terminaron borrando gran parte de las referencias a los debates fundacionales del marginalismo y disolviendo la mayoría de las referencias a los autores que originalmente formularon las distintas piezas de la teoría. El nombre de Marshall, no obstante, logró sobrevivir a esta depuración. Términos como “demanda marshalliana” o “cruz marshalliana de la oferta y la demanda” resultan familiares¹. Sin embargo la filosofía que se encuentra por detrás de su enfoque general, su particular modo de expresión, su esmerada exposición sistemática así como las notas que matizan cada afirmación, se han perdido por completo en los textos de enseñanza actuales. Para delimitar claramente la *teoría clásica* que Keynes critica debemos señalar algunas diferencias que distancian al sistema marginalista actual del creado por Marshall.

La cruz de la oferta y la demanda se ha convertido en un ícono de la economía marginalista actual. Aunque Marshall fue uno de los primeros economistas que representaron el equilibrio de un mercado en condiciones de competencia perfecta mediante el dispositivo gráfico (Marshall 1890/1948: 346n; V.III.6), su forma de hacerlo no coincide exactamente con la que se impuso más adelante, con la que es hoy moneda corriente. Veremos que esta diferencia —que se refleja en las ideas heredadas por Keynes, su discípulo— trae consigo ciertas singularidades que no deben ser descuidadas en lo que respecta al “mecanismo de ajuste” hacia el equilibrio.

La explicación corrientemente difundida sostiene que la curva de demanda refleja los planes óptimos de los consumidores tal y como surge de su maximización condicionada de la utilidad. La tabla de valores se construye con las respuestas a la siguiente pregunta: ¿qué cantidad se demandaría para cada hipotético nivel del precio (suponiendo un nivel de ingreso dado)? La curva de oferta responde a un interrogante similar, pero esta vez en relación al comportamiento planeado por los vendedores: ¿qué cantidad de producto están los vendedores dispuestos a ofrecer a cada nivel de precio, de manera de obtener el beneficio máximo? Cuando la competencia opera sin restricciones la cantidad ofrecida y la demandada se igualarán *a través de las fluctuaciones del precio*. Es cierto que las cantidades también se modifican hasta alcanzar el equilibrio, pero se supone que la “señal” que transmite la necesidad de ajustar las conductas es el precio variable. Esta forma de plantear el problema actualmente coincide con la formulación de Walras:

¹ Una lectura contemporánea de los *Principles of Economics* deja traslucir un sabor anticuado debido al tratamiento de corte “cardinal” de la utilidad en su exposición de la conducta del consumidor ciertamente. El moderno enfoque ordinal basado en las curvas de indiferencia se debe originalmente a Edgeworth, Pareto y Fisher. Luego, aunque sin demasiada difusión, fueron generalizados por Slutsky. Pero su completo predominio debió esperar a la demostración de 1934 de Hicks y Allen (para un tratamiento detallado de la historia de estas mutaciones ver, por ejemplo Blaug 1962/1985: 433-4). Sin embargo en Marshall ya se encuentran presentes los rasgos más importantes de la actual teoría del consumidor.

El fenómeno del valor de cambio se manifiesta en el mercado, y allí es donde hay que ir para estudiar el valor de cambio. El valor de cambio, dejado a sí mismo, aparece espontáneamente en el mercado bajo el imperio de la competencia. Como compradores, los participantes del intercambio *demandan pujando al alza*, y como vendedores *ofrecen pujando a la baja*, y su actuación conjunta genera de esta forma un valor de cambio determinado de las mercancías, a veces ascendente, a veces descendente y otras estacionario... Los mercados mejor organizados desde el punto de vista de la competencia son aquellos en que las ventas y las compras se hacen mediante subasta, a través de agentes tales como los agentes de cambio, corredores de comercio o voceadores que las centralizan, de tal forma que ningún cambio tiene lugar sin que sus condiciones sean anunciadas y conocidas y *sin que los vendedores tengan oportunidad de rebajar sus precios y los compradores la de aumentarlos*. (Walras 1874/1987: 180; subrayado AK)

Las curvas que construye Marshall se originan en preguntas ligeramente distintas. Esta leve diferencia tiene, no obstante, sustanciales consecuencias al considerar el modo en que procede el proceso de ajuste hacia el equilibrio. Sigamos el razonamiento de Marshall. La primera discrepancia se encuentra en la forma de construcción de la tabla de demanda. En lugar de preguntarse por la cantidad demandada que se corresponde con cada precio hipotético, denomina precios de la demanda (*demand prices*) a “those at which various quantities of a thing can be sold in a market” (Marshall 1890/1948: 100; III.III.6). Veremos que esta inversión, a su turno, modifica la concepción del ajuste¹.

En segundo lugar, el concepto de equilibrio de mercado está en Marshall unido a la consideración del tiempo, un factor fundamental que no pude despreciarse en los procesos productivos. Como ya mencionamos, se distinguen en principio de manera analítica dos períodos. Esta separación afecta principalmente a la oferta. En el cortísimo plazo –*un día del mercado*– los vendedores sólo pueden disponer de sus existencias, mientras en un plazo más largo oferta puede incrementarse más allá del stock actual, de manera que las decisiones de producción tienen en cuenta el costo de producción.

[T]he nature of the equilibrium itself, and that of the causes by which it is determined, depend on the length of the period over which the market is taken to extend. We shall find that if the period is short, the supply is limited to the stores which happen to be at hand: if the period is longer, the supply will be influenced, more or less, by the cost of producing the commodity in question. (Marshall 1890/1948: 333; V.I.6)

Marshall menciona por último un tercer plazo: el período “muy largo” en que el costo de la mercancía debe incluir los costos asociados a la producción de trabajadores y el resto de los insumos que la mercancía requiere en cantidades distintas a las actuales. Más adelante podremos establecer estas distinciones con mayor precisión².

¹ Afirma Blaug al respecto de la diferencia: “El enfoque walrasiano donde la cantidad es la variable dependiente recurre a los movimientos del precio para llegar al equilibrio, mientras que el enfoque marshalliano donde el precio es la variable dependiente recurre a los movimientos de la cantidad; es decir, Walras provee un modelo del mercado donde se ajustan los precios, mientras que Marshall provee un modelo donde se ajusta la producción. Por supuesto, que tanto el precio como la cantidad varían en el desequilibrio, y para los problemas sencillos no hay diferencia entre los dos enfoques. Pero los supuestos dinámicos de los dos sistemas son muy diferentes, como puede demostrarse muy fácilmente” (Blaug 1962/1985: 506)

² Ver Sección II. 2.3.

Antes de discutir las diferencias referentes a la determinación del valor en cada uno de estos plazos, Marshall distingue entre el precio de *mercado* y el precio *normal*. El mercado diario alcanza un precio de equilibrio al que califica de “transitorio”. En esa circunstancia, *es el precio el que se modifica* hasta que la cantidad ofrecida y demandada se equiparan. Sólo en ese caso el mecanismo es similar al que reproduce Walras cuando estudia, en sus primeros capítulos el intercambio puro¹. Sin embargo, el punto de reposo alcanzado es meramente transitorio y circunstancial. Se trata del precio que circunstancialmente fija el *mercado*. Marshall se dedica luego a analizar el equilibrio de la oferta y la demanda *normales*, que es el que fundamentalmente le preocupa. Al abandonar el intercambio inmediato, deben tenerse en cuenta los incrementos en el volumen de la producción, que quedan fuera de la fijación *diaria* del precio del precio según los *stocks* disponibles ya producidos. De esta manera, el tiempo se involucra en la base misma del el análisis. Es necesario entonces investigar las determinaciones que gobiernan el precio de la oferta (*supply price*), que es el monto capaz de inducir al empresario a fabricar cierta cantidad determinada: “that is prices which dealers are willing to accept for different amounts” (Marshall 1890/1948: 337; V.III.1)² o, dicho en otras palabras, “the price required to call forth the exertion necessary for producing any given amount of commodity” (Marshall 1890/1948: 142; IV.I.2). Nuevamente, el precio de oferta es el precio que los vendedores consideran rentable, pero no ahora para poner en venta su stock, sino para iniciar la producción. Intervienen en la decisión no sólo las existencias del almacén, sino las expectativas de los productores sobre las condiciones futuras del mercado; entre el momento en que se inicia la producción y el de la venta transcurre un intervalo de tiempo en que las circunstancias pueden modificarse. El fabricante sólo producirá una cantidad determinada cuando su precio de venta sea suficiente para cubrir los costos. El precio *normal* de la oferta es igual a los costos reales de producción de la mercancía.

The exertions of all the different kinds of labour that are directly or indirectly involved in making it; together with the abstinences or rather the waitings required for saving the capital used in making it: all these efforts and sacrifices together will be called the *real cost of production* of the commodity. The sums of money that have to be paid for these efforts and sacrifices will be called either its *money cost of production*, or, for shortness, its *expenses of production*; they are the prices which have to be paid in order to call forth an adequate supply of the efforts and waitings that are required for making it; or, in other words, they are its supply price [...] Its expenses of production when any given amount of it is produced are thus the supply prices of the corresponding quantities of its factors of production. And the sum of these is the supply price of that amount of the commodity. (Marshall 1890/1948: 338-9; V.III.2)

El movimiento hacia el equilibrio entre el *precio de la demanda* y la *oferta normal* ya no opera predominantemente a través de ajustes en el precio de la mercancía, producto de la puja entre vendedores y compradores por un stock existente. El *equilibrio normal*

¹ Con la crucial diferencia que encierra un enfoque de equilibrio general en el que se tienen en cuenta las interacciones mutuas entre todos los mercados. La simplificación de Marshall debe introducir una serie de supuestos fuertes para remitirse a los movimientos de una mercancía tomada de manera aislada.

² Para que el equilibrio se alcance, es necesario que los rendimientos sean decrecientes o a lo sumo constantes. Si fueran crecientes, la existencia del equilibrio dependerá de la relación entre las pendientes de la curva de demanda y de oferta. Marshall estudia todas las posibilidades, aunque deja el caso de los costos decrecientes—como si se tratara de una excepción—para más adelante: “[A] point moving along the supply curve towards the right may either rise or fall, or even it may alternatively rise and fall; in other words, the supply curve may be inclined positively or negatively, or even at some parts of its course it may be inclined positively and at others negatively.” (Marshall 1890/1948: 344n; V.III.5)

resulta de los cambios en el volumen de la producción, es decir, en la cantidad. Es cierto que esto involucra –cuando los rendimientos no son constante– una modificación de los precios unitarios, pero lo que está en juego aquí es el modo en que los empresarios ajustan el volumen de su producción comparando el precio al que les resulta redituable producir una cantidad dada con el precio al que los demandantes están dispuestos a comprar esa misma cantidad. El *precio de la demanda* será el precio al que se puede colocar una cantidad determinada en condiciones normales. Dado el precio de la demanda que los empresarios estiman para cada nivel de producción, si el precio de la oferta (los costos de producción) se encuentran por encima o por debajo se desencadena la acción de las fuerzas que empuja a los empresarios a través de las pérdidas o las ganancias extraordinarias estimadas a disminuir o incrementar el volumen de la producción.

When therefore the amount produced (in a unit of time) is such that the demand price is greater than the supply price, then sellers receive more than is sufficient to make it worth their while to bring goods to market to that amount; and there is at work an active force tending to increase the amount brought forward for sale. On the other hand, when the amount produced is such that the demand price is less than the supply price, sellers receive less than is sufficient to make it worth their while to bring goods to market on that scale; so that those who were just on the margin of doubt as to whether to go on producing are decided not to do so, and there is an active force at work tending to diminish the amount brought forward for sale. When the demand price is equal to the supply price, the amount produced has no tendency either to be increased or to be diminished; it is in equilibrium. (Marshall 1890/1948: 345; V.III.6)

Lo que Marshall intenta explicar es la cantidad que se producirá de cada mercancía en condiciones normales. La demanda establece el precio máximo que se pagará por una cantidad determinada y los fabricantes producirán lo máximo posible, siempre que el precio cubra los costos de producción. Este proceso desemboca en un equilibrio estable, que tiende a neutralizar toda perturbación accidental.

When demand and supply are in stable equilibrium, if any accident should move the scale of production from its equilibrium position, there will be instantly brought into play forces tending to push it back to that position; just as, if a stone hanging by a string is displaced from its equilibrium position, the force of gravity will at once tend to bring it back to its equilibrium position. The movements of the scale of production about its position of equilibrium will be of a somewhat similar kind. (Marshall 1890/1948: 346; V.III.6)

Llegamos así al punto que queríamos resaltar: la raíz *ricardiana* –que según su propia versión consiste en sostener que el precio se iguala en última instancia a los costos de producción– que subsiste en el pensamiento de Marshall. Pero se puede calar todavía más hondo en la raíz del valor, porque para Marshall el precio de toda mercancía, más allá de las fluctuaciones accidentales, se aproxima al costo *real* de producción. Los costos reales de producción –que encuentran su expresión en los costos monetarios–, se identifican con los “the efforts and sacrifices which have been directly and indirectly devoted to its production” (Marshall 1890/1948: 347; V.III.6)

Marshall no desconoce, sin embargo, que *precio normal* así considerado es una figura analítica, y no coincide con el precio que efectivamente rige en cada momento en el mercado. Tal confusión implicaría considerar erróneamente que todas las condiciones de la producción y de la demanda permanecen constantes a lo largo del tiempo, tal como

ocurriría en un mundo estacionario. En la práctica, los permanentes cambios de situación impiden que las fuerzas que empujan al precio y a la cantidad hacia sus niveles de equilibrio normal actúen plenamente.

[I]n fact a theoretically perfect long period must give time enough to enable not only the factors of production of the commodity to be adjusted to the demand, but also the factors of production of those factors of production to be adjusted and so on; and this, when carried to its logical consequences, will be found to involve the supposition of a stationary state of industry, in which the requirements of a future age can be anticipated an indefinite time beforehand. Some such assumption is indeed unconsciously implied in many popular renderings of Ricardo's theory of value, if not in his own versions of it; and it is to this cause more than any other that we must attribute that simplicity and sharpness of outline, from which the economic doctrines in fashion in the first half of this century derived some of their seductive charm, as well as most of whatever tendency they may have to lead to false practical conclusions. (Marshall 1890/1948: 379n; V.V.13)

Es decir, aunque Marshall comparte el resultado ricardiano que iguala el *precio normal* a los costos de producción, advierte sobre la dificultad que se encierra en confundir el precio normal con el que rige permanentemente en el mercado, sin tener en cuenta los supuestos tácitos del razonamiento.

Resumiendo: mientras el *precio de equilibrio de mercado* se determina según las negociaciones de *un día* dejando aparte los cambios en la cantidad producida, el *precio de equilibrio normal* involucra a los cambios en la producción. Pueden distinguirse, a su vez, un precio normal de corto plazo y otro de largo plazo. En el corto plazo la capacidad instalada y la cantidad y calidad de los trabajadores se considera fijas, mientras en el largo plazo pueden modificarse las instalaciones y equipos de capital¹. Si se tiene en cuenta un período aun más “prolongado” –el *largísimo* plazo, deben admitirse además cambios en la población, la técnica, etc., de una generación a otra, quedan establecidas cuatro situaciones, según el tipo de modificaciones que se admitirán en las condiciones de la oferta.

Four classes stand out. In each, price is governed by the relations between demand and supply. As regards *market* prices, Supply is taken to mean the stock of the commodity in question which is on hand, or at all events “in sight”. As regards *normal* prices, when the term Normal is taken to relate to *short* periods of a few months or a year, supply means broadly what can be produced for the price in question with the existing stock of plant, personal and impersonal, in the given time. As regards *normal* prices, when the term Normal is to refer to *long* periods of several years, Supply means what can be produced by plant, which itself can be remuneratively produced and applied within the given time; while lastly, there are very gradual or Secular movements of normal price,

¹ No está de más aclarar aquí que entre el corto plazo y el largo plazo, para Marshall, hay una diferencia cualitativa, no únicamente cuantitativa. Dicho de otro modo, en cada momento del tiempo existe un precio normal de corto plazo y otro de largo plazo. El cambio cualitativo remite a la posibilidad presente en el largo plazo pero no en el corto, de que se produzca una ampliación en el equipo de capital –o en la técnica- y en la masa de población –o en sus cualidades. Remarcamos esta diferencia porque el corto plazo no se convierte en largo con el mero transcurso del tiempo. Son dos problemas de naturaleza distinta. Así, la frase “en el largo plazo estamos todos muertos” debe entenderse como un ingenioso uso de las categorías marshallianas con intención metafórica. No como una denigración del corto plazo, o como una señal de que en el corto plazo no hay equilibrio estable. En concreto: existe para cada caso concreto un precio *normal* y de corto plazo, donde el sistema ya realizó plenamente todos los ajustes, sólo que los términos del problema excluyen las posibilidades que contempla el largo plazo.

caused by the gradual growth of knowledge, of population and of capital, and the changing conditions of demand and supply from one generation to another. (Marshall 1890/1948: 378 y ss; V.V.8)

En cada momento el problema del precio puede descomponerse en estos cuatro momentos analíticos distintos, que dejan fijos algunos aspectos para focalizarse en el resto.

2.2. El ajuste vía precios en Walras y el ajuste vía cantidades en Marshall.

En la representación del intercambio puro que ofrece Walras como punto de partida del análisis, todo el ajuste se desenvuelve en el primero de los cuatro escenarios de Marshall, en el *día* de mercado. El precio de equilibrio se fija usando como curva de oferta la disposición a vender el stock existente, lo que para Marshall es distinto al estudio de los incrementos en el volumen de producción ya que se trata de un precio accidental y transitorio, no del precio *normal* de equilibrio¹.

