

De Smith a Keynes: siete lecciones de historia del pensamiento económico.

Un análisis de los textos originales.

Axel Kicillof

INDICE

Prefacio	4
Introducción y plan del libro. El actual desprestigio de la historia del pensamiento económico.....	5
Algunas observaciones sobre el enfoque adoptado.	9
Estructura del libro.....	12
Lección 1. Adam Smith y el nacimiento de la economía política clásica.....	15
Introducción.....	15
Las circunstancias históricas en las que escribió Smith.....	18
Naturaleza de las leyes económicas: ¿qué es la mano invisible?.....	19
Controversias sobre el origen de la riqueza: la ruptura de Smith con las corrientes de pensamiento económico anteriores.....	25
Los rasgos novedosos del capitalismo y la división del trabajo	32
Discusión sobre el origen del intercambio.....	38
La génesis del capitalismo y la extensión del mercado.	45
Lección 2. Adam Smith y la formación del sistema clásico.....	49
Prolegómenos del análisis de la mercancía: la “génesis” del dinero	49
La centralidad de la ley del valor.....	54
Dificultades para convertir al trabajo en la fuente única y exclusiva del valor	56
Abandono de la teoría del valor fundada en el trabajo	65
Precio natural, precio de mercado y leyes de la distribución.....	72
Salario	75
Ganancia	79
Renta de la tierra	82
Lección 3. David Ricardo y la culminación de la economía política clásica	86
Introducción.....	86
La época de Ricardo.....	88
Algunas notas sobre el método de exposición de Ricardo.....	89
Preámbulo de los Principios de Economía Política y Tributación.....	94
Valor de uso y valor de cambio	95
La “comprobación” de la determinación del valor por el tiempo trabajo.....	98
La renta diferencial de la tierra	103
Dificultades que Ricardo no consigue resolver	107
El dinero en el sistema clásico	110
Los límites de la acumulación de capital en el sistema clásico	116
Lección 4. La revolución marginalista.....	120
Breve nota histórica: Europa entre 1815 y 1875.....	120
Las dificultades de Ricardo, nuevamente	123
La declinación de la escuela ricardiana	127
El marginalismo revolucionario.....	131
La fundación del marginalismo	133
El intercambio puro.....	138
Del valor de los bienes de consumo al valor de los medios de producción.....	153
Lección 5. El marginalismo de Marshall	158
El triunfo del marginalismo de la mano de Marshall: ¿revolución traicionada?	158
Los “momentos” de la determinación marshalliana del precio	162
La teoría de la distribución de Marshall	172
De la renta de la tierra a la cuasi-renta del capital	177
El dinero y la ley de Say en el sistema marshalliano.....	180

La Gran Depresión y la marginalista de la ocupación	189
Lección 6. La contribución de Keynes	195
La época de Keynes	195
La trayectoria intelectual de Keynes y su vinculación con la historia	197
La “teoría clásica” según Keynes	201
Naturaleza profunda de las críticas de Keynes a la teoría clásica.....	203
Crítica al mercado de trabajo y nueva teoría de la ocupación	211
La propensión a consumir y el incentivo para invertir	218
El sistema completo de Keynes	225
Política monetaria y fiscal.....	228
Teorías no marginalistas del capital, del dinero y del valor	231
Lección 7. Karl Marx y la crítica de la economía política.....	236
Introducción: de la filosofía del derecho a la crítica de la economía política.....	236
El método de Marx y su vínculo con la economía política clásica.....	239
El análisis de la mercancía.....	248
El doble carácter del trabajo y el carácter histórico de la mercancía.....	262
De la mercancía al dinero	269
El fetichismo de la mercancía y su secreto	274
El origen de la ganancia.....	277
Bibliografía citada.....	284

Prefacio

Las ideas contenidas en este libro son el resultado de más de una década de experiencia como profesor de Historia del Pensamiento Económico en cursos de grado y posgrado de diversas universidades, entre ellas, las de Buenos Aires, Quilmes y General Sarmiento y también en IDES y FLACSO. A pesar de su título, el verdadero objeto de estudio de este libro no es lo que habitualmente se entiende por historia de la teoría económica ya que, con el transcurso del tiempo, arribé a la conclusión de que no existe una *historia* de la teoría separada de la teoría misma. Se trata, por consiguiente, de un libro de *teoría económica* que contradice los hábitos de la enseñanza propios de la actual ortodoxia en tres puntos esenciales: en primer lugar, se analizarán las teorías de las diversas escuelas de pensamiento, sin restringir la mirada a una sola; en segundo lugar, como material de estudio se emplearán principalmente los textos originales y no los libros de texto o manuales; y, por último, la exposición respetará el orden cronológico de aparición de las teorías, en vez de presentar al cuerpo teórico de la economía como algo acabado y congelado en su estado actual.

Una breve referencia al origen del libro acaso sea la forma más sintética de exponer sus propósitos, alcances y también sus limitaciones. La primera versión de estas lecciones –preparada por una iniciativa de Eduardo Basualdo– se utilizó para el dictado de un curso en la modalidad “virtual”, es decir, por entregas semanales que se difundían periódicamente entre los estudiantes. Al tratarse de un curso relativamente breve, debí abandonar, desde un principio, la pretensión de elaborar un tratado exhaustivo destinado a abarcar todas las épocas, todas las escuelas, todos los autores y todos los temas (empresa que, por otra parte, estimo superior a mis fuerzas). Por lo mismo, el estilo de estas lecciones se ubica en un raro punto intermedio entre lo oral y lo escrito, lo que explica, además, el discreto empleo de referencias bibliográficas y notas al pie, que deberían poblar el trabajo si fuera un clásico tratado académico.

Quiero expresar mi gratitud, en primer lugar, a Pablo Levín, quien, siendo yo aún estudiante, me inició en la pasión por la teoría económica y su historia. A Miguel Teubal, porque en sus cátedras me ofreció siempre, con una generosidad poco frecuente, un espacio de libertad para desarrollar mis ideas. Augusto Costa hizo una rigurosa revisión general del manuscrito antes de ser entregado para la edición. Agradezco también a Cristian Girard, Guido Starosta, Emmanuel Alvarez Agis, Damián Kennedy, Nicolás Bonofiglio y Federico Bekerman, quienes leyeron y comentaron diversos fragmentos y versiones de este trabajo.

Agradezco a Luis Quevedo, de Eudeba, que me convenció de la conveniencia de transformar el curso original en un libro, y a Pablo Castillo que nuevamente volcó su profesionalismo en la edición.

Por último, a Soledad. Como siempre, me dio su amor y su apoyo incondicional.

Introducción y plan del libro. El actual desprestigio de la historia del pensamiento económico

La historia del pensamiento económico, en tanto campo de estudio e investigación dentro de la teoría económica, está atravesando por una prolongada etapa de duros cuestionamientos y hasta de generalizado desprestigio. Mark Blaug, uno de los más reconocidos especialistas en la materia y un competente observador del estado de la enseñanza de la economía en los países centrales, describía hace algunos años el sombrío panorama:

No es ningún secreto que el estudio de la historia del pensamiento económico es tenido en baja estima por los economistas del *mainstream* [corriente principal] y es muchas veces desacreditado abiertamente como si fuera un trabajo de anticuario. Nada nuevo hay en esto. Prácticamente cada comentarista acerca del papel de la historia del pensamiento económico en la economía moderna en los últimos 30 años se ha lamentado por la declinación constante del interés en el área desde el final de la segunda guerra mundial y por su virtual desaparición de los planes de estudios de las universidades, no sólo en los de postgrado sino también a nivel del grado. La tendencia es más pronunciada en los Estados Unidos que en Europa pero es manifiesta en todas partes (Blaug 2001: 145; trad. AK).

A quien provenga de otras disciplinas y, por tanto, no se encuentre familiarizado con las peculiares actitudes y concepciones que caracterizan a la escuela de pensamiento económico actualmente dominante –conocida como escuela marginalista o neoclásica–, este estado de cosas puede parecerle curioso, en particular cuando se lo compara con las modalidades de enseñanza de las restantes ciencias sociales, como la sociología o las ciencias políticas, en las cuales el origen histórico de las teorías contemporáneas ocupa siempre un lugar prominente. De más está decir que tal desprecio empujó a más de un especialista en historia de la teoría económica –además de a lamentarse– a concebir sagaces argumentos destinados a persuadir al resto de los economistas de la importancia de su rama de estudio. Sin ir más lejos, hasta el célebre Joseph A. Schumpeter, autor de la monumental *Historia del análisis económico* ([1954] 1982: 38 y ss.), se sintió obligado a invocar tres razones que, a su entender, justificarían el estudio de las teorías económicas del pasado. Éstas son: las ventajas pedagógicas derivadas del conocimiento de la génesis de la economía actual; su papel como fuente de inspiración para nuevas ideas; y, por último, una vaga y genérica referencia al afán por “comprender el espíritu humano”.¹ Sin embargo, más allá de estas consideraciones, el hecho cierto es que, tal como indica Blaug, la historia del pensamiento económico ha pasado a ocupar un espacio cada vez más reducido y marginal en la enseñanza oficial de economía, hasta el extremo de desaparecer por completo de algunos planes de estudio de grado y posgrado.

Por nuestra parte, en cambio, no creemos conveniente dedicar la presente introducción a convencer al lector de la relevancia que reviste la historia del

1. Más recientemente, el debate se reavivó y dio lugar a numerosos artículos, entre los que pueden mencionarse algunos de elocuente título: “¿A qué precio la historia del pensamiento económico?” (Winch 1962); “¿Tiene la economía un pasado útil?” (Stigler 1969); “¿Después de Samuelson, quién necesita a Adam Smith?” (Boulding 1971); “¿Deben los economistas abandonar la Historia del Pensamiento Económico?” (Corry 1975); “¿Tiene un futuro útil la beca en Historia del Pensamiento Económico?” (Barber 1990); “¿Porqué enseñar la Historia de la Economía?” (Vaughn 1993); “¿A dónde va la historia del pensamiento económico? ¿Hacia ningún lado y lentamente?” (Kurtz 2006). La sola proliferación de preguntas como las que dan título a los citados trabajos es prueba suficiente de la densidad que tiene el manto de sospecha que se cierne en el presente sobre la disciplina.

pensamiento económico. En lugar de ensayar una nueva apología, nos proponemos, por así decir, “invertir la carga de la prueba”, proporcionando algunos elementos que acaso ayuden a comprender cuáles son las fuentes que alimentan el menosprecio que los economistas de la corriente principal experimentan por la historia de la economía, por un lado y, en estrecha relación con ello, también por las restantes ciencias sociales.

La “defensa” de la historia del pensamiento económico, por otra parte, tropieza con una dificultad adicional: los argumentos de quienes la desprecian rara vez son explicitados. Cuando se trata de eliminar la asignatura de los programas de estudio, en lugar de ofrecer razones, a menudo se invocan cuestiones de orden práctico, como la necesidad de reducir la extensión de los programas para conservar sólo su núcleo mínimo esencial –en donde se da por descontado que la historia del pensamiento no figura– dotando así de mayor “eficiencia” al proceso de formación.² No es difícil ver que detrás de este ingenuo pretexto se esconden motivaciones de mucha mayor profundidad y envergadura, que no son invocadas frontalmente.

La omisión de toda referencia a su origen histórico forma en realidad parte de la imagen que el *mainstream* ha construido de sí mismo. Podría decirse que a través de la negación de su propia historia, la economía oficial se concibe como una disciplina sin pasado, aunque paradójicamente siempre actual; o bien como una disciplina cuyo pasado no reviste más que una importancia anecdótica, acaso aun museográfica. Es la misma imagen que reproduce la despreocupada convicción de que la economía es una disciplina en todo aislada y capaz de prescindir de las restantes ramas del conocimiento sobre la sociedad, es decir, sin “hermanas” entre las demás ciencias sociales. Pareciera, pues, que los economistas estuvieran convencidos de que su materia se asemeja a una ciencia “exacta” o “natural”, en donde el “progreso del conocimiento” justifica el olvido de las teorías anteriores, por anticuadas y equivocadas. Pero no se trata exclusivamente de parecerse a las ciencias “duras”. De esta concepción sobre la naturaleza del progreso de la teoría económica se deriva también el convencimiento acerca de cuál es la única vertiente teórica que debe ser enseñada en las universidades.

Cuando se examinan las causas del menosprecio por la historia, no debe tomarse como un dato menor la posición dominante que alcanzó la escuela marginalista hace más de un siglo. Acaso sea cierto que cualquier corriente teórica que consiguiera conquistar un lugar hegemónico tan contundente como el que el marginalismo ocupa en la actualidad sería proclive a cargarse de prepotencia y, por tanto, a considerar que tal predominio se debe al hecho de que se ha alcanzado ya la cima del conocimiento. Y cuando las teorías anteriores se observan desde las alturas de esta presunta cúspide del saber, por fuerza se empequeñecen hasta perder toda relevancia en el presente.

Pero, ¿es cierto que la hegemonía de una determinada corriente es expresión del “triumfo teórico”? En primer lugar, no puede perderse de vista que la larga historia de la economía cuenta más de un episodio en el que la ortodoxia de turno creyó haber alcanzado la verdad definitiva. Por caso, en sus influyentes *Principios de economía política* de 1848, John Stuart Mill, afirmaba que “afortunadamente no queda nada que aclarar en las leyes del valor, ni para los escritores actuales ni para los del porvenir: la teoría está completa [...]” (Mill [1848] 1985: 386). De más está decir que esas leyes se oponen diametralmente a las que predica hoy la ortodoxia.

En segundo lugar, desde aquella posición dominante se dispone de un criterio simple para dictaminar cuál es el “valor” de los aportes de cada predecesor, destacando

2. A mediados de la década de 1990 participé como estudiante de los debates en torno de la reforma del plan de estudios de la licenciatura en economía de la Universidad de Buenos Aires. Reconozco que los pueriles argumentos esgrimidos para quitar algunas de las asignaturas del currículo, entre ellas historia del pensamiento económico, me provocaron una impresión honda y duradera.

sus aciertos y señalando sus errores. El procedimiento consiste en examinar hasta qué punto estas ideas “primitivas” coinciden con las actuales, para distribuir así las consagraciones u olvidos del presente. Muchos de los manuales marginalistas de historia del pensamiento económico se entregan con desparpajo a este ejercicio. Más aun, en un período de sólido e indiscutido predominio, como el actual, esta mirada autosuficiente suele hacerse todavía más severa, al punto de convertir el estudio de los precursores en una empresa casi únicamente autoconsagratoria y, a la vez, similar a una suerte de visita turística al museo del pasado; un museo compuesto mayormente por piezas muertas. Es por eso que la historia de la teoría se convierte en un pasatiempo que puede interesar exclusivamente a los economistas extravagantes o presumidos, o bien, tomando nuevamente la expresión de Blaug, como una empresa de anticuarios, cuyo provecho científico –agregamos nosotros– es escaso o nulo.

Como se dijo, sólo es posible arribar a estas conclusiones recurriendo a una concepción llamativamente ingenua acerca del modo en el que las ciencias “progresan”. ¿Cómo avanza la economía? Según esta noción de progreso, las teorías se van perfeccionando con el paso del tiempo mediante una permanente y democrática confrontación en el terreno de las ideas, cuyo resultado es que las teorías equivocadas o defectuosas sean reemplazadas por otras “mejores”, de mayor poder explicativo. Al igual que las especies animales, según demuestra la evolución darwiniana, las teorías estarían sometidas a un proceso de rigurosa selección que desemboca en la supervivencia del más apto. Desde esta perspectiva, es suficiente con que una teoría sea la última “sobreviviente” o bien la más ampliamente aceptada para dictaminar que, por eso mismo, sus enunciados encierran un grado mayor de “verdad” que todas las teorías anteriores, ya sea porque resistió a los ataques contra ella o porque también triunfó en su enfrentamiento con las teorías rivales.³ Por más simple y atractiva que sea esta analogía con la evolución natural, las diferencias con el desarrollo real de la economía son inocultables.

En primer término, la producción de nuevas teorías económicas, lejos de estar exclusivamente impulsada por el afán de acceder al conocimiento verdadero o de corregir los errores empíricos, formales o conceptuales de las teorías aceptadas, tiene un origen mucho más complejo y, por así decir, oscuro, pues el nacimiento de las ideas económicas se encuentra íntimamente vinculado con las necesidades de cada época histórica. De manera que la romántica representación de la historia de la economía como una desinteresada búsqueda de la verdad está por completo desprovista de realismo.

Otro tanto puede decirse acerca de las causas que conducen a que una determinada teoría económica triunfe sobre las demás. No hace falta adoptar una actitud exageradamente conspirativa para abordar este punto. Hasta el más llano sentido común es capaz de reconocer que, en cada época y lugar, ciertas teorías económicas cuentan con mayores oportunidades de imponerse que otras, en arreglo a una serie de

3. Aunque aquí se ha presentado de manera muy esquemática, esta concepción acerca del avance de la ciencia se asocia generalmente con la escuela “falsacionista” de Karl Popper. Es cierto que la posición de Popper es mucho más sofisticada, pero citas como la que siguen justifican hasta cierto punto la homologación: “cuando hablo de desarrollo del conocimiento científico, lo que tengo *in mente* no es la acumulación de observaciones, sino el repetido derrocamiento de teorías científicas y su reemplazo por otras mejores o más satisfactorias” (Popper 1967: 250). Tampoco es injustificada la aplicación de este criterio a la teoría económica, pues el propio Popper consideraba al marginalismo (particularmente en su versión austriaca) como un verdadero modelo y pretendía “generalizar el método de la teoría económica [teoría de la utilidad marginal] hasta volverlo aplicable a otras ciencias sociales teóricas” (citado en Hands 1993).

circunstancias que no se asocian exclusivamente con la consistencia lógica, el poder explicativo o la capacidad de predicción.

Keynes, por tomar un ejemplo, señalaba motivos completamente ajenos a la proximidad con la verdad cuando intentaba descubrir las fuerzas que convirtieron a ciertas teorías –para él completamente equivocadas y defectuosas– en el *mainstream* durante más de un siglo:

Lo cabal de la victoria de los ricardianos tiene algo de curiosidad y misterio; probablemente se debió a un complejo de conformaciones de la doctrina al medio ambiente en que fue proyectada. Creo que el hecho de haber llegado a conclusiones completamente distintas de las que una persona común sin instrucción del tipo medio podría esperar, contribuyó a su prestigio intelectual. Le dio virtud el hecho de que sus enseñanzas transportadas a la práctica, eran austeras y a veces insípidas; le dio belleza el poderse adaptar a una superestructura lógica consistente; le dio autoridad el hecho de que podía explicar muchas injusticias sociales y aparente crueldad como un incidente inevitable en la marcha del progreso, y que el intento de cambiar estas cosas tenía, en términos generales, más probabilidades de causar daño que beneficio; y, por fin, el proporcionar cierta justificación a la libertad de acción de los capitalistas individuales le atrajo el apoyo de la fuerza social dominante que se hallaba tras la autoridad (Keynes [1936] 2005: 45).

Por consiguiente, el hecho de que una determinada escuela –en nuestro caso el marginalismo– haya alcanzado una posición dominante en el presente está lejos de asegurar por sí mismo que sus teorías sean “mejores” o que posean un mayor contenido de verdad –que sean representaciones correctas de los procesos reales. Y, sin embargo, esta parecería ser una de las bases sobre las que se asienta el desprecio que la ortodoxia manifiesta por la historia de la economía.⁴

En este libro, en cambio, se deja completamente de lado la mítica idea de que la teoría económica se desarrolló a través del incansable avance por un sendero único que, en un proceso esencialmente acumulativo, desembocó en la conformación del cuerpo teórico de la actual ortodoxia marginalista. Cuando, para variar, en lugar de recurrir a esta falsa idea sobre el progreso de la economía se observa la forma que en realidad adoptó este desarrollo, resulta difícil ocultar que, a cada paso y ante cada problema, se enfrentaron explicaciones rivales, dando lugar, muchas veces, a feroces controversias. Estos debates, en lugar de saldarse mediante la capitulación o el acuerdo, se resolvieron, en numerosas oportunidades, a través de la aparición de “bifurcaciones” en el desarrollo de la teoría. De esta manera se fueron conformando diversas “escuelas” o “sistemas teóricos” en permanente confrontación. El desarrollo de la economía, por consiguiente, no siguió un solo camino, sino varios.

Siempre, indudablemente, uno entre los diversos *sistemas* logra conquistar una mayor aceptación durante un período determinado; pero es también cierto que ninguno de ellos logró nunca “destruir” por completo a los demás, ganándose la opinión unánime de todos los economistas. Es por eso que resulta improbable que el estudio de

4. Aunque esta imagen debe tomarse como una esquemática reconstrucción algo exagerada, tampoco se aleja tanto de la situación actual. Por caso, un libro de texto de historia del pensamiento económico muy difundido en la actualidad aclara desde sus primeras páginas que se abocará exclusivamente a la historia de la corriente teórica principal. Lo justifica arguyendo dos razones: “En primer lugar, la corriente principal de la economía representa el consenso sobre lo que es la economía en todas partes. En segundo lugar, una perspectiva histórica sobre la corriente principal de la economía puede ser de gran valor para el estudiante contemporáneo de esta disciplina. En nuestra aproximación pedagógica, por tanto, la heterodoxia se introduce en el estudio histórico o como un desafío directo a la ortodoxia reciente o como una variación sobre el tema de la corriente principal de la economía” (Ekelund y Hébert 1992: 4). El planteo, al menos, no carece de honestidad.

la historia del pensamiento económico pueda abordarse fructíferamente sin aceptar que la teoría económica no fue nunca ni es en la actualidad una sola –el *mainstream*– sino que comprende diversas escuelas de pensamiento y que cada una de ellas proporciona explicaciones distintas y hasta contrapuestas para los mismos fenómenos económicos. Puede decirse entonces que el desprecio de la historia por parte de la ortodoxia es, en realidad, un subproducto de la negación de la relevancia de las demás vertientes, negación que se pone de manifiesto cuando sostiene que hay una única teoría económica –la suya– y que las restantes teorías fueron ya superadas. Ésta es precisamente la conexión que buscábamos: si el desarrollo del pensamiento económico pudiera representarse como el tránsito ascendente por un camino lineal y progresivo que desembocó en las verdades de la ortodoxia actual habría que aceptar que la historia de la teoría carece prácticamente de interés.

Un curso de historia del pensamiento económico que, como éste, se encuentra exento de los prejuicios del *mainstream*, no puede tampoco ocuparse con exclusividad de las teorías del pasado, a las que considera superadas o abandonadas. Su objeto de estudio es otro muy distinto: el libro se aboca al análisis del proceso de gestación y formación de los diversos sistemas teóricos alternativos –entre ellos, el de la actual ortodoxia marginalista–. Desde esta perspectiva, podría decirse que estas lecciones no se ocupan, en realidad, de la historia de la teoría (en el sentido ortodoxo) sino que forman parte de un curso de teoría económica que, a diferencia de la enseñanza oficial, parte de reconocer que existen diversos sistemas teóricos y se interesa por las circunstancias y por los debates que dieron lugar a la génesis y al desarrollo de cada uno de ellos, así como a las conexiones que los unen y a los puntos que los separan.

Es por eso que, según creemos, incluso quienes estén principalmente interesados por la teoría ortodoxa, sacarán provecho también al adoptar este enfoque ya que, en general, el *mainstream* está acostumbrado a difundir sus ideas a través de libros de texto, manuales o tratados, en lugar de recurrir a los autores originales, en especial a los “padres fundadores” de la teoría. Y estos mismos libros de texto contribuyen a crear una falsa imagen según la cual el estado en el que se encuentra la teoría en cada momento coincide con su forma definitiva y que, por tanto, el campo de la economía está desprovisto de controversias y debates en curso. Así, la enseñanza a través de manuales se convierte en uno de los principales instrumentos para negar la historia de la teoría y, con ella, la existencia de teorías alternativas.

Tampoco esta tendencia es un patrimonio exclusivo de la actual ortodoxia. Cada vez que una escuela alcanzó la posición dominante, se preocupó por ocultar las discusiones que dieron lugar a su nacimiento, desautorizando así a los interlocutores de las otras vertientes. Sin embargo, como se verá más adelante en estas lecciones, el estudio de los textos de la “época heroica” de la ortodoxia –la etapa en la que ella misma ocupaba un lugar secundario y debió, por tanto, adoptar prácticas confrontativas para imponerse– permite comprender con claridad cuál es su núcleo teórico distintivo. La efectividad pedagógica de los libros de texto es indiscutible y, sin embargo, al suprimir la historia del pensamiento económico para borrar las huellas de su propia génesis, consiguen muchas veces anestesiar el sentido crítico de los estudiantes y, de este modo, la teoría misma pierde su interés para convertirse, paradójicamente, en pensamiento autista, en pensamiento muerto.

Algunas observaciones sobre el enfoque adoptado.

Apenas se abandona la idea de que en el campo de la economía existe una sola corriente teórica que fue perfeccionando su capacidad explicativa con el transcurso del

tiempo y se acepta, por el contrario, que existen diversas escuelas alternativas de pensamiento, se advierte en seguida que la forma más fructífera para abordar el estudio de la teoría económica consiste en adoptar una perspectiva histórica.⁵ Para hacerlo, es preciso sustituir la enseñanza a través de libros de texto por el trabajo directo, de primera mano, con las obras originales de los principales representantes de cada una de las vertientes. Una vez que se hace esto, el ordenamiento cronológico de las lecturas se impone naturalmente, ya que estos autores sostuvieron polémicas con los miembros de su propia escuela y con los de otras vertientes, lo que obliga a avanzar en una determinada dirección y –además– porque detrás de los autores que son cabeza de una escuela se alinearon otros economistas en calidad de discípulos que recurren permanentemente a sus textos. Si sus obras no se estudian siguiendo la secuencia de su aparición, las frecuentes “referencias cruzadas” entre los diversos textos se vuelven indescifrables. Los libros de texto recurren al material original sólo ocasionalmente y con el propósito de obtener algún respaldo de la autoridad. No obstante, la economía teórica se desarrolló a través de un diálogo –una discusión– permanente entre sus protagonistas y, por lo tanto, la recreación de esas controversias es uno de los recursos pedagógicos más provechosos para su estudio.

En este libro se empleará, pues, como material de lectura principal a algunos de los más importantes textos originales de teoría económica. Aunque el trabajo con los textos originales no es en modo alguno una misión imposible, hay que aceptar que su estudio presenta ciertas dificultades que, no obstante, pueden sortearse si se adoptan algunos recaudos. Entre estos escollos, hay uno que se destaca especialmente: las obras teóricas novedosas están generalmente dirigidas a un público especializado y, en consecuencia, su complejidad es mucho mayor que la de un libro de enseñanza o divulgación. De hecho, este elevado grado de complejidad se convirtió muchas veces en una excusa masivamente utilizada para excluirlos lisa y llanamente de la bibliografía de los cursos de enseñanza de economía –de nivel introductorio pero también avanzado–. En su lugar se recurre a los mencionados manuales o a textos de divulgación –*vulgatas*–, a los que se considera a la vez accesibles y “modernos”. A nadie se le escapa, no obstante, que en cada una de estas maniobras de presunta inocente simplificación suele inmiscuirse la particular interpretación del autor que las realiza. Así, generalmente, lo que se presenta como un resumen es, en realidad, una falsificación de las ideas originales que pretende sintetizar.

Es por eso que en estas lecciones evitamos recurrir a los innumerables divulgadores e intérpretes de los autores originales. No se ignora la dificultad de la tarea, todo lo contrario, pero no se considera a esa dificultad una razón válida para privar a los estudiantes –adoptando una actitud paternalista– del contacto con las obras cardinales de la economía. En lugar de abandonar el trabajo por su complejidad, lo abordaremos recurriendo a una estrategia expositiva concebida a tal efecto. ¿Cómo evitar que este libro se convierta en otra “interpretación” más, entre tantas, de los originales? La respuesta es simple: trabajando con ellos. El dispositivo consiste, sintéticamente, en transcribir algunos de los pasajes más relevantes de las obras seleccionadas para luego analizarlos y discutirlos en el cuerpo del texto. Como estos comentarios no están exentos de su propia carga interpretativa, se espera que el lector recurra por su cuenta

5. El ya mencionado Mark Blaug confiesa que al elaborar su famosa *Teoría económica en retrospectiva* “he tratado de escribir una historia del análisis económico que lo presente surgiendo del análisis anterior, impulsado por el deseo de refinación, mejoramiento, perfeccionamiento, un deseo que los economistas comparten con los demás científicos” (Blaug [1962] 1985: 12), luego de aclarar que “Este libro contiene un estudio de la coherencia lógica y el valor explicativo de lo que ha llegado a conocerse como la teoría económica ortodoxa” (Blaug [1962] 1985: 9).

directamente a los libros analizados para formarse así una opinión propia. Este recurso funciona únicamente si el lector se esfuerza en polemizar con la interpretación que se ofrece, en lugar de aceptarla o rechazarla acríticamente. Porque este curso no puede —ni se propone— sustituir el esfuerzo de la lectura completa de los originales, sino que busca debatir con ellos y ponerlos en relación.