Hacemos eje en la distinción entre el ajuste *alla* Marshall y *alla* Walras –similar, aunque con las complejidades propias de un enfoque general simultáneo, al día de mercado marshalliano–, porque es esencial para la exposición que en la Sección IV de esta Tesis ensayaremos del sistema de Keynes. El ajuste que describe Keynes para la economía en su conjunto –más allá de la distinción ulterior entre corto y largo plazo– no está en línea con la explicación de Walras sino que es una aplicación del método propuesto por Marshall: la cantidad producida se acomoda hasta igualar el precio de la oferta con el precio de la demanda.

Este no es el único aspecto que distancia al sistema walrasiano del marshalliano. En el Apéndice II, agregado a la tercera edición de los *Eléments* y fechado en septiembre de 1894, Walras presenta sus objeciones a las curvas de demanda y oferta “de Cournot y de Mangoldt utilizadas por un cierto número de economistas ingleses que siguen el liderazgo de Marshall en Cambridge” (Walras 1874/1987: 760). La curva de demanda mide la cantidad demandada en función del *precio de venta* y la de oferta el *costo de*

¹ Es cierto que al estudio del “intercambio puro sin producción” con el que comienza sus *Eléments* agrega luego Walras el análisis de la “producción”. A diferencia de Marshall la fabricación de mercancías es considerada también como un proceso en cierto modo “instantáneo”. Cuando Walras estudia el primer caso, al igual que Marshall, reconoce el predominio de la demanda en la determinación del valor: “[E]n el fenómeno del intercambio en especie entre dos mercancías, la demanda debe considerarse como el fenómeno principal, y la oferta como un fenómeno accesorio. No se ofrece por ofrecer; se ofrece tan sólo porque no se puede demandar sin ofrecer; la oferta no es más que la consecuencia de la demanda” (Walras 1874/1987: 186). En la sección IV de los *Eléments*, dedicada a la teoría de la producción el sistema de ecuaciones para llegar a los precios de equilibrio de intercambio se extiende de modo de incluir la retribución de los factores. Como las cantidades producidas varía según los precios que se fijen Walras introduce el dispositivo de los “bons” o vales. Pero aun así subsiste el problema del tiempo que en realidad transcurre cuando se lleva a cabo un proceso productivo. Para evitar este problema Walras supone un escenario de resolución instantánea: “[E]xiste una segunda complicación [además de la que resuelve con los ‘bons’, AK]. Una vez establecido el equilibrio, en principio el cambio puede realizarse inmediatamente. La producción exige un cierto plazo. Resolvemos esta segunda dificultad haciendo pura y simplemente abstracción de dicho plazo” (Walras 1874/1987: 406). Admite que para contemplar otro tipo de tratamiento se deberá necesariamente considerar el problema del dinero. Por eso sostendemos que en este tipo de construcciones, el supuesto implícito –en Warlas explícito– es que la producción es tan “inmediata” como el intercambio.

producción en función de la oferta. Walras protesta en primer lugar contra la representación del dinero que esto implica –de utilidad marginal constante– que está implícita en las curvas. El dinero en Walras, como veremos, es en realidad del mismo tipo, sólo que su tratamiento, tanto como los supuestos implícitos en él, son claramente explicitados¹.

La primera observación que cabe hacer sobre estas curvas es que, al representar sus ordenadas precios en términos de dinero, se supone implícitamente al emplearlas el uso de un *numerario*, es decir, de una mercancía en cuyo valor se expresan los valores de todas las demás y cuyo precio es 1, condición que introducida de esta forma sin un análisis previo revela un método científico incorrecto. (Walras 1874/1987: 761)

En segundo lugar, cuestiona la consistencia lógica de lo que hoy se conoce como enfoque de equilibrio parcial. Ni la curva de demanda ni la curva de oferta pueden utilizarse tal como lo hace Marshall para determinar el precio de equilibrio. En lo que respecta a la curva de demanda en función del precio de venta, sostiene Walras:

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

En efecto, la función de demanda –y también el concepto de elasticidad– tienen exclusivamente en cuenta las reacciones de la cantidad producida ante cambios en el precio del propio bien, considerando todo lo demás constante. Mientras para Walras, el problema está precisamente en retratar esas recíprocas interacciones. Otro tanto ocurre con la oferta:

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

La modificación del precio de un bien tiene repercusiones sobre los restantes productos, y estos cambios afectan nuevamente el equilibrio inicial, de manera que la igualdad entre oferta y demanda en un mercado no alcanza para conocer el precio. En el caso de la oferta, está involucrado un profundo problema vinculado al valor y la distribución:

¹ Por el momento, mencionamos esta cuestión sin profundizar en ella. Para una discusión sobre el dinero ver Sección II. Capítulo 3 y Sección III. Capítulo 5.

porque, como diría Jevons, en el enfoque *marginalista* puro, son precios los que determinan la retribución de los factores, y no a la inversa¹. Las curvas marshallianas no son aptas para discernir el problema walrasiano del intercambio puro instantáneo de múltiples mercancías que, más allá de su importancia práctica, implica un avance sustutivo en la consistencia del sistema de precios de mercado considerado en su conjunto a través de un enfoque de equilibrio general y simultáneo. Walras reconoce, no obstante, que la explicación marshalliana puede ser provechosa para ciertos problemas.

La curva de demanda así concebida no es otra cosa que mi *curva de precio*. No estoy manteniendo que para tal o cual problema específico, no sea ventajoso utilizar también la curva de oferta, pero sostengo firmemente que estas dos curvas no pueden servir de punto de práctica para una teoría completa y rigurosa de la determinación de los precios. (Walras 1874/1987: 764)

Walras cuestiona la forma marshalliana de tratar a un mercado aisladamente con el objeto de explicar el precio. Pero lo único que está en juego en esta discusión inicial entre el enfoque de equilibrio parcial y el del equilibrio general es lo que Marshall denomina *precio de mercado*; se trata de un precio fijado en base a la colocación de las existencias, es por tanto instantáneo y, como tal, prescinde del factor tiempo. Junto con el factor tiempo desaparecen los procesos productivos que insumen tiempo. Peor aún, los precios que resultan son temporarios y, hasta cierto punto accidentales. Es por eso que Marshall –convencido de que el descubrimiento más importante de la ciencia se ubicaba en la visión para él ricardiana del precio como reflejo de los costos de producción, es decir, del precio *normal* no de *mercado*– no le dedica a este problema más que unos pocos pasajes. Así como Walras reconocía la importancia analítica del equilibrio parcial, a pesar de sus dificultades, Marshall tampoco ignoraba la compleja interrelación entre los precios de las mercancías.

[N]o one part of the problem can be isolated from the rest. There are comparatively few things the demand for which is not greatly affected by the demand for other things to the usefulness of which they contribute; and it may even be said that the demand for the majority of articles of commerce is not direct but is derived from the demand for those commodities to the making of which they contribute, as materials or as implements. And again this demand, because it is so derived, is largely dependent on the supply of other things which will work with them in making those commodities. And again the supply of anything available for use in making any commodity is apt to be greatly influenced by the demand for that thing derived from its uses in making other commodities: and so on. These inter-relations can be and must be ignored in rapid and popular discussions on the business affairs of the world. But no study that makes any claim to thoroughness can escape from a close investigation of them. This requires many things to be borne in mind at the same time: and for that reason economics can never become a simple science. (Marshall 1890/1948: 402; V.VIII.1)

En pocas palabras: el problema que resuelve Walras inicialmente, al considerar el intercambio “puro” de mercancías instantáneo, es decir, sin producción y sin dinero, remite exclusivamente a los precios de mercado de Marshall. En ese sentido es uno de los tantos casos que Marshall pretende explicar y, para él, no el más relevante: la fijación del precio en el período más corto que puede considerarse. Su verdadera preocupación está en la determinación del precio *normal* de corto y largo plazo; precios

¹ La importancia que esta inversión tenía para Walras, era uno de los rasgos más característicos del abandono de la teoría ricardiana (ver supra p. 24)

que tienden a la larga a ajustarse a los costos de producción. Son esos precios los relevantes para el empresario cuando establece la cantidad a producir de cada mercancía. Walras discute entonces un aspecto que, desde esta perspectiva, es de importancia menor en la teoría de Marshall. Walras es sin duda más riguroso, pero omite en primera instancia al tiempo, factor clave en la explicación de Marshall..

Keynes llama *teoría clásica* al resultado de la fusión de Marshall entre el marginalismo y la tradición Ricardo-Mill. Por eso, cada vez que Keynes se refiere en la *Teoría General* a la determinación de los precios, está hablando de precios *normales* y no de los precios *de mercado* –más allá del enfoque parcial o general– y, por lo tanto, de precios iguales a los costos de producción. Según Marshall, Ricardo suponía rendimientos constantes; en ese caso el aumento de la cantidad producida no afecta los costos unitarios marginales (iguales a los medios). Así Ricardo pudo sostener que los cambios en la demanda no producen cambios en los precios. La versión marshalliana, en cambio, supone a los rendimientos decrecientes como el caso general en el corto plazo, aunque se encarga de contemplar las otras dos posibilidades. Así, los cambios en la demanda producen cambios en los precios, pero aunque la demanda logra variar la cantidad, nunca puede subordinar al límite impuesto por los costos “reales”.

Keynes, por su parte, toma de Marshall esta explicación y la convierte en la base de su afamado principio de la demanda efectiva: los precios suben necesariamente cuando aumenta la cantidad producida, determinada por que los empresarios establecen entre precio de la demanda y costo de producción¹. En la teoría keynesiana de los precios –herencia marshalliana– se deja de lado la determinación del precio accidental del mercado, conservando el ajuste de cada producción particular a través de las cantidades. Debemos avanzar entonces sobre la determinación de los costos de producción de *la teoría clásica*, que es el fundamento último del precio.



Nota: Es curiosa la forma en que los modernos tratados destinados a la enseñanza de economía han borrado estas diferencias de enfoque, en apariencia sutiles, pero de hecho imprescindibles para encuadrar los desarrollos de cada uno de los autores de la propia escuela marginalista. Pareciera que el intento –similar en espíritu al de Marshall– de cubrir a la economía contemporánea con una apariencia de total consistencia y unanimidad, obligara a esconder ante los estudiantes principiantes –y no tanto– toda huella de desacuerdo o polémica. Decíamos más arriba que el enfoque del equilibrio general walrasiano convive en la enseñanza con la distinción marshalliana entre corto y largo plazo. Sin embargo las diferencias entre uno y otro enfoque no se señalan y, lo que es más grave, se pasan por alto las incompatibilidades que se levantan entre ambos. De esta manera ambos tratamientos devienen abstractos, y se alejan de los intentos –fallidos o no– de autores originales que se esforzaban por explicar los fenómenos reales (en especial Marshall). El resultado es que el estudiante no sólo se le dificulta comprender el origen de todas estas “fastidiosas” distinciones (corto plazo – largo plazo, equilibrio parcial – general). La conexión original entre estos problemas y sus “aplicaciones” se pierden en un laberinto de problemas únicamente matemáticos. En los cursos avanzados, muchas veces, el análisis se torna aun más abstracto, con el resultado de que el ancla conceptual de cada una de las situaciones desaparece por completo. Los debates

¹ Ver Sección IV. 5.2.

parecen de la ciencia ser un problema de la historia del pensamiento: hubo desacuerdos, es cierto, pero ya fueron saldados; son tratados como una curiosidad de la *pre* historia de la economía. Habría que considerar seriamente los efectos que una exposición vaciada de problemas tienen para la formación intelectual de los economistas.

2.3. De los precios a los costos de producción. De los costos de producción a la retribución al trabajo y al capital.

Marshall incorpora los novedosos aportes del marginalismo vinculados a la importancia de la demanda; pero su “teoría del valor” rescata –según su propia opinión– los aspectos fundamentales de la explicación de Ricardo y Mill. El siguiente pasaje resume su punto de vista.

Ricardo's theory of cost of production in relation to value occupies so important a place in the history of economics that any misunderstanding as to its real character must necessarily be very mischievous; and unfortunately it is so expressed as almost to invite misunderstanding. In consequence there is a widely spread belief that it has needed to be reconstructed by the present generation of economists. Cause is shown in Appendix I for not accepting this opinion; and for holding on the contrary that the foundations of the theory as they were left by Ricardo remain intact; that much has been added to them, and that very much has been built upon them, but that little has been taken from them. It is there argued that he knew that demand played an essential part in governing value, but that he regarded its action as less obscure than that of cost of production, and therefore passed it lightly over in the notes which he made for the use of his friends, and himself; for he never essayed to write a formal treatise: also that he regarded cost of production as dependent — not as Marx asserted him to have done on the mere quantity of labour used up in production, but — on the quality as well as quantity of that labour; together with the amount of stored up capital needed to aid labour, and the length of time during which such aid was invoked. (Marshall 1890/1948: 503; V.XV.5)

La revisión que Marshall hace de Ricardo lo lleva a sostener que no es sólo el trabajo está involucrado en el costo real que rige el precio. El *precio normal* de equilibrio de la mercancía tanto en el corto como en el largo plazo es el que iguala el precio de demanda con el precio de la oferta. Este último coincide con el costo real de producción. Para Marshall el costo real es el que compensa los esfuerzos y sacrificios involucrados en su fabricación, es decir, que en última instancia, el trabajo de los obreros y la “espera” o abstinencia del capitalista¹. Este monto, medido en dinero se convierte en las *expenses of production*. Al considerar los gastos directos e indirectos, se puede retroceder tanto como se quiera. Si se busca la causa última del precio de oferta, el costo “real”, se llega al esfuerzo del trabajo y al sacrificio de la espera; claro que para examinar los problemas prácticos del precio, es conveniente detenerse en el primer círculo: se deben tomar los gastos directos de fabricación y agruparlos según su tipo en distintos *factores de producción*.

The analysis of the expenses of production of a commodity might be carried backwards to any length; but it is seldom worth while to go back very far. It is for instance often sufficient to take the supply prices of the different kinds of raw materials used in any manufacture as ultimate facts, without analyzing these supply prices into the several elements of which they are composed; otherwise indeed the analysis would never end.

¹ Ver más arriba 31

We may arrange the things that are required for making a commodity into whatever groups are convenient, and call them its *factors of production*. Its expenses of production when any given amount of it is produced and thus the supply prices of the corresponding quantities of its factors of production. And the sum of these is the supply price of that amount of commodity. (Marshall 1890/1948: 339; V.III.2)

En este análisis el precio se iguala así a la suma de los costos de producción, que ordenados convenientemente se transforman en la suma de las remuneraciones a los factores de la producción. La determinación de la retribución de los factores de la producción se encuentra directamente asociada con la fijación del precio. Para llegar al origen de los precios debemos dirigir nuestra mirada ahora a la teoría de la distribución marginalista. Aquí sí reconoce Marshall que la nueva doctrina viene a subsanar todas las dificultades planteadas por las versiones anteriores.

The modern doctrine of the relations between labour and capital is the outcome to which all the earlier doctrines on the subject were working their way; and differs only in its greater exactness, completeness and homogeneity, from that given by Mill in the third chapter of his fourth book; the only place in which he collects together all the various elements of the problem. (Marshall 1890/1948: 543-4; VI.II.10)

A pesar de toda complejidad que Marshall le reconoce al problema, en los primeros dos capítulos del Libro Sexto de los *Principles of Economics*, dedicado a la apropiación del ingreso nacional, fija las líneas generales de su teoría de la distribución¹. El trabajo y el capital son esencialmente tratados como si se tratara de mercancías comunes, de manera que su precio y cantidad de equilibrio se determinan mediante el mecanismo general de la igualación entre la oferta y la demanda en sus respectivos mercados².

Antes de pasar a la determinación de la remuneración de los factores, en lo que refiere a la fijación del precio, sólo nos queda mostrar que toda vez que Keynes se refiere a la *teoría clásica del valor* (es decir, de la determinación de los precios) tiene en mente la versión marshalliana. Para esto recurrimos ahora a algunas citas tomadas de la *Teoría General* que confirman esta relación.

¹ Otros marginalistas de la “segunda generación” como Clark, Wicksell y Wicksteed también habían avanzado en una dirección similar en el campo de la distribución. Este último había examinado en su *Coordination of the Laws of Distribution*, de 1894, las condiciones bajo las cuales la remuneración de cada factor según su producto marginal agota enteramente el producto total de la sociedad. En la moderna versión del marginalismo se utiliza el teorema de Euler para “demostrar” esta teoría.

² Puede resultar extraño que Marshall no tenga en cuenta entre los factores de producción a la tierra. Como vimos, los *costos reales* están compuestos por el trabajo y la espera, pero la naturaleza –el tercer factor tomado por los marginalistas– brilla por su ausencia. Esto se debe a que también en la cuestión de la renta de la tierra Marshall se alinea con la explicación de Ricardo. La renta es entonces un excedente (*surplus*) que se apropian los dueños de las mejores tierras. Para el agricultor la renta entra como un costo, pero su magnitud depende puramente del precio de mercado y no del esfuerzo acumulado en la tierra. Dice Marshall: “[The landlord] requires of his tenant the whole producer's surplus which the land thus equipped is estimated to afford in a year of normal harvests and normal prices, after deducting enough to replace the farmer's capital with normal profits, the farmer standing to lose in bad years and gain in good years [...] In other words, that part of the income derived from the land which the landlord obtains, is governed, for all periods of moderate length, mainly by the market for the produce, with but little reference to the cost of providing the various agents employed in raising it; and it therefore is of the nature of a rent. And that part which the tenant retains, is to be regarded, even for short periods, as profits entering directly into the normal price of the produce; because the produce would not be raised unless it were expected to yield those profits.” (Marshall 1890/1948: 635-6; V.IX.5)

So long as economists are concerned with what is called the Theory of Value, they have been accustomed to teach that prices are governed by the conditions of supply and demand; and, in particular, changes in marginal cost and the elasticity of short-period supply have played a prominent part. (Keynes 1936/1939: 292; V.21.I)

Keynes considera que los costos de producción rigen el precio normal, y su componente más significativo del costo marginal es, en general, el costo salarial. También para Keynes los rendimientos son habitualmente decrecientes en el corto plazo.

For it is far from being consistent with the general tenor of the classical theory, which has taught us to believe that prices are governed by marginal prime cost in terms of money and that money-wages largely govern marginal prime cost. (Keynes 1936/1939: 12; I.2.I)

Así, al tomar una mercancía aislada, acepta sin más consideraciones, es decir, omitiendo toda cuestión relativa al precio de mercado, que el precio puede tomarse como un equivalente del costo de producción. Los costos marginales crecen junto con el volumen de producto.

In a single industry its particular price-level depends partly on the rate of remuneration of the factors of production which enter into its marginal cost, and partly on the scale of output. (Keynes 1936/1939: 294; V.21.II)

Los factores de producción son para Marshall el trabajo y el capital y su remuneración el salario y el interés, respectivamente. La *teoría clásica del valor* a la que se refiere Keynes es tomada de Marshall. Ahora verificaremos que la *teoría clásica de la distribución* a la que se refiere proviene de la misma fuente.

2.4. La teoría clásica de la distribución: salario y empleo, tasa de interés e inversión.

Nuestro objetivo es exponer el modo en que la *teoría clásica* explica la fijación del salario y el interés¹, es decir, los componentes fundamentales la *teoría clásica de la distribución*. Esta vez invertiremos el orden de exposición: en lugar de comenzar con los Marshall –los clásicos– iniciaremos el desarrollo con los fragmentos dispersos a lo largo de la *Teoría General*. Sólo reproduciremos después algunos fragmentos de los *Principles of Economics* de Marshall, para mostrar que esa es la fuente de la que toma Keynes su imagen sobre la teoría que critica.

Para el marginalismo el salario se establece en el punto de equilibrio entre las fuerzas de la oferta y la demanda de trabajo. Para su exposición Keynes, en lugar de mostrar el movimiento del salario o de deducir ambas curvas por separado, opta por indicar únicamente cuál es el resultado del ajuste. Cuando el mercado de trabajo alcanza el equilibrio, el salario y el nivel de empleo satisfacen simultáneamente las condiciones de la oferta y las de la demanda. El salario observable y la cantidad de trabajadores efectivamente contratados son dos magnitudes que están sujetas a una tendencia permanente hacia ese punto de intersección entre oferta y demanda; es por eso que

¹ En la época de Marshall y Keynes la moderna teoría marginalista de la distribución ya se había desarrollado prácticamente por completo, de manera que su formulación coincide en lo sustancial con la actual.

Keynes denomina “postulados” a esas condiciones de equilibrio. La *teoría clásica del empleo (y el salario)* puede resumirse a través de esos dos postulados.

- I. The wage is equal to the marginal product of labour [...]
 - II. The utility of the wage when a given volume of labour is employed is equal to the marginal disutility of that amount of employment [...]
- [T]he volume of employed resources is duly determined, according to the classical theory, by the two postulates. The first gives us the demand schedule for employment, the second gives us the supply schedule; and the amount of employment is fixed at the point where the utility of the marginal product balances the disutility of the marginal employment. (Keynes 1936/1939: 5-6; I.2.I)

La curva de demanda de trabajo refleja las decisiones óptimas de los empresarios: la contratación se detendrá en el punto en que la retribución unitaria se iguala con la contribución marginal al producto (primer postulado). La cantidad demandada se incrementa cuando el salario se reduce, porque la productividad del trabajo es decreciente. La curva de oferta de trabajo, por su parte, representa los planes de los trabajadores: ofrecerán sus servicios siempre que la utilidad del salario compense el sufrimiento (desutilidad) de la última unidad. La desutilidad del trabajo es creciente, de manera que la oferta de trabajo crece junto con el salario, porque una retribución mayor provoca un incremento en la disposición al trabajo. Cuando el mercado está en equilibrio los movimientos del salario y el empleo se detienen, y ambos postulados se verifican a la vez. El ajuste opera para los clásicos de la misma forma en que lo hace en cualquier mercado: cuando los oferentes encuentran que no pueden colocar su producto, están dispuestos a reducir el precio de lo que ofrecen, en este caso el salario nominal.

[T]he classical theory assumes that it is always open to labour to reduce its real wage by accepting a reduction in its money-wage. The postulate that there is a tendency for the real wage to come to equality with the marginal disutility of labour clearly presumes that labour itself is in a position to decide the real wage for which it works, though not the quantity of employment forthcoming at this wage [...] The classical conclusions are intended, it must be remembered, to apply to the whole body of labour and do not mean merely that a single individual can get employment by accepting a cut in money-wages which his fellows refuse. (Keynes 1936/1939: 13; 2.II)

Marshall, aunque mencionando ciertas excepciones y supuestos implícitos en la teoría, adhiere al “primer postulado” que refleja la acción de la demanda de trabajo: “the wages of every class of labour tend to be equal to the net product due to the additional labour of the marginal labourer of that class” (Marshall 1890/1948: 518; VI.I.8). En lo que respecta a las motivaciones para ofrecer trabajo, Marshall sostiene que “If a man is free to cease his work when he likes, he does so when the advantages to be reaped by continuing seem no longer to over-balance the disadvantages” (Marshall 1890/1948: 527n; VI.II.2). Adoptando el término “desutilidad” de Jevons, establece el segundo postulado clásico.

In technical phrase this may be called the marginal disutility of labour. For, as with every increase in the amount of a commodity its marginal utility falls; and as with every fall in that desirableness, there is a fall in the price that can be got for the whole of the commodity, and not for the last part only; so the marginal disutility of labour generally increases, with every increase in its amount [...] it is broadly true that the exertions which any set of workers will make, rise or fall with a rise or fall in the remuneration which is offered to them. (Marshall 1890/1948: 141-2; IV.I.2)

El salario no responde a una de estas dos fuerzas, sino a las dos a la vez; a su acción recíproca, que nuevamente ilustra mediante su metáfora de las hojas de la tijera: "Thus again we see that demand and supply exert coordinate influences on wages; neither has a claim to predominance; any more than has either blade of a pair of scissors, or either pier of an arch" (Marshall 1890/1948: 532; VI.II.3). Tanto el salario como el volumen de ocupación se determinan mediante este mecanismo. Así, en el equilibrio, se verifican simultáneamente ambas igualdades o "postulados". Es por eso que en cada situación concreta el salario existente refleja al mismo tiempo la desutilidad marginal y la productividad marginal del trabajo; sólo en ese punto se igualan la cantidad ofrecida y demandada¹.

Pasemos ahora a la retribución del otro factor que interviene en el costo real de los producto: la espera. Comencemos nuevamente con la exposición contenida en la *Teoría General*. Cuando Keynes intenta exponer la *teoría clásica del interés* –a la que dedica el capítulo 14 de la *Teoría General* y su apéndice-, manifiesta en primer lugar su dificultad para encontrar una exposición rigurosa entre los autores clásicos².

What is the Classical Theory of the Rate of Interest? It is something upon which we have all been brought up and which we have accepted without much reserve until recently. Yet I find it difficult to state it precisely or to discover an explicit account of it in the leading treatises of the modern classical school. (Keynes 1936/1939: 175; IV.14.I)

Más allá de esta dificultad, arriesga una reconstrucción de la *teoría clásica del interés* que, como veremos, coincide en lo general, y más allá de su vaguedad, con la que ofrece Marshall –y también con la que hoy enseña el marginalismo.

It is fairly clear, however, that this tradition has regarded the rate of interest as the factor which brings the demand for investment and the willingness to save into equilibrium with one another. Investment represents the demand for investible resources and saving represents the supply, whilst the rate of interest is the 'price' of investible resources at which the two are equated. Just as the price of a commodity is necessarily fixed at that point where the demand for it is equal to the supply, so the rate of interest necessarily comes to rest under the play of market forces at the point where the amount of investment at that rate of interest is equal to the amount of saving at that rate. (Keynes 1936/1939: 175; IV.14.I)

El interés para los clásicos es entonces, en esencia, el precio que pone en equilibrio a la demanda con la oferta de capital libre.

¹ Marshall intenta también en este punto una rehabilitación marginalista de Ricardo. Sostiene que aunque usualmente se lo tiene por un defensor de la "ley de hierro" de los salarios, su posición era también cercana a la de los "nuevos economistas": "The persistency with which many writers continue to attribute to him a belief in the "iron law" can be accounted for only by his delight 'in imagining strong cases,' and his habit of not repeating a hint, which he had once given, that he was omitting for the sake of simplicity the conditions and limitations that were needed to make his results applicable to real life" (Marshall 1890/1948: 509n; IV.I.2)

² ² Más adelante insiste en las dificultades que la caracterización definida de la teoría clásica del interés trae consigo: "There is no consecutive discussion of the rate of interest in the works of Marshall, Edgeworth or Professor Pigou, nothing more than a few *obiter dicta*." (Keynes 1936/1939: 186)

In recent times it has been held by many economists that the rate of current saving determined the supply of free capital, that the rate of current investment governed the demand for it, and that the rate of interest was, so to speak, the equilibrating price-factor determined by the point of intersection of the supply curve of savings and the demand curve of investment. (Keynes 1939)

Según esta explicación, las modificaciones en la tasa de interés provienen de los movimientos independientes de la curva de oferta de capital, o de ahorro, o bien la curva de demanda de capital, o de inversión.

The independent variables of the classical theory of the rate of interest are the demand curve for capital and the influence of the rate of interest on the amount saved out of a given income ... the classical theory of the rate of interest seems to suppose that, if the demand curve for capital shifts or if the curve relating the rate of interest to the amount saved out of a given income shifts or if both these curves shift, the new rate of interest will be given by the point of intersection of the new position of the two curves. (Keynes 1936/1939: 179; IV.14.I)

Keynes advierte que esta explicación no puede obtenerse con tanta claridad de la obra de Marshall, aunque en Cambridge la teoría solía transmitirse de este modo: "The above is not to be found in Marshall's *Principles* in so many words. Yet his theory seems to be this, and it is what I myself was brought up on and what I taught for many years to others" (Keynes 1936/1939: 175; IV.14.1). Revisa también las obras de otros *marginalistas* como Carver, Flux, Taussig y Walras, sólo para verificar que es esa, en sus rasgos fundamentales, la teoría que comparten todos los autores.

Para el lector contemporáneo la expresión más familiar de la *teoría clásica del interés* es la que Keynes toma de Carver. La formulación es, *mutatis mutandi*, idéntica a la aplicada para el mercado de trabajo, ya que en equilibrio se cumplen los "dos postulados": "interest [is regarded, AK] as the factor which brings into equilibrium the marginal disutility of waiting with the marginal productivity of capital" (Keynes 1936/1939: 176; IV.14.I)

Pasemos ahora a la comprobación en la obra de Marshall. Tal como Keynes sostiene, en los *Principles of Economics* o en su *Money, Credit and Commerce* de 1923 no hay una exposición sintética de estos dos "postulados". No obstante, un examen cuidadoso permite identificarlos entre otros tantos elementos. Para Marshall la tasa de interés se fija en el mercado de fondos prestables disponibles para la inversión, a los que llama capital "libre". En lo que respecta a la oferta de capital "libre", es decir, al incentivo para ahorrar, el principio que opera es perfectamente asimilable al que rige la oferta de trabajo: el ahorro es un sacrificio que debe compensarse con el pago de intereses.

We are justified in speaking of interest on capital as the commercial reward of the sacrifice involved in the waiting for the enjoyment of material resources, only because few people will save much without reward; just as we speak of wages as the commercial reward for labour, because few people would work hard without reward. (Marshall 1923: 232-3; IV.VII.8)

La tasa de interés es una retribución al esfuerzo de la "espera" que debe afrontar el capitalista cuando ahorra en lugar de consumir su riqueza; del mismo modo en que el salario es una remuneración que compensa el sacrificio del trabajo.

[W]ages and other earnings of effort have much in common with interest on capital. For there is a general correspondence between the causes that govern the supply prices of material and of personal capital (Marshall 1890/1948: 660; VI.XI.1)

El interés es considerado una recompensa que se recibe por el acto sacrificar los goces presentes. El capitalista recibe una retribución por posponer el consumo. Es por eso que Marshall, en atención a las objeciones presentadas al término “abstinencia” que originalmente empleó Senior, prefiere denominar “espera” al sacrificio específico que atraviesa un individuo cuando, en lugar de disfrutar su riqueza de manera inmediata a través del consumo, la dedica a un proceso productivo que lleva tiempo o la presta a otro individuo.

The sacrifice of present pleasure for the sake of future has been called *abstinence* by economists. But this term has been misunderstood: for the greatest accumulators of wealth are very rich persons, some of whom live in luxury, and certainly do not practice abstinence in that sense of the term in which it is convertible with abstemiousness ... we may with advantage avoid its use, and say that the accumulation of wealth is generally the result of a postponement of enjoyment, or of a *waiting* for it. Or, in other words again, it is dependent on man's *prospectiveness*; that is, his faculty of realizing the future. (Marshall 1923: 233; IV.VII.8)

De esta manera, cuanto mayor sea la retribución, mayor disposición existirá hacia el sacrificio de la espera, que se verá de este modo compensado. Así, la oferta de capital refleja la desutilidad de la espera.

[T]he *supply* of capital is controlled by the fact that, in order to accumulate it, men must act prospectively: they must ‘wait’ and ‘save’, they must sacrifice the present to the future. (Marshall 1923: 81; II.IV.8)

El corolario obligado de esta explicación es que a nivel individual –y supuestamente también de la sociedad en su conjunto–, el volumen de los ahorros debe crecer (o reducirse) cuando crece (o disminuye) la tasa de interés. La curva de oferta de capital “libre” tiene pendiente positiva porque la desutilidad marginal de la espera es creciente: “a strong balance of evidence seems to rest with the opinion that a rise in the rate of interest, or demand-price for saving, tends to increase the volume of saving.” (Marshall 1890/1948: 534; VI.II.5)

Esta explicación del interés en Marshall nos conduce directamente a su explicación acerca de las cualidades del capital. Cuando el hombre decide esperar en lugar de consumir, debe comprar un bien que le permita hacerlo: esta es la llamada “*prospectividad*” que, según Marshall caracteriza a los bienes de capital. Pero el capital, además de la *prospectiveness* posee otro atributo que da origen a la demanda: la capacidad de producir o *productiveness*¹.

[T]he chief *demand* for capital arises from its productiveness, from the services which it renders, for instance, in enabling wool to be spun and woven more easily than by the unaided hand, or in causing water to flow free wherever it is wanted instead of being carried laboriously in pails. (Marshall 1890/1948: 81; II.IV.8)

¹ En la Sección V de la Tesis trataremos en detalle teoría del capital de Keynes, a la que podremos entonces medir con la de Marshall.

Si la oferta de capital libre puede identificarse con el ahorro, la demanda de nuevo capital no es más que la demanda de inversión. Como, por regla general, la productividad del capital es decreciente, la magnitud de fondos o bines de capital requeridos para nuevas inversiones se incrementa cuando cae la tasa de interés y, a la inversa, se reduce cuando la tasa de interés crece. La curva de demanda tiene pendiente negativa.

Each undertaker having regard to his own means, will push the investment of capital in his business in each several direction until what appears in his judgment to be the margin of profitableness is reached; and that margin is, as we have said, a boundary line cutting one after another every possible line of investment, and moving irregularly outwards in all directions whenever there is a fall in the rate of interest at which extra capital can be obtained. Thus the demand for the loan of capital is the aggregate of the demands of all individuals in all trades; and it obeys a law similar to that which holds for the sale of commodities: just as there is a certain amount of a commodity which can find purchasers at any given price. When the price rises the amount that can be sold diminishes, and so it is with regard to the use of capital. (Marshall 1890/1948: 520-1; VI.I.8)

Hemos reunido todos los elementos necesarios: para Marshall tanto la tasa de interés, como el volumen de ahorro e inversión se determinan en el mercado de capital “libre” mediante la igualación de oferta y demanda.

Thus then interest, being the price paid for the use of capital in any market, tends towards an equilibrium level such that the aggregate demand for capital in that market, at that rate of interest, is equal to the aggregate stock forthcoming there at that rate. (Marshall 1890/1948: 534; VI.II.4)

En equilibrio la tasa de interés compensa la desutilidad marginal de la espera y se iguala al mismo tiempo a la productividad del capital. Tal es la *teoría clásica del interés* que Keynes toma de la obra de Marshall. Pero es al tiempo también la teoría clásica de la inversión, porque el volumen de capital libre de equilibrio es justamente el nivel de inversión de la economía.

2.5. Resultados alcanzados: los recursos dados y el método estático.

Los *Principles of Economics* de Marshall contienen entonces una *teoría del valor*¹ - expuesta en el Libro Quinto-, que se encuentra integrada con la teoría de la distribución -desarrollada en el Libro Sexto-. La ley general que determina los precios de insumos y productos es una y la misma.