Como corolario, creemos que el estudio de los textos originales proporciona, por sí mismo, una sólida demostración de que la enseñanza de teoría económica es, en realidad, inseparable del estudio de la historia del pensamiento económico; son, en rigor, dos caras de una misma moneda, pues es imposible comprender sin tergiversarla a la una sin el auxilio de la otra.

De la misma manera, también la historia —no nos referimos ahora a la historia de las teorías sino a la historia económica, social, política— formará forzosamente parte de las incumbencias de estas lecciones. Esto se debe a que el desarrollo del capitalismo impuso, a su paso, violentas transformaciones en los procesos económicos; tales cambios se vieron inexorablemente reflejados en los problemas abordados por los economistas y, por tanto, también en la teoría misma. Estos novedosos fenómenos económicos con los que los autores fueron tropezando dieron lugar incluso a nuevas categorías y a renovados esfuerzos explicativos. A modo de ilustración, basta con recordar las abrumadoras consecuencias en el campo de las teorías sobre el desempleo que tuvo la Gran Depresión o los duraderos efectos que produjo la caída del patrón oro en la esfera de la teoría monetaria. Más todavía: a simple vista resalta una estrecha correlación entre las profundas crisis económicas que experimentó el sistema capitalista y las llamadas “revoluciones” en el plano del análisis (p.e. 1870, 1890, 1930, 1970). Por tanto, la conexión entre la teoría y la historia es demasiado estrecha como para ignorarla. Sin embargo, principalmente por razones de extensión, aquí nos veremos obligados a profundizar en este vínculo menos de lo que deseáramos, realizando sólo breves alusiones a los hechos que enmarcaron y dieron lugar al surgimiento de las diversas teorías.

Por último, es conveniente realizar algunas precisiones de orden terminológico. Hasta aquí hemos utilizado con liviandad términos como “teoría”, “sistema teórico” y “escuela de pensamiento”. No obstante, antes de adentrarnos en la materia, debe dejarse en claro que nuestro objeto de estudio no está principalmente formado por las ideas de los autores individuales y que tampoco nos abocaremos en detalle a analizar los desarrollos que sobre la base de aquellas ideas originales elaboraron sus respectivas “escuelas”, es decir, sus discípulos y continuadores. La primera opción la descartamos porque por deslumbrante que sea el genio de un economista, la producción del conocimiento es, por su naturaleza, un proceso necesariamente social, es decir, el resultado de la creación colectiva. Parecería entonces que lo adecuado sería inclinarse por la segunda opción mencionada y dedicarse a reconstruir en detalle la formación de cada una de las distintas escuelas, cotejando las ideas de los diversos autores que participan de la misma vertiente. No obstante, esta tarea exigiría la inclusión de un número mucho mayor de obras que el que la extensión y los propósitos de este libro admiten. Como respuesta a esta dificultad (un autor por escuela es insuficiente, todos ellos son demasiados), nos proponemos escoger como unidad de análisis no a un autor aislado ni a su escuela completa, sino a lo que denominaremos “sistema teórico”. Definimos a un sistema teórico como un conjunto de “teorías” que son consistentes entre sí, que se necesitan e implican mutuamente y que abarca a las principales categorías económicas.

Siguiendo la terminología de buena parte de los economistas que estudiaremos, utilizamos en adelante la palabra “teoría” para referirnos a la “explicación”

proporcionada para *un* determinado *fenómeno* o *categoría* económica. Nos referiremos, por ejemplo, a la “teoría del salario”, la “teoría de la ganancia” o la “teoría de los precios”. Sin embargo, la palabra “explicación” resulta demasiado amplia, pues distinguiremos, además, entre dos tipos distintos de explicaciones. Por un lado, se encuentra aquella explicación que remite exclusivamente a las relaciones causales y cuantitativas que pueden establecerse entre las distintas variables. Por ejemplo: “un incremento del salario tiene como consecuencia un incremento en el precio”. Esta causalidad puede expresarse matemáticamente a través de una relación funcional (el precio *depende* del salario). Hoy se denomina *modelo* a la reunión de varias de estas relaciones funcionales.⁶ Pero la palabra “explicación”, cuando se aplica a una determinada categoría, remite también a discusión en torno de lo que en otro lado hemos denominado *fundamentos teóricos*, es decir, de la indagación acerca de la naturaleza misma de esas formas económicas, que permiten responder preguntas como las siguientes: ¿qué es el precio?, ¿por qué las “cosas” tienen precio?⁷

En síntesis, dedicaremos estas lecciones al estudio de la formación de los principales *sistemas teóricos* de la economía moderna, estudio que abordaremos principalmente mediante el análisis de los textos de los autores que colocaron las piedras fundacionales de cada uno de ellos. Queda, pues, fuera de nuestro alcance un voluminoso material, ya que nos abocaremos exclusivamente a cuatro de estos sistemas teóricos: el sistema clásico, el sistema marginalista, el sistema keynesiano y el sistema marxista. El recorte que realizaremos es aun más amplio, pues en lugar de estudiar los sistemas completos nos limitaremos sólo a la porción que se denomina habitualmente “teoría del valor y de la distribución”, en la que se examinan las determinaciones de los precios, el salario, la ganancia y la renta.

Con la excepción de Keynes, todos los autores que se estudiarán ubicaron la discusión acerca de los determinantes del valor y de la distribución al comienzo de sus respectivas obras, lo que facilita considerablemente el trabajo con los originales. Como puede verse, hemos omitido a las corrientes que preceden a la aparición del sistema clásico, es decir, a las escuelas que generalmente se denominan antigua, mercantilista y fisiócrata. Esta ausencia responde a dos motivos. En primer lugar, si bien en algunos casos podría identificarse a una “escuela” más o menos compacta —en particular con los fisiócratas—, resulta en cambio sumamente difícil en estos casos identificar un verdadero *sistema teórico*, vale decir, un conjunto consistente y único de teorías, excepto que se apele al uso de “recursos interpretativos” tan violentos como arbitrarios. En segundo lugar, existe una razón de índole histórica, pues la teoría económica moderna nació al calor de la consolidación del régimen capitalista, de manera que si nos limitamos a los sistemas estrictamente modernos no sería aconsejable extender la investigación más allá del último tercio del siglo XVIII, es decir, de la llamada revolución industrial.⁸

Hechas estas aclaraciones, presentamos a continuación la estructura del libro.

Estructura del libro.

Comenzaremos exponiendo el sistema clásico. La *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las Naciones* de Adam Smith (1776) abarca las dos primeras lecciones. El extenso tratamiento se justifica por la importancia, difícil de exagerar, que

6. La definición usual es “representación simplificada de la realidad”.

7. Para una discusión más detallada sobre esta distinción, ver *Fundamentos de la Teoría General. Las consecuencias teóricas de Lord Keynes* (2007: 31).

8. “La economía política nació con su objeto, la sociedad capitalista” (Levín 1995: 357).

tiene esta obra fundacional. La lección tercera cierra la caracterización del sistema clásico valiéndose para ello del análisis de los *Principios de economía política y tributación* de David Ricardo (1817). También aquí nos referiremos, sucintamente, a los más renombrados seguidores de Ricardo, deteniéndonos en particular en la contribución de John Stuart Mill quien, con sus *Principios de economía política* (1848), se convirtió en el principal exponente de la teoría clásica durante casi toda la segunda mitad del siglo XIX, pese a que su sistema teórico se apartaba significativamente de las ideas originalmente propuestas por Smith y desarrolladas luego por Ricardo.

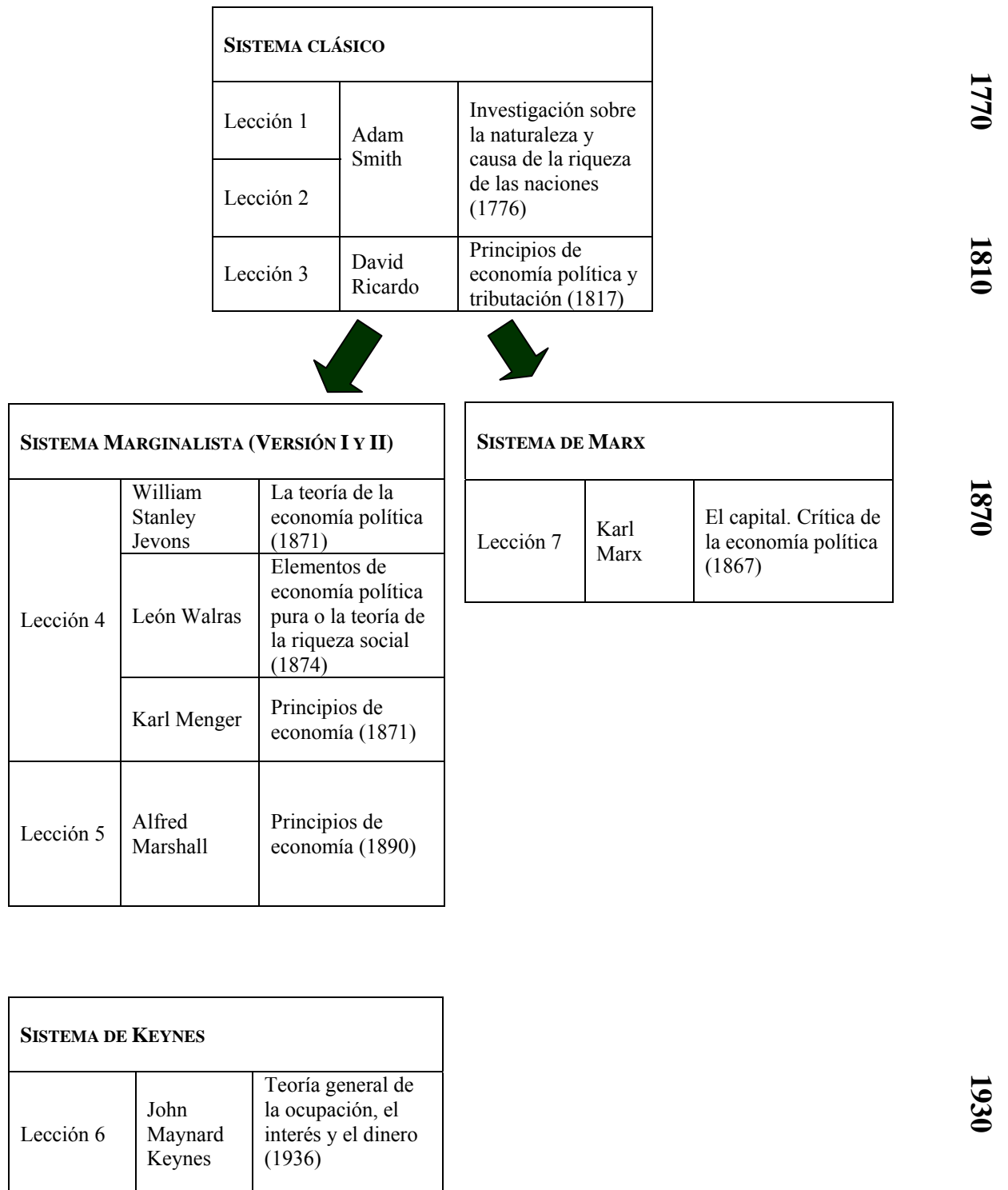
A fines del siglo XIX comienza el ocaso del *sistema clásico*. Nacen entonces dos nuevos sistemas que se le oponen con dureza, aunque por motivos distintos, y siguieron directrices muy diversas: el sistema marginalista y el sistema de Marx. Se produce entonces una bifurcación en la trayectoria de la teoría económica, lo que nos obliga a escoger entre alguno de los dos caminos para continuar el recorrido. La lección cuarta se ocupará de los tres libros que de forma casi simultánea e independiente dieron inicio a la llamada “revolución” marginalista: *La teoría de la economía política* de William Stanley Jevons (1871), los *Principios de economía* de Karl Menger (1871) y los *Elementos de economía política pura o la teoría de la riqueza social* de Marie Esprit León Walras (1874). Como es bien sabido, la revolución marginalista no cosechó demasiadas adhesiones en la década de 1870, ni en la siguiente, y recién alcanzó el éxito casi veinte años después de iniciada, es decir, cuando Alfred Marshall publicó sus influyentes *Principios de economía* (1890). Nuestra lección quinta se dedica a estudiar esta última obra, estableciendo los puntos de identidad así como las diferencias que separan al sistema marginalista según la versión ofrecida por los tres autores fundadores (marginalismo versión 1) del sistema marginalista que propone Marshall (marginalismo versión 2). Se enfatizarán especialmente las diversas actitudes que estos autores adoptan con el sistema clásico; actitudes que más que distintas, como se verá, son contrapuestas.

En la última década del siglo XIX el sistema marginalista logra conquistar la posición hegemónica que conserva hasta el día de hoy. Para conocer su derrotero, en la lección sexta nos adentramos en la tercera década del siglo XX, cuando una nueva realidad económica asociada con la honda crisis de la década de 1930 hace surgir de entre las filas del marginalismo una fuerte reacción contraria a las ideas de la ortodoxia, dando a luz al sistema propuesto por John Maynard Keynes. La *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero* (1936) contiene –ateniéndose a las palabras de su autor– una apasionada crítica al marginalismo dominante.

Por último, en la séptima y última lección, retomaremos la otra rama teórica surgida en el último tercio del siglo XIX que habíamos abandonado en la lección cuarta. Casi exactamente en los mismos días en los que Jevons, Menger y Walras realizaban el trabajo de parto para dar a luz al sistema marginalista, Karl Marx publicaba *El capital. Crítica de la economía política* (1867), una obra por medio de la cual, al igual que los marginalistas, se proponía superar al sistema clásico.⁹

9. A modo de apéndice se reúnen algunos datos biográficos de los autores cuyas obras analizaremos.

Cuadro N° 1. Estructura del libro.



Lección 1. Adam Smith y el nacimiento de la economía política clásica

Introducción

Existe una difundida imagen, entre mítica e ingenua, que presenta a Adam Smith como el padre de la economía moderna y destaca a la parábola de la “mano invisible” como su principal y más perdurable aporte; se lo considera, en pocas palabras, un temprano promotor del liberalismo económico y un antecesor de la ortodoxia actual. No obstante, si una lección puede extraerse de la lectura directa de su obra es que tal retrato dista mucho de ser fiel, en más de un sentido. La primera de estas diferencias se asocia con su presunta paternidad de la teoría económica.

Smith no fue, estrictamente hablando y en numerosos campos, un autor original, un verdadero innovador. Aceptando esto, muchos sostienen que su aporte principal no radica en el hecho de haber inventado o descubierto la mayoría de las conclusiones que se exponen en su obra más importante, la *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones* (en adelante, *La riqueza*). ¿Dónde radica entonces la importancia cardinal de su aporte?, ¿debe señalarse a otro autor o grupo de autores como el o los iniciadores de la ciencia?

El hecho es que, en paralelo a las innumerables alabanzas que recibió su obra – obtenidas incluso, llamativamente, durante la vida del autor– cobró impulso la búsqueda, por parte de los especialistas, de aquellos elementos, teorías, metáforas, datos y comparaciones que Smith tomó prestados de otros autores y fuentes –mencionándolas algunas veces, sin hacerlo en otras oportunidades.¹ Y los hallazgos de este tipo son muchos.

En rigor, existen elementos suficientes para aceptar que la originalidad de Smith no reposa tanto en la novedad de cada una de las piezas que componen la obra tomadas por separado, sino más bien en el hecho de haber conformado con esos retazos sueltos, escogidos de orígenes y contextos diversos, un conjunto inteligible. Es por eso que, desde la perspectiva de este curso, *La riqueza* cuenta con méritos suficientes como para ser considerada un *sistema teórico* –el primero de ellos–, aun cuando, como veremos, adolece de ciertas deficiencias, muchas de ellas acaso derivadas necesariamente de su temprana ubicación en la historia de la economía. De modo que, además de haber contribuido con algunas teorías propias, Smith fue, principalmente, un virtuoso seleccionador y compilador de numerosas explicaciones hasta entonces dispersas.

Las teorías contenidas en *La riqueza* deben ser tratadas, en verdad, más como un *proyecto de sistema teórico* que como un *sistema teórico* acabado. Si bien las distintas

1. J. A. Schumpeter, calificado conocedor de la literatura previa a la publicación de *La riqueza*, sostiene, probablemente cometiendo una exageración, que “el *Wealth of Nations* no contiene una sola idea, un solo principio o un solo método *analíticos* que fuera completamente nuevo en 1776” (1982: 226). M. Blaug, por su parte, también realiza una distribución de títulos en la que Smith sale desfavorecido: “No podemos pretender que Adam Smith –sostiene– haya sido el fundador de la economía política. Cantillon, o Quesnay, o Turgot, tienen mejores títulos para ese honor” (1985: 93). K. Marx, por ejemplo, sin desconocer los méritos de Smith y por motivos vinculados menos con la originalidad que con la precisión conceptual, considera que el verdadero “padre” de la economía política fue Sir William Petty (1623-1687) (Marx [1867] 1986: 214).

categorías y leyes que lo conforman, en primer lugar, se encuentran conectadas entre sí; en segundo término, guardan entre ellas un determinado orden de prelación; y, por último, forman –en este caso, apuntan en la dirección de conformar– un todo consistente, libre de contradicción, es indudablemente este último punto donde la formulación de Smith presenta sus principales debilidades, de manera que, estrictamente hablando, podríamos decir que su aporte fundamental consiste en haberse propuesto la tarea (ciclópea para su época) de ordenar de orgánicamente todo el voluminoso material disponible, lo que, más allá de sus aciertos y yerros, es de por sí un esfuerzo admirable.² No obstante, la presencia de numerosos y a veces cruciales nudos de inconsistencia e, incluso, de abiertas contradicciones –que para el lector desatento frecuentemente se presentan como meras ambigüedades del lenguaje–, en el caso de Smith, y en buena medida debido a su ubicación inaugural dentro de la historia del pensamiento económico, se convirtió en una de sus fortalezas, al menos en lo que respecta a la gran aceptación e importancia que se le atribuyó originalmente y a la que se le reconoce aún hoy a su obra principal.

Pocos autores de teoría económica gozan de tanto renombre como Smith. Más aun, lo cierto es que prácticamente el espectro completo de las escuelas de pensamiento económico –del liberalismo al marxismo– reconocen en Smith a uno de los fundadores (cuando no *el* fundador) de la economía moderna. Ahora bien, esta cualidad, en apariencia puramente halagadora, encierra también un misterio: resulta hasta cierto punto sospechoso que escuelas que no comparten ni uno solo de sus principios insistan en señalar al mismo autor como punto de referencia. La clave para comprender esta unánime valoración positiva debe buscarse, precisamente, según creemos, en las numerosas contradicciones que, como se mostrará, pueblan las páginas de *La riqueza*. Estas contradicciones que, por así decir, manchan la obra cuentan, no obstante, con una peculiaridad que les proporciona una gran relevancia teórica.

El hecho es que las inconsistencias en las que cae frecuentemente Smith no son simples desvaríos o descuidos de un autor desprolijo o carente de genio, sino que, en determinados momentos cruciales de la exposición, es como si prefiriera inclinarse por la exhaustividad antes que por la precisión. La sensación que transmite es que sus dudas sobre algunos problemas especialmente complejos y controvertidos lo impulsaron a explorar *todas las soluciones alternativas posibles* y, en su perplejidad ante la diversidad de las explicaciones plausibles, fue incapaz de decidir entre ellas y optó, en cambio, por plasmarlas a todas en el texto, a veces con admirable maestría. En rigor, no se trata de reflejar *todas* las posiciones, porque así como Smith se muestra “indeciso” ante algunas teorías alternativas, no es menos cierto que con admirable poder persuasivo rechaza de cuajo muchas de las explicaciones más difundidas en su época, exhibiendo así una fabulosa capacidad crítica. Tal vez el modo más provechoso de interpretar el origen de sus contradicciones sea el siguiente: Smith tenía perfectamente en claro qué teorías económicas –muchas de ellas dominantes en su época– debían ser descartadas por la ciencia pero, no obstante, a veces, no lograba optar de manera tajante por una sola de esas explicaciones alternativas. Se inclinaba entonces por ofrecer varias.

Más aún, puede argumentarse que el modo más efectivo que encontró Smith para rebatir ciertas teorías dominantes es el de recurrir a una batería de argumentos, a veces contradictorios entre sí, pero fundamentalmente opuestos a aquellas ideas que pretendía refutar. Es por eso que la aparición de estas posiciones múltiples ocurre, en muchas oportunidades, justamente en los “nudos neurálgicos” de la exposición. Y, por lo mismo, los autores de las más diversas extracciones reivindican sus méritos. Pero es

2. La preparación de la *Riqueza de las Naciones*, según sostienen sus biógrafos, le demandó a Smith más de diez años de intenso trabajo para lo cual se recluyó en su pueblo natal, Kirkcaldy (Escocia).

también este rasgo de la exposición el que obliga al lector actual a abordar el texto con extremada cautela, dedicándole especial cuidado a su estudio y desconfiando a cada paso de las interpretaciones ligeras o prejuiciosas. *La riqueza* se transforma entonces en un verdadero yacimiento de teorías económicas, convirtiéndose a la vez en el punto de partida de muchas de las polémicas posteriores. Alcanza así un indudable valor histórico y, fundamentalmente, una incuestionable relevancia teórica.

Dejando de lado sus defectos, la formidable tarea realizada por Smith sirvió para establecer con firmeza los cimientos de lo que luego, en particular a través de la contribución de David Ricardo, se convertiría en el *sistema teórico clásico* (la *economía política clásica*), cuya influencia llega hasta nuestros días.

Así y todo, la presencia de múltiples líneas teóricas entrecruzadas convierte a la lectura de *La riqueza* en una tarea cuya complejidad es difícil de exagerar. La mejor guía para encarar su estudio es, según creemos, emplear como referencia permanente algunas de polémicas que el libro suscitó: el paso del tiempo estableció, en diálogo directo con Smith, distinciones y antagonismos que en 1776 existían sólo como una premonición. De este modo, el desarrollo histórico de la teoría económica contribuye a echar luz sobre el pasado de la disciplina. Lo que obliga al lector a no dejar nunca la guardia baja pues la avezada pluma de Smith suele crear la ilusión de una pacífica convivencia de numerosas teorías que luego tomaran una fisonomía mucho más cruda y definida para entablar entre ellas encarnizados combates. Aquí se detiene la crítica porque, después de todo, no sería apropiado pedirle una mayor precisión conceptual a una verdadera obra fundacional, en el mejor sentido del término.

Sigamos con las objeciones a la imagen canónica de Smith. Así como el título de paternidad sobre la economía que se le otorga habitualmente, como se ha visto, encierra algunas sorpresas, tampoco parece adecuada la descripción que pinta a Smith como un defensor fanático e incondicional de la eficiencia de los mecanismos de mercado *vis à vis* la necesidad de intervención del Estado (como lo serían luego los partidarios del liberalismo desatado del siglo XX –llamado “neoliberalismo”). Del mismo modo puede cuestionarse la que sería la contracara de esta misma fábula sobre Smith que, de manera no menos caricaturesca, lo convierte en un ciego defensor de “los intereses de la burguesía industrial naciente”. Sin restar por completo relevancia a las inclinaciones y a la “extracción de clase” de Smith –acomodado profesor y tutor de un prominente hijo de la nobleza–, propondremos una línea interpretativa distinta que, haciendo eje en el contenido de la obra en lugar de las circunstancias personales, nos permitirá mostrar que, más allá de las simpatías que Smith sentía, ni uno ni otro retrato resultan provechosos cuando se desea comprender la naturaleza de su aporte teórico.³ Porque, de lo contrario, *La riqueza* debería tomarse como un simple panfleto, vacío de todo contenido científico, lo cual es una aproximación ciertamente poco feliz a un libro de esta envergadura.

3. A modo de respuesta, M. Blaug reunió una colección de críticas, advertencias y reproches de Smith a la burguesía industrial y comerciante (Blaug [1962] 1985: 80). Marx, por su parte, también aprecia el carácter científico de la contribución de Smith, empañado muchas veces por su afán descriptivo: “[...] Smith se mueve con gran simplismo en una continua contradicción [...]. De una parte, trataba de penetrar en la fisiología interna de la sociedad burguesa y, de otra parte, pretendía, en parte, describir por vez primera las formas de vida en que se manifiesta exteriormente, exponer su concatenación externa y, en parte, encontrar la nomenclatura y los conceptos intelectivos adecuados a estas manifestaciones, tratando de reproducirlas, por vez primera, en el lenguaje y en el proceso discursivo” (Marx [1859] 1987b: 146).

Las circunstancias históricas en las que escribió Smith

La tesis según la cual el nacimiento de la economía política es contemporáneo a la génesis de su objeto de estudio, la sociedad capitalista, resulta sumamente productiva cuando se busca comprender la relación entre la teoría económica y su tiempo.⁴ No obstante, esta vinculación encierra también algunas sutilezas dignas de un examen más profundo. Una vez que se acepta que el objeto de estudio de la economía es el sistema capitalista debe admitirse, por fuerza, que la economía moderna no podría haber visto la luz *antes* del advenimiento de la era capitalista. Pero al mismo tiempo, esta idea pone necesariamente en centro del debate la nutrida polémica acerca de la fecha precisa en que sobrevino el surgimiento del sistema capitalista.⁵ Existe una trabada controversia que, desde una perspectiva histórica, indaga acerca de las causas, la oportunidad y las formas en que se produjo el nacimiento del régimen capitalista. Sin embargo, es evidente que para alcanzar un acuerdo sobre el momento preciso en que tal cosa ocurrió es necesario disponer previamente de una imagen compartida y clara acerca de la naturaleza misma del régimen capitalista, es decir, indagar, desde una perspectiva teórica (económica), cuáles son aquellos elementos esenciales que distinguen al sistema capitalista de los regímenes sociales que existieron antes que él. Sin esa referencia, tanto el debate meramente cronológico como el que hace hincapié en las causas de esta crucial transformación histórica parecen imposibles de saldar. Y como veremos más adelante, es justamente esta pregunta la que intentan responder —a veces de manera frontal, a veces lateralmente— casi todos los autores que de aquí en adelante estudiaremos. En efecto, la pregunta “¿qué es el capitalismo?” es central para la teoría económica que adopta un abordaje científicamente riguroso de su objeto de estudio, en lugar de estudiarlo de forma meramente descriptiva o comparativa. Nos concentraremos, pues, en esta cuestión y no en la discusión sobre la fecha precisa en que el capitalismo se transformó en el régimen económico dominante. Podemos, por tanto, tal como hace Hobsbawm, dejar de lado las innumerables polémicas para acogernos a un impreciso acuerdo general: “nadie ha sostenido con un mínimo de seriedad que el feudalismo se prolongara más allá del siglo XVIII o que el capitalismo se consolidara antes del siglo XVI.” (Hobsbawm 1976). Posponiendo, pues, para más adelante la cuestión conceptual que acabamos de mencionar (cuál es la naturaleza del capitalismo) puede decirse que el sistema capitalista sustituye al régimen feudal en el período que va desde el siglo XVI al siglo XVIII.

Teniendo en cuenta que *La riqueza* fue publicada en el último cuarto del siglo XVIII, la contribución de Smith se ubica en la etapa final de esa transición, sobre la que existe cierto acuerdo y que se extiende por tres siglos. Más concretamente, suele identificarse al tramo final del siglo XVIII, en especial cuando se está hablando de Inglaterra (y, por extensión, de Escocia), con el comienzo de la llamada “revolución industrial”. De manera que puede señalarse otro de los principales méritos de Smith que se deriva de esta circunstancia: en realidad, podría decirse que el libro de Smith indaga las leyes que gobiernan al sistema capitalista cuando este régimen aún no se había consolidado sino que, por el contrario, la producción en Europa se caracterizaba por la coexistencia de rasgos novedosos pero también fuertes elementos de continuidad con la época feudal.

4. Cfr. Levín ([1995] 2008: 401).

5. Esta controversia clásica, sostenida entre diversos historiadores y teóricos, llevó el nombre de “transición del feudalismo al capitalismo” y contó con la participación de autores de la talla de P. Sweezy, M. Dobb, G. Lefebvre, K. Polanyi, E. Hobsbawm e I. Wallerstein.

Si bien no se realizará aquí una detallada discusión acerca de la situación histórica imperante en la época –la literatura histórica es sumamente nutrida–, siguiendo a I. I. Rubin, conviene destacar algunos puntos que resultan esclarecedores y contribuyen a conocer la ubicación histórica de la obra y del autor cuando la concibió.

Rubin se refiere a Smith como “el economista de la etapa manufacturera”. Lo interesante de esta caracterización es que hace eje en las formas productivas de aquel momento, aportando algunos rasgos relevantes del grado de avance de la llamada revolución industrial. En el plano de los procesos productivos –señala Rubin–, convivían durante el siglo XVIII tres modalidades distintas: la producción artesanal independiente, la industria doméstica y las *manufacturas* propiamente dichas. Las primeras dos estaban aún ligadas esencialmente a la tradición medieval; fue, por consiguiente, la producción manufacturera la que dio impulso a la consolidación de dos de las clases sociales características de la sociedad moderna: los *capitalistas industriales*, por un lado, y el *proletariado industrial*, por el otro. Tanto los capitalistas productivos como los obreros de la manufactura dependían cada vez de manera más definida de determinadas fuentes de ingreso que diferían de las tradicionales en el mundo feudal: las ganancias industriales y el salario.

Así y todo, a pesar de sus rasgos plenamente modernos, la producción *manufacturera* se distingue de la producción *fabril* (la *gran industria*) en un elemento clave: mientras en la manufactura la presencia de nuevas modalidades productivas está vinculada a la organización del proceso de trabajo (la profundización de la fragmentación de las operaciones, etc.) y no al uso de herramientas novedosas, el atributo dominante del sistema fabril se vincula a la aparición de nueva maquinaria, lo que, a su vez, impone novedosas modalidades de trabajo.⁶

La época de Smith corresponde, por tanto, a la etapa de difusión de la producción manufacturera. El capitalista industrial reúne a sus obreros asalariados en grandes establecimientos, profundizando tanto la cooperación entre ellos como su especialización. Sin embargo, no se había producido aún una transformación sustancial de las herramientas e instrumentos de trabajo. Esta particularidad de la época dejó, como se verá, huellas visibles en la obra de Smith: si bien, por un lado, la construcción de su sistema teórico tiene como condición obvia la aparición de algunas de las características distintivas del sistema capitalista, por el otro lado, el régimen capitalista del que Smith fue testigo estaba lejos de haber alcanzado su madurez. La denominada “revolución industrial” había entonces comenzado recientemente pero se encontraba aún inconclusa.

Naturaleza de las leyes económicas: ¿qué es la mano invisible?

En lugar de juzgar las posiciones políticas o teóricas de Smith desde la perspectiva de los debates de nuestro tiempo, a través de una mirada viciada por el anacronismo, conviene comprender cuáles fueron las principales fuerzas y corrientes teóricas contra las que Smith debió enfrentarse a fines del siglo XVIII. Ubicándonos por un momento en aquella época puede leerse en *La riqueza*, en primera instancia, una categórica ruptura con los grilletes de la extensa tradición medieval. Desde este punto de vista, si bien la obra contiene una “defensa” del capitalismo, esta apología del sistema naciente no está construida en el vacío, sino que debe considerarse, más que nada, como una

6. Marx denomina subsunción real del obrero en el capital a la transformación del proletariado que se impone “con la aplicación de la ciencia y la maquinaria a la producción inmediata” (Marx [1863-1864] 1997: 77).

reacción y una crítica a la sociedad tradicional, escrita precisamente en la época de transición entre un sistema y el otro. Esta hipótesis sugiere que el surgimiento de la economía política tiene como precondition el quiebre definitivo con la tradición escolástica y su modo de comprender los procesos sociales desde una óptica fundamentalmente permeada por la teología. Es decir que, más allá de la pertenencia de clase de Smith, la apología de la sociedad moderna puede interpretarse como un resultado de su rechazo hacia las tradiciones medievales.

Ésta es una de las fuerzas que motorizan toda su construcción teórica. La tradición escolástica y teológica se convierte –aunque no siempre de manera explícita– en uno de los adversarios teóricos de Smith en el plano de las concepciones generales sobre el mundo, la naturaleza, el hombre y la sociedad.⁷

Ahora bien, al situar la mirada más específicamente en el terreno de las doctrinas económicas, Smith dedica buena parte de su libro a refutar algunas de las principales proposiciones de las dos “corrientes económicas” que datan de los siglos inmediatamente anteriores y que también pertenecen a la modernidad: el mercantilismo y la escuela fisiócrata. A ellas nos referiremos sucintamente más adelante. El aporte de Smith acaso pueda apreciarse más adecuadamente si se lo considera en primer lugar como una respuesta al pensamiento medieval acerca de la sociedad en general y, en el campo de las teorías económicas, a las ideas mercantilistas y fisiócratas. A continuación nos referiremos al primero de los dos aspectos y luego al segundo, teniendo en cuenta que se trata de un retrato esquemático, ya que las “escuelas” económicas previas a Smith –la llamada “escolástica” así como la mercantilista y fisiócrata– caen fuera de nuestro campo de análisis.

La contribución de Smith puede inscribirse dentro de la gran corriente de pensamiento denominada ilustración europea,⁸ que, en la formulación clásica de M. Horkheimer y T. Adorno, “ha perseguido desde siempre el objetivo de liberar a los hombres del miedo y constituirlos en señores. [...] El programa de la Ilustración era el desencantamiento del mundo. Pretendía disolver los mitos y derrocar la imaginación mediante la ciencia” (Horkheimer y Adorno [1966] 1998: 59). Si se emplea esta lente para enmarcar el aporte de Smith, podría afirmarse que su, por así decir, “principal adversario” fue entonces el oscurantismo medieval y, más precisamente, las reacciones que dentro del campo de la teología suscitó el surgimiento del régimen capitalista. En efecto, la acelerada expansión de las relaciones capitalistas a lo largo del siglo XVIII puso en movimiento a las fuerzas conservadoras que se oponían a las vertiginosas transformaciones en todos los campos de la vida social. Buena parte del pensamiento medieval se resistía a estos abismales cambios, ya que las antiguas doctrinas sostenidas por la teología chocaban frontalmente con las formas económicas modernas en expansión, como el comercio, la industria y el crédito.

De hecho, los doctores escolásticos, sobre la base de sus interpretaciones de las sagradas escrituras y de los textos filosóficos del período clásico, habían fundamentado

7. La relación que existe entre las teorías propuestas por Smith y las leyes divinas retratadas por la teología requiere, indudablemente, un tratamiento mucho más profundo y pormenorizado que el que aquí se le concederá. Pero, con todo, la idea general de que existe una oposición entre el campo de acción de las leyes divinas y el de las leyes económicas servirá, según creemos, para comprender algunos aspectos centrales de *La riqueza*. La referencia a las “leyes naturales” no fue tampoco, claro está, una invención de Adam Smith: este recurso se encuentra ya en Santo Tomás –y Aristóteles–, abarca a todo el iusnaturalismo del siglo XVI y, más próximo temáticamente, a las ideas de F. Quesnay y los fisiócratas. P. Levín desarrolló en profundidad la contraposición entre razón y fe y su vínculo con la economía política naciente.

8. En particular, de la ilustración escocesa, cuyos representantes más destacados que tuvieron una poderosa influencia sobre el pensamiento de Smith son David Hume y Francis Hutcheson.

su cerrada oposición, al menos en el campo doctrinario, al uso del crédito (la prohibición de la usura), sus fuertes reparos al comercio (el amor al lucro era considerado un pecado) y –mediante sus especulaciones acerca del precio “justo”– a la libre contratación y la libre competencia.⁹ Cuando el avance del capitalismo comienza a socavar las bases de la sociedad tradicional, arrasando a su paso con las comunidades medievales, con las costumbres afianzadas por siglos y con los estrechos vínculos fundados en el control religioso, algunos representantes de la Iglesia no podían ver como resultado de esta transformación otra cosa que el advenimiento de la catástrofe y el caos generalizado: la absoluta disolución de los vínculos entre los hombres. La cuestión “teórica” en disputa puede plantearse de este modo: ¿una vez quebrantadas las formas tradicionales de organización de la producción, la distribución y el consumo, cómo puede asegurarse que la sociedad dispondrá de los medios necesarios para su sustento? Dicho de otra forma: ¿el reemplazo de la tradición por las reglas del mercado es el camino hacia la disolución social?

En esas circunstancias, y en contra de la posición conservadora de buena parte de los doctores escolásticos, en *La riqueza* se ensaya una peculiar “defensa” del sistema capitalista. Probablemente sea este esfuerzo el responsable de los pasajes más apoloéticos del régimen capitalista que aparecen en la obra que, en muchos casos, entran en contradicción con otros fragmentos donde Smith se permite observar la nueva realidad desde una perspectiva más amplia y objetiva, matizando así sus observaciones favorables. Pero, en términos generales, podría decirse que el proyecto de Smith consiste en construir argumentos en defensa del nuevo régimen social desde una perspectiva “científica”. En concreto, Smith se propone demostrar que las formas económicas del sistema capitalista no conducen hacia una desorganización general sino que, por el contrario, el capitalismo está regido por un conjunto de leyes que aseguran la reproducción material de la sociedad y, más aun, su progreso. Sin embargo, esas “leyes” tienen una particular naturaleza. Lo que intenta probar es que el nuevo orden económico al no estar gobernado por los principios y normativas tradicionales, por las regulaciones y restricciones feudales, no se convierte en un sistema anárquico sino que, por el contrario, existen determinadas leyes que aseguran la coordinación entre todas sus partes componentes e incluso que la “libre” operación de estos mecanismos no hace otra cosa que promover el bienestar del conjunto.

Este proyecto teórico, por tanto, obliga a Smith a investigar el modo especial en el que operan las *leyes económicas*. A la distancia, tal vez no se aprecie en toda su dimensión la enorme complejidad del problema y la distintiva originalidad de este enfoque. Porque, al tratarse de una obra fundacional, además de abocarse a descubrir y describir el modo particular en el que esas leyes operan, el autor debe enfrentarse a algunos interrogantes tan profundos como fundamentales y nuevos: ¿qué son exactamente esas *leyes económicas*?; ¿cuál es su origen y cuál su alcance?

Ensayaremos a continuación un abordaje preliminar de la cuestión, en términos muy generales y abstractos, que no obstante ayudará a comprender algunos de los dilemas a los que debió enfrentarse Smith cuando abordó desde esta perspectiva su estudio de la sociedad moderna. Conviene aclarar desde un comienzo que la siguiente reflexión no

9. La prohibición de la usura fue legislada por la iglesia católica: en el siglo IV el concilio de Nicea condenó el préstamo con intereses entre los clérigos de la iglesia católica romana; luego Carlomagno extendió la prohibición a todos los cristianos. En el Concilio de Viena, en 1311, el Papa Clemente V estableció que toda legislación que la tolerara sería considerada herética. Max Weber, en *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, sostiene que la Reforma y sus resultantes, en particular el calvinismo, a diferencia de la iglesia católica romana, consiguieron una cierta compatibilidad entre sus prescripciones y el afán de lucro que caracteriza a la sociedad moderna.

intenta reproducir con toda fidelidad las ideas de Smith, sino que se propone ofrecer algunos elementos para comprender las duraderas consecuencias de sus aportes.

Puede decirse que en la época en la que se escribió *La riqueza*, las *leyes económicas* como tales configuraban un objeto de estudio por completo novedoso; sin embargo, su campo de acción parecía estar expandiéndose aceleradamente hasta abarcar todas las esferas de la producción, el comercio y la vida social en su conjunto. ¿Qué son, pues, las leyes económicas?

En primer lugar, Smith descarta de plano toda vinculación inmediata entre las leyes económicas y las leyes divinas. En eso consiste, precisamente, su radical ruptura con la escolástica: no existe ya un nivel “justo” o adecuado para la tasa de interés, el salario, las ganancias, las rentas o los precios de las mercancías, es decir, un nivel que se adecua a un mandato divino o moral. No obstante, no por eso dejan de ser “leyes”, ya que indudablemente, rigen los fenómenos económicos con férrea necesidad. Leyes como la de la oferta y la demanda, la igualación de la ganancia y la competencia entran en acción en tanto no se les imponga alguna traba externa.¹⁰

Si se acepta desde un inicio que las leyes económicas no están originadas o regidas por los designios de Dios, ¿quién las ha “promulgado” y cómo se asegura su cumplimiento? Siguiendo con este razonamiento abstracto, podría sostenerse que se trata de leyes de la naturaleza, como las que rigen los movimientos de los cuerpos celestes, las mareas o la sucesión de las estaciones. Pero no es así: en este caso lo que se está investigando son fenómenos humanos (sociales). Por más que estas leyes se cumplan con una fuerza inexorable, no pueden ser consideradas, sin más, leyes de la naturaleza, equiparables a las de la física, por ejemplo. Son leyes del hombre, leyes de la sociedad. Éste es el punto de partida de la investigación del Smith y es lo que estampa en su obra la impronta iluminista.

Las leyes económicas refieren entonces a fenómenos puramente humanos, es decir, no se fundan en el mandato divino ni en determinaciones naturales. Sin embargo, una vez establecido esto, las dificultades se agigantan. A pesar de regir la conducta de los hombres y gobernar el sentido o el resultado de sus acciones, el cumplimiento de estas particulares leyes parece imponerse con independencia del conocimiento o la voluntad de esos mismos individuos, ya sea que se los tome individualmente o en su conjunto. En esto difieren las leyes económicas, por ejemplo, de las leyes promulgadas por alguna autoridad –como el Estado– pero también de aquellas consagradas por la tradición y las costumbres. Las leyes económicas no fueron proclamadas por ningún monarca. ¿Cuál es, pues, el origen de este extraño tipo de leyes? Intentemos agotar todas las posibilidades.

10. Como se dijo, la vinculación entre la naciente economía política moderna y el incipiente y fragmentario análisis “económico” que se derivaba de las obras escolásticas no es tan fácil de esclarecer. No podemos aquí discurrir largamente acerca del concepto de “ley natural”, tan problemático como característico de la época. Basta decir que la mismísima *teología* escolástica, fuera de las frecuentes intromisiones normativas, consideraba también que la comprensión de los hechos sociales podían alcanzarse mediante el uso de la razón humana. Dicho de otro modo: la división efectuada de santo Tomás adjudica al orden social posee una consistencia lógica propia, lógica que puede estudiarse con independencia de la opinión acerca de si fue o no la voluntad divina la que originalmente puso en marcha el sistema (Schumpeter [1954] 1982: 153-154). Smith, por su parte, no necesitaba negar la existencia de Dios (de hecho no lo hace, todo lo contrario) para establecer la independencia de su objeto de estudio. En los doctores escolásticos, como vimos, ambos registros solían superponerse. Para penetrar en la complejidad de esta discusión pueden examinarse, entre otros, Viner (1927), Taylor (1929), Chalk (1951), Waterman (2002), Bitterman (1940) y el ya citado Schumpeter ([1954] 1982: 146 y ss.).

Primeramente, podría sostenerse que brotaron de un “contrato social”, es decir, de un convenio explícito entre los individuos, celebrado en tiempos remotos.¹¹ Sin embargo, tal respuesta contradice la naturaleza misma de estas leyes, cuya operación no requiere del concurso de ninguna autoridad, sino que su raíz se encuentra en la acción “libre” e incondicionada de cada hombre, es decir, en el individuo mismo. De este modo, si es el individuo por su propia cuenta quien las motoriza no parece necesario disponer de un órgano político que asegure su cumplimiento o limite su alcance. Las leyes económicas no se fundan, por tanto, en un pacto colectivo originario –resaltamos aquí el carácter colectivo de este acuerdo–. Por tanto, el “contrato social” podría emplearse para explicar el origen de un órgano político que está ausente en el terreno de las relaciones económicas, donde los hombres actúan, al menos en apariencia, según su los dictados de su libre albedrío.

Se abren entonces dos caminos. El primero de ellos consiste en atribuir el origen de estas leyes a la razón individual, es decir, a la voluntad conciente, a la inteligencia de cada hombre. El argumento sería el siguiente. Si un determinado modo de actuar resulta más provechoso o satisfactorio cuando se lo considera desde una perspectiva estrictamente individual y esto mismo ocurre con cada uno de los individuos que componen la sociedad, entonces, por obra de esa conveniencia individual, tal conducta y sus resultados se impondrán luego como leyes económicas generales. Por ejemplo, si para cada individuo resultara razonable y conveniente cambiar sus productos por otros, entonces los productos se transformarían en mercancías para ser llevadas al mercado y tendrían un precio regulado por la oferta y la demanda. Este razonamiento equivale a sostener que las formas y las leyes económicas modernas son esencialmente “racionales”, ya que su existencia misma está fundada en la voluntad individual, en un cálculo de conveniencia. El camino alternativo consiste en atribuirles un origen aún más profundo, asociado con la “naturaleza humana” misma, es decir, con ciertas inclinaciones o propensiones innatas del ser humano, con su, por así decir, “instinto natural”.

Ambas opciones (que ubican el origen de las leyes económicas ya sea en la razón o en el instinto, en el cuerpo o en el alma) tropiezan con un mismo problema “metodológico”: ¿existe un método adecuado para estudiar el contenido de la conciencia y los instintos de un individuo aislado, con el propósito de identificar su “naturaleza” pura?; ¿cuáles son estas cualidades e impulsos del “hombre natural”? Las principales soluciones para este inconveniente fueron tres, todas ellas igualmente problemáticas. En primer lugar, está el método empleado por Hobbes, entre otros, que consiste en tomar la vía de la introspección; el teórico debe escudriñar su propio interior despojándose de todas las impurezas culturales, históricas, psicológicas y sociales para descubrir allí, anidados en su propio ser, los caracteres naturales de la especie. Otro camino posible es el estudio empírico, bastante habitual en la época, que consiste en visitar y analizar alguna sociedad “primitiva” aún activa para buscar aquello que caracteriza al hombre en aquel estado, tratando de determinar si dicho rasgo subsiste luego en la sociedad capitalista. Ese “algo común” que se conserva a través de los distintos estadios históricos sería la “naturaleza humana”. Un último recurso para conocer las características del hombre natural propone un experimento analítico que consiste en imaginar cuál sería el comportamiento del hombre actual en el hipotético caso de encontrarse aislado y desprovisto de las relaciones propias de la sociedad

11. Autores como John Locke y Jean Jacques Rousseau habían intentado descubrir el origen del Estado moderno recurriendo a la figura del *contrato social*. Luego de postular que existen ciertos atributos naturales del hombre, intentaron mostrar que las leyes y las instituciones modernas se fundan en un acuerdo racional entre ellos.

capitalista. El más famoso de estos ejercicios de la imaginación proviene de la literatura: es el Robinson Crusoe de Daniel Defoe.

Como puede verse, ninguno de estos recursos es demasiado convincente. No es fácil descubrir las características de la naturaleza humana. Los tres métodos mencionados parecen aportar a la investigación de la personalidad del autor (introspección), de una sociedad precapitalista particular (etnografía) o del comportamiento del hombre capitalista cuando se lo inserta en un mundo no capitalista (Robinson), pero no parecen en cambio aptos para brindar elementos ciertos acerca de las cualidades del “hombre natural” o del “estado de naturaleza”.

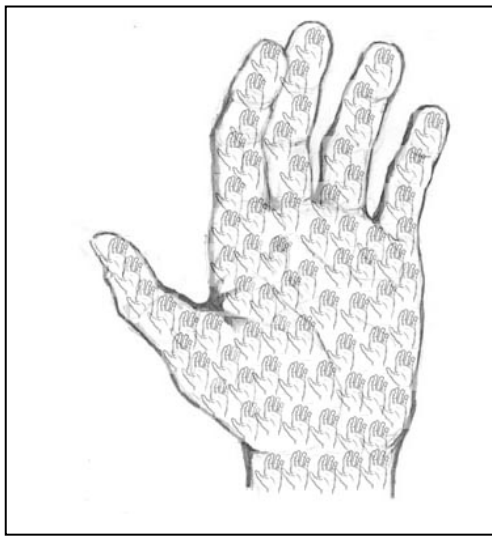
Por otra parte, el intento mismo de derivar las leyes económicas de la naturaleza humana lleva además, casi por necesidad, a “naturalizar” al régimen capitalista, porque lo que se pretende es demostrar que las leyes rigen su movimiento brotan directa e inexorablemente de ciertos atributos propios de la especie humana.

En el transcurso del recorrido que realizaremos por *La riqueza* veremos que cada vez que Smith se propone develar el origen y la esencia de las formas y leyes económicas que estudia opta por alguna de estas dos soluciones: o bien sostiene que nacen de la razón individual o bien que provienen de la naturaleza humana, de sus instintos naturales. Es éste un dilema que sobrevuela todas las explicaciones fundamentales de Smith, pero es también una tensión característica de la época y que recorre toda la obra.

Para ilustrar este problema puede citarse el famoso pasaje (el único) en donde aparece la metáfora de la mano invisible que, según Smith, guía los negocios de la sociedad hacia las actividades más provechosas, asegurando el bienestar general. Si bien se trata de un resultado de la aplicación de las leyes económicas, queda aquí en claro cómo éstas actúan más allá de la voluntad y de los objetivos concientes de quienes intervienen en el proceso:

Ahora bien, como cualquier individuo pone todo su empeño en emplear su capital en sostener la industria doméstica, y dirigirla a la consecución del producto que rinde más valor, resulta que cada uno de ellos colabora de una manera necesaria en la obtención del ingreso anual máximo para la sociedad. Ninguno se propone, por lo general, promover el interés público, ni sabe hasta qué punto lo promueve. Cuando prefiere la actividad económica de su país a la extranjera, únicamente considera su seguridad, y cuando dirige la primera de tal forma que su producto represente el mayor valor posible, sólo piensa en su ganancia propia; pero en éste como en otros muchos casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en sus intenciones. Mas no implica mal alguno para la sociedad que tal fin no entre a formar parte de sus propósitos, pues al perseguir su propio interés, promueve el de la sociedad de una manera más efectiva que si esto entrara en sus designios (Smith [1776] 1997: 402).

En otras palabras, la sociedad está gobernada por ciertas leyes cuya forma de operar y sus efectos son desconocidos para los individuos que la componen. Ambos caminos – el de la razón y el del instinto – pueden ser igualmente cuestionados: ¿cómo es posible que la sociedad capitalista, tratándose de una época histórica determinada, esté presidida por leyes que no hacen más que reflejar la abstracta razón humana o las características innatas de la especie? Smith, como veremos, carece de respuestas para este interrogante. En la próxima lección veremos de qué modo Smith lidia con cada problema particular, adoptando alguna de estas posibles soluciones.



Más allá de las especulaciones de Smith, el problema subsiste: las leyes económicas son, en efecto, “leyes objetivas”. Operan “a espaldas” de los individuos, más allá de su conciencia o incluso en contra de su voluntad –como guiadas por una mano invisible-. En otras palabras, la sociedad está gobernada por leyes cuya operación y efectos son desconocidos para los individuos.

Por último, podría decirse que, pese a la señalada ruptura con el pensamiento religioso, de un modo indirecto este tipo de explicación guarda también cierta semejanza con los procedimientos de la teología, dado que las leyes económicas, si bien estarían originadas por las inclinaciones “naturales” o por las decisiones “racionales” de los individuos, no son, finalmente, menos eternas e inmutables que las leyes divinas. Ambas vías (la razón y el instinto) abren el camino para cuestionar las soluciones ofrecidas por Smith: ¿cómo es posible que la sociedad capitalista, tratándose de una época histórica determinada, esté presidida por leyes que no hacen más que reflejar la razón abstracta o las características innatas de la especie?

Controversias sobre el origen de la riqueza: la ruptura de Smith con las corrientes de pensamiento económico anteriores.

Como ya hemos señalado, Smith no sólo se enfrenta en un plano general con los postulados que se derivan del pensamiento teológico acerca del origen de las leyes económicas, sino que polemiza también con las expresiones tempranas de la teoría económica moderna. Rivaliza principalmente con las dos corrientes más influyentes en aquel momento, ambas surgidas al calor del incipiente comienzo del desarrollo capitalista. En el libro IV de *La riqueza* (que no llegaremos a estudiar en este libro) se identifican dos principales “sistemas de la economía política” a los que Smith opone sus críticas: el “sistema mercantil” y el “sistema agrícola”. Se trata de las corrientes actualmente conocidas como escuela *mercantilista* y escuela *fisiócrata*. A continuación nos referiremos a estas dos doctrinas de manera muy sintética sobre la base de la caracterización que de ellas ofrece el propio Smith.¹²

Bajo el título de “corriente mercantilista”, en rigor, suele reunirse a un grupo sumamente heterogéneo de autores y panfletistas europeos que a lo largo de los siglos XVI, XVII y XVIII difundió escritos sobre cuestiones económicas empleando un enfoque más o menos semejante; sin embargo, su dudoso carácter de “escuela” se relaciona no tanto con sus posicionamientos conceptuales –muy variados e imprecisos– sino más bien con la semejanza en sus recomendaciones acerca de la orientación que debían tomar las políticas públicas (las distintas Coronas europeas). En este plano, muchos de los autores comparten un punto de vista aproximadamente similar. Muchos de los nombres que son en la actualidad enrolados dentro de la corriente mercantilista eran a la sazón grandes mercaderes, miembros de la corte o bien funcionarios de las compañías de comercio coloniales. La similitud que puede observarse en sus recomendaciones de política los convierte a todos ellos más que en una “escuela” en el sentido moderno, en una corriente de opinión, ya que entre sus escritos no es posible identificar un núcleo teórico común explícito; menos todavía puede hallarse un *sistema*

12. Mucho se ha escrito desde entonces sobre el mercantilismo y la fisiocracia. No obstante, como lo que aquí interesa es encontrar el contraste con las ideas de Smith, nos abstendremos de visitar esta extensa bibliografía o de proponer una reconstrucción propia.

teórico consistente y compartido (Smith, como dijimos, utilizando una acepción más flexible del término, lo denomina *sistema mercantil*).¹³

Así y todo, Smith ofrece una síntesis personal –que por lo dicho puede ser cuestionada– y desde una perspectiva eminentemente conceptual reconstruye lo a su entender constituye el núcleo teórico principal del pensamiento mercantilista. No es extraño que esta idea central coincida además con el más llano sentido común –en especial con el del comerciante–. En palabras de Smith los mercantilistas sostienen que “la riqueza consiste en dinero, o en oro y plata [...]. Enrichirse consiste en adquirir dinero; la riqueza y el dinero se tienen, en el lenguaje vulgar, como términos sinónimos” (Smith [1776] 1997: 378). Como se ve, lo que destaca Smith como el elemento principal del mercantilismo es una determinada concepción acerca de la naturaleza y la forma de la riqueza. De esta “teoría” puede deducirse cuál viene a ser la política económica más conveniente para los Estados. Prosigue Smith: “Imbuidas en estas máximas vulgares, todas las naciones de Europa se dedicaron a estudiar, aunque no siempre con éxito, las diversas maneras posibles de acumular oro y plata en sus respectivos países” (Smith [1776] 1997: 379-380).

En efecto, si se piensa que el dinero *en y por sí mismo* es riqueza, el recurso más adecuado con el que cuenta una nación para enriquecerse, vale decir, para acumular oro y plata, consiste en obtener un superávit continuo en su balanza comercial con los restantes Estados. Es así que la receta del mercader, “comprar barato para vender caro”, se transforma en la fórmula sintética del *sistema mercantil*. No es extraño tampoco que esta rudimentaria “teoría económica” haya cosechado numerosos adeptos y que se haya transformado en un adecuado sustento para las políticas de corte colonialista desplegada por las más poderosas naciones europeas desde el siglo XV.

Con el propósito de engrosar sus tesoros las monarquías adoptaron durante aquel período una batería de regulaciones y medidas “proteccionistas” destinadas, por un lado, a restringir la entrada de algunas mercancías y a defender tanto las producciones domésticas como los monopolios en el exterior y, por el otro, sobre todo, se tomaron todos los recaudos disponibles para restringir la salida de los metales preciosos que ingresaban al reino.

Smith dirige una despiadada crítica a estas medidas. Las típicas políticas inspiradas en la doctrina mercantilista, destinadas primero a atesorar metales preciosos impidiendo su salida del país y, más adelante, a perseguir una balanza comercial favorable para incrementar la reserva de dinero de la corona, son igualmente inservibles:

La atención del Gobierno se distrajo, pues, de las medidas concernientes a impedir la exportación de metales preciosos para concentrarse en la balanza de comercio, como única causa del aumento y disminución de aquellos metales. De un cuidado y una atención infructuosos se desplazaron a otro desvelo mucho más intrincado, pero igualmente inútil (Smith [1776] 1997: 383).