¹ Como mencionamos más arriba, Marshall mismo usa la expresión “teoría del valor” para referirse a su propia explicación de la determinación del precio de las mercancías, así como a las de otros autores. Sin embargo, en base a su obra no puede discernirse distinción alguna entre este “valor” y el precio. Sí, en cambio, establece una diferencia analítica entre el precio “normal” y el precio de mercado, de la misma manera que los economistas anteriores, Smith y Ricardo, separaban el precio “natural” del que se observaba en el cambio efectivo.

[T]he general theory of the equilibrium of demand and supply is a Fundamental Idea running through the frames of all the various parts of the central problem of Distribution and Exchange. (Marshall 1890/1948: vii; Preface)

La conexión entre ambas resalta particularmente en los tres puntos por los que transitó nuestro estudio.

1. Los precios de las mercancías y de los factores (trabajo y capital) se determinan a través de la acción recíproca de la oferta y la demanda –teoría de la determinación del precio.
2. El precio de las mercancías –teoría del valor- tiende a igualarse a los costos de producción –teoría de la distribución-.
3. Marshall demuestra que si los factores de la producción son remunerados en arreglo a su productividad, el producto íntegro se agota en la remuneración de los factores: la suma de los valores producidos es igual a la suma de los ingresos¹.

A nivel agregado el valor de la producción, o producto nacional, debe igualarse al consumo y al ingreso totales.

[I]n this broad sense it is true that all production is for consumption; that the national dividend is convertible with the aggregate of net production, and also with the aggregate of consumption. (Marshall 1890/1948: 524; VI.I.10)

El último punto es importante. Se trata del punto de partida para una teoría de la producción agregada –como la que Keynes intentará elaborar– inspirada en el pensamiento *marginalista* de la época.

Hemos recorrido hasta el momento los tres mercados fundamentales que conforman el sistema al que Keynes denomina *teoría clásica*: el mercado de un producto (*teoría clásica del valor*), el mercado de trabajo (*teoría clásica del empleo y el salario*) y el mercado de capital (*teoría clásica del interés, la inversión y el ahorro*). En cada uno de ellos las fuerzas de la oferta y la demanda se enfrentan y balancean mutuamente para determinar el precio y la cantidad de equilibrio.

La máxima satisfacción (utilidad) y el máximo beneficio son los objetivos que están por detrás de los actos y decisiones del consumidor y del productor de cada mercancía individual. En cada momento particular la relación circunstancial entre la oferta y la demanda fijan el *precio de mercado*, pero el *costo de producción* es el que determina el *precio normal*, centro en torno al cual gravita el precio circunstancial de las mercancías. El costo, a su vez, está regido por el precio de los factores que intervienen en la producción. Llegamos así a los dos mercados de factores: el trabajo y capital “libre”. En esos mercados, también a través de la acción de la oferta y la demanda se fijan el salario y el interés. El salario es el precio que iguala la desutilidad marginal del trabajo con su productividad marginal. La tasa de interés alcanza el equilibrio cuando la desutilidad de la espera se iguala a la productividad del capital.

¹ La formulación precisa de este “teorema” se debe, como indicamos, a Wicksteed, no a Marshall, sin embargo, el mismo resultado está expuesto en el Libro Sexto de los *Principles of Economics*.

Demostramos que la exposición de Keynes es una reproducción fiel, aunque simplificada de la de Marshall. Es por eso que en los *Principles of Economics* pudimos encontrar el material necesario para la recreación de la *teoría clásica*, tal como Keynes se la representaba.

Expusimos el sistema completo, por lo menos en lo que respecta a la *teoría del valor y la distribución*, pasaremos ahora a considerar algunas características adicionales que Keynes atribuye a la *teoría clásica*, y que por su importancia exigen un tratamiento separado. Nos referiremos a un aspecto que no está sujeto a controversia, ya que los propios exponentes de la *teoría clásica* lo reconocen como inherentes a su sistema. Se trata del carácter estático de toda la construcción. De este punto se desprende otro crucial para comprender el rechazo de Keynes a la teoría tradicional: el supuesto de la plena utilización de los recursos dados.

El carácter eminentemente estático del sistema clásico y el supuesto de la plena utilización de los recursos nos darán, a su vez, las claves para agregar a la exposición la teoría clásica del dinero, en el Capítulo 3. Más adelante podremos mostrar la íntima conexión que existe entre estos tres aspectos.

2.6. Plena utilización de la capacidad productiva existente.

Nuevamente comenzaremos por la caracterización de Keynes, para pasar luego a los pasajes relevantes de los autores clásicos, en especial de Marshall.

Most treatises on the theory of value and production are primarily concerned with the distribution of a *given* volume of employed resources between different uses and with the conditions which, assuming the employment of this quantity of resources, determine their relative rewards and the relative values of their products.(Keynes 1936/1939: 4; I.2)

Es conveniente examinar esta afirmación, en apariencia sencilla, con atención, descomponiéndola en sus elementos constitutivos. El enunciado es familiar. Una fórmula que se ha popularizado es que la economía pretende explicar “la asignación de recursos escasos a necesidades múltiples”¹. Los recursos no pueden ser otros que los factores productivos: trabajo y capital (y tierra). Estos recursos son escasos porque están disponibles en una cantidad limitada, es decir, *dada* de antemano. El sistema de precios viene a resolver el modo en que estos recursos se aplican a distintos usos. La descripción de Keynes coincide con la tan difundida definición del contenido de la teoría económica.

Aunque Keynes subraya el hecho de que los recursos son fijos, deduce de aquí otro supuesto conectado al anterior, aunque ligeramente distinto. Dice: “assuming the employment of this quantity of resources”. La teoría parte de cierta cantidad fija de recursos disponibles, y obtiene las remuneraciones y los precios relativos. Esos valores corresponden al pleno empleo de esos recursos. Esto es así porque cuando se alcanza el

¹ La definición usual fue rechazada incluso por algunos marginalistas como Wicksell “la expresión corriente ‘obtener los mayores resultados posibles con la menor cantidad posible de medio’ es ilógica y debe rechazarse” (Wicksell 1911/1947: 4)

equilibrio entre la oferta y la demanda en todos y cada uno de los mercados, inclusive los de factores, la cantidad de trabajo y capital que se compra y vende coincide con los deseos de los oferentes, condición necesaria y suficiente para que haya pleno empleo *voluntario* de los recursos. Si el precio de la oferta se iguala al precio de la demanda es porque nadie desea vender más de lo que vende, y nadie pretende adquirir más de lo que efectivamente compra. El uso de los recursos y el nivel de producción de cada mercancía particular aumenta o disminuye hasta alcanzar precisamente en ese punto. Dadas las preferencias que determinan la demanda de bienes y la oferta de factores, y dadas las condiciones técnicas que establecen la oferta de bienes y la demanda de factores, si no existe traba ni perturbación alguna, se puede obtener el conjunto de precios de equilibrio para todos los mercados. Ningún recurso *en oferta* queda sin ser empleado a esos precios –ninguno queda *involuntariamente* ocioso–, por la definición misma de equilibrio como igualdad entre oferta y demanda. Al mismo tiempo, dados los parámetros, el nivel de producción de cada una de las mercancías queda también establecido. Es por eso que Keynes afirma que el producto agregado es también un dato para los clásicos, y que ese nivel de producto es el que se corresponde con la plena utilización de los recursos disponibles, según la voluntad de sus poseedores.

Keynes considera que esta afirmación refleja una verdad evidente, es por eso que a diferencia de otros casos en los que se esfuerza por verificar su interpretación midiéndola con las obras más importantes de los autores clásicos de mayor renombre, toma esta descripción por válida sin necesidad de recurrir a prueba alguna. Incluso debe reconocer que su obra anterior, el *Treatise on Money*, estaba todavía inscripta en la perspectiva clásica, de modo que fue elaborada bajo los mismos supuestos: recursos dados que son plenamente empleados y determinan un nivel también dado por los parámetros de producción de equilibrio.

[M]y lack of emancipation from preconceived ideas showed itself in what now seems to me to be the outstanding fault of the theoretical parts of that work (namely, Books III and IV), that I failed to deal thoroughly with the effects of *changes* in the level of output. My so-called 'fundamental equations' were an instantaneous picture taken on the assumption of a given output. (Keynes 1936/1939: vi–vii; Preface)

La afirmación es en cierto punto engañosa y cuestionable. Porque, bien visto, no es cierto que el nivel de producción no pueda modificarse. Lo hace cuando cambian los parámetros (gustos y técnica). Nuevamente los precios cambian hasta que la oferta iguale a la demanda y por tanto los factores en oferta se empleen completamente según su voluntad. Pero Keynes es claro: cuando cesa el proceso de ajuste, el único equilibrio posible es el de pleno empleo, porque el equilibrio en el mercado de capital y trabajo refleja justamente la plena ocupación de la cantidad ofrecida a los precios vigentes.

Los supuestos clásicos son dos: la cantidad de recursos está dada y cada recurso se emplea plenamente, es decir, hasta que nadie esté voluntariamente dispuesto a incrementar la cantidad ofrecida del servicio que ofrece. Obviamente, la utilización plena no significa que el recurso está absolutamente agotado, que la cantidad utilizada coincida con la cantidad total disponible, sino que cada mercado está en equilibrio y por tanto la cantidad utilizada satisface los planes de los oferentes. El precio de equilibrio está sobre la curva de oferta, de manera que la cantidad utilizada es toda la que se ofrece. En el sistema clásico sólo podría representar una situación en que no se logre vender la cantidad deseada al precio de mercado como un caso de *desequilibrio*. Y, como sabemos, el desequilibrio sólo puede ser transitorio ya que, por definición, se

desencadenarán fuerzas que restituyan el equilibrio. En la teoría clásica, en términos generales, el desempleo puede representarse únicamente como un fenómeno o bien transitorio, o bien permanente, pero producido por fuerzas externas al sistema representado que impiden el ajuste de precios y cantidades.

La revisión que hasta aquí realizamos de la obra de Marshall no brinda elementos para desmentir el cuadro que describe Keynes. Al contrario, en lo que respecta al volumen dado de recursos, la representación de Marshall (y también del Ricardo que emerge de la interpretación de Marshall) se corresponde con esta descripción. El prefacio a la primera edición alemana de la *Teoría General*, pone el eje distintivo de la tradición inglesa que va de Ricardo a Marshall en el supuesto de la producción fija.

[Marshall's] theory of output and consumption as a whole, as distinct from his theory of the production and distribution of a *given* output, was never separately expounded. Whether he himself felt the need of such a theory, I am not sure. But his immediate successors and followers have certainly dispensed with it and have not, apparently, felt the lack of it. (Keynes 1936)

No existe forma de representar y examinar la posibilidad de la subutilización de los recursos. Si la cantidad de recursos está establecida de antemano y los recursos están plenamente empleados, el nivel de producción y ocupación también es fijo. Pero si, por el contrario, dada una cantidad total de recursos en existencia se admite la posibilidad de que una porción de esos recursos queden desempleados, es decir, a pesar de la voluntad de los capitalistas o los trabajadores, no encuentren ocupación, probablemente tenga que modificarse también la teoría de la producción y la distribución. Habría que formular entonces nuevas leyes para la determinación del interés, el salario, los precios, etc. En desequilibrio el sistema se desarticula.

Marshall reconoce, desde luego, que en la realidad puede existir una situación de desempleo. Keynes sostiene, sin embargo, que cuando se la teoría clásica se refiere a la desocupación y a las fluctuaciones económicas, lo hace sólo *descriptivamente*, porque esas circunstancias no se ajustan a su explicación de conjunto. No se trata de una pieza más de la teoría completa pero tampoco de una nueva teoría, sino de meras observaciones expuestas en el marco de la evolución de largo plazo del sistema.

The question, also, of the volume of the available resources, in the sense of the size of the employable population, the extent of natural wealth and the accumulated capital equipment, has often been treated *descriptively*. (Keynes 1936/1939: 4; I.2; énfasis AK)

En los *Principles of Economics*, el desempleo involuntario no es, definitivamente, un problema que requiera una respuesta articulada con el resto de la teoría. Sin embargo, al tratar al desempleo como una situación posible pero transitoria, se traslucen la idea de que para los clásicos debe considerarse como un caso de desequilibrio. El fragmento reproducido a continuación pertenece al Libro I, en que se plantean las preguntas con las que el economista se enfrenta.

How should we act so as to increase the good and diminish the evil influences of economic freedom, both in its ultimate results and in the course of its progress? If the first are good and the latter evil, but those who suffer the evil, do not reap the good; how far is it right that they should suffer for the benefit of others? ... Taking it for granted that a more equal distribution of wealth is to be desired, how far would this

justify changes in the institutions of property, or limitations of free enterprise even when they would be likely to diminish the aggregate of wealth? In other words, how far should an increase in the income of the poorer classes and a diminution of their work be aimed at, even if it involved some lessening of national material wealth? How far could this be done without injustice, and without slackening the energies of the leaders of progress? How ought the burdens of taxation to be distributed among the different classes of society?. (Marshall 1890/1948: 41; I.IV.4)

Resalta aquí nuevamente el sesgo ricardiano en las inquietudes de Marshall¹. El objetivo principal de la economía es proveer instrumentos para lograr una distribución más equitativa de los ingresos entre las distintas clases de la sociedad; este propósito puede, aparentemente, perturbar la eficiencia en la producción y, tal vez, interferir también con la plena libertad de empresa y el imperio absoluto de la propiedad privada. Sólo los últimos dos capítulos de los *Principles of Economics* se dedican a explorar los cambios en el nivel de empleo y producción como un todo, pero el enfoque es, tal como Keynes afirma, eminentemente descriptivo y de largo plazo. No se encuentra entre los interrogantes que la teoría debe abordar.

The field of employment which any place offers for labour and capital depends, firstly, on its natural resources; secondly, on the power of turning them to good account, derived from its progress of knowledge and of social and industrial organization; and thirdly, on the access that it has to markets in which it can sell those things of which it has a superfluity. (Marshall 1890/1948: 668; VI.12.1)

El marco teórico fijado por el famoso Libro V de los *Principles of Economics* acerca de las “General Relations of Demand, Supply and Value”, postula la igualdad entre oferta y demanda en cada mercado particular y no deja margen para explicar el caso de la subutilización general de los recursos existentes ni las fluctuaciones en el volumen de ocupación. Así, cada vez que se toca el problema del subempleo en una rama particular pareciera que otra rama está siempre lista para funcionar como compensación. Incluso cuando estudia el caso de los salarios elevados con respecto a la productividad, en una de las pocas referencias directas al desempleo, Marshall apela a la teoría de los vasos comunicantes que unen una rama con otra y permiten que los excesos que ocurren en un sitio se balanceen con los defectos de otro. Para discutir en profundidad el tema debemos esperar al momento en que abordemos la discusión sobre la ley de Say (Capítulo 4).

In the long run every branch of industry would prosper better, if each exerted itself more strenuously to set up several standards of efficiency for labour, with corresponding standards for wages; and were more quick to consent to some relaxation of a high standard of money wages when the crest of a wave of high prices, to which it was adapted, had passed away. Such adjustments are full of difficulty: but progress towards them might be hastened if there were a more general and clear appreciation of the fact that high wages, gained by means that hinder production in any branch of industry, necessarily increase unemployment in other branches. For, indeed, the only effective remedy for unemployment is a continuous adjustment of means to ends, in such way that credit can be based on the solid foundation of fairly accurate forecasts;

¹ En el prefacio de sus *Principles of Political Economy* sostiene Ricardo: “To determine the laws which regulate this distribution, is the principal problem in Political Economy: much as the science has been improved by the writings of Turgot, Stuart, Smith, Say, Sismondi, and others, they afford very little satisfactory information respecting the natural course of rent, profit, and wages.” (Ricardo, 1996: 5)

and that reckless inflations of credit—the chief cause of all economic malaise—may be kept within narrower limits. (Marshall 1890/1948: 710; VI.XIII.10)

Una posición difundida en la teoría clásica asocia el desempleo con los salarios elevados, una veces como causa, otras como efecto. Pero mientras pueda sostenerse que el desempleo con salarios elevados se produce sólo en puntos aislados del sistema, la cura está a la vista y su efecto es sólo cuestión de tiempo.

2.7. La estática en el método de Marshall.

Keynes señala en numerosas oportunidades las limitaciones que al análisis impone el carácter estático del *sistema clásico*. En la *Teoría General* intenta salvar esta dificultad proponiendo distintos mecanismos para ligar efectivamente el presente con el futuro.

[T]he fact that the assumptions of the static state often underlie present-day economic theory, imports into it a large element of unreality. (Keynes 1936/1939: 146; IV.11.V)

La apreciación es en cierta medida sorprendente, porque Marshall justamente creía estar resolviendo la omisión del Tiempo, tanto de sus precursores como de sus contemporáneos, como factor económico relevante. A primera vista, pareciera que el sofisticado tratamiento de los distintos plazos en relación al valor que aportan los *Principles of Economics* eximiera Marshall de esta nueva acusación que Keynes arroja contra la *teoría clásica*. De hecho, para Marshall, la presentación estática es considerada un momento de la dinámica.

[T]his volume is concerned mainly with normal conditions; and these are sometimes described as Statical. But in the opinion of the present writer the problem of normal value belongs to economic Dynamics: partly because Statics is really but a branch of Dynamics, and partly because all suggestions as to economic rest, of which the hypothesis of a Stationary state is the chief, are merely provisional, used only to illustrate particular steps in the argument, and to be thrown aside when that is done. (Marshall 1890/1948: 366n; V.V.1)

El dispositivo que utiliza Marshall para estudiar el proceso de mercado considerando el transcurso del tiempo se funda en la ya mencionada descomposición analítica del problema del valor en distintos plazos: el precio de mercado instantáneo, el precio normal de corto y largo plazo y, por último, el precio de plazo aun más extendido, es decir, cuando tienen efecto los cambios en la población, los gustos, la técnica, etc. Estos distintos períodos se establecen de manera abstracta. En cada momento y caso particular todos estos plazos están presentes de manera simultánea. Se presenta la obvia dificultad de relacionar todas las situaciones distintas que ofrece el análisis con los problemas concretos, con el movimiento del sistema, con su dinámica. El primer problema se encuentra en la identificación de una situación *normal*.

As there is no sharp line of division between conduct which is normal, and that which has to be provisionally neglected as abnormal, so there is no between normal values and ‘current’ or ‘market’ or ‘occasional’ values. The latter are those values in which the accidents of the moment exert a preponderating influence; while normal values are those which would be ultimately attained, if the economic conditions under view had time to work out undisturbed their full effect. But there is not impassable gulf between these two; they shade into one another by continuous graduations. The values which we

may regard as normal if we are thinking of the changes from hour to hour on a Produce Exchange, do but indicate current variations with regard to the year's history; and the normal values with reference to the year's history are but current values in reference to the history of the century. For the element of Time, which is the centre of the chief difficulty of almost every economic problem, is itself absolutely continuous; Nature knows no absolute partition of time into long periods and short; but the two shade into one another by imperceptible gradations, and what is a short period of one problem is a long for another. (Marshall 1890/1948: vii; Preface).

Marshall admite, de esta manera, que la separación entre largo y corto plazo es un artificio en cierto modo difuso pero, según él, apto para representar en un marco estático los problemas dinámicos, es decir, que involucran el transcurso del tiempo. Sea como fuera, en los *Principles of Economics* se logra únicamente una representación estática – la más sofisticada hasta el momento¹.

Para Keynes lo que imprime un carácter dinámico al sistema es la intervención de ciertos elementos fundamentales que están ausentes en el sistema clásico: se trata fundamentalmente de una representación distinta del dinero y el capital que en sus involucren en sus rendimientos expectativas sobre el futuro.

2.8. Walras: nuevamente pleno empleo de recursos dados.

Señalamos más arriba algunas de las diferencias manifiestas entre el enfoque de Marshall y el de Walras –en particular, las que llevaron a este último a cuestionar la determinación del precio de los *Principles of Economics*². Es por eso que para formarnos una idea precisa de lo adecuado de la caracterización de Keynes, es adecuado introducir aquí comentario acerca de los recursos dados y la estática, pero ahora referido a la construcción walrasiana. Como vimos, el enfoque de equilibrio parcial supone la plena utilización de los recursos dados. En el equilibrio general *alla Walras* puede verificarse también la presencia de estos supuestos³. Los *Elementos de economía*

¹ Este punto nos remite a un problema con el que tropezaremos nuevamente más adelante: el de las industrias con rendimientos crecientes. En los *Principles* se menciona este caso en repetidas oportunidades, pero el supuesto básico en que se funda toda la teoría es el de los rendimientos decrecientes. Marshall tiene plena conciencia de que los rendimientos crecientes, tanto en la industria en general como en los factores, constituyen una amenaza para toda su teoría del valor y la distribución, ya que (exceptuando ciertas condiciones particulares) una curva de oferta del producto con pendiente negativa puede volver al precio indeterminado. Otro tanto ocurre con la demanda de factores, que por la condición de igualdad entre salarios y productividad debería crecer sin límite; la curva tendría pendiente positiva. Es por eso que Marshall dedica a la cuestión un apéndice completo de *Principles* y excluye su tratamiento en la exposición general. Este caso es importante en este contexto porque entorpece el enfoque estático, sobre todo en lo referente al equilibrio normal de largo y largísimo plazo: "The statical theory of equilibrium is therefore not wholly applicable to commodities which obey the law of increasing return." (Marshall 1890/1948: 501; 5.15.4). Keynes, siguiendo a Marshall, atribuye al trabajo un rendimiento decreciente, pero toma el recaudo de aclarar que esta condición se circunscribe sólo al corto plazo.

² Ver Sección II. 2.2, p. 40.

³ Nos interesa la revisión de la teoría de Walras porque algunos autores han sostenido que las críticas de Keynes se aplican a la teoría del equilibrio parcial de raíz Marshalliana pero no al enfoque del equilibrio general, mientras otros han sostenido la opinión opuesta. Ambas posiciones coinciden en un punto: el marginalismo cuenta con dos enfoques esencialmente distintos en su contenido, forma y resultados. De hecho la síntesis neoclásica keynesiana iniciada por Hicks reformula efectivamente la teoría de Keynes en un marco de equilibrio general. Lo que intentamos demostrar aquí es que las críticas de la *Teoría General*

política pura de Walras concentran inicialmente el esfuerzo en explicar el fenómeno del intercambio. Se formulan las leyes que rigen el cambio puro de mercancías con el propósito de descubrir el modo en que se distribuyen los recursos disponibles a través de la determinación de los precios relativos de las mercancías. El pasaje que citamos a continuación muestra que la preocupación principal es la precisamente esta: dar cuenta del proceso de cambio a partir de un conjunto existente de mercancías. Es por eso que el problema walrasiano, en la versión del intercambio puro supone que las mercancías surgen “como Maná del cielo”. Nada cambia si el problema se extiende al “intercambio con producción”. En lugar de partir de una cantidad dada de productos disponibles para el intercambio, se comienza con una cantidad también fija de factores productivos. La solución arroja nuevamente los precios relativos de bienes y de servicios productivos, tomando no ya la cantidad de mercancías como un dato, sino la cantidad de factores con los que de manera instantánea se “producen” las mercancías. La producción es tomada como una “transformación” instantánea.

[E]l intercambio de dos mercancías en un mercado regido por la libre competencia es una operación por medio de la cual todos los poseedores, tanto de una como de las dos mercancías, pueden lograr la mayor satisfacción posible de sus necesidades, con la condición de entregar la mercancía que venden y recibir la mercancía que compran en una proporción común e idéntica. El objetivo principal de la teoría de la riqueza es generalizar esta proposición, haciendo ver que es aplicable tanto al intercambio de varias mercancías como al de dos, y que es aplicable a la libre competencia tanto en materia de *producción como de intercambio*. El objetivo principal de la teoría de la producción de la riqueza social es sacar las consecuencias mostrando cómo se deduce de ello el principio de organización de la industria agrícola, manufacturera y comercial. Podríamos decir, por tanto, que esta proposición incluye todo el conjunto de la economía política pura y aplicada. (Walras 1874/1987: 246 - 7)

Decimos entonces que está aquí también implícito el supuesto de plena ocupación, al igual que en la construcción marshalliana. La ausencia de desempleo (considerado como un exceso de oferta) está asegurada si todos los mercados se encuentran en sus posiciones de equilibrio. Cuando el sistema de Walras incluye la producción, y por tanto la oferta y demanda de los servicios productivos, el *tâtonnement* se hace más complejo¹. Pero las condiciones y procesos automáticos con los que está dotado el sistema económico son de igual naturaleza. Postular el pleno empleo de trabajo, tierra y capital es equivalente a postular que su oferta se igualará a su demanda, de modo que ningún recurso quedará involuntariamente desocupado. El sistema que construye, según Walras, no es una mera ficción analítica; no hace más que representar el movimiento real de los precios y cantidades hacia el equilibrio de plena ocupación.

Es necesario que las cantidades de servicios productivos adquiridas y vendidas sean no sólo iguales en valor, sino iguales, puesto que estas cantidades son las que se utilizan

pueden aplicarse, en sus aspectos claves, a una u otra representación de forma indiscriminada. Aun así, la *teoría clásica*, como hemos mostrado, es el nombre que Keynes usa para referirse a la escuela inglesa.

¹¹¹ Walras utiliza un nuevo instrumento para asegurar que no se produzcan transacciones fuera del equilibrio, que no era necesario en la teoría del intercambio puro y sí en la de la producción: los vales (“bons”). Los vales permiten someter al proceso de tanteo las cantidades futuras de servicios que se ofrecen y demandan, de manera que no se produzcan intercambios “falsos” (Walras 1874/1987: 406). Así los datos se mantienen invariantes en el intervalo que va de la fijación del precio a la entrega de servicios y productos. Lo que nos interesa resaltar no son los problemas que trae este artificio para evitar transacciones en desequilibrio, sino que de esta manera queda excluido el caso del desempleo involuntario.

para la fabricación de productos. Por tanto, ha llegado el momento de, por así decirlo, cerrar el círculo de la producción, logrando la igualdad entre la oferta y la demanda de servicios [...] Este *tâtonnement* es el que se realiza espontáneamente en el mercado de servicios en régimen de libre competencia porque, bajo el mismo, los precios de los servicios suben cuando la demanda es superior a la oferta, y bajan cuando la oferta es superior a la demanda. (Walras 1874/1987: 414-417)

Aquí la naturaleza estática de la representación se muestra desde un principio, ya que los sistemas de ecuaciones de resolución simultánea no pueden más que referirse al ajuste instantáneo. Al introducir en su intercambio puro la producción Walras tiene que incluir el supuesto de que no existe el tiempo.

Existe una [segunda] complicación. Una vez establecido el equilibrio, en principio el intercambio puede realizarse inmediatamente. La producción exige un cierto plazo. Resolveremos esta segunda dificultad haciendo pura y simplemente abstracción de dicho plazo [...] Por tanto, el equilibrio de la producción se establecerá en primer lugar *en principio*. Se establecerá después *efectivamente* por medio de la entrega recíproca de los servicios a obtener y de los productos a fabricar *a lo largo de un cierto período de tiempo* durante el cual *los datos del problema no cambian*. (Walras 1874/1987: 406)

Walras sólo rompe con este tratamiento estático que supone que la producción es instantánea, o bien, lo que es lo mismo, que todo se decide en el instante y “los datos del problema no cambian”, en los capítulos finales, cuando intenta introducir la circulación del dinero en su sistema. Nos referiremos a este problema en el próximo apartado. En el enfoque de equilibrio general¹ se confirma también el carácter estático de las teorías del intercambio y la distribución.

Este es el mecanismo [...] desde el punto de vista *estático*, desde el que hemos estudiado los problemas del intercambio, producción y formación del capital. (Walras 1874/1987: 535)

Lo que Marshall resuelve a través de la distinción entre precio normal y de mercado, y entre corto y largo plazo, en la exposición de Walras se resuelve suponiendo que todos los mercados son representables mediante el proceso de *tâtonnement*. Los mercados más organizados desde el punto de vista de la competencia son los que funcionan mediante subastas: “Supondremos siempre un mercado perfectamente organizado desde el punto de vista de la competencia, de igual forma que en la mecánica pura se supone que las máquinas se encuentran libres de rozamiento” (Walras 1874/1987: 180-1). Walras sólo desarrolla en profundidad el caso del equilibrio instantáneo.

¹ Recordamos al lector que no nos estamos refiriendo aquí a ninguno de los aportes aparecidos más adelante y desarrollados a lo largo del siglo XX, que intentaron incorporar aspectos dinámicos al tratamiento original de Walras. Nuestro problema es, antes que nada, la *teoría clásica* tal y como la enfrenta Keynes.

Capítulo 3 - Teoría clásica del dinero: un tratado aparte.

3.1. La denuncia formal de Keynes: los dos Tratados separados e inconexos que componen la Teoría Clásica.

Antes de abocarnos a la exposición de la *teoría clásica del dinero*, debemos referirnos al modo en que Keynes concebía la relación entre ésta y la teoría clásica del valor y la distribución, cuyos aspectos fundamentales acabamos de exhibir. Sólo así podremos ordenar el abundante material disponible.

Para Keynes, la teoría clásica del valor y la distribución no sólo está elaborada en marco estático y bajo el supuesto de la plena ocupación de los recursos, sino que se construye “by false analogy from some kind of non-exchange Robinson Crusoe economy” (Keynes 1936/1939: 20; I.2.VI). La caracterización puede extenderse a sus propias obras anteriores, también inscriptas en el esquema clásico –fundamentalmente el *Treatise on Money* publicado un lustro antes: “I was still moving along the traditional lines of regarding the influence of money as something so to speak *separate* from the general theory of supply and demand (Keynes 1936/1939: vi; Preface; subrayado AK). Esta acusación apunta antes que nada a la forma en que el dinero es tratado en los *Principles of Economics* de Marshall. A pesar de que los precios, los salarios, y la tasa de interés están expresados en términos monetarios, a lo largo de todo el Tratado el dinero no tiene influencia decisiva en los fenómenos económicos.

Al equiparar al enfoque clásico con una economía de trueque, sin dinero, Keynes parece estar incurriendo en una exageración. Basta con recordar los abundantes y apasionados aunque esporádicos debates que los autores de la escuela clásica sostuvieron acerca de los problemas monetarios¹. Como indiscutido protagonista de esos debates, y especialista en cuestiones monetarias, Keynes manejaba esos desarrollos a la perfección. Pero creemos poder demostrar que es precisamente su conocimiento sobre los aspectos monetarios de la teoría clásica el que lo empuja a cuestionar su debilidad e inconsistencia teórica. Veamos cuáles son los cargos que levanta contra la *teoría clásica del dinero*.

En la *Teoría General* se sostiene que la *teoría clásica* no puede ser tratada como un cuerpo teórico único, sino que sus fundamentos están divididos en realidad en dos Tratados distintos: un Primer Tratado que se refiere al valor y la distribución y un Segundo Tratado que se ocupa –separadamente– de la influencia del dinero sobre el sistema económico. En el presente capítulo intentaremos omitir las críticas específicas de Keynes hacia la teoría clásica adoptando en cambio esta caracterización general para clasificar el material, limitándonos luego exclusivamente a cotejar su reconstrucción de dicha teoría con las obras más importantes de la época. En este punto, sin embargo, resulta difícil ocultar el rechazo de Keynes hacia el papel que los clásicos daban al

¹ Contamos aquí la decisiva participación que, cada cual a su turno, tuvieron Ricardo y Marshall en las comisiones parlamentarias designadas para investigar las tormentas monetarias que se iban sucediendo durante el siglo XIX. Otro tanto puede decirse del propio Keynes, que aun antes de la publicación de la Teoría General, después de su intervención en la comisión sobre la India y debido a la función pública que desempeñó durante la Primera Guerra Mundial fu periódicamente convocado para brindar sus explicaciones a los parlamentarios.

dinero en la determinación de los precios y de la tasa de interés. Reduciremos estos elementos a su mínima expresión. Posponemos también para más adelante nuestras propias consideraciones sobre la cuestión¹.

El pensamiento clásico tiene entonces, según Keynes, una existencia dividida: en el Tratado I sobre el valor y la distribución se hace abstracción del dinero, asimilando el sistema a uno de trueque. Luego, en el Tratado II –consagrado especialmente al dinero– se vuelven a tratar los mismos problemas, pero esta vez la importancia del dinero actúa de forma tal que llega al punto de destruir los resultados alcanzados en el Primer Tratado. La teoría está desdoblada y sus dos Tratados son contradictorios entre sí. Esta afirmación es la que debemos corroborar para completar el cuadro de situación de la *teoría clásica*, según Keynes. Concretamente, al tratar el dinero por separado de la teoría del valor, la teoría clásica dispone de dos teorías distintas del precio y del interés: con dinero y sin dinero.

Volvamos a la descripción que ofrece la *Teoría General*. En el Capítulo 21 se sostiene que la *teoría clásica* cuenta con dos explicaciones distintas y discordantes sobre la determinación de los precios.

So long as economists are concerned with what is called the theory of value, they have been accustomed to teach that prices are governed by the conditions of supply and demand; and, in particular, changes in marginal cost and the elasticity of short-period supply have played a prominent part. But when they pass in volume II, or more often in a separate treatise, to the theory of money and prices, we hear no more of these homely but intelligible concepts and move into a world where prices are governed by the quantity of money, by its income-velocity, by the velocity of circulation relatively to the volume of transactions, by hoarding, by forced saving, by inflation and deflation *et hoc genus omne*; and little or no attempt is made to relate these vaguer phrases to our former notions of the elasticities of supply and demand [...] We have all of us become used to finding ourselves sometimes on the one side of the moon and sometimes on the other, without knowing what route or journey connects them, related, apparently, after the fashion of our waking and our dreaming lives. (Keynes 1936/1939: 292; V.21.I)

La misma dualidad, dijimos, se verifica en la teoría clásica del interés que no es una –la que expusimos más arriba– sino que son dos.

[T]he classical school have had quite different theory of the rate of interest in Volume I dealing with the theory of value from that they have had in Volume II dealing with the theory of money. They have seemed undisturbed by the conflict and have made no attempt, so far as I know, to build a bridge between the two theories. (Keynes 1936/1939: 182-183; IV.14.I)

Antes de entrar en el detalle de la exposición de Marshall para verificar su semejanza con la descripción de Keynes, dada la complejidad del problema, realizaremos una exposición propia sobre modo en que el dinero entra en la teoría del valor clásica. Veremos entonces los inconvenientes lógicos congénitos que porta la teoría clásica del dinero.

Para Keynes no sólo son clásicos los *marginalistas* como Marshall, sino también Ricardo. En el apéndice de este capítulo visitaremos la teoría monetaria de Ricardo

¹ Secciones IV y V.

para mostrar que tampoco en su obra se encuentra consistencia entre la teoría del valor y la del dinero. Observaremos además que la división en dos Tratados contradictorios se encuentra también presente en los *Elementos* de Walras –aunque en su caso, en un solo libro.