En pocas palabras, los mercantilistas afirmaban que el *comercio* es la actividad primordial debido a que por su intermedio se genera la riqueza genuina. Aunque la idea pueda parecer hoy caprichosa, esta noción del comercio como fuente del enriquecimiento tiene indudablemente un poderoso atractivo, ya que está cimentada en las apariencias más simples e inmediatas, es decir, en el sentido común: ¿existe acaso

13. Es por eso que considerar a los autores mercantilistas como miembros de una única escuela es, cuando menos, una exageración, como lo es también referirse a sus explicaciones dispersas como un *sistema teórico*, en el sentido explicitado más arriba. Para Smith, el autor más importante entre los integrantes del *sistema mercantil* fue Thomas Mun (1571-1641). Pero se pueden mencionar otros: entre los de nacionalidad inglesa se destacan Nicholas Barbon, Dudley North, Charles Davenant, Misselden y James Steuart. Hay también escritores franceses, italianos y españoles que pueden sumarse al grupo.

una forma más efectiva para enriquecerse que la de comprar barato para luego vender a un precio mayor? Quien logre repetir esta maniobra sistemáticamente, sin lugar a dudas, se hará rico. Algo de verdad parece haber en la sencilla idea de los mercantilistas. Sin embargo, los defensores del *sistema mercantil* llevaron las cosas demasiado lejos, pues convirtieron a la ganancia comercial en la única fuente reconocida de la riqueza. Antes de examinar la posición de Smith acerca de este punto, conviene reflexionar brevemente sobre la teoría mercantilista. Extendiendo el razonamiento puede llegarse a la siguiente fórmula: “el crecimiento de la riqueza es el resultado de vender las mercancías *por encima de su valor*”. Así visto, puede presentarse una objeción que echa por tierra esta sencilla explicación, a primera vista tan convincente. Si bien es cierto que con esta operación un vendedor individual logra obtener un beneficio, es decir, logra incrementar su riqueza, tal teoría no consigue explicar de qué modo puede incrementarse la riqueza de todos los vendedores considerados en conjunto o del sistema económico completo. La contradicción radica en que la concepción mercantilista explica la *redistribución* de un volumen dado de riqueza pero no cuál es su origen y su fuente de crecimiento que era precisamente lo que pretendía comprender. Veamos.

Si un individuo –o, por caso, una nación completa– obtiene una ganancia por el simple hecho de vender un producto por *más de lo que éste vale*, el comprador experimentará, necesariamente, una pérdida de igual magnitud que la ganancia del vendedor; se trata, en definitiva, de un juego de “suma cero” pues lo que aparece sumado a la riqueza de una parte (la que vendió por sobre el valor) es exactamente lo mismo que aparece del otro lado restando (la parte que compró, a pérdida, por encima de ese monto). Por su parte, la suma total del valor que está involucrado en la transacción permanece fija. No se ha creado ni un átomo de nueva riqueza, sino que la riqueza existente cambió de manos.

Pareciera entonces que en el escenario de la compra-venta de productos (en la “esfera de la circulación de las mercancías”), a contramano de la sencilla idea propuesta por los mercantilistas, no puede nunca crearse nuevo valor. Dicho de otra manera: se trata del enriquecimiento de una parte a costa del empobrecimiento de la otra, pero es una explicación adecuada sobre el origen de la riqueza de la sociedad en su conjunto. Ahora bien, esto no contradice el resultado observado por los mercantilistas. Si una parte (un individuo o una nación) consigue siempre vender sus productos por más de lo que le cuestan sus compras, la consecuencia será el atesoramiento de dinero. Aunque no es cierto que con esto se agoten las problemáticas abordadas por la doctrina mercantilista, esta imagen extremadamente simple de sus teorías alcanza para nuestro propósito: establecer un contraste con *La riqueza*.

La segunda corriente con la que Smith polemiza es la de los llamados fisiócratas, que nació en Francia a mediados del siglo XVIII, a la que se refiere como *sistema agrícola*. A diferencia del variopinto grupo de autores que conforma la corriente de los mercantilistas, la escuela de los fisiócratas se constituyó alrededor de un núcleo relativamente compacto, a punto tal que en su época llegó a ser considerada una secta, conocida como la *secta de los economistas*. Su líder fue un influyente médico de la corte francesa, François Quesnay, a quien Smith conoció en persona en su travesía por el Continente.

La concepción acerca del origen de la riqueza que ofrecen los fisiócratas es totalmente distinta y hasta podría decirse que es diametralmente opuesta a la sostenida por los mercantilistas. La riqueza no es identificada ahora con el dinero, los metales preciosos o el tesoro sino con los productos en sí mismos y, por tanto, su origen no ha de buscarse en las actividades comerciales –en el intercambio–, sino en el proceso productivo que engendra a esas mercancías. Sin embargo, según los fisiócratas, no es

cierto que las actividades productivas de toda índole desemboquen en una genuina creación de nueva riqueza. En palabras de Smith, “Los filósofos franceses han puesto el sistema agrícola como la única fuente de renta y de riqueza de la nación” (Smith [1776] 1997: 592).¹⁴

La fuente de la riqueza se ubica para los fisiócratas en la producción y no en el intercambio, pero no en la producción considerada en su conjunto, sino exclusivamente en la producción agrícola. Siguiendo nuevamente el resumen de Smith, “el trabajo de los artesanos y de los manufactureros no añade absolutamente nada al valor del producto anual íntegro de la producción primaria de la tierra” (Smith [1776] 1997: 595). Se reserva así para la producción primaria (agrícola) el papel de ser la creadora exclusiva de la riqueza.

De este modo, según la perspectiva de los fisiócratas, ni las manufacturas ni el comercio son capaces de crear riqueza sino que son actividades que se limitan a modificar la forma de los productos originarios que provienen de la naturaleza, es decir, a transformar la riqueza previamente creada. Al igual que el de los mercantilistas, este otro argumento es también sencillo y, hasta cierto punto, convincente –en particular si se tiene en vista la realidad francesa de aquel entonces, cuando la producción aún conservaba un perfil eminentemente agrícola, en comparación con la pujanza de la naciente industria inglesa–. Examinemos, pues, cuál es el fondo “intuitivo” que le da fuerza a esta idea. A primera vista, la producción primaria parece ser la única capaz de “crear algo adicional” por encima lo que originalmente le sirvió como insumo. Así, cuando de la simple semilla crece una espiga que luego será cosechada y transformada en alimento, el razonamiento de los fisiócratas sostiene que en el sector primario se ha creado algo “nuevo” (riqueza), mientras que la industria sólo puede tomar estas materias primas originales para combinarlas entre sí modificando su forma o su aspecto, pero, en términos estrictos, no puede “agregar” nada nuevo a lo ya existente. Entiéndase que detrás de esta explicación se encierra una equivalencia superficial y fácilmente cuestionable desde el punto de vista conceptual: la visión estrecha de los fisiócratas reduce el concepto de riqueza a la materia natural. Ahora bien, ¿es cierto que la riqueza de la sociedad está conformada únicamente por sustancias naturales? La respuesta a esta pregunta tendrá esperar para más adelante ya que es uno de los interrogantes que aparecen recurrentemente en las diversas teorías económicas. Smith por su parte, sostiene que esta concepción está equivocada en sus fundamentos. Pasemos ahora a considerar las políticas que se deducen de esta peculiar teoría de la riqueza.

Desde la perspectiva de los fisiócratas, es recomendable adoptar todas aquellas medidas que estén dirigidas a fortalecer la producción primaria. Nuevamente encontramos una orientación para las políticas estatales que se encuentra en las antípodas de las medidas proteccionistas patrocinadas por los autores mercantilistas, siempre dispuestos a restringir el comercio cuando amenaza el poder monopólico. Con el propósito de crear las más favorables condiciones para el desarrollo de la producción agropecuaria, los fisiócratas proponían –según Smith– “la perfecta libertad, como el único y eficaz remedio para hacer estar reproducción anual lo más grande que sea posible” (Smith [1776] 1997: 605). El libre comercio sin restricciones permitía a los productores agrícolas colocar sus productos en el extranjero y obtener mayores beneficios (y, a la vez, obtener a cambio los productos extranjeros al menor precio posible). El agro de Francia era librecambista. De hecho, entre los principales objetivos de sus representantes estaba la remoción de todas las limitaciones y regulaciones a las que estuvieron sometidos el comercio y la producción durante la época feudal. De ahí

14. Nótese el doble uso de la palabra “sistema”. Como la palabra economía, que refiere tanto a la disciplina como a su objeto de estudio.

que a Turgot, ministro de Luis XVI de Francia y discípulo de Quesnay, se le atribuya la célebre frase que describe la actitud que debe tener el Estado en relación a la actividad económica: “*laissez faire, laissez passer*”.

En síntesis, desde el punto de vista de los fisiócratas, la riqueza no proviene del intercambio comercial sino de su producción misma, aunque restringen la capacidad de crear riqueza exclusivamente a la actividad agrícola ya que, desde su punto de vista, sólo en el cultivo de la tierra se registra un verdadero incremento de las materias que conforman las mercancías y, por tanto, de la riqueza. Así, la riqueza queda asociada con la producción y no con la circulación; sin embargo, la fuente de riqueza está restringida exclusivamente a un tipo de actividad, la actividad primaria.

Con esta esquemática caracterización disponemos de suficiente material para demostrar que la contribución de Smith vino a romper definitivamente con estas dos explicaciones acerca del origen de la riqueza, la de los mercantilistas y la de los fisiócratas. Estas dos “escuelas” representaban entonces al pensamiento económico más difundido. La crítica de Smith al sistema mercantil y al sistema agrícola puede considerarse como el acta de nacimiento de la teoría económica moderna, en su versión clásica.

El título completo del libro de Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, preanuncia su intención de polemizar con las perspectivas anteriores. La frase completa, como se ve, contiene dos interrogantes distintos: por un lado, indaga sobre la naturaleza (o contenido) de la riqueza y propone encontrar una respuesta para la siguiente pregunta: “¿qué es la riqueza?”, una pregunta que está vinculada inevitablemente con sus “causas” (¿cuál es la fuente de la riqueza?). Pero, por otro lado, aparece una referencia implícita no ya al contenido o fuente de la riqueza sino a su forma: “¿de qué está hecha la riqueza, qué cosas forman parte de la riqueza?”. En ambos terrenos Smith proporciona respuestas distintas de las que surgen de las teorías que acabamos de examinar brevemente, tanto en cuanto al origen (el comercio o la tierra-naturaleza) como en lo que respecta a su forma (el dinero o los productos primarios).

De hecho, las respuestas de Smith no se hacen esperar, ya que nada menos que en la primera frase que aparece abriendo el libro, es decir en el primer párrafo de la *Introducción y plan de la obra*, realiza una breve afirmación que, sin exagerar, podría decirse que se convertirá en el núcleo medular, en la piedra teórica fundamental de todo el sistema teórico clásico:

El trabajo anual de cada nación es el fondo que en principio provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida, y que anualmente consume un país (Smith [1776] 1997: 3).

Sintética, casi lacónicamente, Smith aporta aquí dos puntos de vista esenciales. En primer lugar, sostiene que la riqueza está constituida por bienes, por productos de todo tipo –las “cosas necesarias y convenientes para la vida”–. Y en segundo lugar, y aún más importante, afirma que la fuente única y exclusiva de la riqueza es el trabajo del hombre, o más precisamente, el trabajo de la sociedad tomada en su conjunto –el “trabajo anual de la nación”–. Luego de nuestra anterior digresión, podemos afirmar que esta frase constituye una verdadera declaración de guerra: implícitamente rechaza desde el punto de partida las dos teorías más importantes de su tiempo. El origen de la riqueza no debe buscarse en las operaciones comerciales y su forma preferencial no es el dinero, como afirmaba el credo de los mercantilistas. Pero tampoco es creada únicamente por el trabajo agrícola ni toma cuerpo exclusivamente en los productos primarios engendrados por la naturaleza y que luego serán sometidos a diversas transformaciones, tal como se sigue de la versión fisiócrata.

De esta sencilla fórmula, “la riqueza proviene del trabajo”, se derivará, por añadidura, buena parte de las conclusiones más importantes, duraderas y originales de *La riqueza de las naciones*.

Antes de proseguir con la exposición, podemos plantear, anticipadamente, y con el propósito de analizar luego los caminos que adopta Smith, los dos principales problemas con los que, más tarde o más temprano, habrá de tropezar la exposición del erigido sobre esta nueva noción de riqueza. En primer lugar, si el trabajo es considerado como la fuente exclusiva de la riqueza, ¿cuáles son los factores capaces de incrementarla? En segundo lugar, si es cierto que la riqueza está conformada por las “cosas necesarias y convenientes para la vida”, es decir, por los distintos bienes y si, además, la única fuente de la riqueza es el trabajo, ¿qué parte de esa riqueza total está contenida en cada producto particular? Esta segunda cuestión es de suma importancia ya que remite, precisamente, a la llamada “teoría del valor”: ¿cómo se determina el valor de cada uno de los bienes que conforman la riqueza de la nación? En la teoría del valor se concentrará buena parte del esfuerzo teórico de Smith.

Como se dijo, la idea de que la riqueza tiene como fuente única y exclusiva al trabajo humano es la columna vertebral que mantiene erguido al sistema de Smith. Sin embargo, como a continuación se verá, esto no implica que el autor haya conseguido sortear todos los obstáculos con los que su desarrollo habrá de tropezar a partir de esa premisa inicial. Sin embargo, más allá de los numerosos problemas que encuentra a su paso, esta premisa servirá como un punto de referencia al que Smith permanecerá siempre obstinadamente ceñido.

Nótese además, anticipadamente, que la asociación entre “riqueza en general” y “trabajo en general” que propone Smith plantea profundas discusiones teóricas. A diferencia de las otras dos explicaciones mencionadas, ésta tiene una rara cualidad: se encuentra en frontal contradicción con los dictados del sentido común, ya que su “comprobación” escapa del campo de la percepción inmediata. Es que sobre la base de la experiencia, y sin que esto requiera indagación adicional alguna, cualquier observador puede sostener que la naturaleza “crea” la materia que compone los bienes y, por tanto, la riqueza. Lo mismo ocurre con la idea según la cual el comercio deja en manos del vendedor una diferencia de dinero que acrecienta su fortuna, y que, por tanto, el comercio es la fuente de la riqueza. La afirmación inaugural de Smith corre otra suerte. Se requiere un trabajo más arduo para llegar a la conclusión de que la riqueza proviene de una fuente única que es el trabajo del hombre, pues contra estas ideas se alzan de inmediato al menos dos objeciones. La primera está relacionada con el “precio” de los bienes, pues el precio es a todas luces una magnitud que no puede compararse directamente con el trabajo. La segunda objeción remite a los demás “factores” que participan del proceso productivo, ya que, junto con el trabajo, en la producción de riqueza parecen intervenir también, como mínimo, el “capital” y la “tierra” (representando a las fuerzas de la naturaleza).¹⁵ No es difícil imaginar que una teoría como la que propone Smith, que por su contenido entra en abierta contradicción con la

15. A la visión de los fisiócratas se le pueden presentar las mismas dos objeciones. Sin embargo, por su carácter más superficial, no es difícil proporcionar algunas respuestas. En lo que respecta a la conexión entre la fuente de la riqueza y el “precio”, como en el caso del trueque en el que se intercambian dos sustancias naturales, se puede decir que ese precio no es más que la proporción misma del cambio. En cuanto a los otros “factores” que quedarían excluidos, en este caso el trabajo y el capital, también la teoría de los fisiócratas permite esbozar una solución, ya que por definición la riqueza es una sustancia creada por la naturaleza y el resto nada agrega sino que solamente cambia la forma de los artículos. Para los mercantilistas, en cambio, estos problemas simplemente no existen ya que, de un lado, no se hace ninguna referencia a la producción y, del otro, se presupone que los precios están nominados en cantidades de dinero, es decir, en el material que conforma la riqueza.

observación inmediata, con la intuición y el sentido común, vaya a requerir para su exposición un esfuerzo analítico de mucha mayor envergadura.

Así que, también de manera provisoria, y sólo para anticipar los problemas que se derivan de esta teoría acerca del origen y las causas de la riqueza, es conveniente reflexionar todavía un poco más sobre algunas de las dificultades que deberá enfrentar el pensamiento clásico. De hecho, aun en la actualidad, el sentido común probablemente se verá atraído por alguna de las otras dos explicaciones o bien por alguna combinación entre ellas. La teoría de los mercantilistas parece muy convincente cuando se refiere a la forma de la riqueza porque después de todo, a simple vista, el dinero parece ser la expresión por excelencia de la riqueza; la teoría de los fisiócratas, por su parte, es especialmente atractiva cuando afirma de dónde proviene la riqueza, porque parece correcto asociar esta “creación” con la capacidad que tiene la tierra, a través de la operación de procesos naturales, para “crear” productos completamente nuevos, productos que antes no existían –la semilla “engendra” la espiga, que luego se “transforma” en harina y por último en pan.

Sin embargo, siguiendo con esta reflexión preparatoria, si fuera cierto lo que sostiene Smith –es decir, que la riqueza está conformada por las cosas necesarias y convenientes para la vida (a las que llamaremos *bienes*) y que su origen es el trabajo– se presentarían numerosas preguntas para las que, como veremos, el autor escocés intentará ofrecer algunas respuestas.

El primer problema que ya mencionamos es el siguiente: si se acepta que el trabajo crea la riqueza y que esa riqueza está compuesta por bienes y no (sólo) por dinero, aún debe explicarse cómo es posible que el trabajo se “convierta” en bienes o, más exactamente, en el valor de esos bienes. Si esta afirmación se traduce a una sencilla ecuación “Trabajo = Bienes”, se observa de inmediato que existe un obstáculo vinculado a lo que podría denominarse el problema de la “commensurabilidad” que afecta en primer término a cada uno de los polos de la igualdad y luego a la equivalencia entre ellos. Por un lado, los variados trabajos que producen los distintos bienes son diferentes entre sí y, por el otro, los bienes también lo son. ¿Cómo es posible que los distintos trabajos se hagan iguales y que los bienes también se igualen entre sí para llegar a la afirmación de que el “trabajo de la nación” produce la riqueza considerada como un todo? Peor aun, de lo que se trata es sumar primero toda la masa de trabajos y asignar una parte de esa suma a cada mercancía, pues ese sería su valor. A primera vista, parece más fácil considerar a los distintos trabajos como una masa homogénea que realizar la misma operación con los bienes (por algo es tan popular el refrán sobre la imposibilidad de sumar peras y manzanas). De manera que la explicación de Smith deberá proporcionar algún recurso que permita “igualar” los distintos trabajos. Pero aun cuando se llegue a admitir que el trabajo puede ser considerado como algo homogéneo, no queda claro de qué manera ese trabajo “crea” los bienes o bien cómo “crea” su valor, ya que el trabajo es una actividad humana, social, y los bienes están hechos de sustancias naturales, materiales. Ciertamente, ambos elementos se amalgaman: de lo que se trata es de explicar de qué modo lo hacen.

En el otro lado del signo igual aparecen todos los bienes “sumados”. Sin embargo, lo que configura una magnitud susceptible de ser agregada para conformar la riqueza como un todo no son los bienes mismos, sino sus respectivos valores o precios. Es cierto que de este modo quedaría solucionado el problema de la homogeneidad de los bienes, porque por más que los bienes difieran entre sí por sus cualidades físicas, en cuanto cosas que tienen valor o precio, como todo el mundo sabe, perfectamente pueden ser sumados: basta con multiplicar la cantidad de cada bien por su valor para luego realizar la sumatoria. De este modo, se arriba a la conclusión de que una determinada cantidad

de trabajo (homogeneizado) se convierte en otra cantidad, no de bienes distintos, sino de valor entendido como la suma de los precios de los diferentes bienes.

Si bien algunos de los problemas sugeridos por la inocente afirmación de Smith parecen tener solución, lo cierto es que con el sólo hecho de realizar estas simples reflexiones, sin quererlo, hemos modificado ya el concepto de trabajo, de bienes y de riqueza, porque, por un lado, fue necesario considerar a todos los trabajos (que en lo concreto son distintos entre sí) como iguales y por el otro, efectuamos un reemplazo significativo: para referirnos a la riqueza en su conjunto sustituimos a los bienes propiamente dichos por sus valores o precios.¹⁶

Igualmente, la dificultad conceptual de mayor complejidad se presenta recién a partir de este punto, pues ahora es necesario explicar de qué modo esa masa de trabajo se “convierte” en esa magnitud de valor o –lo que es todavía más misterioso– en su precio; nada hay de “intuitivo” en esa alquimia invisible que convierte a la actividad humana en precios contantes y sonantes. El problema está en que, a todas luces, el trabajo no es *en sí mismo*, directamente, valor o precio, pues el trabajo es una actividad humana y el valor es un atributo de las mercancías: en el medio se produce una suerte de esotérica transmigración. Por el momento, es suficiente con echar sólo un fugaz vistazo a esta dificultad; porque dilucidar los misterios que esconde la ecuación “trabajo = valor” es una tarea ardua y laboriosa que concitó el esfuerzo de los economistas más reconocidos de la escuela clásica.

Pasemos ahora a la lectura de *La riqueza*.

Los rasgos novedosos del capitalismo y la división del trabajo¹⁷

Junto con la célebre “mano invisible”, a la que ya nos hemos referido, la descripción de la división del trabajo dentro de la fábrica de alfileres es la otra “marca registrada” de Adam Smith. Según E. Cannan, uno de los comentadores más calificados y minuciosos de *La riqueza*, la descripción fue tomada de la *Encyclopedie* de d’Alembert y Diderot, edición 1755. Algunos estudiosos sostienen que la famosa fábrica de alfileres nunca fue visitada por Smith, aunque se ha comprobado que existía un taller de fabricación de clavos en una localidad próxima a su pueblo natal, Kirkcaldy, en donde Smith se confinó por una década para consagrarse a la preparación de la obra.¹⁸

La lectura convencional de los primeros capítulos de *La riqueza* suele destacar la enorme importancia que Smith adjudica a la división del trabajo así como su ingeniosa y original ilustración de las nuevas formas de organización del proceso productivo mediante el ejemplo de la fábrica de alfileres. Nos proponemos aquí realizar un análisis completamente distinto de los primeros tres capítulos del libro. La hipótesis de lectura

16. Hasta aquí hemos utilizado las palabras “valor” y “precio” como sinónimos. Para distinguirlas entre sí es necesario realizar un desarrollo teórico que aún no se ha realizado. La tarea de diferenciarlas quedará manos de los autores seleccionados.

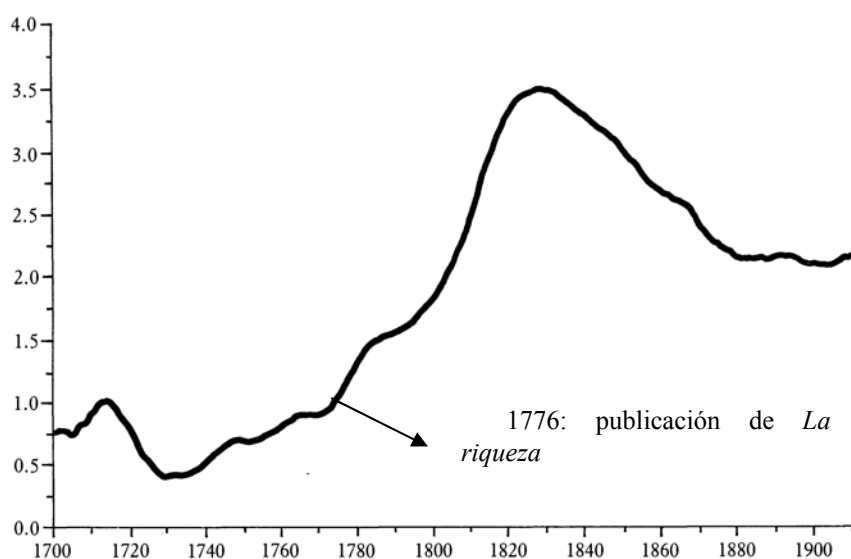
17. Antes de abordar la siguiente sección se recomienda leer los capítulos 1 a 3 de *La riqueza*.

18. El grado de detalle con el que se estudia la obra de Smith puede ilustrarse con este punto controvertido. En *La riqueza* sostiene: “He visto una pequeña fábrica de esta especie que no empleaba más que diez obreros [...]” (Smith [1776] 1997: 9). Pero, ¿visitó o no visitó Smith esa fábrica? Esta pregunta le quitó el sueño a más de un investigador y motivó duras discusiones. Véase, por ejemplo, Peaucelle, Jean-Louis (2006) “Adam Smith's use of multiple references for his pin making example”, *European Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 13, N°4, p. 489-512 o Clifford F. Pratten, Clifford F. (1980) “The Manufacture of Pins”, Vol. 18, No. 1, p. 93-96.

que sugerimos es que, en el comienzo de su obra, Smith no se aboca exclusiva ni principalmente de describir los efectos de la división del trabajo ni a destacar sus virtudes sino que pretende realizar una tarea de mucha mayor importancia: descubrir las particularidades de lo que él denomina “sociedad civilizada”, es decir, del capitalismo naciente; si en esta búsqueda tropieza con la división del trabajo es precisamente porque la considera como una de las más llamativas manifestaciones de esos cambios. No se trata entonces de un estudio de la división del trabajo por su importancia propia, sino de encontrar la conexión específica que ésta tiene con el régimen capitalista, cuya naturaleza y particularidades son el principal objeto de estudio. Dicho de otro modo, los tres primeros capítulos están dirigidos a responder esta pregunta: ¿cuáles son los rasgos fundamentales que caracterizan al capitalismo y que lo distinguen de las etapas históricas anteriores?

Desde el punto de vista económico, en los albores de la llamada revolución industrial, indudablemente, uno de los cambios más espectaculares y llamativos de los que se encontraban en curso fue el incremento del volumen de la producción en los países centrales. El enigma que arrastró a Smith hacia el análisis de la división del trabajo parece estar vinculado entonces a la siguiente ecuación “capitalismo = incremento de la producción”, ecuación que, como veremos, exige un trabajo analítico mayor que la mera mención del fenómeno. De hecho, en un intervalo de tiempo relativamente breve (sin que mediara, por tanto, un incremento sustantivo de la población), como por arte de magia, la escala de la producción manufacturera se vio exponencialmente multiplicada (ver Gráfico N° 1).

Gráfico 1. Tasa de crecimiento del producto industrial de Inglaterra 1700-1913



Fuente: Crafts y Harley (1992)

¿Cuál es la “causa” de este súbito e inédito aceleramiento de la tasa de crecimiento de la producción? Si nos situamos en aquella época e intentamos ponernos en el lugar de Smith, el misterio resulta todavía más profundo, pues la extraordinaria explosión productiva no se encontraba impulsada, como sí lo estaría más adelante, en la invención de nuevas herramientas o maquinarias y su aplicación en la industria. Recordemos, como bien señala Rubin (op. cit.), que la época de Smith se caracteriza por la difusión de la producción manufacturera y no por la aparición de la moderna fábrica y sus innovaciones tecnológicas. Esto implica que el aumento del volumen de la producción

debía ser inequívocamente atribuido a un crecimiento en las “facultades productivas del trabajo”, ya que no se encontraba asociado ni a un aumento sustancial de la población trabajadora ni al empleo de nueva maquinaria que asistiera al trabajador en sus tareas. Dicho de otra manera, un mismo número de hombres, en el mismo lapso y aplicando similar esfuerzo físico, era capaz ahora de obtener cantidades mucho mayores de producto: se había multiplicado la “fuerza productiva de su trabajo” o, para emplear el término hoy más difundido, había crecido la *productividad* del trabajo –que, en su expresión más sencilla, se calcula como la cantidad de producto físico por trabajador empleado, es decir, como producto medio.

En la Introducción de *La riqueza* queda en claro que éste fenómeno atraía con fuerza la atención de Smith. Aquí se ubica, entonces, el punto de partida de toda su investigación; no en el análisis de la división del trabajo por su propia importancia, sino en los efectos que de ella se derivan en una determinada época histórica y, más en particular, en el estudio de su relación con el fenómeno que Smith desea esclarecer: el incremento de la producción característico de la sociedad civilizada.

En las naciones civilizadas y emprendedoras [...] aunque un gran número de personas no trabaja absolutamente nada, y muchas de ellas consuman diez o, frecuentemente, cien veces más producto del trabajo que quienes laboran, el producto del trabajo entero de la sociedad es tan grande que todos se hallan abundantemente provistos [...] (Smith [1776] 1997: 4)

En síntesis, Smith identifica con toda claridad que se encuentra en curso una transformación histórica de envergadura: el advenimiento de lo que denomina “sociedad civilizada”. Esta transformación es la que lo obliga a investigar cuáles son los caracteres salientes de esta nueva etapa.¹⁹ Desde el punto de vista científico, este interrogante no se resuelve simplemente describiendo o enumerando los aspectos que hacen distinta a la sociedad civilizada del feudalismo o de la edad antigua, que son sin lugar a dudas tan numerosos como inocultables, sino que la investigación pretende encontrar la “raíz” misma de estas diferencias, es decir, aquellos elementos principales que, a su vez, son la causa que motiva otras tantas peculiaridades del mundo moderno. La búsqueda de la “causa primera” –principal– de esta enorme transformación, mediante el recorrido de una cadena de relaciones causa-efecto, insume los primeros capítulos de *La riqueza*.