En el Primer Tratado sobre el valor y la distribución, el dinero es introducido “desde afuera”. Así considerado, se convierte en un simple reflejo de las relaciones de valor – precios relativos- que se establecen entre las mercancías según el estado de la oferta y la demanda. La necesidad de contar con “un” dinero es meramente analítica, pues se lo emplea como simple medida de los valores o *standard de los precios*. Se necesita, en fin, que todos los precios estén expresados en la misma unidad, pero nada tiene que ver con la determinación misma de esos precios. En su forma más simple, alcanza con designar a una mercancía cualquiera como dinero. La cantidad de unidades de cada mercancía que se obtiene a cambio de una unidad de la que fue coronada arbitrariamente –es decir, su relación de cambio– representará el precio en dinero de esa mercancía. Esto es lo mismo que decir que la mercancía dineraria tiene un precio unitario. El dinero del Primer Tratado es una mercancía cualquiera, y como todas ellas tiene valor “intrínseco”, es decir, su precio está determinado por las mismas leyes que rigen el valor del resto de las mercancías. Existen dos versiones, según se considere un mercado aislado o todos a la vez. En el caso del equilibrio general la mercancía dineraria es un *numerario* o unidad de cuenta. Su importancia es vital, porque al igualar su precio a uno se obtiene la ecuación que completa el sistema¹. En el análisis de equilibrio de un solo mercado el dinero es también una mercancía cualquiera, pero su importancia analítica proviene del hecho de que, por su intermedio, puede considerarse a un mercado separado del resto. Es necesario introducir el supuesto de que el valor del dinero no cambia: de esta manera las variaciones en el precio de la mercancía que se está analizando sólo pueden provenir de los cambios en su propia oferta y demanda. Como el precio de una mercancía expresado en dinero es en realidad un precio relativo, es necesario suponer que uno de los términos está siempre fijo. Al suponer además que la utilidad marginal del dinero no cambia, cada unidad de mercancía monetaria representa la misma utilidad, eliminándose también el “efecto ingreso”.

Este es el dinero adecuado –y el único posible– en el Primer Tratado. No se trata en realidad de una mercancía que “funciona” como dinero, es decir, que se comporta tal y como lo hace el dinero en el mundo real, sino que es, por así decir, un dinero no dinerario, porque aunque todas las mercancías expresan en él su valor, ésta circunstancia no afecta en modo alguno las determinaciones de su propio valor ni las del resto del sistema. Sólo presta su nombre como unidad para el precio de las demás.

Esta representación simplificada pasa por alto el hecho de que las mercancías no se cambian directamente entre ellas, sino que el intercambio está mediado por el dinero. Así, el sistema que en lugar de dinero pone un patrón de valor o numerario es en esencia un sistema de trueque en que las mercancías se cambian directamente entre sí sin necesidad de que intervenga siempre una tercera que es el dinero. No hace falta más que

¹ Luego de demostrar matemáticamente la solución para el cambio directo de dos mercancías, Walras intenta generalizarlo para 3 o más. Se encuentra entonces con la necesidad de que los equilibrios de cambio entre las mercancías tomadas de a pares sean consistentes entre sí. Para eso es necesario expresar todas las relaciones de cambio en términos de una sola mercancía: “el estado de equilibrio general puede definirse completamente la situación del mercado enumerando los valores de todas las mercancías en términos del valor de una de ellas. Esta última mercancía se llama *numerario*” (Walras 1874/1987: 319)

observar el mundo real para desbaratar esta imagen del dinero surgida de necesidades analíticas. Podría decirse que este tratamiento del dinero simplifica la exposición y permite tratar en detalle los problemas del valor y la distribución sin introducir perturbaciones innecesarias. Pero el problema no es ese: ni bien se admiten el resto de los comportamientos habituales del dinero las leyes de la economía no monetaria comienzan a tambalear. Es por eso que se introduce al problemático dinero en otro Tratado (Marshall) o en los capítulos finales (Walras).

El siguiente paso se da en el Segundo Tratado. El dinero era hasta aquí una mercancía cualquiera misteriosamente elegida entre las demás. La teoría clásica del valor sostiene que la cantidad y el precio de toda mercancía se determinan por la interacción entre oferta y demanda. Pareciera entonces que lo mismo debe ocurrir con el dinero, ya que se trata de una simple cualquiera. Pero en el Segundo Tratado se abandona la teoría general del valor para suplantarla por la descripción fenoménica del dinero, tal cual se presenta en la práctica. Esta incursión al mundo real viene acompañada de graves problemas teóricos. La oferta y la demanda específicas del dinero presentan notorias particularidades. La demanda de la mercancía dineraria además de estar inspirada por sus usos en cuanto simple mercancía es necesario considerar la demanda que motiva su utilidad en tanto *dinero*. ¿Para qué se utiliza el dinero, se pregunta la *teoría clásica*? La demanda de esa mercancía especial debe fundarse en las funciones que en la práctica desempeña el dinero. En la explicación anterior la mercancía circunstancialmente *empleada como dinero* no tenía nada de especial. Ahora que muestra sus particularidades, la explicación acerca de la naturaleza del dinero es sustituida por un listado de las funciones que cumple efectivamente el dinero, enumeración a menudo precedida y complementada por una introducción histórico-descriptiva de las distintas mercancías que en épocas remotas o recientes ocuparon el puesto de dinero.

La lista de estas funciones carece de toda unidad y conexión: se trata de una simple enumeración desordenada y, en cierta medida, caprichosa. Las funciones primordiales son dos: *standard of values* y *medium of exchange*. La primera no aporta novedad alguna. Pero al tomar en cuenta el papel que desempeña el dinero como *medio de cambio* o *medio de circulación*, aparece un grave problema. Es necesario elevarse del enfoque estrictamente estático. De hecho, es imposible seguir asimilando el proceso de cambio con dinero a un sistema de trueque. Por el contrario, para comprar una mercancía es necesario que el comprador posea dinero. El acto de compraventa, que en el trueque era representado mediante una única transacción, se desdobra en dos momentos; el dinero actúa como mediador. La transacción puede separarse no sólo en el espacio, sino también en el tiempo. Necesariamente se inmiscuye así una perspectiva dinámica, que involucra más que un período.

La demanda de la mercancía dineraria pasa a tener dos fuentes: es requerida como mercancía común por sus propios atributos útiles, pero es demandada también como dinero que funciona como medio de circulación. El precio de la mercancía dineraria¹ se

¹ Como para los autores clásicos el dinero es, antes que nada, una mercancía, la expresión “precio del dinero” suena perfectamente razonable. Otro tanto debe decirse de la frase “valor del dinero” porque, como indicamos *valor* y *precio* son utilizados como sinónimos. Sin embargo, todas las restantes mercancías expresan todas su propio valor o precio en términos de dinero. Esto es: la relación de cambio de una mercancía cualquiera con el dinero, expresada en términos de unidades de dinero, es su precio. Se presenta entonces una dificultad. La mercancía que es dinero es la única cuyo precio no puede expresarse a su vez en unidades dinerarias. Debe expresarse en términos de todas las demás mercancías. Para conocer el precio del dinero hay que invertir las listas de precios de todas las mercancías. Por eso al

rige por la ley general del valor, de manera cuando su demanda se incrementa debido a esta nueva capacidad el precio del dinero debe crecer junto con la cantidad de equilibrio.

Según la teoría clásica del valor el precio de oferta depende de los costos de producción. En equilibrio normal, el precio del dinero debería depender de sus costos reales de producir la mercancía dineraria (oro, por ejemplo). Cuando el dinero entra a la circulación con un valor intrínseco, aunque la teoría debe modificarse por el lado de la oferta, aún es posible, hasta cierto punto, aplicar los viejos principios. Pero el modo en que se regula realmente la oferta monetaria introduce nuevos problemas para la *teoría clásica*.

En primer lugar, la oferta de dinero no está simplemente regulada por los productores de la mercancía dineraria, sino que –a partir de cierto momento– el dinero comienza a ser acuñado antes de entrar a la circulación. El estado, los bancos, o quien esté a cargo del cuño, puede entonces cobrar un cargo por poner su sello, que entraría como un extraño costo de producción adicional. Pero aquí no se terminan las complicaciones provenientes del lado de la oferta de dinero. Porque en la práctica, la mercancía dineraria puede ser sustituida en la circulación por piezas de otros metales de menor valor, e incluso por billetes de papel carentes de todo valor. Cuando estos representantes del dinero pueden cambiarse libremente por la mercancía que dicen suplantar, el divorcio entre el dinero que circula y el valor de la mercancía que reemplazan no es definitivo. Pero en muchas oportunidades –por circunstancias de diversa índole, generalmente asociadas a los momentos de crisis– la convertibilidad se suspende por completo. Y entonces el nexo entre el “precio del dinero” y el costo de producción de la mercancía dineraria parece disolverse. La cantidad de billetes en circulación no guarda, por lo menos de manera directa, relación alguna con la demanda de dinero y al mismo tiempo su “precio” no parece estar regido por precio normal de la oferta de la mercancía dineraria.

La emisión de billetes queda entonces en manos del estado, los bancos o ambos a la vez. Y el precio del dinero, cuyo movimiento era hasta aquí el espejo invertido de los precios de las demás mercancías, pierde toda medida. Eso no es todo. Esta indeterminación afecta a su vez la función inicial del dinero como *standard of value*. Ahora el Estado, fijando la cantidad de dinero sustituye las leyes económicas con su propio poder. Quién emita los signos que circulan como dinero parece tener un poder ilimitado para influir sobre los precios. Hace su aparición la teoría cuantitativa de la moneda que hace depender el valor del dinero sólo de su cantidad; el valor del dinero es la inversa del nivel general de los precios, que se acomodan a esta nueva explicación. La ley del valor clásica del Primer Tratado parece perder vigencia.

A esta dualidad en los precios, se le suma la doble teoría del interés. El Segundo Tratado se involucra, además, en la cuestión del crédito. En el Primer Tratado la tasa de interés aseguraba la igualdad entre oferta y demanda de capital “libre”. Pero en el Segundo Tratado además del capital real, físico, compuesto por mercancías, se ofrece a préstamo el dinero. La cantidad y demanda de dinero aparece entonces como un factor

precio del dinero se lo denomina también *poder adquisitivo* del dinero. Por nuestra parte, adoptaremos en nuestra exposición de las doctrinas clásicas esta terminología, cargada de ambigüedad, sin someterla a crítica por el momento. Para exponer a los autores no hay otro camino que someterse a sus propios términos.

en la determinación del tipo de interés: así, la teoría clásica ofrece otra nueva explicación para el interés, además de la del Primer Tratado¹.

Recorrimos sintéticamente las contradicciones, repentinos cambios de frente, en fin, el errático comportamiento de la teoría clásica cuando se propone explicar la naturaleza del dinero. Más abajo recurriremos a las palabras de los autores más importantes.

En el Primer Tratado el dinero es una simple mercancía. Como tal, su precio está regido por la oferta y la demanda. En equilibrio el precio de toda mercancía refleja su utilidad marginal y su costo marginal de producción. El “dinero” es hasta aquí exclusivamente un *standard of value* y no puede ser más que eso. Porque si el valor del dinero se modificara por motivos ajenos a las determinaciones generales del valor, introduciría a su vez problemas en la determinación “pura” del valor del resto de los bienes. Podríamos decir que la mercancía elegida como *standard of value* entra con su propio valor a la circulación. Pero en realidad, ni el dinero ni las mercancías circulan efectivamente en el Primer Tratado. Cuando los clásicos dejan de lado la abstracción del intercambio directo e instantáneo de bienes y tratan de ajustar su representación al intercambio real de las mercancías, se acepta una nueva función para el dinero: es además un *medio de circulación*. Estamos ahora en el mundo del Segundo Tratado. La figura pura del dinero funcionando como medio de circulación es la del papel moneda inconvertible, en que su existencia funcional absorbe su existencia material. Pero cuando el dinero se hace inconvertible, entra a la circulación sin valor, porque su oferta es arbitraria y su demanda depende del “precio del dinero”, no de su utilidad². El único valor de uso del dinero que no es mercancía es su valor de cambio.

El dinero como puro *standard of value* o *numerario* tiene valor debido a su utilidad en cuanto mercancía y sus costos de producción; no afecta los precios de las demás mercancías (Primer Tratado). Pero en el otro extremo el papel moneda inconvertible no tiene valor predeterminado alguno, sino que depende del volumen de la emisión; sus oscilaciones modifican los precios del mundo de las mercancías. El vaivén entre un dinero con valor intrínseco y uno sin él convierte a la *teoría clásica del dinero* en un verdadero galimatías.

¹ La opción más coherente, la última posibilidad para conservar un concepto único para la tasa de interés del capital y la del dinero, es la que adopta Wicksell que desdobra analíticamente el fenómeno del interés: una tasa de interés “natural” corresponde a las leyes del Primer Tratado y otra al estado de “préstamos” que depende a su vez de la cantidad de dinero. Realiza luego el intento más interesante por unir los dos Tratados. Sostiene que los precios de las mercancías se modifican cuando hay una discrepancia entre estas dos tasas, la “natural” y la “de préstamos”, ya que la abundancia de dinero empuja hacia abajo la tasa monetaria de interés estimulando la demanda de mercancías en general y tiende, por tanto, a inflar los precios –o algunos precios. Más adelante, tiene lugar el ajuste automático. El comercio exterior y la escasez de dinero obligarán a los bancos a rebajar la tasa de interés hasta su nivel natural (Wicksell 1911/1947: 362). Una explicación similar a esta –inspirada en ella–, en la que nos detendremos en la Sección III, Capítulo 5, es la que ensaya el propio Keynes en su *Treatise on Money*.

² Marx señala que la base de esta apariencia es la concepción de un dinero privado de todo valor: “La ilusión de que son, por el contrario, los precios de las mercancías los que dependen de la masa de los medios de circulación y ésta, a su vez, de la masa del material dinero existente dentro de un país, es una ilusión alimentada en sus primitivos mantenedores por la absurda hipótesis de que las mercancías se lanzan al proceso circulatorio *sin precio* y *el dinero sin valor* y que luego, allí, una parte alícuota de la masa formada por las mercancías se cambia por una parte alícuota de la montaña de metal.” (Marx 1871/1986: 81)

De aquí surge la caracterización de Keynes que intentaremos verificar a continuación: la teoría clásica cuenta con dos tratados, el Primero de los cuales supone una especie de trueque con un dinero meramente analítico y el Segundo introduce a un dinero más real al costo de entrar en contradicción con las leyes antes expuestas.

3.2. Primer problema: la definición de un dinero sin definición.

Pasemos ahora a considerar la obra de Marshall. Antes de dejarlo hablar por sí mismo, es necesario referirnos a otro problema. El de la definición del dinero. Como el dinero del Primer Tratado es puramente analítico, un contradictorio dinero de trueque, se añade otra que proviene también de la observación directa. Se presenta el problema de decidir exactamente qué cosas son dinero. No queda otro camino que recurrir al listado de cosas que en la práctica, en mayor o menor medida *funcionan como dinero*. Marshall reconoce esta falta de precisión que empaña a su definición.

The terms ‘money’ and ‘currency’ are used sometimes narrowly, sometimes broadly. They consist, in the first place, of those media of exchange, which pass freely from hand to hand, even among persons [...] Under this head are included, in the first place, all coined money [...] next come notes printed on paper, and issued by Government or other competent authority [...] When credit is good [...] a private cheque is accepted, as well as a note of an ordinary bank, is commonly accepted. (Marshall 1923: 12; I.I.1)

Así, el dinero se convierte en un abigarrado grupo de instrumentos diversos: monedas, billetes bancarios, billetes estatales de curso legal y forzoso, cheques y otros documentos de crédito. Dentro de la definición de dinero entran entonces el dinero-mercancía, dinero-signo y dinero-crédito. Bajo estos tópicos pueden agruparse diversos instrumentos cuyas ofertas particulares se rigen por leyes distintas, tan distintas como los sujetos que las gobiernan y los propósitos que persiguen. Por eso Marshall adopta una definición general amplia, que luego restringe para avanzar en la explicación.

These considerations indicate that the need for elasticity in the use of the term ‘money’ is somewhat greater than in most other economic terms [...] There is, however, a general, though not universal agreement that, when nothing is implied to the contrary, ‘money’ is to be taken to be convertible with ‘currency’, and therefore to consist of all those things which are (at any time and place) generally ‘current’, without doubt or special inquiry, as means of purchasing commodities and services, and of defraying commercial obligations. Thus, in an advanced modern society, it includes all the coin and notes issued by Government. (Marshall 1923: 13; I.I.1)

Decide –arbitriamente– dejar fuera alguno de estos muchos “dineros” que había mencionado, aunque, como veremos, la decisión no es acatada con unanimidad ni siquiera por sus discípulos, y no sin fundamentos.

3.3. El dinero artificial del Primer Tratado de la teoría clásica: los *Principles of Economics* de Marshall.

La metáfora de Keynes acerca del desdoblamiento de la teoría clásica en dos Tratados independientes no representaba ningún misterio para sus contemporáneos. Se refería

evidentemente a las dos obras principales de Marshall: los *Principles of Economics* de 1890 y el tardío *Money, Credit and Commerce* de 1923, que publicó un año antes de morir.

Revisemos en primer lugar la denuncia según la cual el dinero es tratado *por separado*. En los *Principios* se afirma explícitamente, en muchas oportunidades, que los efectos del dinero serán analizados en otra obra. Marshall sabe que el movimiento de la sociedad capitalista no puede comprenderse si se omite el dinero, pero al mismo tiempo es consciente de las muchas dificultades que acarrea tenerlo en cuenta desde un principio: muchas de sus explicaciones se verían afectadas. Es un callejón sin salida que sólo puede resolverse dejando la cuestión para más adelante. Esta aclaración aparece nada menos que al comienzo del fundamental Libro Quinto en que se tratan las “relaciones generales entre oferta, demanda y valor”. Keynes acierta al afirmar que en la *teoría clásica* existe una completa separación entre la teoría del valor y la teoría del dinero. Para Marshall existe una conexión entre el dinero y el mercado, pero su estudio puede posponerse.

We must begin with a short and provisional account of markets: for that is needed to give precision to the ideas in this and the following Books. But the organization of markets is intimately connected both as cause and effect with money, credit, and foreign trade; a full study of it must therefore be deferred to a later volume [...] (Marshall 1890/1948: 324; V.I.1)

La justificación se repite cuando Marshall debe explicar la determinación del interés del capital. Estas últimas se encuentran fuertemente influidas por las fluctuaciones económicas. Pero para explicar los ciclos hay que introducir al dinero. Sin embargo los *Principles of Economics* no son el lugar para hacerlo.

Questions relating to market fluctuations cannot indeed be properly handled till the theories of money, credit and foreign trade have been discussed: but even at this stage we may note the following contrast between the ways in which disturbing causes such as we have just described affect profits and ordinary earnings. (Marshall 1890/1948: 620; VI.VIII.6)

Marshall debe excusarse nuevamente cuando trata la diferencia entre salarios reales y salarios nominales.

In endeavouring to ascertain the real wages of an occupation at any place or time, the first step is to allow for variations in the purchasing power of the money in which nominal wages are returned. This point cannot be thoroughly dealt with till we come to treat of the theory of money as a whole. (Marshall 1890/1948: 551; VI.III.3)

En los *Principles of Economics* se pospone el tratamiento del dinero para un Segundo Tratado¹. No hay duda entonces de que Keynes acierta al caracterizar a la teoría clásica de los precios, el interés y el salario, que se expone en Primer Tratado, como la

¹ Cuando Marshall publicó por fin a los 80 años *Money Credit & Commerce* poco pudo hacer de lo prometido. Según Keynes “Este libro revela las huellas de la vejez ... pero contiene gran cantidad de materiales e ideas, y reúne pasajes que de otra manera serían inaccesibles o de difícil acceso a los estudiosos” (Keynes 1949: LXXXI). Sin embargo, estas dificultades reflejan más bien la debilidad de la teoría clásica del dinero, tal como Keynes señala en la *Teoría General*.

representación de una *economía no monetaria*¹. Pero la objeción fundamental no apunta a la decisión de demorar el tratamiento de los cambios en el sistema que derivan de la existencia del dinero. Esta dilación podría aceptarse en nombre de la simplicidad, como una mera estrategia expositiva. Pero el comentario de Keynes apunta un problema conceptual que es lo que nosotros intentamos demostrar: el dinero no está integrado de manera fundamental con la teoría del valor y la distribución; es por eso, y no por otra cosa, que éstas pueden prescindir de él. En realidad, más bien, son incapaces de integrarlo. La dificultad es mayor –e insalvable–, y se refleja en que conviven dos explicaciones distintas para cada fenómeno particular. En los *Principles*, al introducir el dinero –y al precio como la expresión nominada en dinero del valor de una mercancía– Marshall sostiene la posición contraria a la de Keynes: la posibilidad de ignorar al dinero surge del hecho de que no afecta los “fundamentos”.

El artificio para desconocer al dinero consiste en adoptar el supuesto de que su poder adquisitivo es constante. Se consigue así que su valor se mantenga fijo y por tanto no varíen los precios de todas las mercancías inversamente a los cambios en el precio del dinero.

Civilized countries generally adopt gold or silver or both as money. Instead of expressing the values of lead and tin, and wood, and corn and other things in terms of one another, we express them in terms of money in the first instance; and call the value of each thing thus expressed its price [...] The price of every thing rises and falls from time to time and place to place; and with every such change the purchasing power of money changes so far as that thing goes. [...] we may throughout this volume neglect possible changes in the general purchasing power of money. Thus the price of anything will be taken as representative of its exchange value relatively to things in general, or in other words as representative of its general purchasing power ... But if inventions have increased man's power over nature very much, then the real value of money is better measured for some purposes in labour than in commodities. This difficulty however will not much affect our work in the present volume, which is only a study of the 'Foundations' of economics. (Marshall 1890/1948: 62; II.II.6)

¹ Citamos ya a Keynes cuando se refirió a esta “falsa analogía con una economía de trueque”. Marshall no desconoce el contraste que existe alguna diferencia entre el trueque y el intercambio monetario, tal como atestigua el Apéndice F de los *Principios* (“Barter”). Sin embargo, la diferencia parece ser simplemente de grado: “It is indeed possible that a true equilibrium may be arrived at under a system of barter; but barter, though earlier in history than buying and selling, is in some ways more intricate; and the simplest cases of a true equilibrium value are found in the markets of a more advanced state of civilization” (Marshall 1890/1948: 332). La presencia del dinero permite llegar fácilmente al equilibrio, mientras las trabas prácticas que enfrentan los individuos cuando realizan el intercambio a través del trueque hacen que el principio de la utilidad marginal no pueda actuar con plenitud. Sin embargo, el proceso de cambio y sus consecuencias son en esencia los mismos: “The theory of buying and selling becomes therefore much more complex when we take account of the dependence of marginal utility on amount in the case of money as well as of the commodity itself. The practical importance of this consideration is not very great.” (Marshall 1890/1948: 336). Marshall demuestra con lucidez el problema insoluble de la doble correspondencia de deseos que encierra el intercambio directo de productos: “In barter a person's stock of either commodity exchanged needs to be adjusted closely to his individual wants. If his stock is too large he may have no good use for it. If his stock is too small he may have some difficulty in finding any one who can conveniently give him what he wants and is also in need of the particular things of which he himself has a superfluity. But any one who has a stock of general purchasing power, can obtain any thing he wants as soon as he meets with any one who has a superfluity of that thing. He needs not to hunt about till he comes across "the double coincidence" of a person who can spare what he wants, and also wants what he can spare” (Marshall 1890/1948: 336). Pero la demostración de la imposibilidad del trueque no le impide referirse a él como si se tratara de una realidad.

Marshall cree haber eliminado los problemas que trae el dinero mediante la suposición de que su precio (o poder adquisitivo) es constante. A su vez que la valoración del dinero por parte del individuo sea también constante, más allá de su nivel de consumo. La utilidad marginal del dinero es también constante. El poder adquisitivo del dinero no es más que el precio relativo con respecto al resto de las mercancías. Al suponer fijo el poder adquisitivo del dinero se está suponiendo que el resto de los precios tampoco se modifica.

Este supuesto que parece ser adoptado para evitar los problemas dinararios se muestra como un dispositivo mucho más importante: a través de él puede estudiarse un solo mercado prescindiendo de todos los demás y, a pesar de ello establecer una relación, no entre dos simples mercancías aisladas sino entre una mercancía y todas las demás, con la mediación del dinero. Cuando el individuo compara la utilidad marginal de un producto con la del dinero, dado que el su poder adquisitivo de este último está fijo, está en realidad midiéndola contra el universo de las mercancías.

El dispositivo desempeña en la exposición de Marshall múltiples funciones. Presupone además que la utilidad marginal es cuantificable: se trata del enfoque cardinal de la utilidad¹. El precio mide directamente la utilidad relativa. Pero no sólo eso, la utilidad marginal del dinero constante asegura, además, que la curva de demanda sea necesariamente negativa: queda eliminado el efecto-ingreso (Hicks 1939/1974: 22-29). De este modo la relación de los precios en dinero con utilidad marginal constante entre dos mercancías es igual al cociente de las utilidades marginales.

The larger the amount of a thing that a person has the less, other things being equal (i.e. the purchasing power of money, and the amount of money at his command being equal), will be the price which he will pay for a little more of it; or in other words his marginal demand price for it diminishes [...] This last sentence reminds us that we have as yet taken no account of changes in the marginal utility of money, or general purchasing power. At one and the same time, a person's material resources being unchanged, the marginal utility of money to him is a fixed quantity, so that the prices he is just willing to pay for two commodities are to one another in the same ratio as the utility of those two commodities. (Hicks 1939/1974: 95; III.III.2)

¹ En *Valor y Capital*, Hicks expone por primera vez la reformulación de la teoría expuesta por Marshall en el Libro III de sus *Principles* en términos de la utilidad ordinal, fusionando las contribuciones anteriores de Edgeworth, Pareto y Slutsky. Mostró que “se puede construir una teoría completa de la demanda, por lo menos tan completa como la de Marshall, basándose en el supuesto de la escala de preferencias [...] [D]ebemos llevar a cabo una purga y rechazar todos los conceptos afectados de utilidad cuantitativa, para sustituirllos, en la medida que sea preciso, por conceptos que no contengan tal implicación. Evidentemente, la primera víctima ha de ser la utilidad marginal misma. Si la utilidad total es arbitraria, también lo es la marginal” (Hicks 1939/1974: 12-13). Esta reformulación permite deshacerse de los ribetes más cuestionados de la teoría de la utilidad, que implícitamente consideraba posible cuantificar la satisfacción. “Si se es utilitarista en filosofía hay perfecto derecho a serlo en economía. Pero si no se es (y hoy son pocos los utilitaristas) también se tiene derecho a una economía libre de supuestos utilitaristas” (Hicks 1939/1974: 11). En realidad, aunque cambian los términos, la teoría no se modifica sustancialmente. Como dice Hicks, luego de resolver el problema de la elección del individuo utilizando las curvas de indiferencia para dos mercancías, el resultado es idéntico, a punto tal que puede traducirse al lenguaje anterior: “Se puede observar que por ahora apenas nos hemos apartado de Marshall... Si queremos podemos transcribir las palabras de Marshall y decir que el precio de una mercancía es igual a la tasa marginal de sustitución del dinero por esa mercancía” (Hicks 1939/1974: 14).

Incrementos en la riqueza individual deberían producir una reducción en la utilidad marginal del dinero. Al suponer constante el precio del dinero y su utilidad marginal el ingreso del individuo no cambia.

In other words, the richer a man becomes the less is the marginal utility of money to him; every increase in his resources increases the price which he is willing to pay for any given benefit. And in the same way every diminution of his resources increases the marginal utility of money to him, and diminishes the price that he is willing to pay for any benefit. (Marshall 1890/1948: 96; III.III.3)

Desde una perspectiva exclusivamente individual, los cambios en el poder adquisitivo del dinero sólo pueden surgir de un cambio en el presupuesto del individuo, en su ingreso monetario o en su riqueza individual¹. Si fuera ésta la única causa posible de las variaciones en el poder adquisitivo del dinero, el supuesto de Marshall reflejaría la situación en que la riqueza de los individuos no varía. De este modo los cambios en la cantidad de dinero -en su ingreso- no modificarían la tasa marginal de sustitución del dinero con respecto a una mercancía cualquiera². Sin embargo, como veremos, aunque ciertamente se trata de una simplificación trascendente para su presentación de la teoría de la demanda, si pospone su tratamiento dejándolo para otro libro no es precisamente por sus causas y consecuencias desde el punto de vista *individual*. Las variaciones que más le preocupan son las que provienen de los cambios que se producen a escala de la sociedad en su conjunto.

To begin with, the purchasing power of money is continually changing, and rendering necessary a correction of the results obtained on our assumption that money retains a uniform value. This difficulty can however be overcome fairly well, since we can ascertain with tolerable accuracy the broader changes in the purchasing power of money. *Next come the changes in the general prosperity and in the total purchasing power at the disposal of the community at large.* (Marshall 1890/1948: 109; III.IV.5; subrayado AK)

Vemos que de esta manera el Primer Tratado, la exposición de la *teoría clásica del valor* supone que el poder adquisitivo y la utilidad marginal del dinero son constantes. Elude así una explicación rigurosa de lo que Marshall denomina el precio del dinero, que hasta aquí pareciera estar más que nada asociado a la utilidad marginal del dinero para un individuo aislado.

¹ Hicks considera que este artificio de Marshall era hasta cierto punto lícito, e incluso ingenioso. En realidad no se trataba de ignorar que los cambios en los ingresos individuales afectan la demanda de cada mercancía, sino que le permitía pasar por alto elegantemente el problema de las demandas con pendiente positiva. “Esto era una simplificación perfectamente admisible en muchos casos, y no cabe duda de que simplificó enormemente su teoría. En verdad, es una de esas simplificaciones de genio de las que se encuentran varios ejemplos en la obra de Marshall.” (Hicks 1939/1974: 29)

² Marshall sabe muy bien cuáles son las ventajas de esta simplificación a la hora de la determinación de la curva de demanda. Antes de citar el famoso ejemplo de Sir Giffen sobre el consumo de pan, sostiene que “The substance of our argument would not be affected if we took account of the fact that, the more a person spends on anything the less power he retains of purchasing more of it or of other things, and the greater is the value of money to him (in the technical language every fresh expenditure increases the marginal value of money to him). But though its substance would not be altered, its form would be made more intricate without any corresponding gain; for there are very few practical problems, in which the corrections to be made under this head would be of any importance.” (Marshall 1890/1948: 132; III.VI.4)

El efecto de los fenómenos monetarios es todavía más difícil de pasar por alto en el tratamiento de la tasa de interés. La *teoría clásica del interés* sostiene que en condiciones de equilibrio la tasa de interés se iguala a la productividad del capital –demanda– y a la desutilidad de la espera –oferta–. Ahora tropezamos con que esta igualdad descansa también sobre el supuesto del poder adquisitivo constante del dinero.

Throughout the present volume we are supposing, in the absence of any special statement to the contrary, that all values are expressed in terms of money of fixed purchasing power, just as astronomers have taught us to determine the beginning or the ending of the day with reference not to the actual sun but to a mean sun which is supposed to move uniformly through the heavens. Further, the influences which changes in the purchasing power of money do exert on the terms on which loans are arranged, are most conspicuous in the market for short loans—a market which differs in many of its incidents from any other and a full discussion of their influences must be deferred. But they should be noticed here in passing, at all events as a point of abstract theory. For the rate of interest which the borrower is willing to pay measures the benefits that he expects to derive from the use of the capital only on the assumption that the money has the same purchasing power when it is borrowed and when it is returned. (Marshall 1890/1948: 593; VI.VI.7)

Este supuesto implica nuevamente postergar hasta el Segundo Tratado el análisis de las causas en las variaciones de la tasa de interés (y, como vimos, de los precios) vinculadas al ciclo económico, a las crisis, a la deflación y la inflación. Pero también al estado del crédito que se modifica con los cambios en la cantidad de dinero. En efecto, una variación generalizada de los precios puede incluso volver negativa la tasa de interés en términos reales. El dinero del primer Tratado niega la relación entre dinero, precios e interés. Así, los *Principles*, es decir, la teoría clásica del valor y la distribución, se construye un mundo virtuoso, donde reina la paz y el sosiego¹. O al menos no aparecen las enormes perturbaciones del mundo real que, junto con los cambios en el poder adquisitivo del dinero, quedan relegados al Segundo Tratado, donde se presentan todas las desgracias juntas. Estas omisiones se justifican en la necesidad de simplificar.

When we come to discuss the causes of alternating periods of inflation and depression of commercial activity, we shall find that they are intimately connected with those variations in the real rate of interest which are caused by changes in the purchasing power of money. For when prices are likely to rise, people rush to borrow money and buy goods, and thus help prices to rise; business is inflated, and is managed recklessly and wastefully; those working on borrowed capital pay back less real value than they borrowed, and enrich themselves at the expense of the community. When afterwards credit is shaken and prices begin to fall, everyone wants to get rid of commodities and get hold of money which is rapidly rising in value; this makes prices fall all the faster, and the further fall makes credit shrink even more, and thus for a long time prices fall because prices have fallen". (Marshall 1890/1948: 594; VI.VI.7)

¹ En la *Teoría General* dice Keynes “The celebrated optimism of traditional economic theory, [...] has led to economists being looked upon as Candides, who, having left this world for the cultivation of their gardens, teach that all is for the best in the best of all possible worlds provided we will let well alone [...] For there would obviously be a natural tendency towards the optimum employment of resources in a society which was functioning after the manner of the classical postulates. It may well be that the classical theory represents the way in which we should like our economy to behave. But to assume that it actually does so is to assume our difficulties away.” (Keynes 1936/1939: 33; I.3.III)

Antes de penetrar en la teoría monetaria clásica propiamente dicha, es decir, la teoría expuesta —sin conexión interna con la *teoría clásica del valor*— en *Money, Credit & Commerce*, conviene realizar una apreciación de conjunto acerca del modo particular en que el dinero entra en la el esquema de los *Principles of Economics*, el Primer Tratado clásico.

El punto controvertido del que derivan todos los problemas ulteriores es sin duda, el referido al valor o precio del dinero como tal. El dinero del Primer Tratado de Marshall se identifica con el oro (o la plata). El dinero así considerado es en sí mismo una mercancía producida bajo ciertas condiciones de costo y a la vez es una cosa útil deseable por sus cualidades. Es por ser mercancía que entabla en primer lugar una relación de cambio con todo el resto de las mercancías. Sin embargo, al fija su precio adquisitivo las leyes del valor dejan de actuar sobre ella: “*the price of anything will be taken as representative of its exchange value relatively to things in general, or in other words as representative of its general purchasing power*” (Marshall 1890/1948: 62;II.II.6). De esta manera se convierte en un mero *standard of value*. Se establece una contradicción: el dinero tiene valor propio por ser una mercancía más sometida a las leyes generales del precio normal, pero ni bien se designa dinero, esas leyes no pueden regir más su propio precio.