En definitiva, el advenimiento del capitalismo trajo consigo un incremento inédito del volumen de la producción, como resultado del crecimiento de la productividad del trabajo. Smith se formula entonces una pregunta obvia, que se sigue de lo anterior: ¿cómo se explica este incremento de la capacidad productiva del trabajo, cuál es, a su vez, su causa? Como dijimos, la respuesta no puede hallarse en el uso de nuevos instrumentos de trabajo más avanzados. Smith, por tanto, ofrece una respuesta distinta:

El progreso más importante en las facultades productivas del trabajo, y gran parte de la aptitud, destreza y sensatez con que éste se aplica o dirige, parece ser consecuencia de la división del trabajo (Smith [1776] 1997: 7).

19. Smith se apoya en una particular separación de la historia del hombre en distintos períodos, que se corresponden de forma precisa con los distintos modos en los que el hombre obtenía su sustento –podría decirse que tal división no es política sino eminentemente económica o “materialista”–. Así, señala que existieron cuatro etapas principales asociadas con la actividad productiva predominante: la caza, el pastoreo, la agricultura y, por último, las “artes y la manufactura”, características de la sociedad “civilizada”. Costa (2005) analiza acertadamente y en detalle las diversas actividades que le toca desempeñar al Estado en cada uno de estos estadios, según cuál es el sistema productivo preponderante, lo cual desafía y desmiente la equivocada imagen que habitualmente atribuye a Smith una posición abstractamente “liberal” –de “*laissez faire*”– en relación a la participación del gobierno en el proceso económico.

La “división del trabajo” es, pues, la “causa” del incremento en la productividad del trabajo, lo que –a su vez– explica el aumento de la producción. A partir de este hallazgo se abren dos interrogantes: en primer lugar, Smith debe explicar qué es lo que entiende exactamente por división del trabajo. En segundo término, corresponde preguntarse, a su turno, por el origen de la división del trabajo, por su “causa”. ¿Cuál es la circunstancia que originó la ampliación de la división del trabajo y, por tanto, dio lugar al crecimiento de la productividad y del producto? Sea cual fuera la respuesta, este factor será clave para comprender la naturaleza específica del régimen capitalista.

Exploremos primero, brevemente, la definición que propone Smith para la división del trabajo, aprovechando esta instancia para destacar algunos aspectos vinculados al método de investigación que emplea Smith y, de paso, para poner en cuestión la definición que ofrece.

Con el propósito de explicar la división del trabajo Smith utiliza el recurso de la *analogía* entre lo “pequeño y simple” y lo “grande y complejo” o, mejor dicho, entre las formas individuales y las sociales. Como demostraremos esas analogías lo llevan generalmente a cometer errores y a adoptar conclusiones equivocadas. De hecho, “división del trabajo” es una categoría que Smith emplea para describir dos fenómenos en realidad muy distintos: por un lado, usa el término para referirse a la profundización de la especialización entre las distintas unidades productivas (sea un artesano, un pequeño taller, o una manufactura) que comienzan a dedicarse crecientemente a la fabricación de unos pocos o incluso de un solo producto. De este modo, el lugar que ocupaba antes un único fabricante que producía numerosos y variados artículos (el herrero artesano, por ejemplo, que ofrecía una amplia gama de productos) y que muchas veces se ocupaba él mismo de obtener los primeros insumos y de elaborarlos hasta llegar al producto terminado (en un proceso que hoy se denominaría “integración vertical”), pasa a ocuparlo ahora una red de nuevos oficios especializados y producciones independientes y diferenciadas entre sí. El crecimiento en la densidad de esa red es llamado por Smith “división del trabajo”.

Pero Smith llama también “división del trabajo” a la fragmentación de un mismo proceso productivo en múltiples operaciones, realizadas separadamente por trabajadores distintos, al interior de un mismo taller. De modo que con un único término se refiere tanto a la separación *entre* distintos procesos manufactureros como a la separación de la fabricación de un mismo producto en tareas distintas, asignadas a distintos operarios *dentro* de una misma manufactura (Rubin sigue a Marx cuando se refiere a estos dos usos de la expresión como división *social* del trabajo, por un lado, y división *técnica* del trabajo, por el otro).

No se trata simplemente de ser exigentes con la precisión de los términos y las definiciones. Smith, claro está, no desconocía que uno y otro uso del término se refieren a fenómenos distintos. El verdadero problema aparece cuando Smith intenta equiparar ambas formas de la “división del trabajo” develando la naturaleza de la primera a través de la descripción de la segunda, como si se tratara de un recurso válido, apropiado y aconsejable para simplificar la explicación.²⁰

En este caso, la analogía lo empuja al error porque estas dos modalidades de la división del trabajo, lejos de ser asimilables, son bien distintas y hasta opuestas. En *La*

20. Podría decirse que una variante de este “método”, que consiste en identificar a una unidad productiva (a una firma e incluso a un solo individuo) con la sociedad en su conjunto, fue luego adoptado con fruición por numerosos economistas, que de este modo creían estar simplificando las explicaciones cuando en no pocas ocasiones, en realidad, no hacían más que desvirtuarlas. El modo de actuar de un individuo no es, casi en ningún caso, un buen sustituto explicativo del comportamiento de la sociedad toda.

riqueza, en cambio, se sostiene que “Los efectos de división del trabajo en los negocios generales de la sociedad *se entenderán más fácilmente* considerando la manera como opera en algunas manufacturas” (Smith [1776] 1997: 7; subr. AK). Luego de repasar sintéticamente las ventajas de la división del trabajo que Smith menciona, mostremos por qué los “negocios generales de la sociedad” –en contra de la opinión de Smith– no son en realidad equiparables al funcionamiento de una manufactura, sino que son fenómenos bien distintos.

Según Smith, la división del trabajo dentro de una misma manufactura –cuando el proceso productivo dirigido a la fabricación de un mismo artículo se fragmenta en numerosas operaciones simples realizadas por distintos obreros– ocasiona un incremento de la productividad del trabajo por tres motivos. En primer lugar, la especialización del trabajador en una sola tarea reiterativa le otorga una mayor destreza; en segundo lugar, se produce un ahorro de los “tiempos muertos” provocados por el pasaje de una operación a otra, más aun cuando hay que trasladarse a una ubicación distinta o cuando es necesario emplear instrumentos diferentes; y, por último, al dedicar toda su jornada a una única tarea, según Smith, *la creatividad del obrero* se ve estimulada, lo que lo ayuda a idear nuevos y más efectivos instrumentos de trabajo o a mejorar los viejos.²¹

En la célebre fábrica de alfileres que describe Smith, este nuevo modo de organizar el trabajo –que consiste en reunir a los obreros en un mismo taller y, sin recurrir al empleo de herramientas novedosas, dividir la producción en actividades simples– tiene un resultado impactante. En comparación con el viejo método artesanal, la cantidad de alfileres que fabrica cada obrero por día (la “capacidad productiva del trabajo”) se multiplica nada menos en 240 veces.

Smith se vale de la prueba empírica de esta enorme ventaja obtenida en la fábrica de alfileres para “deducir” que ocurre lo mismo cuando la división del trabajo hace referencia a la separación entre diferentes ramas de la producción y empresas: “es de suponer –sostiene– que la diversificación de numerosos empleos y actividades económicas es consecuencia de esa ventaja” (Smith [1776] 1997: 9). Aunque su propósito es el de justificar el aumento de la productividad, en este pasaje puede reprochársele a Smith su pretensión de tomar a la fábrica individual como una

21. Este último punto, claro está, nos muestra a un Smith un poco ingenuo, cuando no malintencionadamente apologético. No resulta muy verosímil, ni aun en la época “heroica” de la revolución industrial, que los propios obreros sean quienes introducen los adelantos técnicos y que su inspiración provenga de esa especialización extrema que los conduce a fijar la atención en una misma operación sencilla y reiterativa, hora con hora, día con día. El propio Smith, más adelante en el libro, alejándose de esta quimérica imagen, afirma precisamente lo contrario en un pasaje que conviene citar en extenso: “Con los progresos en la división del trabajo la ocupación de la mayor parte de las personas que viven de su trabajo, o sea la gran masa del pueblo, se reduce a muy pocas y sencillas operaciones; con frecuencia a una o dos tareas. Consideramos, sin embargo, que la inteligencia de la mayor parte de los hombres se perfecciona necesariamente en el ejercicio de sus ocupaciones ordinarias. Un hombre que gasta la mayor parte de su vida en la ejecución de unas pocas operaciones muy sencillas, casi uniformes en sus efectos, no tiene ocasión de ejercitar su entendimiento o adiestrar su capacidad inventiva en la búsqueda de varios expedientes que sirvan para remover dificultades que nunca se presentan. Pierde así, naturalmente, el hábito de aquella potencia, y se hace *todo lo estúpido e ignorante que puede ser una criatura humana*. La torpeza de su entendimiento no sólo le incapacita para terciar en una conversación y deleitarse con ella, sino para concebir pensamientos nobles y generosos, y formular un juicio sensato, respecto a las obligaciones de la vida privada” (Smith [1776] 1997: 687; subr. AK). Puede conjeturarse además que aquel “obrero inventor”, si es que acaso existió realmente, seguramente no tuvo la oportunidad de gozar de los beneficios de su invento, cuyos frutos le pertenecen al patrón y no a él. No convence la historia del “muchacho, deseoso de jugar con sus camaradas” citada por Smith. El comentarista clásico de *La Riqueza*, E. Cannan sostiene que tal “caso real” es en realidad una ocurrente anécdota “en gran parte imaginaria” (Smith [1776] 1997: 13n).

reproducción exacta “en una escala más pequeña” de la producción social en su conjunto. Ciertamente, pueden mencionarse algunas semejanzas entre ambos procesos: la división del trabajo dentro de la manufactura consiste en la especialización de los obreros, mientras que la división del trabajo entre distintas empresas, oficios y ocupaciones implica también la especialización de cada unidad productiva. En los dos casos deberían registrarse ganancias de productividad, aunque los tres efectos mencionados (mayor habilidad, ahorro de tiempo y estimulación creativa) no necesariamente se aplican al conjunto de las firmas. Ambas modalidades suponen una fragmentación de un mismo proceso en varias etapas distintas: en un caso entre los diferentes “puestos de trabajo” dentro de la misma línea de producción y en el otro diversas empresas, cada una de ellas especializada exclusivamente en un único producto.

No obstante, a pesar de estos parecidos, el modo en que el proceso de trabajo se articula en uno y otro caso es por completo distinto. En primer lugar, la “habilidad” atribuible a un obrero individual como resultado de la repetición no es comparable con la “habilidad” del obrero colectivo que conforma una empresa entera. Pero lo que es más importante, también difiere radicalmente el modo en el que se determina e implementa la “división” de un mismo proceso dentro de una empresa, por un lado, y entre empresas distintas, por el otro. Como advierte Rubin, a lo largo y a lo ancho del sistema productivo, la división del trabajo entre distintas unidades productivas independientes se caracteriza por ser “desorganizada, espontánea y mediada por el mercado”, mientras al interior de la fábrica se encuentra, por el contrario, minuciosamente “organizada y planificada” (Rubin [1929] 1989: 179; trad. AK), porque en lugar de la libertad de empresa impera aquí el mando absoluto del capitalista. La anarquía del mercado y las leyes de la competencia establecen una determinada relación “espontánea” entre las distintas empresas, aún cuando éstas se necesiten entre sí porque unas son proveedoras o clientas de las otras. En cambio, al interior de la fábrica, rige el dominio absoluto del dueño y su fría planificación. Más aun, la anarquía que rige la libre competencia contrasta fuertemente con el despotismo del empresario con respecto a sus obreros. Es decir que la división “social” del trabajo entre industrias resulta de un proceso del todo “inconciente”, pues está regulada por la competencia, mientras la división “técnica” de la producción dentro de cada una de ellas es resultado de un plan premeditado y conciente que asigna a cada obrero una determinada actividad. Evidentemente, por detrás de las similitudes entre ambas formas de la división del trabajo, se esconden tajantes diferencias que pueden descubrirse a través de un examen más cuidadoso. Smith, en cambio, pretende elevarse desde la descripción de lo que ocurre al interior de un taller hasta la caracterización de la división del trabajo entre las distintas firmas.

¿Cuáles son las consecuencias de la equivocada adopción de este procedimiento? Rubin –a quien citamos– percibe la dificultad pero, según creemos, no consigue dar en el centro del problema. Sostiene que la equivocación más gruesa de Smith radica en que la *división* técnica del trabajo y la *división* social del trabajo son dos fenómenos que no deben asimilarse pues corresponden a momentos históricos distintos. La primera –prosigue Rubin– existe en las épocas y formas sociales más diversas mientras la segunda sólo consigue establecerse en una sociedad de tipo mercantil y, en particular, en la sociedad capitalista. Pero esto no es así. Lo que debería haber notado Rubin es que en las sociedades “no-mercantiles” –es decir, en las que no se producen mercancías–, es en realidad imposible distinguir entre la división del trabajo *entre* las unidades productivas y aquella que tiene lugar *al interior* de cada proceso productivo.

Imaginemos de manera desprejuiciada el modo en el que se desenvuelve la producción en una presunta tribu primitiva. El cazador obtiene una presa, luego, una

mujer de la aldea la apronta, la adereza y la cuece, otro individuo la reparte entre los miembros de la tribu a la hora de la cena (el cuadro, con todo, aun estando privado de rigor histórico, parece verosímil). Ahora bien, ¿cuáles son los aspectos de este proceso productivo que pueden caracterizarse como división *técnica* del trabajo y cuáles corresponden a la división *social* del trabajo? Para Rubin, al tratarse de una sociedad no-mercantil, debe existir división técnica del trabajo, pero no puede producirse en cambio la división social del trabajo. Sin embargo, la elección de Rubin es totalmente arbitraria porque en una sociedad de este tipo tal distinción carece de sustento. Del mismo modo podríamos tomar a cada individuo (como sugiere Rubin) como una unidad productiva, con lo que estaríamos presenciando un caso de división social del trabajo o bien podríamos considerar a todos los individuos como parte una misma unidad productiva y referirnos a la especialización cazador-cocinera-camarero como eslabones de la división técnica del trabajo. Ninguna de las dos opciones es más o menos adecuada que la otra.

Esto es así porque lo que Rubin no consigue ver es que lo que separa a la división técnica de la división social del trabajo es, precisamente, el intercambio de mercancías. De manera que la distinción entre una y otra sólo puede aplicarse a una sociedad mercantil y carece de toda significación fuera de ella. Este punto se aclarará por completo en los siguientes pasos del razonamiento de Smith.

Discusión sobre el origen del intercambio

Retomemos el hilo argumental: la nueva época histórica (la “sociedad civilizada”) se caracteriza por un notorio incremento en la producción; este crecimiento se deriva del aumento de la productividad del trabajo. La causa de este último debe buscarse, según Smith, en la profundización de la división del trabajo (de ambos tipos, “social” y “técnica”). Con estos hallazgos en su haber, desde un punto de vista analítico, Smith no puede contentarse aún con el resultado obtenido. Y no lo hace, pues corresponde preguntarse, a su turno, cuál es la causa que a su vez originó la división del trabajo, problema al que Smith dedica el capítulo segundo, titulado “Del principio que motiva la división del trabajo”.

Por más confusiones que puedan detectarse al analizar minuciosamente la argumentación de Smith –algunas de ellas serán mencionadas a continuación–, uno de los indudables méritos de su trabajo radica en su intento de establecer una conexión “causal” entre la división del trabajo y el intercambio. Nuevamente aquí Smith descubre un problema económico medular si bien, como veremos, tropieza frontalmente con la espinosa cuestión del origen de las leyes y las categorías económicas modernas a la que ya nos referimos en la Introducción de estas Lecciones.

¿Cuál es la causa de la división del trabajo? Smith contesta con el siguiente párrafo, abriendo así un nuevo capítulo en la historia del pensamiento económico:

Esta división del trabajo, que tantas ventajas reporta, no es en su origen efecto de la sabiduría humana, que prevé y se propone alcanzar aquella general opulencia que de él se deriva. Es la consecuencia gradual, necesaria aunque lenta, de una cierta propensión de la naturaleza humana que no aspira a una utilidad tan grande: la propensión a permutar, cambiar y negociar una cosa por otra (Smith [1776] 1997: 16).

Es recomendable analizar este breve pasaje con el mayor de los cuidados. La primera parte contiene una inmejorable ilustración del tipo de respuestas que busca Smith cada vez que se encuentra con un fenómeno al que considera novedoso. Retomando lo que ya se dijo, vemos que la división del trabajo –fuente del asombroso

incremento de la riqueza registrado a fines del siglo XVIII– no fue, claro está, implementada por los hombres obedeciendo a un dictado divino. Tampoco estuvo originada, sostiene Smith, en una resolución adoptada concientemente por la sociedad o por el Estado, encaminada a resolver un inconveniente o a producir un efecto beneficioso. Se trata, por consiguiente, de un fenómeno estrictamente humano y no obstante difiere de las leyes dictadas por la autoridad.

Pero entonces, si nadie tuvo la brillante idea de profundizar la división del trabajo y tampoco nadie obligó a los hombre a avanzar en esta dirección, ¿qué fuerza dio cauce a la tendencia hacia la división cada vez más pronunciada del trabajo? Smith proporciona una respuesta que tiene hondas consecuencias teóricas. Sostiene que tal proceso fue ocasionado por un impulso inconciente, instintivo, propio de la naturaleza humana: la “propensión natural al cambio”. Nótese que aquí la palabra “cambio” debe ser interpretada como un acto voluntario de intercambio de una cosa por otra, es decir, como un acto de trueque de mercancías entre individuos o, más sencillamente, como un acto de compraventa, con o sin intervención del dinero.²²

De esta manera, Smith no está haciendo otra cosa que sostener que el *intercambio de mercancías* se origina en el instinto natural del hombre.

Antes de examinar la prueba que ofrece Smith para respaldar su notable hallazgo, es decir, cómo se las arregla para “demostrar” que el intercambio de mercancías es una propensión natural, es conveniente evaluar la repercusión que esta afirmación tiene sobre el propósito que le atribuimos inicialmente a la búsqueda de Smith, en los tres capítulos iniciales de *La riqueza*, a saber, su intento de identificar cuál es la “causa primera” del incremento inusitado en la producción que tiene lugar con el advenimiento del capitalismo.

Desafortunadamente, con sus “descubrimientos” Smith ha malogrado este intento. Si se proponía explicar cuál era la nota distintiva del capitalismo, su investigación desembocó en que su oculto germen no es otro que la propia naturaleza humana. De esta forma, paradójicamente, una determinada forma histórica parece estar explicada por un rasgo instintivo del hombre.

La cadena causal que hemos reconstruido tiene tres pasos: 1. la propensión natural al cambio es la causa de la división del trabajo; 2. la división del trabajo es la causa del incremento de la productividad; 3. el incremento de la productividad se traduce en el aumento de la producción, característico del capitalismo. Pero, en base a esta reconstrucción, ¿cómo puede explicarse entonces que sólo en determinado momento – más precisamente, durante siglo XVIII– se alcance pleno desarrollo de la productividad del trabajo cuando, según la explicación de Smith, la semilla de este tan importante y súbito cambio se encontraba siempre presente en el “instinto natural”, en la información genética del hombre? La única respuesta que Smith ofrece para tan prolongada

22. Hay que reconocer que la palabra “intercambio” es un tanto ambigua, pues, en el extremo, toda operación que implique el tránsito de un producto desde las manos de un individuo a las de otro, aun sin que medie una contrapartida clara, podría considerarse como un “intercambio” equiparable en su esencia al intercambio de mercancías. Así, podría decirse, por ejemplo, que cuando un amigo le entrega a otro un regalo, se está llevando a cabo implícitamente un intercambio que en nada difiere de un acto de compraventa. Pero no es así. Existen, como se ve, formas “no mercantiles” de intercambio. En toda época histórica, por fuerza, tuvo que cobrar forma algún modo de circulación social de los productos (ya que la producción humana no se realiza de forma individual sino social). No obstante, esto no implica que siempre haya predominado el intercambio de mercancías. Esta diferencia puede apreciarse a través del trabajo de autores como M. Mause, quien al estudiar diversas sociedades no mercantiles desde un punto de vista antropológico, distinguió con precisión el intercambio de mercancías del llamado “intercambio donático” (Cfr. Levín 2003). Smith, sin embargo, sostiene que existe un instinto que impulsa a los hombres a intercambiar sus productos como mercancías.

“demora” en la plena expresión de esta presunta cualidad natural humana –su instinto a intercambiar– se limita a una dudosa referencia temporal, que atribuye a esta propensión un despliegue “*gradual aunque lento*” –muy, pero muy lento, deberíamos acotar.

Pero, sobre todo, no debemos perder de vista la decepcionante conclusión en la que desemboca todo el camino recorrido: al sostener que el intercambio de mercancías es un atributo de la naturaleza humana, Smith, en realidad, en lugar de avanzar en la explicación acerca del origen histórico de las transformaciones que observa en la “sociedad civilizada”, lo que consigue es naturalizar y eternizar al régimen capitalista que, como él mismo detecta incisivamente, está caracterizado tanto por el incremento en la producción como por la universalización del cambio. Si se acepta que el intercambio de mercancías es un instinto natural, innato del hombre, debe aceptarse, por lo mismo, que el régimen de producción capitalista que generaliza el intercambio mercantil –y, por tanto, la división del trabajo–, no es más que la expresión más acabada (y perfecta) de la naturaleza humana.

Podría decirse entonces que la investigación de Smith choca de este modo con sus propios prejuicios ideológicos ya que, si bien parece estar buscando la clave para comprender la génesis del capitalismo, su derrotero acaba convirtiendo a la sociedad mercantil en el último peldaño de un proceso evolutivo ya prefigurado, latente en el material instintivo de la especie, en su ADN. Se trata, en fin, de una naturalización de las formas sociales –históricas– propias del régimen capitalista.

Smith dedica un largo pasaje a justificar su “descubrimiento” –el carácter instintivo del intercambio de mercancías–. Debe convencer al lector de dos cosas distintas: (1) que la división del trabajo es un resultado del intercambio y, además, (2) que el intercambio es una “propensión natural” del ser humano. Empecemos por esta última cuestión. La especie humana cuenta hoy con muchas características, capacidades y cualidades específicas que la distinguen de los restantes miembros del reino animal. Sin embargo, identificar cuáles de ellas son innatas y cuáles son “adquiridas” como resultado del desarrollo histórico, es decir, transmitidas “culturalmente”, no es una empresa nada sencilla. Indiscutiblemente, en la “sociedad civilizada” el intercambio se ha generalizado, pero de ahí a sostener que se trata de la manifestación de un impulso natural hay, como bien se comprenderá, una enorme distancia. De hecho, puede establecerse una diferenciación “teórica” entre aquellos comportamientos que son “propensiones” o “instintos” que cada individuo porta en su “cuerpo”, sin necesidad de aprenderlos, y aquellos que provienen en cambio de su relación con otros individuos (la familia, la sociedad). Luego, entre estos últimos, pueden distinguirse entre aquellos que son (o han sido) inculcados a cada individuo en todas las etapas históricas y aquellas otras conductas que no sólo son producto de la transmisión social sino que se asocian exclusivamente a una determinada etapa histórica.²³

Pero, como se ve, demostrar que cierta conducta particular es instintiva no es una tarea sencilla ya que para conseguirlo hay que probar no sólo que es un rasgo innato sino, *además*, que esa misma conducta existió visiblemente o en potencia en toda época histórica y que seguirá siendo así. ¿Cuál es el recurso que utiliza Smith para justificar su

23. Esta discusión es sumamente compleja. El moderno psicoanálisis, por ejemplo, en la versión de S. Freud, distingue entre las “pulsiones” o “instintos” y los comportamientos o inclinaciones adquiridas. El “complejo de Edipo” o la “prohibición del incesto”, por caso, son rasgos transmitidos socialmente; no son “instintivos” pero, así y todo, tampoco son considerados como pertenecientes a una determinada etapa histórica, sino que rigen en todas las épocas. Algunas vertientes de la “etnología” se han encargado en muchos casos de desmentir este tipo de afirmaciones, pero lo han hecho sobre la base de la observación directa de sociedades “primitivas”, lo cual tampoco es un criterio muy prometedor.

afirmación? Vale la pena detenerse en su explicación con el propósito de realizar una crítica fundada de sus conclusiones.

Para justificar que el intercambio (la compraventa) es una propensión natural humana, Smith aclara –primeramente– que no se propone discernir si se trata de “uno de esos principios innatos de la naturaleza humana, de los que no puede darse una explicación ulterior, o si, como parece más probable, es la consecuencia de las facultades discursivas o del lenguaje” (Smith [1776] 1997: 16). Es decir que, para Smith, en la especie humana, el lenguaje forma parte de la carga instintiva, al igual que el intercambio, aunque prefiere no expedirse acerca de si el segundo está o no subordinado al primero. Sea como fuere, para probar que se trata de un atributo “innato” apela a un curioso recurso. Afirma que el intercambio “[e]s común a todos los hombres y no se encuentra en otras especies animales [...]”. Nadie ha visto todavía que los perros cambien de una manera deliberada y equitativa un hueso por otro” (Smith [1776] 1997: 16).

Aunque es definitivamente incuestionable que los perros –ni, por caso, otros animales– no concurren al mercado con un hueso en su pezuña y que ni siquiera son capaces de realizar una sencilla operación de trueque bilateral, no parece ser ésta una forma satisfactoria de dar por sentado el carácter “natural” del intercambio humano de mercancías. Para poner un ejemplo tan extremo como trivial, puede decirse que con la informática ocurre exactamente lo mismo: nadie ha visto a un oso operar una computadora; los osos son del todo incapaces de hacerlo, mientras que los hombres no sólo tienen esa capacidad sino que, en muchos, casos, la ejercen. No obstante, el simple hecho de que ciertas actividades son realizadas por los hombres y no por los animales no alcanza para concluir que tales actividades pertenecen a la “naturaleza humana”. A todas luces operar computadoras no es una “propensión natural” del hombre sino un producto de su desarrollo histórico.

Sin embargo, Smith pretende haber demostrado el carácter instintivo del cambio de mercancías comparando a los hombres que son capaces y efectivamente cambian mercancías “de una manera deliberada y equitativa” con los animales que no lo hacen. Siguiendo esta misma vía, comete un nuevo traspié, al sostener que esta propensión al cambio se debe a que “en casi todas las otras especies zoológicas el individuo, cuando ha alcanzado la madurez, conquista la independencia, no necesita el concurso de otro ser viviente. Pero el hombre reclama en la mayor parte de las circunstancias la ayuda de sus semejantes [...]” (Smith [1776] 1997: 16). Esta observación es definitivamente falsa, si se omite el “casi” que interpone Smith, –y para peor, como se verá, está asociada con la raíz de la confusión de Smith–.

Ciertamente, los estudios del comportamiento de los animales han avanzado y mucho desde los tiempos de Smith, a punto tal que la etología consiguió convertirse en una rama separada de la biología. Así y todo, incluso en su época, se sabía no sólo que numerosas especies se organizan su reproducción de forma gregaria sino que, además, cuentan a veces con sofisticados procedimientos de producción grupal o “social”; es decir, lejos están los individuos de numerosas especies animales (incluso algunos tipos de insecto) de valerse por sí mismos, tal como parece creer Smith. Por ejemplo, cuando una manada de leones persigue a una presa cada individuo desempeña un papel determinado en una acción que es a todas luces colectiva; del mismo modo, el resultado –la presa– también se “distribuye” socialmente, según determinadas reglas instintivas. Otro tanto ocurre con las formas de defensa, de la convivencia y, obviamente, de la reproducción. Pero las fallas del argumento no se acaban aquí. Para probar que el cambio es una actividad exclusivamente humana –lo cual, dicho sea de paso, tampoco demuestra que sea una acción instintiva–, Smith va todavía más lejos al sostener que los

animales no producen en conjunto mientras el hombre sí lo hace y *por lo tanto*, intercambia el producto de su trabajo. Esta equivocación lo conduce a un error mucho más profundo: al negar a los animales la capacidad de producir colectivamente (falso) debido a que son incapaces de intercambiar sus productos como mercancías (verdadero), se ve obligado también a negar al hombre la posibilidad de producir de forma social *sin la necesidad de convertir sus productos en mercancías*. Este último eslabón de su razonamiento equivocado parece ser la raíz de su caracterización del intercambio como un instinto natural del hombre.

En los “régimenes de producción” previos al capitalismo (que aquí hemos tomado como sinónimo de la “sociedad civilizada” smithiana), la mercancía desempeñaba un papel más o menos restringido, sin alcanzar nunca el carácter universal del que sólo goza en el régimen capitalista. Basta con imaginar –aun de forma imprecisa– una economía rural como la que predominaba durante la época feudal, donde la pequeña comunidad producía la mayor parte de los bienes que necesitaba para su propia reproducción y sólo debía concurrir esporádicamente a las llamadas “ferias” medievales, para comprender que es posible producir y distribuir el producto social sin hacerlo –*principalmente*– por medio del mercado. Pero Smith, convencido de que toda la historia humana es en realidad la historia del intercambio de mercancías, parece negar este hecho.