Por otra parte, como su utilidad marginal se hace constante, pareciera que el única finalidad del dinero es expresar valor. No existe ningún motivo para que el dinero de los *Principles of Economics* sea motivo de deseo por sí mismo. Es que si se admitiera la posibilidad de que la mercancía designada como dinero fuera deseada por poseer por el hecho de concentrar poder de compra, llegaríamos a la conclusión de que la utilidad del dinero proviene de su precio. La explicación se hace circular: el dinero es útil porque tiene valor, pero si tiene valor es justamente porque es útil.

El dinero con valor intrínseco primero —cuando se lo designa— y constante después —cuando es dinero— por el que opta Marshall, parece resolver ciertos problemas de presentación de la *teoría del valor* pero a la vez produce manifiestas contradicciones con otros aspectos centrales la propia teoría. La intención general es que la economía funcione como si fuera de trueque, sólo que los precios se encuentran expresados en términos de una mercancía particular.

Queda además por resolver el fenómeno del interés. Cuando el dinero es dado a préstamo arroja un interés que está directamente relacionado con las políticas bancarias. Pero en los *Principles of Economics* la tasa de interés iguala la productividad del capital con la desutilidad de la espera. Se produce una superposición entre las explicaciones referidas al capital y las concernientes al dinero. Marshall resuelve todos estos problemas convirtiendo al dinero en un simple *standard of value* y, más específicamente, en un simple transporte de utilidad. Se trata de un dinero puramente formal y abstracto. Las tensiones señaladas regresan nuevamente y enturbian el desarrollo de *Money, Credit & Comerse*, el Segundo Tratado.

3.4. Metales preciosos y papel moneda.

Llegó el momento entonces de dedicarnos al Segundo Tratado de la teoría clásica, aquel donde se trata específicamente el problema del dinero. Finalmente tendríamos que encontrar la fuente de los cambios en su “precio”. Keynes sostiene, sin embargo, que en el Segundo Tratado aparecen nuevas explicaciones acerca del precio y del interés que no coinciden con las del Primero.

Como pudimos corroborar, en los *Principles of Economics*, no existe una explicación “fundamental” del dinero, sino que es utilizado como simple expresión de valor. Todos los problemas monetarios son relegados al anunciado Segundo Tratado. Pero las cosas no mejoran en *Money, Credit & Commerce*. El dinero tampoco nace de una explicación sobre su naturaleza. En lugar de un desarrollo acerca de la génesis del dinero a partir de los resultados alcanzados de los *Principles of Economics*, se ofrecen dos tipos distintos de presentación: una histórica –un relato que señala cómo, cuándo y dónde se empezó a utilizar dinero- y otra funcional –una enumeración de los usos que tiene el dinero una vez que hace su aparición-. La segunda parece ser más “teórica”¹. Marshall considera dos funciones como las primordiales del dinero: medio de cambio y patrón de valor.

[T]he chief functions of money fall under two heads. Money is, firstly, a *medium of exchange* for bargains that are completed almost as soon as they are begun; it is a ‘currency’; it is a material thing carried in purses, and ‘current’ from hand to hand, because its value can be read at a glance. This first function of money is admirably discharged by gold and silver and paper based on them [...] The second function of money is to act as *standard of value*, or *standard for deferred payments* –that is, to indicate the amount of general purchasing power, the payment of which is sufficient to discharge a contract, or other commercial obligation, that extends over a considerable period of time: and for this purpose stability of value is the one essential condition. (Marshall 1923: 16; I.I.3)

Podemos extraer de aquí dos conclusiones: en esta primera aproximación el dinero está “admirablemente” representado por el oro y la plata o por papeles convertibles por metal. Hasta el momento el dinero parece ser, como lo era en el Primer Tratado, una simple mercancía. En segundo lugar, el dinero funciona como patrón de valor, pero para hacerlo debe mantener su poder adquisitivo. En los *Principles of Economics* el poder adquisitivo del dinero se consideraba constante por una necesidad de la teoría. Ahora la estabilidad del poder de compra se convierte en un objetivo. Para Marshall no hay peor mal que la inestabilidad en el valor del dinero.

El dinero está personificado por los metales preciosos, de manera que su valor debería adecuarse a las determinaciones generales del valor expuestas en el Primer Tratado. Como cualquier mercancía, su precio de oferta debería estar regido por los costos de producción crecientes, y su precio de demanda por la utilidad marginal decreciente. Pero esta explicación general no parece suficiente para dar cuenta del precio del dinero, porque su “precio” no se limita a valorar al dinero mismo, sino que expresa poder general de compra sobre el resto de los bienes. Este desdoblamiento del valor del dinero crea la apariencia de una pura ficción. El precio del dinero parece surgir de las demás mercancías, y no de sí mismo. Marshall intenta sostener su teoría general del valor, pero

¹ Admitamos, sin embargo, que toda explicación meramente funcional es en sí limitada: poco sabremos, por ejemplo, acerca de la naturaleza del agua si nos limitamos a describir para qué sirve.

veremos que las particularidades del dinero entorpecen una y otra vez el intento de dar con una explicación consistente.

In early times it was commonly said that the values of gold and silver are ‘artificial’. But in fact they are governed on the side of supply by cost of attainment, and on the side of demand by the needs of people for ready purchasing power based on gold and silver, together with the demand for these metals for the purposes of industry and display. (Marshall 1923: 40; I.IV.2)

Del lado de la oferta, el valor del dinero debe ser igual al costo de producción de los metales preciosos. Incluso a primera vista, se agrega a la demanda de dinero un factor distinto al que lleva a desear las demás mercancías: el oro y la plata tienen cierta utilidad fundada en sus propios usos, pero cuando funcionan como dinero poseen además la capacidad adicional de representar poder general de compra y por esa propiedad se los demanda. La demanda de dinero tiene entonces ciertas particularidades: se demanda como simples mercancía y se lo demanda además como medio de cambio. La demanda de la mercancía dinero debería crecer en consonancia con esta necesidad adicional. Es más, podría pensarse que la demanda de dinero como poder de compra no tiene límites.

Money or ‘currency’ is desired as a means to an end; but yet it does not conform to the general rule that, the larger the means toward a certain end, the better will that end be attained. It may indeed be compared to oil used to enable a machine to run smoothly. (Marshall 1923: 38; I.IV.1)

La demanda de dinero choca con una restricción. Porque si bien el dinero en efectivo es necesario para hacer frente a las compras, poseer dinero inmovilizado tiene también un costo. Los individuos fijan la magnitud de su tenencia de efectivo en el punto en que la utilidad que les da como medio de compra compensa la que pierden al no emplear ese dinero para la compra de una mercancía o para realizar una inversión.

[C]urrency held in the hand yields no income: therefore everyone balances (more or less automatically and instinctively) the benefits, which he would get by enlarging his stock of currency in the hand, against those which he would get by investing some of it either in a commodity –say a coat or a piano- from which he would derive a direct benefit; in some business plant or stock exchange security, which would yield him a money income. (Marshall 1923: 40; I.IV.2)

El dinero-mercancía se demanda entonces por su carácter de mercancía –por su utilidad propia-, y también en tanto desempeña el papel de medio de cambio. Sin embargo, la demanda como medio de circulación se encuentra condicionada, a su vez, por el uso alternativo del dinero: comprar una inversión para obtener un beneficio. En éste último caso el dinero que no se emplea para el cambio ni para el uso directo, se convierte en oferta de “capital libre”, es decir, en material de ahorro (ver *supra* p.50).

La complejidad de la cuestión va en aumento. Se insinúan ya los problemas que Keynes observa en la *teoría clásica del dinero*: hasta el momento el “precio del dinero” era idéntico a su poder de compra, que a su vez remitía al precio (inverso) de todas las demás mercancías. Ahora se hace presente como un factor en la demanda de dinero el beneficio (o interés) que rinde el capital libre. Recíprocamente, la oferta de dinero tendría que influir en la tasa de interés, pero entonces nos topamos con que, a diferencia del Primer Tratado, el dinero debería sumarse a la oferta de capital libre (al ahorro). Su

efecto sobre la tasa de interés no está sólo vinculado al cambio en los precios, sino a la novedosa cualidad intrínseca del dinero que se nos presenta: es capaz de arrojar un interés. El dinero era al principio una mercancía cualquiera, ahora parece ser capital.

Pero nos falta considerar aun los motivos que llevan a ofrecer dinero, ya que su precio – su poder de compra- surge según la concepción general de Marshall de la acción recíproca de la demanda y la oferta. Tratándose de metales preciosos, el precio de oferta está gobernado por su “cost of attainment”. Si se tratara de una mercancía cualquiera, toda vez que el precio de mercado supere este precio normal, se reducirá su producción hasta llegar al nivel equivalente al costo de obtener los metales preciosos. Las leyes expuestas en los *Principles of Economics* nos alcanzarían para establecer la cantidad de dinero disponible.

Thus the total value of the currency which a nation holds is kept from falling considerably below, or rising considerably above, the amount of ready purchasing power, which its members care to hold in hand. If then the discovery of new mines, or any other cause, increase considerably the stock of currency, its value must fall, until its fall makes the acquisition of increased supplies of gold unprofitable. That is, the value of a gold coin, freely minted, will tend to be held rather close to the cost of attainment of the gold which it contains. (Marshall 1923: 39; I.IV.1.)

Cuando el dinero circula bajo la forma de metales preciosos, su precio está regido en última instancia por su costo de producción, y su cantidad por la demanda de efectivo. Al tener dos usos, uno industrial y otro como medio de cambio, la relación entre el precio del oro sin amonedar y el precio del oro se estabiliza debido a que puede salir y entrar libremente de la circulación.

[O]f course no gold coins can fall in exchange value appreciably below the gold that is in them: for as soon as gold in coined form becomes cheaper than other gold, it would go into the melting pot fast: but gold coin, other than the sovereign can be minted only when coined gold is worth more than uncoined gold by the equivalent of that charge. (Marshall 1923: 58; I.V.4)

Las leyes expuestas hasta el momento sirven también para explicar el flujo internacional de los metales. Si un país no puede producir oro dentro de sus fronteras, pero los metales fluyen libremente de un país a otro, las necesidades de la circulación atraerán el dinero faltante o expulsarán el dinero excedente, a través de cambios en los precios. Esta versión de la teoría cuantitativa se encuentra ya implícita en la explicación anterior: cuando la oferta de oro excede las necesidades de la circulación, su poder de compra cae por debajo al correspondiente a su costo de producción. Los precios de las mercancías en general se incrementan y el oro sale en busca de mercancías extranjeras abaratadas. El metal drena de la circulación interna hasta que los precios internos se ponen en línea con los precios internacionales.

[G]old generally passes from one country to another with perfect freedom; and therefore the stock of it, which each country holds, adjusts itself to her demand for it as currency and in other uses. Its purchasing power within her territory must bear such a relation to its purchasing power in other countries, that neither her importers nor her exporters find a considerable advantage in substituting gold on large scale for other goods. Therefore her stock of gold never diverges for any considerable time far from that amount which keeps her general level of prices in accord with that of other countries, allowance being made when necessary costs of transports and frontier taxes. (Marshall 1923: 40; I.IV.2)

Hasta aquí la cantidad de oro está regulada por leyes internas del sistema. La cantidad de oro no puede rebasar con mucho las necesidades de la circulación más las de la industria. Y el precio mundial no puede alejarse demasiado del costo de producción.

Sin embargo, todo se pone patas arriba cuando la cantidad de dinero aparece regulada exteriormente. Cuando el oro puede drenar libremente de la circulación, el valor total del oro será equivalente a la suma de los precios, pero son los precios de los productos que se desea adquirir, bajo la forma de demanda de metal, los que rigen la cantidad de oro circulante. Pero, tal como afirma Keynes, las leyes comienzan a invertirse. Si introducimos el supuesto de que el oro no sale ni entra a la circulación por ninguna de las vías –hacia y desde la industria o hacia y desde el exterior–el valor del oro no depende de su costo de producción, sino de la cantidad de dinero circulante.

If her stock of gold were fixed by nature's decree, gold being used by her only for currency, all her other media of exchange being affect orders for certain quantities of gold; then the total value of that gold would be the same whatever its amount. (Marshall 1923: 39; I.IV.1)

Recapitulemos: la función de dinero es desempeñada por una mercancía (el oro). Como tal, el dinero tiene un valor dado por sus costos de producción. La cantidad de dinero depende de la demanda, dada por las necesidades de la circulación. Si la cantidad de dinero aumenta por sobre el nivel requerido por demanda, su poder de compra cae, los precios suben y el oro escapa de la circulación interna en busca de precios más bajos. Se establece una paridad internacional del poder de compra, que es regido por el costo de producción del metal. El aumento en la cantidad de dinero-mercancía modifica los precios pero sólo transitoriamente, hasta que el flujo de mercancías entre países tiene como contrapartida el equilibrio en la cantidad distribución del dinero. Así, la famosa teoría cuantitativa se convierte en una tautología: al cabo de un año, el valor total del oro multiplicado por su velocidad de circulación debe ser igual al valor total de las transacciones.

The total value of a country's currency, multiplied into the average number of times of its changing hands for business purposes in a year, is of course equal to the total amount of business transacted in that country by direct payments of currency in that year. But this identical statement does not indicate the causes that govern the rapidity of circulation of currency: to discover them we must look to the amounts of purchasing power which the people of that country elect to keep in the form of currency. (Marshall 1923: 43; I.IV.3)

Hasta el momento el dinero-mercancía parece responder estrictamente a las necesidades de la circulación: actúa como aceite para lubricar la maquinaria económica. Sin embargo Marshall acepta que su exceso o defecto puede entorpecer el mecanismo¹. Lo que no queda claro es cómo podría incrementarse permanentemente –si no es a través de un supuesto teórico o “por decreto de la naturaleza”– la cantidad de dinero - mercancía.

¹ Esta concepción del dinero como lubricante del cambio se remonta, entre otras fuentes, al célebre ensayo de Hume: “Money is not, properly speaking, one of the subjects of commerce; but only the instrument which men have agreed upon to facilitate the exchange of one commodity for another. It is none of the wheels of trade: It is the oil which renders the motion of the wheels more smooth and easy.” (Hume 1756/1985: 1)

A machine will not run well unless oiled; and a novice may infer that the more oil he supplies, the better the machine will run: but in fact oil in excess will clog the machine. In like manner an excessive increase of currency, causes it to lose credit, and perhaps even to cease to be ‘current’. (Marshall 1923: 38; I.IV.1)

Cuando el dinero es una mercancía las leyes generales del valor, aunque con excepciones, parecen en última instancia regir su precio y cantidad. Un incremento exógeno en la cantidad de circulante nacional sólo modifica por un tiempo los precios, que luego vuelven a su punto de reposo, cuando el metal se escapa de la circulación. Pero ni bien se plantea la posibilidad de que la cantidad de dinero se modifique arbitrariamente pero de modo duradero, las leyes anteriores comienzan a tambalear. El pasaje del dinero mercancía a los billetes inconvertibles introduce fuertes cambios en las leyes circulatorias del dinero. Su precio no puede ser gobernado por el costo de producción simplemente porque no lo tiene. Su cantidad no se somete a las necesidades de la circulación porque el billete de papel no tiene otro uso alternativo ni puede – siendo una moneda de circulación nacional– escapar del país o penetrar en él por sus fronteras.

3.5. El Papel moneda inconvertible: la teoría cuantitativa como determinante de los precios.

Marshall considera la posibilidad de que en lugar de que las necesidades de la circulación sean cubiertas por el oro, la plata o algún representante suyo, aparezca en su lugar *papel inconvertible*. Las leyes de la circulación giran sobre su eje: dadas las necesidades de “ready purchasing power”, la cantidad de dinero deja de estar gobernada por el precio del dinero - oro. Es al revés: el precio del dinero está gobernado por la cantidad de dinero. De esta manera el incremento en la cantidad de dinero –si la velocidad de circulación no varía-, se refleja en una reducción en el poder adquisitivo del dinero, es decir en un incremento generalizado de los precios.

[I]f everything else remains the same, then there is this direct relation between the value of currency and the level of prices, that, if one is increased by ten per cent., then the other also will be increased by ten per cent. Of course, the less the proportion of their resources which people care to keep in the form of currency, the lower will be the aggregate value of the currency, that is, the higher will the prices be with a given volume of currency. (Marshall 1923: 45; I.IV.3)

Aparece así a la versión más sencilla de la teoría cuantitativa del dinero. Los precios dependen de la cantidad de circulante y de la velocidad de circulación, que en Marshall se presenta como la proporción del ingreso que el público desea conservar en la forma de circulante –en su ejemplo asciende al 10 o 15%.

The total value of an inconvertible paper currency therefore cannot be increased by increasing its quantity: an increase in its quantity, which seems likely to be repeated, will lower the value of each unit more than in proportion to the increase. (Marshall 1923: 48; I.IV.5)

El circulante inconvertible carece de valor intrínseco. Cualquier signo puede desempeñar el papel de medio de circulación, siempre y cuando logre ganarse la confianza del público. ¿De qué depende entonces su valor? Segundo Marshall, en última