Aquí se encuentra el núcleo del problema: para “naturalizar” a la mercancía, Smith se ve obligado a falsear la historia de la humanidad. En efecto, está obligado a sostener que en todas las formas sociales la producción humana fue objeto de intercambio o, lo que es lo mismo, que la mercancía (entendida por ahora como simple bien que se intercambia) es la forma natural de la producción humana. Smith se apoya en un razonamiento de este tipo: la producción social necesita siempre del intercambio de mercancías; los animales no intercambian, de manera que tampoco producen socialmente (lo cual es falso). El hombre, por su parte, al producir colectivamente, por necesidad, por instinto, debe intercambiar sus productos. Por tanto, el intercambio es una propensión natural de la especie humana.

Como veremos, esta última afirmación a la que llega por un camino equivocado, entrará en contradicción incluso con sus propios hallazgos. Por eso, luego de comparar al hombre con otras especies animales, Smith recurre a otro método también muy difundido durante siglo XVIII cuando se deseaba investigar los rasgos de naturaleza del hombre, que consiste en describir el comportamiento del hombre “primitivo” intentando así identificar sus caracteres “naturales”. Por eso sostiene que en una “tribu de cazadores o pastores” también “aparecerá” instintiva y fatalmente la mercancía. Como suele ocurrir, esta “sociedad primitiva” que describe Smith no se construye en base a la observación sino que se trata una construcción puramente imaginaria (o “analítica”), por tanto, históricamente inexistente o, mejor dicho, mítica.²⁴

Luego de “demostrar” a través de las diferencias con los restantes animales que el hombre por naturaleza intercambia, Smith pasa a describir el funcionamiento de una supuesta sociedad primitiva para buscar la conexión entre la “propensión” al cambio y la división del trabajo. Sostiene entonces que en una sociedad de este tipo, basta con que algún miembro se destaque por su “presteza y habilidad” en un determinado oficio para que él mismo reconozca las ventajas que puede obtener al especializarse exclusivamente

24. Ya en el siglo XIX algunos “etnólogos” describieron con detalle las costumbres de los pueblos “primitivos”. Más adelante, durante el siglo XX, la antropología cultural en la tradición de Boas, Malinowsky, Lévy-Strauss, etc. visitó sociedades que habían quedado fuera del campo de expansión del capitalismo mundial, aunque despojada ya del imposible y prejuicioso objetivo de describir al hombre en “estado de naturaleza”.

en esa producción, dando lugar así a una primitiva forma de la división del trabajo. Surge aquí una dificultad: para que esta modalidad de la división del trabajo pueda ponerse en práctica debe estar presente también la posibilidad de intercambiar los productos pues, de otro modo, el sujeto que decida especializarse se verá privado de las restantes cosas necesarias y convenientes para su vida que dejará de producir por su cuenta. Es por eso que Smith afirma que “*la certidumbre* de poder cambiar el exceso del producto de su propio trabajo, después de satisfechas sus necesidades, por parte del producto ajeno que necesita, induce al hombre a dedicarse a una sola ocupación, cultivando y perfeccionando el talento o el ingenio que posea para cierta especie de labores” (Smith [1776] 1997: 17-18; subr. AK).

El razonamiento parece ser ahora el siguiente: dado que el intercambio es instintivo y natural, los hombres tienen “certeza” de que, en caso de dedicarse a la producción de un solo bien podrán obtener el resto de los productos del trabajo recurriendo a los demás miembros de la sociedad, ya que todos hombres estarán igualmente predispuestos para el intercambio y, por tanto, obrarán del mismo modo. Es interesante aquí –retomando el problema del origen de las leyes económicas– observar cómo Smith combina una explicación fundada en el presunto instinto natural del hombre con otra que reposa en la “racionalidad” –entendida como conveniencia– del individuo: ambos elementos se implican mutuamente, pues el hombre “tiende” naturalmente al cambio y es esta inclinación la que le proporciona un elemento de “certeza” conciente que lo lleva efectivamente a especializarse y profundizar así el intercambio.

De manera que la explicación de Smith coloca al intercambio como “premisa” o causa y a la división del trabajo como su efecto o consecuencia. Sin embargo, no resulta difícil objetar el orden de causalidad que propone, pues no es menos cierto que para que se realice el intercambio hace falta que los hombres se hayan especializado “antes” en sus respectivas producciones, pues de otro modo todos los individuos producirían para abastecer todas sus necesidades (siguiendo el modelo que Smith cree identificar en el comportamiento animal) y nunca se verían empujados hacia el cambio. De manera que así como puede decirse que el intercambio es la causa y la división del trabajo su efecto, también podría argumentarse que existe una relación causal inversa, y afirmar que es la división del trabajo la que empuja a los hombres a intercambiar sus productos entre sí.²⁵ De esta manera, la especialización que motiva la división del trabajo sería lo “natural” y el intercambio su resultado. Y tal especialización originaria se derivaría de la diversidad de capacidades y habilidades. Esta línea argumental va en contra de la posición de Smith, quien implícitamente la refuta al sostener no sólo que la “certeza” de cada individuo motiva su decisión de especializarse, sino también que la “diferencia de talentos naturales en hombres diversos no es tan grande como vulgarmente se cree, y la gran variedad de talentos que parece distinguir a los hombres de diferentes profesiones, cuando llegan a la madurez es, las más de las veces, efecto y no causa de la división del trabajo. Las diferencias más dispares de caracteres, entre un filósofo y un mozo de cuerda, pongamos por ejemplo, no proceden tanto, al parecer, de la naturaleza como del hábito, la costumbre o la educación” (Smith [1776] 1997: 18).

Esta posición de Smith –sumamente “progresista”, por otra parte, ya que los hombres serían iguales en la cuna y las diferencias entre ellos provendrían de sus distintas condiciones familiares, económicas, culturales– lo lleva a afirmar que, en realidad, la propensión a cambiar produce la división del trabajo y esta última, a su vez, provoca la diferenciación de las capacidades. Se agrega así un eslabón más en su justificación del intercambio como un atributo natural, lo que lo lleva a concluir que

25. Para una discusión acerca de la “circularidad” de esta explicación, ver Starosta (2000).

“sin la inclinación al cambio, a la permuta y a la venta cada uno de los seres humanos hubiera tenido que procurarse por su cuenta las cosas necesarias y convenientes para la vida. Todos hubieran tenido las mismas obligaciones que cumplir e idénticas obras que realizar y no hubiera habido aquella diferencia de empleos que propicia exclusivamente la antedicha variedad de talentos” (Smith [1776] 1997: 18).

Por último, Smith ofrece una última “prueba” de la validez de esta cadena lógica: entre animales cuyos talentos difieren notoriamente (un galgo y un pastor alemán, por ejemplo) no se produce la división del trabajo debido a que no hay propensión “natural” a cambiar. Por eso, mientras los animales no obtienen ventaja alguna de esa variedad de dotes, entre los hombres “los talentos más dispares se caracterizan por su mutua utilidad, ya que los respectivos productos de sus aptitudes se aportan a un fondo común, en virtud de esta disposición general para el cambio, la permuta o el trueque, y tal circunstancia permite a cada uno de los comprar la parte que necesitan de la producción ajena” (Smith [1776] 1997: 19).²⁶

Hemos mostrado que este razonamiento, así como las supuestas pruebas que proporciona Smith, son muy poco convincentes: no es cierto que los animales produzcan siempre de forma individual y aislada y tampoco lo es que el hombre, cuya producción es social, haya recurrido siempre al intercambio de mercancías. Tampoco es verdad, por consiguiente, que toda forma de la división del trabajo tenga como condición para su existencia el intercambio de mercancías. Si bien en la sociedad capitalista la ampliación y profundización de la división del trabajo viene de la mano de la extensión del mercado, nada se gana con asociar causalmente ambos fenómenos para luego convertir al intercambio en un instinto humano y, por último, sostener que su consecuencia es la moderna división del trabajo. Por el contrario: es forzoso aceptar que *la mercancía no es de ningún modo una forma natural*. Siendo así, queda pendiente una explicación acerca del origen de la mercancía que Smith no está en condiciones de proporcionar.

Por último, ya que con el propósito de examinar las ideas de Smith sobre el origen del capitalismo nos hemos visto obligados revisar sus puntos de vista acerca de los rasgos instintivos del hombre, conviene aprovechar lo dicho para discutir si Smith realmente afirma, como sostienen numerosos autores, que el egoísmo es una cualidad inseparable de la naturaleza humana. En efecto, según una interpretación más que extendida, en *La riqueza* se afirma que el egoísmo es un atributo innato del hombre – con lo que vendría a oponerse así a aquellos autores que postulan al altruismo, la generosidad o la solidaridad como lo distintivo de la naturaleza humana–. En el capítulo segundo se encuentra una referencia al comportamiento egoísta, aunque luego del análisis precedente tal comentario queda ubicado en un lugar completamente distinto. Sintéticamente, para ser fieles al texto, puede decirse que el hombre es por naturaleza “cambiador” pero no es por naturaleza “egoísta”. El “egoísmo”, es decir, el hecho de actuar en arreglo a la propia conveniencia, es para Smith un *resultado del intercambio y no su causa*.

Veamos lo que efectivamente sostiene Smith. Una vez que se ha generalizado el intercambio “natural”, la única actitud que puede adoptar el individuo es comportarse de forma egoísta, pues dado que en la sociedad las cosas necesarias para su vida (los bienes) se obtienen a través del cambio, no le queda otro camino que dedicarse a realizar aquellas actividades que le permiten obtener la máxima cuota del producto

26. Nuevamente, pasa por alto que ciertas especies animales poseen individuos con capacidades bien diferenciadas lo que se refleja en una férrea “división del trabajo”. También algunas clases de insectos, como la hormiga o la abeja, son ejemplos notables de la “división del trabajo” encaminada a una producción colectiva.

social. De esta forma, la conducta egoísta es también, en rigor, una consecuencia de la propensión natural a cambiar y de su resultado necesario –todo según Smith–, la división del trabajo. En el mundo de las mercancías cada hombre debe comportarse de forma egoísta, por estricta necesidad: “el hombre reclama en la mayor parte de las circunstancias la ayuda de sus semejantes y en vano puede esperarla sólo de su benevolencia. La conseguirá con mayor seguridad interesando el egoísmo de los otros y haciéndoles ver que es ventajoso para ellos hacer lo que les pide” (Smith [1776] 1997: 17). Continúa luego con el celeberrimo pasaje: “No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés. No invocamos sus sentimientos humanitarios sino su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas” (Smith [1776] 1997: 17).²⁷

El egoísmo, como se ve, no es sino una consecuencia de la naturalización de la mercancía que lleva a la división del trabajo, lo que pone de relieve otro elemento que Smith considera evidente: *el intercambio presupone la propiedad privada sobre el producto del trabajo*. Al tomar esto como un supuesto, la propiedad privada queda también convertida en algo natural y que, superficialmente, Smith atribuye al “instinto” del hombre en contraste con el animal: “Nadie ha visto tampoco que un animal dé a entender a otro, con sus ademanes o expresiones guturales, esto es mío, o tuyo, o estoy dispuesto a cambiarlo por aquello” (Smith [1776] 1997: 16), lo que, dicho sea de paso, tampoco es cierto. Cualquiera que haya observado a un perro reñir ferozmente con otro para salvaguardar su alimento, bien sabrá que los animales expresan y defienden de manera contundente sus derechos de “propiedad”. La propiedad privada aparece así también ligada al instinto y como una precondition del intercambio, aunque de ningún modo se ofrece prueba de que la propiedad privada de los medios de producción o de los productos del trabajo sea una condición que se deriva de la naturaleza humana.

De esta manera, un ramillete de formas sociales y conductas que Smith observa en la sociedad capitalista, a falta de otra explicación acerca de su origen histórico, quedan atadas, directa o indirectamente, a la naturaleza humana: el intercambio, el comportamiento egoísta, la propiedad privada, la mercancía, la división del trabajo.

La génesis del capitalismo y la extensión del mercado.

Repasemos: Smith hace reposar el surgimiento de la sociedad moderna en una cadena causal que podría sintetizarse de este modo: “naturaleza humana \Rightarrow intercambio \Rightarrow división del trabajo \Rightarrow incremento de la productividad \Rightarrow incremento de la producción en la sociedad civilizada”. La originalidad de su argumento es tan destacable como la tenacidad con la que insiste en su propósito de convertir a la mercancía (naturalizada) en el “motor” de todo este desarrollo histórico. Basta recordar que, por ejemplo, Smith llega a subordinar la aparición de nuevos instrumentos de trabajo y herramientas (los inventos) a la división del trabajo que, por un lado, como se dijo, parece incentivar la creatividad del trabajador y, por el otro, termina por establecer una ocupación especial, la de los inventores.

Esto no quiere decir, sin embargo, que todos los adelantos en la maquinaria hayan sido inventados por quienes tuvieron la oportunidad de usarlas. Muchos de esos progresos se deben al ingenio de los fabricantes, que ha convertido en un negocio particular la producción de maquinarias, y algunos otros proceden de los llamados filósofos u hombres

27. Por otra parte, el comportamiento egoísta está ligado a la relación mercantil, pues raro sería que una vez establecida la división del trabajo y el intercambio generalizado un individuo concurriera al mercado a regalar todo lo que ha producido.

de especulación, cuya actividad no consiste en hacer cosa alguna sino en observarlas todas y, por esta razón, son a veces capaces de combinar o coordinar las propiedades de los objetos más dispares. Con el progreso de la sociedad, la Filosofía y la especulación se convierten, como cualquier otro ministerio, en el afán y la profesión de ciertos grupos de ciudadanos (Smith [1776] 1997: 14).

Este modo de explicar el origen del capitalismo contrasta también con una imagen muy difundida que, implícitamente, suele poner el énfasis en la capacidad inventiva del hombre para luego sostener que el “progreso” de la sociedad se funda en la expansión de la productividad debido a la sucesión de inventos. No es raro encontrar algunos relatos sobre el origen del capitalismo que depositan toda la carga explicativa en la aparición de nuevas máquinas e instrumentos que se transforman en los pilares de la revolución industrial. Así, el régimen capitalista habría sustituido al feudalismo porque un conjunto de individuos “inspirados” dieron con la clave para inventar el telar automático, el motor a vapor, la fundición del hierro. La obvia objeción a esta explicación es la siguiente: ¿por qué precisamente en ese momento y no en otro aparecieron todos estos inventos revolucionarios? Desde esta perspectiva, los cambios en la historia de la humanidad parecen explicarse por la sucesión de ideas novedosas, basadas las unas en las otras y relacionadas entre sí. Pero lo cierto es que con el surgimiento del régimen capitalista confluyen tres fenómenos novedosos: la universalización del intercambio, una más acusada división del trabajo y la aparición de numerosos y sustanciales avances técnicos. Es menester encadenar estos tres elementos concurrentes. En *La riqueza*, el primero de ellos, el intercambio, se convierte en el elemento central (natural) y se transforma en el motor que impulsa todo el proceso de transformación de la sociedad; los otros dos aparecen como consecuencia de su profundización.

Además de la discusión acerca de la cuestionable conversión que realiza Smith del intercambio en un atributo natural, otro de los costados vulnerables de esta secuencia explicativa se encuentra en el prolongado intervalo que el intercambio (natural) habría requerido para conseguir su efecto pleno (el surgimiento del capitalismo). Así visto, podría decirse que la maniobra de Smith consiste en poner al comienzo de la historia lo que no es más que su culminación, al menos para quien, como él, está atestiguando el nacimiento del capitalismo moderno.²⁸ Así, con el propósito de explicar el cambio generalizado de mercancías, un rasgo novedoso de la etapa naciente, ubica su origen en tiempos remotos o incluso más allá de esos tiempos, en el mismísimo ADN de los hombres, en el material instintivo del hombre. De este modo, se concluye que el cambio de mercancías es innato y por tanto eterno. Ahora bien, desde el surgimiento de la especie humana hasta la completa difusión de la mercancía (y, por tanto, de la división del trabajo) transcurrieron, según algunos cálculos, dos millones de años, lo que indica que, de tratarse de un instinto natural que ya estaba presente en aquellos primeros especímenes humanos, su expansión fue más que parsimoniosa.²⁹

Hay, por tanto, un punto oscuro que no resuelve este argumento: ¿cómo se explica que tal rasgo natural tardara tanto en expresarse en su plenitud? No es raro que Smith

28. Marx se refiere elegantemente a esta idea “invertida” que consiste en convertir al resultado de la historia, es decir, al desarrollo del intercambio generalizado, en el comienzo mismo de la sociedad humana, en un instinto natural del hombre: “Los precios son cosas antiguas, lo mismo que el cambio; pero [...] el predominio sobre todas las relaciones de producción se desarrollan plenamente, por primera vez, y se sigue desarrollando cada vez más plenamente, sólo en la sociedad burguesa, en la sociedad de la libre competencia. Lo que Adam Smith, a la manera tan propia del siglo XVIII, sitúa en un período prehistórico y hace preceder a la historia, es sobre todo el producto de ésta” ([1857-1858] 1989: 83).

29. La polémica sobre la antigüedad de la humanidad como especie está lejos de haberse clausurado. Según algunas estimaciones, el “primer hombre” (el *homo sapiens*) apareció hace 200.000 años.

dedique un capítulo entero –el tercero– a explicar cuáles son las trabas que impidieron una más rápida expansión del cambio y, en consecuencia, de la división del trabajo. Tampoco resulta extraño que asocie estos obstáculos a aspectos puramente naturales (generalmente geográficos).

Así como la facultad de cambiar motiva la división del trabajo, la amplitud de esta división se halla limitada por la extensión de aquella facultad o, dicho en otras palabras, por la extensión del mercado. Cuando éste es muy pequeño, nadie se anima a dedicarse por entero a una ocupación, por falta de capacidad para cambiar el sobrante del producto de su trabajo, en exceso de su propio consumo, por la parte que necesita de los resultados de la labor del otro (Smith [1776] 1997: 20).

Analicemos esta afirmación. ¿Cuál es el motivo que impidió que se expandiera plenamente la división del trabajo de forma más veloz y dinámica? Para que cada cual se dedique a una sola tarea, hace falta disponer de compradores para el producto propio pero, además, deben existir vendedores que se hayan especializado en producir los restantes artículos que se necesitan para vivir. Según este relato, la propensión natural al cambio se fue extendiendo lentamente y sólo cuando tal expansión alcanzó una escala suficiente, dio lugar a la división del trabajo. Es por eso que “ciertas actividades económicas [...] no pueden sostenerse como no sea en poblaciones grandes” (ibídem). Se comprende así que una aldea o población pequeña no admita la existencia de muchos oficios diferenciados sino que “[e]n los caseríos y pequeñas aldeas diseminadas en regiones desérticas, como ocurre en las tierras altas de Escocia, el campesino es el carnicero, panadero y cervecero de la familia” (Smith [1776] 1997: 20). La profundidad y extensión de la división del trabajo es, pues, “proporcional” a la escala de producción permitida por el tamaño del mercado.³⁰

Prácticamente todo lo que resta del capítulo tercero está consagrado a demostrar que la existencia de vías navegables es el principal factor que posibilita la expansión del intercambio –el comercio–, dando lugar de este modo a la ampliación de la división del trabajo. Según Smith, los cursos de los ríos y los mares, al abaratar los costos de transporte, resultan más propicios que las vías terrestres para la ampliación del ámbito de cambio. Como prueba de esto menciona que sociedades como la egipcia que se desarrollaron sobre el curso del Nilo, la india sobre el Ganges, y la china –con sus caudalosos ríos y cuencas– fueron siempre más prósperas que las situadas en las estepas, praderas o tierra adentro, como las de África, Asia, Tartaria y Liberia que “parece que estuvieron en todas las edades del mundo sumidas en la misma barbarie y ausencia de civilización que hoy las encontramos” (Smith [1776] 1997: 23). De modo que las condiciones geográficas son las que limitaron o favorecieron la velocidad de expansión del mercado.

Con lo dicho podemos reponer el cuadro completo. Se ha construido una imagen peculiar sobre las causas y sobre el modo en que se fue conformando la sociedad civilizada (el capitalismo): la mercancía nace, en rigor, del interior de cada individuo que posee grabada a fuego la propensión a cambiar los productos de su trabajo y se expande hasta abarcar primero a la comunidad, donde, debido a lo insuficiente de la escala, no encuentra un ambiente propicio para ampliarse más allá de sus estrechos

30. Hay que señalar nuevamente el recurso a través del cual se hace intervenir a la voluntad del individuo en la génesis del capitalismo. El individuo tiene un instinto que lo impulsa a cambiar, lo que a su vez produce la división del trabajo. Pero si el mercado es demasiado pequeño, la razón aconseja sofrenar dicho impulso: aún teniendo la certidumbre de que los demás cambiarán sus productos, el individuo *no se atreve* a especializarse cuando no tiene asegurada la posibilidad de obtener lo que desea por medio del cambio. De manera que hay una suerte de concatenación entre la propensión natural, la oportunidad, la conveniencia y finalmente la difusión de tal instinto.

límites. Pero luego –fundamentalmente a través de las vías navegables– consigue continuar su curso, y siempre guiada por el mismo impulso natural, logra finalmente abarcar el mundo entero: tal sería la historia surgimiento de la sociedad civilizada, último peldaño en la evolución de este instinto mercantil y, al mismo tiempo, su definitivo triunfo. Puesto de otro modo: la mercancía se expande desde adentro del individuo hacia el exterior, hasta abarcar finalmente el mundo entero y convertirlo en un gran mercado. A partir de este relato puede deducirse que las fuerzas que destruyeron los viejos lazos comunitarios propios de las sociedades previas tienen su origen en la fuerza centrífuga del mercado. Otro tanto ocurre con lo referido a los pueblos antiguos: “Es de advertir que ni los antiguos egipcios, ni los indios, ni los chinos, estimularon el comercio exterior, sino más bien parece que derivaron su gran opulencia de la navegación interior” (Smith [1776] 1997: 23). Algunos autores, como Karl Polanyi (1989), cuestionaron sobre bases históricas y conceptuales la validez de esta narración sobre el origen mítico, pacífico y natural del capitalismo, al sostener que la mercancía, en realidad, penetró en las comunidades y logró imponerse desde el exterior, a través del comercio. Karl Marx, por su parte, en el célebre capítulo XXIV del Tomo I de *El Capital* (“La acumulación originaria”) realiza un relato mucho menos edulcorado del modo en que el régimen naciente logró imponerse sobre la base de la expropiación violenta de los campesinos feudales, perpetrada “a sangre y fuego”.

Lección 2. Adam Smith y la formación del sistema clásico

En esta lección se desarrollará el núcleo principal del sistema teórico propuesto por Adam Smith, es decir, su teoría del valor –precio– y de la distribución –salario, ganancia y renta–. Estudiaremos su concepción del dinero y sus reflexiones acerca de los límites al crecimiento de la economía capitalista. Se requiere, pues, analizar lo que resta del Libro Primero de *La riqueza*.

Prolegómenos del análisis de la mercancía: la “génesis” del dinero³¹

El capítulo cuarto de *La riqueza* actúa como una bisagra entre el bloque inicial de tres capítulos dedicado a la división del trabajo y el siguiente bloque expositivo, compuesto también por tres capítulos, que está consagrado a un análisis detallado del objeto del comercio: la mercancía. Más allá de las observaciones críticas que realizamos en la lección 1 acerca de la naturalización del intercambio mercantil, debe reconocérsele a Smith el incuestionable mérito de haber caracterizado lúcidamente el papel protagónico ocupado por el mercado en el régimen capitalista. En el primer párrafo del capítulo cuarto, dejando atrás las intrincadas –y dudosas– relaciones causales entre el intercambio y la división del trabajo, se resalta el rol primordial que desempeña la mercancía dentro de una sociedad en la que la división del trabajo (sea cual fuera su “causa”) se ha profundizado y extendido, hasta abarcar al conjunto de la producción social.

Tan pronto como se hubo establecido la división del trabajo sólo una pequeña parte de las necesidades de cada hombre se pudo satisfacer con el producto de su propia labor. El hombre subviene a la mayor parte de sus necesidades cambiando el remanente del producto de su esfuerzo, en exceso de lo que consume, por otras porciones del producto ajeno, que él necesita. El hombre vive así, gracias al cambio, convirtiéndose, en cierto modo, en mercader, y la sociedad misma prospera hasta ser lo que realmente es, una sociedad comercial (Smith [1776] 1997: 24).

Para Smith, la sociedad civilizada es, en esencia, una “sociedad comercial” y cada hombre, por consiguiente, se convierte en un “mercader”. El mundo actual es, pues, una sociedad de mercaderes. La lúcida mirada de Smith encuentra que todos y cada uno de los hombres que viven bajo el imperio del sistema capitalista deben dedicarse, por fuerza, a una actividad que en otras formas sociales constituía la ocupación exclusiva de un grupo de hombres, los mercaderes. A todos les toca ahora “vivir gracias al cambio”.

Olvidemos por un momento la maniobra destinada a naturalizar y eternizar el intercambio para conservar únicamente esta penetrante descripción de conjunto. En una sociedad de este tipo, donde cada productor se especializa en la fabricación de un solo artículo, pareciera que cada quien se ha “liberado” de todo los lazo previos de dominación personal y que cada individuo es, por tanto, absolutamente “independiente” de los demás, ya que –a diferencia del siervo feudal o incluso del artesano cuyo oficio

31. Antes de iniciar este apartado se recomienda leer los capítulos IV a VI de *La riqueza*.

estaba sometido a las numerosas regulaciones medievales— está en condiciones de dedicar su trabajo a la actividad que más le convenga, según se lo dicte su propia voluntad. Se trata pues de una sociedad en la que ninguna autoridad puede forzar a nadie a encaminar su esfuerzo hacia una tarea determinada, pues esto lo convertiría en esclavo o siervo. Pero lo que percibe Smith es que en tales circunstancias —y debido a ellas—, lejos de instaurarse la total independencia entre los productores, se establece una relación de dependencia mutua, de nuevo tipo, entre todos los hombres: “en una sociedad civilizada —dice Smith— [cada hombre] necesita a cada instante la cooperación y asistencia de la multitud” (Smith [1776] 1997: 16-17). Ésta es, precisamente, la paradoja que Smith pretende resolver: en una sociedad de productores aparentemente libres e independientes, el vínculo de dependencia mutua y general entre ellos parece haberse profundizado.

No hace falta pensar, como se hace recurrentemente en *La riqueza* en una sociedad conformada por carniceros, cerveceros y panaderos, es decir, por lo que habitualmente se denomina “simples productores de mercancías”.³² Este yugo de la dependencia recíproca se aplica aun con más rigor al obrero, quien —al carecer de los medios de producción necesarios para realizar su trabajo— se ve siempre obligado a vender su fuerza de trabajo y recurrir al mercado para obtener todo aquello que necesita para reproducir su vida. Ahora bien, ¿cómo se concilia, cómo se “resuelve” la simultánea independencia de cada hombre (que se dedica a hacer lo que quiere pues formalmente no está al servicio de nadie), que viene acompañada por una mutua dependencia (pues debe recurrir fatalmente a los demás para obtener todo lo que necesita ya que él mismo no lo produce)? Lo que Smith descubre es que la mercancía desempeña un papel mediador que concilia esta aparente contradicción. Los hombres no pueden ponerse en contacto de manera directa entre ellos o, dicho de otra forma, no pueden ponerse de acuerdo acerca de qué producir de manera colectiva pues cada uno es independiente del resto. Es la mercancía, por tanto, a la que le toca funcionar en el capitalismo como un *vínculo social entre ellos*, ya que es la forma en la que los hombres independientes se relacionan para coordinar la producción social entre sí.³³ Smith parece darse cuenta de esta posición crucial ocupada por las mercancías cuando, con sus propias palabras, avanza desde el estudio de la división del trabajo al análisis de las determinaciones de la mercancía.

32. Veremos más adelante que Smith se refiere a un “estado primitivo y rudo de la sociedad”, conformado por muchos de estos simples productores que cambian entre sí sus productos, dándoles de la forma de mercancías. Una sociedad de este tipo, claro está, es producto de la fantasía. Se trata de un cuadro basado no en investigaciones históricas sino que nace de una proyección del mundo actual hacia el pasado. Para Smith, la sociedad “primitiva” era en esencia igual a la sociedad capitalista, sólo que más precaria y con ausencia de algunos elementos, llamativamente, el trabajo asalariado. Esta proyección no debería extrañarnos, ya que la literatura y la televisión produjeron ficciones como ésta en masa, suponiendo que el mundo antiguo o primitivo y aun otras posibles sociedades conformadas por especies “cuasi-humanas” debería funcionar de este modo. Ejemplos de estos intentos de convertir a la mercancía en una compañera siempre presente de la especie humana son las sociedades imaginarias de los Pitufos, Asterix y Obelix y, si se incluye el trabajo asalariado, también los Picapiedras. Todas ellas abonan la hipótesis de que el intercambio de mercancías es un rasgo ineludible de toda sociedad humana, ante la imposibilidad de concebir una sociedad que resuelva la producción y la distribución de distinto modo. Puede decirse que desde esta perspectiva, el mundo primitivo o una sociedad imaginara son, en consecuencia, un “capitalismo” aunque privado de algunas de sus características, pero nunca de la mercancía. Es como si los que imaginan otros modos de vida no pudieran permitirse siquiera imaginar ninguna forma social que prescindiera del intercambio mercantil. De manera que no puede acusarse a Smith de extravagante cuando “eterniza” el intercambio o cuando supone que es una capacidad innata del hombre de la misma jerarquía que la conciencia o que el habla.

33. Ver Iñigo Carrera (1993).

Es así que luego de reconocer la importancia y la necesidad del intercambio en el mundo moderno, lo que resta del capítulo cuarto se dedica al estudio de la forma en la que esos intercambios efectivamente se realizan. En primer lugar, Smith ofrece una aguda demostración de la imposibilidad del trueque generalizado (o “intercambio directo de productos”). El argumento es el siguiente: con el intercambio se profundiza la división del trabajo; de este modo todos los hombres se ven forzados a intercambiar todo lo que producen bajo la forma de mercancía. Sin embargo, “cuando comenzó a practicarse la división del trabajo, la capacidad de cambio se vio con frecuencia cohibida y entorpecida en sus operaciones” (Smith [1776] 1997: 24), debido a que no siempre se presenta una adecuada correspondencia mutua de los deseos entre los individuos que quieren intercambiar entre sí. El ejemplo que aparece en *La riqueza* es equivalente a éste: si un carnicero deseara adquirir pan, pero, en cambio, el panadero no deseara en modo alguno comprar carne (o, lo que es lo mismo, deseara hacerlo pero en una proporción que no coincide con las condiciones de mercado), el intercambio se tornaría imposible. ¿Cómo se resuelve esta discrepancia entre deseos que deben corresponderse? La solución de Smith ante la imposibilidad práctica del trueque consiste en recurrir, en esta ocasión, a la “sensatez” de cada individuo, no al instinto sino a la “razón”:

A fin de evitar inconvenientes de esta naturaleza, todo hombre razonable, en cualquier período de la sociedad, después de establecida la división del trabajo, procuró manejar sus negocios de tal forma que en todo tiempo pudiera disponer, además de los productos de su actividad peculiar, de una cierta cantidad de cualquier otra mercancía, que a su juicio escasas personas serían capaces de rechazar a cambio de los productos de su respectivo esfuerzo (Smith [1776] 1997: 24).

De este modo, presuntamente, se resuelve el problema de la génesis del dinero que, como puede verse, parece tener como principal función la de servir como “medio de cambio”. Se plantea primero una dificultad “técnica” que impide el cambio directo de productos y se afirma luego que cada hombre debe obtener individualmente (no se dice si a través de la producción o del cambio) una mercancía que considere que los demás seguramente aceptarán. Más allá de lo inverosímil de la explicación, importa destacar que el dinero es considerado aquí como un “instrumento”, un “vehículo” que agiliza, facilita e incluso que lisa y llanamente posibilita el intercambio. El mensaje parece ser el siguiente: el trueque generalizado es posible pero sumamente inexacto y engorroso. Es así como el dinero “surge” como el resultado de una decisión individual puesta en cabeza de cada productor individual.³⁴

¿A qué vienen estas críticas? En *La riqueza*, Smith se ve obligado a examinar al dinero porque, a todas luces, en la “sociedad comercial” que se propone analizar, al lado de las mercancías se encuentra siempre circulando el dinero. Entre los interrogantes que deberían responderse se encuentran los siguientes: ¿Qué es el dinero? ¿Es simplemente una mercancía designada para desempeñar ese papel o, por ser dinero, es más que una mercancía cualquiera? ¿Puede existir la mercancía sin el dinero? A esto nos referimos

34. Esta concepción que reduce el dinero a una simple mercancía, en particular al oro o la plata –de ahí su denominación de “teoría metalista”– puede remontarse hasta Aristóteles. “[N]o todos los productos son de fácil transporte. Así que para los cambios los hombres acordaron entre sí dar y tomar algo que, siendo en sí mismo uno de los productos útiles, fuera de uso fácilmente manejable para la vida corriente, como el hierro, la plata y cualquier cosa semejante; al principio, fijado sencillamente en cuanto a su tamaño y su peso; al final le imprimieron también una marca de acuñación, para evitarse la medición en cada caso” ([350] 1997: 56). Se refiere a este acto como la “invención” de la moneda, aunque, como se lee en la cita, las dificultades surgen aquí del acarreo y no de la improbable mutua coincidencia de deseos.

cuando señalamos la necesidad de investigar en profundidad la génesis y la naturaleza del dinero.

Antes que nada, puede señalarse un claro defecto “lógico” del procedimiento de Smith: el individuo debe escoger una mercancía deseada y aceptada por todos los demás y ésta será la que desempeñe el papel de dinero. Sin embargo, el razonamiento es circular ya que tal mercancía que todos los demás toman por buena, *ya es el dinero*. Lo que significa que la supuesta secuencia causal que explica el “nacimiento” del dinero, en realidad, lo presupone.

De este modo, la explicación “teórica” ofrecida sobre la aparición del dinero es ciertamente inadmisibles, sin embargo, transmite dos ideas que tendrán honda importancia en los debates posteriores: aquí el dinero es fundamentalmente una herramienta que simplifica el cambio pero, además, es, antes que nada, una mercancía; en palabras de Smith, “cualquier otra mercancía” podría funcionar como dinero siempre que fuera aceptada generalmente. Se opone así a una teoría muy influyente aún en el presente que sostiene que el dinero es algo puramente “inmaterial” que obtiene su valor de una fuente diferente a su carácter de mercancía.³⁵

Luego de enumerar las diversas mercancías que fueron utilizadas históricamente como dinero (como el ganado, la sal, las caracolas, el pescado seco, el tabaco, el azúcar, los cueros y las pieles o los clavos), concluye que el metal, por sus propiedades, es el material que mejor se adecua a esta función. Interviene principalmente en esta elección otro inconveniente que surge en el trueque: las proporciones del cambio exigen que la mercancía dineraria sea fácilmente divisible, ya que puede presentarse también una incongruencia entre las cantidades que desean cambiarse de mercancía común y mercancía dinero. Smith ofrece como ejemplo el intercambio de sal por ganado: la cantidad de sal equivalente a un buey o a una oveja probablemente supere las necesidades del propietario del animal. Y de nada sirve fraccionar un buey –al menos mientras este vivo–. Los metales, en cambio, pueden fraccionarse sin perder sus cualidades (y, aunque Smith no lo menciona, lo mismo ocurre cuando es necesario volver a fundirlos para formar una sola pieza). Hierro, cobre, oro y plata se emplearon históricamente, pues, como dinero. La próxima dificultad que debe resolverse, en lo tocante a los metales que funcionan como instrumento de comercio, es la de la comprobación de su calidad, pureza y peso. Nuevamente Smith recurre a un argumento de base “racional” para justificar la aparición de los sellos públicos, primero, y de la acuñación, más adelante. Tales adelantos están encaminados a evitar estafas y falsificaciones tanto en lo que respecta a la calidad del metal como a su cantidad (es decir, a su peso).

35. Contra la teoría “metalista” que, en términos generales, sostiene que el dinero es siempre una mercancía y de ahí deriva originalmente su valor, se alzan distintas explicaciones. Una de ellas es la llamada “cartalista” o del “dinero estatal” según la cual el dinero obtiene su poder adquisitivo del hecho de que el Gobierno la respalda. No se trata de señalar quién emite el dinero, sino antes que nada, del hecho de que el Estado acepte esos billetes para los pagos de impuestos. Esta teoría, también temprana, cosechó no pocos adeptos cuando, en 1971, se borró definitivamente el último vestigio del patrón oro y la conexión entre el dinero y los metales (o las mercancías en general) se volvió aun más distante. Un libro clásico sobre la confrontación entre metalismo y no-metalismo (nominalismo) es *The State Theory of Money* de G. F. Knapp ([1924] 1973). Schumpeter, por su parte, señala la dificultad involucrada en la empresa de clasificar a los distintos autores tajantemente en alguno de los dos grupos ([1954] 1982: 337). El propio Smith parece insinuar una posición no-metalista en algunos pasajes del Capítulo II del Libro II cuando afirma que billetes inconvertibles por oro y plata obtenían un “valor adicional” debido a su aceptación por parte del Estado: “Un príncipe que dispusiese el pago de ciertas clases de sus impuesto en billetes de una categoría específica, añadiría cierto valor a esos billetes, aun cuando el término de su reembolso o redención definitiva dependiera de la voluntad del soberano” ([1776] 1997: 297). Con todo, no es equivocado sostener que Smith es, en lo fundamental, un “metalista”.

Para evitar estos abusos, facilitar los cambios y fomentar por este procedimiento el comercio y la industria, en todas sus manifestaciones, se consideró necesario, en cuantos países adelantaron algo en el camino del progreso, colocar un sello público sobre cantidades determinadas de aquellos metales que acostumbraban a usar esas naciones para comprar todo género de mercancías. Tal es el origen de la moneda acuñada [...] (Smith [1776] 1997: 26).

Entre estos “abusos”, Smith señala la tendencia de los príncipes a realizar algo similar a lo que hoy sería una depreciación de la moneda (en términos técnicos, “debasarla”). En el caso del dinero metálico esto puede lograrse reduciendo la cantidad de oro o de plata contenida en cada pieza dineraria, sin cambiar su “nombre”. Dice Smith: “[a] mi modo de ver, los príncipes y Estados soberanos abusaron de la confianza de los súbditos disminuyendo grandemente la cantidad real de metal que originariamente deberían contener las monedas” (Smith [1776] 1997: 29).

En síntesis, el dinero en *La riqueza de las naciones* es considerado una mercancía cualquiera que desempeña, principalmente, el papel de medio de cambio. Puesto en términos modernos, se trata de un dinero con “valor intrínseco”, ya que el dinero tiene valor porque el metal que contiene posee un determinado valor. De manera que si, por caso, una moneda de una libra esterlina que nominalmente debe contener también una libra (de peso) de plata pura, por una decisión arbitraria del Estado comienza a acuñarse con una menor cantidad de metal pero conserva su nombre original, la consecuencia de esta operación, en la teoría de Smith, será exactamente igual a la de la actual inflación. La moneda que sigue llamándose “una libra” contiene ahora menos plata y por tanto “vale” menos en relación a los restantes bienes. Los precios de todas las mercancías crecerán –si no se producen otros cambios– exactamente en esa proporción o, lo que es lo mismo, la cantidad de monedas de plata que debe entregarse a cambio de cada una de ellas habrá subido en la misma proporción. Sin embargo, como se señala en el texto, los príncipes se valieron de esta prerrogativa con el propósito de aliviar sus deudas nominadas en cantidades de moneda de cuenta: si el Estado debía un millón de libras y decidía acuñar moneda con un contenido de plata que equivalía a la mitad de esa suma manteniendo el mismo nombre de las monedas, en la práctica, su deuda se reducía a la mitad (de plata): la moneda se había depreciado. Los bienes, por su parte, se encarecerían hasta valer el doble.

Esta operación de “debasamiento”, favorece no sólo a los príncipes, sino que beneficia en la misma medida a todos los deudores; y los beneficia exactamente en la misma cuantía en la que perjudica a los acreedores. Los análisis más modernos acerca de los efectos de la inflación sobre los acreedores y deudores llegan a estas mismas conclusiones (ver, por ejemplo, Keynes [1923] 1996).

El amplio tratamiento que Smith proporciona a algunos de los problemas monetarios en su capítulo cuarto se ve opacado, no obstante, por la debilidad teórica que caracteriza a su enfoque, pues la idea de que el dinero es, antes que nada, una mercancía, debería conducirlo a tratar *primero* el análisis del valor para luego establecer los fundamentos de la teoría del dinero y evaluar sus consecuencias prácticas. Sin embargo, Smith, como veremos, necesita disponer de una teoría del dinero para estudiar luego a la mercancía, de modo que no tiene escapatoria. Esta dificultad en el análisis se repetirá en numerosos autores posteriores que se ven obligados a, por así decir, “introducir desde afuera” de su análisis al dinero que necesitan para estudiar a la mercancía. El descubrimiento de la conexión interna que obviamente existe entre el dinero y la mercancía no se resuelve al sostener que el dinero, simplemente, es una mercancía.

La centralidad de la ley del valor

Se ha establecido ya que la sociedad civilizada es en su esencia una *sociedad comercial*, en la que, como resultado de la división del trabajo, cada hombre se especializa en una producción y se encuentra, por tanto, obligado a recurrir al producto del trabajo ajeno del único modo en el que esto es posible, es decir, por medio del cambio. La línea argumental trazada en *La riqueza* conduce fatalmente a la discusión acerca de la determinación del valor de las mercancías, es decir, a las fuerzas que gobiernan las relaciones de cambio.

El recorrido realizado en estos primeros cuatro capítulos intentó establecer los rasgos peculiares del capitalismo. Podría considerarse hasta cierto punto una nota preliminar ya que a partir del capítulo quinto el análisis se vuelca por entero al problema que se transformará en la piedra angular de todo el sistema teórico: la ley del valor. En los últimos pasajes del capítulo cuarto, luego de concluido el análisis acerca de la génesis del dinero como instrumento que facilita y agiliza el intercambio, se dice:

Ahora vamos a examinar cuáles son las reglas que observan generalmente los hombres en la permuta de unos bienes por otros, o cuando los cambian por moneda. Estas reglas determinan lo que pudiéramos llamar valor relativo o de cambio de los bienes (Smith [1776] 1997).

Es en el terreno de la ley del valor donde Smith realiza sus aportes teóricos más decisivos y duraderos, pero es también en este campo en donde su análisis tropieza con las mayores dificultades. Tratándose de un verdadero pionero, como lo es Smith, no puede culpársele por sus previsibles imprecisiones y cavilaciones. Todo lo contrario, es tal la agudeza de sus ideas que podría ensayarse una reconstrucción de prácticamente la totalidad de la historia posterior del pensamiento económico simplemente reuniendo los sucesivos intentos encaminados a resolver algunos de los problemas que fueron planteados originalmente, aunque no zanjados por completo, en *La riqueza*. En ciertas ocasiones Smith vacila, en otras, hasta se contradice, pero en todas ellas contribuye a desbancar algunas de las explicaciones teóricas más difundidas en aquel entonces.³⁶ Por otra parte, con una infrecuente humildad y sin rodeos, el propio autor confiesa sus limitaciones ante la complejidad del problema que se propone dilucidar: “Aun a pesar de hacer el máximo esfuerzo para conseguirlo, quedarán todavía algunos puntos oscuros, sin aclarar, debido a la naturaleza en extremo abstracta del tema” (Smith [1776] 1997: 30). El “tema” no es otro que la llamada teoría del valor.

El punto de partida de la investigación está precisamente en el problema planteado en el pasaje citado: ¿cómo se determina el valor relativo o “valor de cambio” de las mercancías? Las mercancías son, antes que nada, bienes, es decir, cosas útiles. La primera respuesta aparente al problema de la determinación de la relación de cambio entre los bienes, que surge de la simple observación de las mercancías, consiste en asociar la proporción en la que se cambian las distintas mercancías con sus respectivas “utilidades”. En efecto, como los bienes son “cosas con utilidad”, parece “natural” pensar que cuánto más útiles sean, mayor será también su valor de cambio. Por otra parte, en el intercambio intervienen siempre dos individuos, los dueños de las

36. Recuérdense las reflexiones de la Lección 1 acerca del “uso” que Smith hace de la contradicción, ofreciendo en algunos casos múltiples teorías distintas (optativas) pero todas ellas dirigidas contra un mismo argumento principal que se propone refutar. Es como si, para rechazar el argumento A, propusiera como alternativas los argumentos B, C, D, etc. aun cuando no sean compatibles entre sí. De este modo se explica que diversas escuelas de pensamiento posteriores, con fuertes desacuerdos en muchos puntos centrales, hayan podido abreviar todas de la misma fuente: *La riqueza*.

mercancías, quienes buscan satisfacer sus deseos, apetencias o necesidades, según sus propios gustos. No es extraño deducir de aquí que es la voluntad de los vendedores la que rige las proporciones de cambio: lo que cada uno de ellos entrega a cambio del bien que desea estará en proporción con la “utilidad” que le asigne a dicho bien. Si todos los individuos obran del mismo modo, la utilidad –en promedio– será la regla que rijan el intercambio.

Esta idea no es nueva ni original. Todo lo contrario: en realidad, fue la posición defendida por ciertos doctores escolásticos, algunos de los más renombrados mercantilistas y también numerosos fisiócratas. Entre los primeros, siguiendo la distinción que se remonta a Aristóteles entre valor de uso y valor de cambio, pueden mencionarse a San Antonio, Molina y Lugo (ver Schumpeter [1954] 1982: 136 y ss.). En el grupo mercantilista, se destaca Nicholas Barbon, que en su célebre *Discurso sobre el comercio* (1690) sostuvo que “[e]l valor de todas las mercancías proviene de su uso; las cosas sin utilidad carecen de valor” (trad. AK). Entre los fisiócratas que propusieron una ley del valor gobernada por la utilidad puede mencionarse al propio Quesnai, a Turgot y principalmente a Condillac, quien en *El comercio y el gobierno* (1776), escribió que “[e]l valor de las cosas se funda en su utilidad, o, lo que es lo mismo, sobre nuestros deseos, o, lo que también es lo mismo, en el uso que podamos darle” (trad. AK).³⁷ Como se observa, esta explicación era moneda corriente a fines del siglo XVIII.

Smith viene a desbaratar esta teoría que reposa tan cómodamente en el sentido común. De hecho, tal como plantean todos estos autores, cuando el dueño se pregunta “cuánto vale” una mercancía, la primera respuesta que le viene a la mente remite precisamente a su apreciación subjetiva acerca de la utilidad de la misma. El paso analítico que permite evitar esta conclusión consiste en separar conceptualmente dos “factores” distintos de la mercancía que, cuando se asimilan y confunden, empujan a asociar el valor de cambio con la utilidad de los bienes. Smith afirma que “[d]ebemos advertir que la palabra VALOR tiene dos significados diferentes, pues a veces expresa la utilidad de un valor objeto particular, y, otras, la capacidad de comprar otros bienes, capacidad que se deriva de la posesión de dinero. Al primero lo podemos llamar ‘valor de uso’, y al segundo ‘valor de cambio’” (Smith [1776] 1997: 30).³⁸

Una vez que establecida esta distinción, el planteo anterior puede expresarse así: ¿está el valor de cambio de una mercancía “determinado” por su valor de uso (es decir, por la utilidad)? Si el intercambio estuviera regido por la valoración que realizan los propietarios de las mercancías acerca de su utilidad, entonces a un valor de uso mayor correspondería un valor de cambio también mayor. Smith sostiene, sin embargo, que tal relación “proporcional” entre el valor y la utilidad no se verifica en la práctica. Para “demostrarlo” recurre a un ejemplo que luego será conocido como “la paradoja del agua y el diamante” y concluye que “las cosas que tienen un gran valor de uso tienen comúnmente escaso o ningún valor de cambio, y por el contrario, las cosas que tienen un gran valor de cambio no tienen, muchas veces, sino un pequeño valor de uso, o ninguno” (Smith [1776] 1997: 30). Al ser esencial para la vida del hombre, el agua es claramente “más útil” que los diamantes; no obstante, sus respectivos valores de cambio guardan una relación inversa. La paradoja de Smith se hizo muy famosa y, como se verá, perturbó a no pocos economistas.

37. El capítulo 7 del libro de Rubin ([1929] 1989) proporciona una buena guía para conocer el estado de la teoría del valor en la época preclásica.

38. En la edición utilizada se emplean los términos “valor *en uso*” y “valor *en cambio*”, para traducir las expresiones inglesas “use value” y “exchange value”. No obstante, la traducción más habitual, por la que se optará de aquí en adelante, se refiere al “valor *de uso*” y al “valor *de cambio*”. La expresión inglesa admite ambas expresiones, se trata de simplemente de una convención.

Hay que reconocer, empero, que tanto el ejemplo elegido por Smith como el modo en que se formula la conclusión son poco felices. Sin embargo, la conclusión que obtiene es sumamente penetrante y hace historia en el desarrollo de la teoría económica. Lo que Smith debería haber dicho en realidad es que el valor de cambio no está cuantitativamente condicionado por el valor de uso (por la utilidad), que la magnitud del valor de uso y del valor de cambio son dos factores independientes de la mercancía. En cambio, su formulación parece sostener que el valor de uso y el valor de cambio sí guardan una proporción, aunque inversa. A pesar de que se expresa de este modo inadecuado, el camino que sigue su investigación refleja fielmente el resultado adecuado, porque si el valor de uso no “determina” de ningún modo el valor de cambio, el análisis de las “reglas que observan generalmente los hombres en la permuta de unos bienes por otros” puede dedicarse exclusivamente al estudio de los valores de cambio, prescindiendo por completo de sus respectivos valores de uso.

La otra dificultad que puede señalarse en el ejemplo elegido está vinculada a las mercancías que fueron seleccionadas para la comparación. Tanto el agua como el diamante parecen ser (aunque estrictamente no lo son) productos casi puramente naturales. Su abundancia o escasez parece, por tanto, depender únicamente de los caprichos de la naturaleza. En el desierto el agua escasea, cerca del cauce de un río es abundante. Las minas de diamante, por su parte, existen en contadas regiones del planeta. Este hecho, como veremos, ocasionará algunas graves confusiones que no se hubieran presentado si Smith hubiera elegido otros dos bienes cualesquiera que claramente pudieran reproducirse mediante procesos industriales sin limitaciones como, por ejemplo, una prenda de vestir y un adorno manufacturado.

La validez y la solución de esta “paradoja” planteada por Smith se convertirían en el nudo de una de las más notables y significativas controversias entre las diversas escuelas del pensamiento económico hasta el presente. Mientras que David Ricardo y Karl Marx continuarán la tradición inaugurada por Smith, los primeros marginalistas (William S. Jevons, Karl Menger y Leon Walras), fundadores de la actual ortodoxia, retomarán la discusión y volverán a unificar el valor de uso y el valor de cambio y, por tanto, a vincularlos cuantitativamente, haciendo depender de este modo la relación de cambio de las mercancías de la utilidad (en rigor, de la “utilidad marginal”).

Dificultades para convertir al trabajo en la fuente única y exclusiva del valor

Si, como sostiene Smith, el valor de cambio no viene determinado por el valor de uso de las mercancías: ¿cómo se establece, pues, esta proporción de cambio? Podría decirse que la respuesta que ofrece Smith ya estaba explícitamente presente desde el primer párrafo de la Introducción del libro, donde –recordemos– afirmaba de forma tan tajante como revolucionaria que “el trabajo anual de cada nación es el fondo que en principio la provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida”. Esta declaración de principios, seguida por el análisis de la división del trabajo, desemboca irremediabilmente en su novedosa formulación de la ley del valor.³⁹

Luego de separar el valor de uso del valor de cambio para abocarse al análisis de éste último, el siguiente paso de Smith consiste en asociar las proporciones a las que obedece el intercambio con el trabajo ajeno que las mercancías permiten obtener:

39. Existen, claro está, algunos importantes precedentes en este terreno, particularmente el de William Petty (1690, 1662, 1682), al que Marx otorga prioridad.

Todo hombre es rico o pobre según el grado en que pueda gozar de las cosas necesarias, convenientes y gratas de la vida. Pero una vez establecida la división del trabajo, es sólo una parte muy pequeña de las mismas la que se puede procurar con el esfuerzo personal. La mayor parte de ellas se conseguirá mediante el trabajo de otras personas, y será rico o pobre, de acuerdo con la cantidad de trabajo ajeno de que pueda disponer o se halle en condiciones de adquirir. En consecuencia, el valor de cualquier bien, para la persona que lo posee y que no piense usarlo o consumirlo, sino cambiarlo por otros, es igual a la cantidad de trabajo que pueda adquirir o de que pueda disponer por mediación suya [en el original, “to purchase or command”, AK]. El trabajo, por consiguiente, es la medida real del valor de cambio de toda clase de bienes (Smith [1776] 1997: 31).

Smith sostuvo en los primeros tres capítulos que el trabajo se encuentra socialmente dividido de manera que *para el poseedor de una mercancía* – dependiente del trabajo de los demás para obtener las cosas necesarias y convenientes para la vida–, el valor de su mercancía es igual al trabajo de otros que su mercancía le permite adquirir o “comandar” en el intercambio. Si un individuo produce cerveza y dispone de un barril “sobrante”, el valor de éste barril es igual al trabajo que con él se puede “adquirir o comandar” en el mercado. Como se ve, la idea es sencilla. Sin embargo, puede señalarse aquí una ambigüedad en la expresión de Smith; cuando se concurre con un barril de cerveza al mercado, existen dos formas muy distintas de adquirir trabajo ajeno: una, a la que podemos llamar directa, consiste en cambiar la cerveza por, digamos, 8 horas del trabajo de un hombre. El barril habrá adquirido o “comandado” directamente trabajo. La otra forma consiste en utilizar la mercancía propia para comprar trabajo pero ahora de forma indirecta, adquiriendo con la cerveza un artículo, digamos 10 kilos de pan, en cuya producción se invirtieron, por ejemplo, 8 horas de trabajo.⁴⁰ Smith no expone con claridad si la expresión “trabajo comandado” se refiere al trabajo que la mercancía comanda de forma directa o indirecta. El problema de esta indefinición es que, si bien en ambos casos se consiguen a cambio del barril de cerveza las mismas ocho horas de trabajo, en el primer caso el barril de cerveza se convierte en algo completamente distinto a una simple mercancía; se transforma en el salario del trabajador. De momento, para simplificar la exposición en un punto en que al propio Smith le traerá más de un dolor de cabeza, supondremos que se está refiriendo a la compra de trabajo “muerto” (ya cristalizado en una mercancía, como el pan por el que se cambia la cerveza), y no al trabajo “vivo” (la cerveza como parte del salario). Esta elección no implica sostener que no pueda ser considerada a esta altura la existencia del trabajo asalariado, ya que Smith no dice nada al respecto. En esta etapa del análisis, supondremos que el valor de una mercancía es igual al trabajo comandado que se encuentra encarnado en otra mercancía por la que se cambia.

En cuanto a la terminología utilizada, nótese que aquí el término “valor” se emplea como sinónimo del término “valor de cambio” y nótese además que en este mismo pasaje se hace referencia también al trabajo como “medida real del valor de cambio”, lo cual, más allá de las hipótesis acerca de lo que realmente quiso Smith decir con la expresión “medida real”, es muy poco claro. La falta de distinción entre los términos “valor” y “valor de cambio”, por una parte, y entre el trabajo como determinante de la magnitud del valor y como su “medida”, por otra, parecen ser simples ambigüedades terminológicas, sin embargo, encierran cuestiones muy delicadas que Smith no logrará analizar adecuadamente.

40. Resulta completamente indistinto a esta altura del análisis enfocar este problema como una operación de trueque o estudiarla cuando interviene el dinero como intermediario, pues, para Smith, el dinero es únicamente un medio de cambio, de modo que la cerveza se cambiará por dos monedas de oro y con ellas se comprará luego el pan, arribando exactamente al mismo resultado.

Según Smith, cuando un individuo cambia una mercancía por otra, en realidad está adquiriendo trabajo ajeno “encarnado” en aquél producto. Por tanto, el valor es – esencialmente– trabajo, y su magnitud está fijada por la cantidad de trabajo. Esta última afirmación da lugar al problema, también mencionado por Smith, de la “medida” del valor. Por más que sostenga que el trabajo es la única y verdadera fuente del valor, lo cierto es que ese trabajo no puede observarse por sí mismo, lo cual deja pendiente una segunda pregunta: ¿cómo se *mide* ese trabajo? Veremos que la exposición de Smith tropieza con este problema una y otra vez, conduciéndolo finalmente hacia un callejón sin salida. El intento de medir el trabajo contenido en las mercancías no debería sorprendernos cuando hemos señalado ya que Smith tiene una predisposición a asociar los fenómenos económicos con el accionar de la conciencia y la razón de los individuos.

¿Cómo puede asegurarse que las relaciones de cambio están regidas por las cantidades relativas de trabajo cuando los individuos que intercambian ignoran precisamente lo que deberían saber, esto es, la magnitud de esas cantidades de trabajo? Para Smith parece ser necesario que tales cantidades sean directamente “visibles” o al menos que puedan ser estimadas de algún modo. Incluso, en el planteo original del problema se insinúa ya la necesidad de una intervención del conocimiento de los individuos que intercambian, ya que aunque la investigación se dirige a “los principios que regulan el valor de cambio”, nuestro autor dice estar buscando “las reglas *que observan generalmente los hombres* en la permuta de unos bienes por otros”. La tensión es clara y remite al debate sobre el origen y el “modo de funcionamiento” de las leyes económicas (ver más atrás): ¿cómo opera la ley que rige el intercambio? Parece haber dos grandes posibilidades: o bien actúa mediante la intervención conciente de los individuos, encaminada a lograr ese fin, o bien lo hace “a espaldas” de los individuos que creen estar haciendo una cosa cuando en realidad están haciendo otra distinta. La primera opción requiere que los hombres conozcan el valor de su mercancía y que cada vez que realizan un acto de cambio se ocupen de que este criterio se respete. La segunda posibilidad implica que la ley del cambio (o ley del valor) puede funcionar de un modo similar a la que se ilustra con la metáfora de la “mano invisible”, es decir, sin la necesidad de que los participantes tengan conocimiento pleno de sus resultados. En este último caso, habría que explicar qué es lo que efectivamente hacen los propietarios de las mercancías y por qué lo hacen, y luego restaría todavía demostrar que –más allá de las intenciones concientes de los individuos– hay una ley del valor que en realidad gobierna las proporciones de cambio. Volvamos al desarrollo de Smith.

Sabemos que para quien posee una mercancía que no desea, su valor es igual al trabajo que con ella puede adquirir. Esta definición contiene ya un componente “oculto”, porque lo que el cervecero quiere es obtener pan, no trabajo. Pero el estudio de la división del trabajo ha revelado que en realidad el pan es el resultado de la aplicación de una porción del trabajo social realizado por otro miembro de la sociedad y que el intercambio es el ámbito en el que estos “engranajes” aparentemente sueltos se coordinan entre sí. Pero, ¿qué ocurre con aquel que no tiene una mercancía para intercambiar y desea poseerla? Debe producirla. Del mismo modo que quien está en posesión de una determinada mercancía “comanda” con ella trabajo en el proceso de cambio, quien no dispone de ninguna mercancía debe “invertir” su propio trabajo para conseguirla.

El precio real de cualquier cosa, lo que realmente le cuesta al hombre que quiere adquirirla, son las penas y fatigas que su adquisición supone. Lo que realmente vale para el que ya la ha adquirido y desea disponer de ella, o cambiarla por otros bienes, son las penas y fatigas de que lo librarán, y que podrá imponer a otros individuos (Smith [1776] 1997: 31).

Este resultado, en rigor, se deriva del anterior. El que no tiene una mercancía ni posee otra por la cual acceder a ella a través del cambio debe procurársela a través de su trabajo. Por tanto, lo que para él vale la mercancía es precisamente lo que le cuesta en términos de sus propias “penas y fatigas”, es decir, el trabajo requerido por su producción (al que podemos denominar “trabajo incorporado”). Se confirma entonces que el trabajo es el “precio real” de la mercancía, pues su valor proviene del trabajo que se empleó para producirla, pero también del trabajo (corporizado en otras mercancías) que a través de ella se puede obtener en el cambio. Queda así establecida una primera versión de la “teoría del valor” fundada en el trabajo, que es en realidad el desarrollo y la consecuencia lógica de las ideas que Smith viene exponiendo desde el inicio de *La riqueza*. En efecto, primeramente afirma que el trabajo es la fuente de la riqueza social; luego muestra que el trabajo social se fragmenta en unidades independientes (se divide), lo cual fuerza a los productores a intercambiar entre sí; y, por último, deduce que las relaciones de cambio están gobernadas por las cantidades de trabajo contenidas en cada mercancía. Las mercancías pueden tomarse precisamente como el *envoltorio material* de ese trabajo socialmente dividido.

Queda planteado aquí otro interrogante relacionado con el componente de esfuerzo o “sufrimiento” involucrado en la segunda definición de Smith. Mientras que el “trabajo comandado” por la mercancía –lo que a través de ella puede adquirirse en el cambio– está determinado por la cantidad, es decir, por el tiempo de trabajo, según el último pasaje, el “trabajo incorporado” está determinado por el esfuerzo y el sacrificio del trabajador que lleva adelante la actividad productiva, y no por el tiempo de trabajo que –en promedio– requiere la producción de un determinado artículo. Se cuele así un componente puramente subjetivo –el “sufrimiento” del trabajador– que no parece una base sólida para la construcción de la ley del cambio. Si el sacrificio fuera distinto para cada individuo, no serviría como un determinante preciso del valor. Si, en cambio, el sufrimiento asociado con el trabajo es aproximadamente equivalente para todos, entonces sería proporcional al tiempo que trabajan y, por tanto, podría homogeneizarse sobre esa base. En el primer caso no está claro cuál es el valor de una mercancía; en el segundo, es equivalente a la cantidad de trabajo que requiere su producción.

En este punto, con todo, la dificultad teórica que debe resolverse es la siguiente: a partir de las definiciones aportadas por *La riqueza*, cada mercancía parece tener dos valores distintos, en lugar de uno solo. Por un lado, su valor viene dado por el trabajo incorporado en la producción y, por el otro, según afirma Smith, su valor es igual al trabajo que con ella puede adquirirse a través del cambio. Obviamente, para que los intercambios se realicen en arreglo a la cantidad de trabajo, se necesita que ambas magnitudes coincidan. Dicho de otra manera, si la producción de un barril de cerveza requiere 8 horas de trabajo (trabajo incorporado), debería poder cambiarse exactamente por 10 kilos de pan que también necesitan 8 horas de trabajo (el trabajo incorporado en el pan se transforma en el trabajo comandado por la cerveza, en el valor de esta última). Por tanto, si el trabajo incorporado en las mercancías es igual al trabajo que éstas comandan significa que las mercancías se cambian siguiendo las proporciones que guardan sus respectivos requisitos de trabajo. El tiempo de trabajo regularía de esta forma el valor de cambio. La pregunta, por consiguiente, es ésta: ¿cómo puede asegurarse que esta igualdad rige efectivamente el intercambio? A continuación del pasaje anterior aparece una posible respuesta.

Lo que se compra con dinero o con otros bienes, se adquiere con el trabajo, lo mismo que lo que adquirimos con el esfuerzo de nuestro cuerpo. El dinero o sea otra clase de bienes nos dispensan de esa fatiga. *Contienen el valor de una cierta cantidad de trabajo,*

que nosotros cambiamos por las cosas que suponemos encierran, en un momento determinado, la misma cantidad de trabajo (Smith [1776] 1997: 31; subr. AK).

De este fragmento parece desprenderse que cada individuo, al realizar un acto de cambio, hace cumplir rigurosamente, por mano propia, la “ley del valor”. El criterio es sencillo: si un hombre entregara una mercancía cuyo trabajo incorporado superara al trabajo comandado, sería objeto de una estafa, pues entregaría más trabajo a cambio de menos trabajo. Nadie en su sano juicio se prestaría a tan desventajosa operación. De hecho, le convendría producir a él mismo esa mercancía por la que le piden más trabajo que el que efectivamente requiere. La regla parece ser simple y su resultado contundente; no obstante, se encuentra apoyada en algunos supuestos que conviene explicitar: para que el intercambio se someta a esta norma, los hombres deberían conocer las cantidades de trabajo requeridas para producir tanto la propia mercancía como la ajena y –adicionalmente– debería saber que ésta es la “medida real” del valor.

Lo decepcionante es que cuando intercambian, los individuos no saben ninguna de estas cosas. El propio Smith se rinde ante la evidencia y casi de inmediato reconocer que no lo saben, con lo cual este simple expediente que aseguraba la operación de la ley del valor pierde su asidero. Aquí mismo comienzan los verdaderos problemas, porque aunque todo el argumento conducía prolijamente hacia esta ley, Smith no logra dar con su forma de funcionamiento. Pareciera que Smith sólo estaría seguro de la existencia de esta ley si consiguiera demostrar opera a través de la intervención conciente de los individuos que participan del intercambio. En la última cita emplea cautelosamente el término “suponen”. Así, cuando un individuo acepta realizar un cambio, lo hace porque “supone” que ambas mercancías contienen la misma cantidad de trabajo. Pero ¿es esto lo que realmente supone? Porque a todas luces, los hombres no conocen el tiempo de trabajo contenido en las mercancías. Más allá del camino que Smith emprende a partir de este punto, debatiéndose para demostrar que la relación de cambio está regida por las cantidades de trabajo, el enigma que ha planteado requerirá para ser develado un enorme esfuerzo científico de varios autores. En *La riqueza*, juiciosamente, se abandona de inmediato el recurso de este supuesto conocimiento.

[A]unque el trabajo es la medida real del valor en cambio de todos los bienes, generalmente no es la medida por la cual se estima este valor (Smith [1776] 1997: 32).

¿Qué camino queda para asegurar que se cumpla el principio? Una vez que se ha reconocido que los hombres son incapaces de “suponer” cuánto trabajo está contenido en cada mercancía, pues no lo conocen, sólo parece quedar una salida. Podría ser que, sin conocer directamente el tiempo de trabajo contenido en un producto, se dispusiera de una forma certera para estimarlo, por medio de una comparación o medición indirecta. De hecho, si se pudiera identificar una mercancía para cuya producción los requisitos de trabajo fueran siempre los mismos, fijos e invariantes, es decir, que siempre, en toda época y lugar pudiera producirse empleando igual tiempo de trabajo, esta mercancía se convertiría en una referencia, un punto fijo, un “patrón” que serviría para medir el tiempo de trabajo de las demás, sin necesidad de comparar cada par de mercancías entre sí, sino comparando cada una exclusivamente con esta mercancía-patrón. Estableciendo la relación de cambio de cada mercancía con este patrón (la “medida invariable del valor”) se estaría en realidad, indirectamente, midiendo el tiempo de trabajo que ella contiene, lo que permitiría que en lugar de estimar el valor de todas las demás, cada poseedor de mercancías observar exclusivamente su relación con el patrón invariable.

Este es el camino elegido por Smith, quien luego de aceptar que los individuos al intercambiar no comparan directamente los tiempos de trabajo de sus respectivas

mercancías, se propone encontrar esta “mercancía patrón” para mantener en pie su ley a través del comportamiento de los poseedores. Acepta, por tanto, que las mercancías no se comparan con el trabajo que comandan, contenido en las otras, sino con otras mercancías y luego reconoce que, en realidad, todas ellas se comparan con el dinero.

Es más frecuente que se cambie y, en consecuencia, se compare un artículo con otros y no con trabajo. Por consiguiente, parece más natural estimar su valor en cambio por la cantidad de cualquier otra suerte de mercancía, y no por la cantidad de trabajo que con él se puede adquirir [...] Ahora bien, desde el momento que cesó la permuta y el dinero se convirtió en el instrumento común de comercio, es más frecuente cambiar cualquier mercancía por dinero, y no por otras cosas [...] De donde resulta que es frecuente estimar el valor en cambio de toda mercancía por la cantidad de dinero, y no por la cantidad de otra mercancía o de trabajo que se pueda adquirir mediante ella (Smith [1776] 1997: 32-33).

A diferencia de lo que había sostenido en su primer intento, acepta ahora que al intercambiar nadie “supone” cuánto trabajo está recibiendo y ni siquiera compara la mercancía que entrega directamente con aquella que desea, sino que todas las mercancías se cambian por dinero, y el valor de las mercancías se estima en cantidades de dinero. La solución a su problema parece encontrarse ahora al alcance de la mano, pues si el dinero fuera una mercancía cuyo propio valor se encuentra siempre fijo, cuando todas las restantes mercancías se comparan con el dinero, en realidad, se estaría “midiendo” su tiempo de trabajo en relación al patrón fijo. Por lo tanto, por intermedio del dinero, las mercancías se cambiarían entre ellas en base al trabajo incorporado. Sin embargo, tan pronto como la solución parece haberse encontrado, se escurre nuevamente.

El oro y la plata, como cualquier otro bien, cambian de valor; unas veces son más caros, y otras, más baratos; unas veces son más fáciles, y otras, más difíciles de adquirir. La cantidad de trabajo que una determinada cantidad de estos metales puede adquirir [...] depende, en todo caso, de la abundancia o escaso rendimiento de las minas [...]. Ahora bien, de la misma manera que una medida que estuviese siempre cambiando su longitud como el pie natural, el palmo o el brazo, no podría ser jamás una medida exacta de otras cosas, así una mercadería que varíe continuamente en su propio valor, nunca podrá ser medida exacta del valor de otros artículos (Smith [1776] 1997: 33).

Fin del recorrido. El dinero no es una medida precisa del valor de las restantes mercancías porque su propio valor fluctúa según cuál sea en cada circunstancia el tiempo de trabajo requerido para producir el metal. De modo que quienes intercambian no pueden conocer el tiempo de trabajo de manera directa ni de manera indirecta, a través de otra mercancía que funcione como una “medida invariable”. Todos los intentos de Smith encaminados a sostener una teoría del valor fundada en el trabajo parecen haber fracasado.

¿Cuál es, en síntesis, lo que impidió a Smith alcanzar su meta? El problema se encuentra, precisamente, en que Smith *pone como requisito* para aceptar como válida la ley del valor que los individuos que intercambian conozcan fehacientemente o bien que sean capaces de estimar el tiempo de trabajo contenido en su mercancía y el tiempo de trabajo “comandado” por ella. La otra salida consiste en reconocer que la ley actúa sin la intervención conciente de los que cambian, pero Smith no explora este camino, que parece chocar con sus convicciones metodológicas. Es por ello que, a partir de este punto, Smith persiste un poco más con su búsqueda pero finalmente abandona los intentos de demostrar y hacer operativo un principio que, no obstante, se encuentra en línea con todo el resto de su exposición. Veremos incluso cómo Smith, aun sin dar con la explicación que buscaba, no parece tampoco dispuesto a abandonar definitivamente la idea de que el trabajo es la fuente del valor.

Para peor, luego de terminado este recorrido, aparece un nuevo problema que, hasta el momento, había sido dejado de lado: Smith relacionó el valor de cambio con el trabajo “comandado” por la mercancía, es decir, con el trabajo ajeno que se puede obtener mediante el cambio, pero omitió realizar una aclaración de fundamental importancia. El trabajo comprado, adquirido o comandado, ¿se trata de trabajo “cristalizado” en una mercancía, de trabajo “muerto” o es, en cambio, trabajo “vivo”, es decir, fuerza de trabajo obtenida como mercancía en el mercado? En lo que va del capítulo quinto, incluso desde el comienzo mismo de la obra en donde se dice que el trabajo es la fuente única de riqueza, siempre parece referirse al trabajo humano sin tomar en consideración el modo en que tal trabajo se realiza, ya sea como trabajo esclavo, de un productor independiente o de un trabajador asalariado. Sin embargo, luego del frustrado intento de encontrar una regla práctica que asegure que el cambio se rige por el tiempo de trabajo, el argumento tropieza con un nuevo inconveniente, que no hace más que enrarecer aún más la explicación. En la sociedad civilizada, la capacidad de trabajar es también algo que se compra y se vende y, por tanto, también la fuerza de trabajo se comporta como una mercancía (que en *La riqueza* se denomina “trabajo”, igual que la sustancia del valor) y, como tal, debe tener también su propio valor.⁴¹ Veremos ahora cómo Smith lucha, infructuosamente, con esta nueva dificultad, en la que podría considerarse como la fase terminal del argumento anterior. Trataremos de interpretar también estos últimos fragmentos del capítulo quinto que, más que avanzar en el curso de la explicación, retroceden hasta desembocar en el abandono de la ley del valor fundada en el trabajo, que es consumado definitivamente en el capítulo sexto.

Iguales cantidades de trabajo, en todos tiempos y lugares, tienen, según se dice, el mismo valor para el trabajador. Presuponiendo un grado normal de salud, de fuerza, de temperamento, de aptitud y destreza, ha de sacrificar la misma proporción de comodidad, de libertad y de felicidad (Smith [1776] 1997: 33).

Así las cosas y a falta de otro criterio más adecuado para sus fines, intenta demostrar que *para el trabajador medio* el sacrificio asociado al acto de trabajar es siempre equiparable. De este modo, finalmente, parece que se ha encontrado una “medida invariable”, sólo que su carácter individual y vinculado a los “sentimientos” del trabajador la convierten en algo completamente inconducente. En todas las épocas, una hora de trabajo implica para quién lo realiza un sufrimiento similar, pues ha dedicado una hora a trabajar en lugar de hacer otra cosa que podría proporcionarle un disfrute. Para peor, de este hecho no se deduce que el trabajo, como acto de creación de las mercancías, sea la fuente o la medida del valor de cambio. Y tampoco asegura que las mercancías se cambien por sus valores, pues el hecho de que el trabajador siempre “sufra” en igual medida al trabajar no le proporciona pauta alguna a él y menos todavía

41. Aquí se presenta una dificultad terminológica. La escuela clásica solía referirse al valor o precio del trabajo. Sin embargo, la expresión “valor del trabajo” es doblemente confusa. En primer lugar, al tomar al trabajo como fuente de valor, se llega a la conclusión de que las mercancías tienen valor por ser productos del trabajo. Pero a su vez, el trabajo mismo tiene su propio valor, de modo que existiría un valor del valor. En segundo lugar, como señalará más adelante Marx, el obrero no puede, en rigor, vender su “trabajo”. Una concisa aclaración de esta cuestión aparece en la introducción de F. Engels para *Trabajo asalariado y capital*: “lo que este trabajador vendía al capitalista no era precisamente su trabajo. ‘Allí donde comienza realmente su trabajo —dice Marx—, ha dejado ya de pertenecerle a él y no puede, por tanto, venderlo’. Lo único que, en consecuencia, puede vender es su trabajo *futuro*, es decir, comprometerse a realizar una determinada prestación de trabajo en un determinado tiempo. Pero, al hacerlo, no vende trabajo (pues éste está aún por realizar), sino que pone a disposición del capitalista, a cambio de un determinado pago, su fuerza de trabajo, por determinado tiempo (en el salario por días) o con el fin de obtener un resultado (en el salario por piezas): lo que hace es alquilar o vender su *fuerza de trabajo*. Ahora bien, esta fuerza de trabajo se halla unida a su persona y es inseparable de ella” ([1891] 1987: 5).

a un no-trabajador que permita cambiar los productos según el grado de ese sufrimiento. Es por eso que las consecuencias que se derivan de esta afirmación tampoco parecen ir muy lejos, lo que obliga a Smith a realizar un nuevo cambio de frente.

El precio que paga [el trabajador] será siempre el mismo, cualquiera que sea la cantidad de bienes que reciba en cambio. De estos bienes unas veces podrá comprar más y otras menos cantidad; pero lo que varía es el valor de los mismos, y no el trabajo que los adquiere [...]. Por consiguiente el trabajo, por el cual se comparan y estiman los valores de todos los bienes, cualquiera que sean las circunstancias de lugar y de tiempo. El trabajo es su precio real, y la moneda es, únicamente, el precio nominal (Smith [1776] 1997: 34).

El enredo a esta altura es ya mayúsculo, y su causa no es despreciable desde el punto de vista de la teoría. *Recién ahora*, no habiendo encontrado una solución satisfactoria en la búsqueda de una medida invariable del valor, un problema nuevo se presenta. Se pasa así del estudio de las determinaciones del valor de los productos a discutir las determinaciones de la retribución que el trabajador asalariado recibe, es decir, un asunto completamente diferente: la determinación del valor de la fuerza de trabajo o del salario, ya sea que se pague en bienes o en dinero. Esta cuestión, claro está, parece difícil de dirimir cuando se ha fracasado en la búsqueda de una explicación coherente sobre la determinación del valor de cambio de los productos, de manera que sólo pueden esperarse resultados contradictorios. Así y todo, ante la falta de una medida invariable del valor, Smith parece estar todavía obstinado con la búsqueda de un punto fijo, de “algo” que sea invariable en un sistema donde todo está sujeto al cambio, aun cuando, si lo encontrara, ya no aportaría casi nada a la solución de la investigación original. De modo que estas reflexiones se inscriben dentro de su teoría del salario y no ya en su teoría del valor.

Analicemos las magras conclusiones que se alcanzan a partir de aquí. El pasaje anterior parece afirmar que el trabajador, por igual trabajo, recibe distintos pagos en términos de bienes. Por trabajar una hora obtiene, en un caso, diez kilos de pan y, en otro, veinte kilos de pan. ¿Cómo se explica esto? Lo que ha variado no es el trabajo que realizó, sino el valor del pan. La interpretación más favorable que puede realizarse de esta afirmación es que por igual trabajo, el trabajador recibe como salario siempre una misma cantidad de trabajo, encarnada unas veces en una mayor cantidad y otras en una menor cantidad de bienes. En el ejemplo que dimos, la duplicación de su salario en pan responde a que el pan requiere ahora la mitad del trabajo que antes, vale la mitad. En esta misma línea puede analizarse lo que sigue:

Pero, aunque para el trabajador siempre tengan igual valor idénticas cantidades de trabajo, no ocurre así con la persona que lo emplea, pues para ella tiene unas veces más, y, otras, menos valor. Las compra, en unas ocasiones, con una mayor cantidad de bienes, y en otras, con menor cantidad de los mismo, por lo cual se hace la idea de que el precio del trabajo varía como el de todas las demás cosas, siendo unas veces caro y otras barato. En realidad, son los bienes los que son caros o baratos, en un caso y en otro (Smith [1776] 1997: 34).

En efecto, si el salario en términos de tiempo de trabajo –no en términos de dinero o de bienes– nunca se modificara, habría aquí una posible solución al problema de la medida invariable del valor. Sin embargo, siguiendo esta pista Smith se enfrenta a una nueva dificultad, ciertamente espinosa. Si el salario fuera constante en términos de tiempo de trabajo, lo único que aseguraría una ganancia al capitalista sería que el trabajador trabaje para él por ese salario más horas que las que pagan su salario. Porque si, por caso, el salario del obrero fuera siempre igual a 4 horas y el pan que recibe como salario es todo el que puede producirse en cuatro horas (en ocasiones más pan y en otra menos, pero siempre el que corresponde a cuatro horas de trabajo), la ganancia del capitalista sería nula. Y, si, por el contrario, el obrero obtuviera un salario equivalente a

cuatro horas de su trabajo y trabajara 6 u 8 horas, habría que aceptar que está trabajando gratuitamente para el capitalista. Este *tour de force* conduce a Smith desde la teoría del valor y el precio –irresuelta–, hasta la teoría del salario y, por consiguiente, de la ganancia.

Los nuevos interrogantes que surgen con la aparición del salario pueden examinarse también de otro modo. Durante la jornada, el trabajador incorpora una cantidad de trabajo a las mercancías que produce (digamos, equivalente a 8 horas de trabajo). Pero por ese trabajo que realiza obtiene un pago menor al producto de ocho horas de trabajo. Esto implica que el trabajo, como mercancía, incorpora más trabajo que el que “comanda”, de modo que con esta mercancía (la fuerza de trabajo), el principio propuesto por Smith no parece cumplirse. Si, en cambio, el trabajador fuera retribuido con el producto íntegro de su trabajo (trabaja ocho horas y recibe un salario equivalente al producto de ocho horas de trabajo), la ganancia sería nula, con lo cual, o bien el capitalista no puede producir, o bien consigue cargar “algo más” al precio de venta del producto. Pero, de ser así, el valor de cambio no estaría únicamente regulado por el tiempo de trabajo. Se ha llegado a una encrucijada sin salida.

Lo que resta del capítulo quinto es dedicado al análisis de las variaciones absolutas y relativas de los salarios, de los precios de los metales o los cereales, y a la descripción de los distintos sistemas monetarios. Así, el problema teórico que conduce a la búsqueda de una medida del valor se traslada al plano práctico: ¿cuál es la forma más adecuada para conservar la riqueza –bajo la forma de una renta fija– a lo largo del tiempo y cuál es la mejor forma de medir y comparar la riqueza entre distintos países y épocas? Se introduce así la distinción entre el precio real y el precio nominal de las mercancías (que da título al capítulo): el primero corresponde a la razón entre el precio de las mercancías y el salario, es decir, al trabajo que las mercancías pueden comprar, y el segundo al precio en dinero, que varía según las modificaciones del valor de los metales y también por el contenido metálico de las diferentes unidades monetarias.

Parece pues que el trabajo es la medida universal y más exacta del valor, la única regla que nos permite comparar los valores de las diferentes mercancías en distintos tiempos y lugares. Todo el mundo admite que no podemos estimar el valor real de las cosas, de un siglo a otro, por las cantidades de plata que se hayan dado por ellas, ni tampoco por las cantidades de grano que se den, de un año al siguiente. Pero por las cantidades de trabajo sí que podemos estimarlo de un año a otro, y de un siglo a otro, con la mayor exactitud posible (Smith [1776] 1997: 37).

Se argumenta que el salario es, en la práctica, la medida del valor más adecuada.⁴² Pero no se avanza ni un paso en la investigación conceptual relacionada con la teoría del valor y la distribución (salario y ganancia). En lo que respecta al salario, de momento, se ha señalado que el trabajador sacrifica libertad, comodidad y felicidad al trabajar, que tal sacrificio es invariable y que los bienes que componen el salario del obrero o que pueden comprarse con el dinero que recibe el trabajador requieren para su producción siempre la misma cantidad de trabajo, lo cual no puede convertirse en una regla que asegure el cambio de las mercancías por su valor. Llegado este punto, la discusión tomará, en el capítulo sexto, un rumbo completamente diferente.

42. La idea de que el salario funciona mejor como punto de referencia para medir la riqueza en términos reales que cualquier otro deflactor (el precio de los alimentos, como el trigo y los cereales, o cualquier otro índice de precios) reaparecerá nuevamente, 160 años después, en la *Teoría General* de Keynes.

Abandono de la teoría del valor fundada en el trabajo

En el curso de la explicación del capítulo quinto sobre la ley que rige el cambio, Smith tropezó con varias dificultades, pero una de ellas podría destacarse como la fundamental: las mercancías contienen cierta cantidad de trabajo y se las cambia por otras mercancías que contienen, a su vez, determinada cantidad de trabajo. ¿Se igualan ambas magnitudes? Y, si lo hacen, ¿cuál es el mecanismo que asegura esa igualdad? La forma más simple de garantizar el resultado sería que los individuos que intercambian conocieran las cantidades de trabajo contenidas en ambas mercancías. Pero esto no es lo que ocurre en el mundo real. La segunda posibilidad consistiría en que exista una mercancía cuyo valor nunca se modifique y, por tanto, sirva como una “medida invariable”, un punto de referencia para el mundo de las mercancías. Pero tal instrumento de comparación y medición tampoco existe.

Ante estos contratiempos, Smith atina a presentar al trabajo mismo como una posible “medida invariable”, pero –cuando lo hace– tropieza con un problema adicional que viene a enturbiar su presunto hallazgo: en la sociedad moderna, la fuerza de trabajo también es una mercancía y como tal tiene también un precio, el salario. Para el trabajador promedio, el esfuerzo que aplica e incluso el sufrimiento que experimenta pueden ser siempre similares, pero ciertamente no lo es el salario que recibe. En el capítulo quinto se reconoce que por el mismo trabajo a veces se obtiene más y a veces menos dinero, a veces una cantidad mayor y otras una cantidad menor de producto. Nada se gana con postular que salario es constante en términos del tiempo de trabajo que puede adquirir en el cambio, pues primero habría que explicar cuáles son las leyes que rigen la determinación del salario, lo cual en lugar de constituir una solución para el problema anterior –el del valor– no hace más que convertirlo en otro mucho más intrincado y, por decir así, duplicarlo. Más aún, si el salario fuera constante en términos de tiempo de trabajo, esto querría decir que en la sociedad capitalista el trabajador produce durante determinado tiempo pero recibe a cambio de su trabajo una cantidad de producto cuyo valor es siempre menor al total de su producción, porque de otro modo no quedaría nada para quién lo contrata. Si así fuera, el trabajo “comandado” por el salario sería siempre menor al trabajo que el obrero incorpora, destruyendo así la ley del valor que Smith intentaba defender. De este modo, la aparición del “trabajo” considerado como una mercancía y la discusión de su precio, el salario, en lugar de simplificar las cosas, las hace, si es posible, aun más complejas.

Tal vez por este cúmulo de dificultades sin resolver, al comienzo del capítulo sexto Smith adopta un enfoque completamente y que representa un brusco cambio de rumbo, destinado no tanto a solucionar los inconvenientes planteados en el capítulo quinto, sino a modificar de cuajo los términos del problema.

En el estado primitivo y rudo de la sociedad, que precede a la acumulación de capital y a la apropiación de la tierra, la única circunstancia que puede servir de norma para el cambio recíproco de diferentes objetos parece ser la proporción entre las distintas cantidades de trabajo que se necesitan para adquirirlos. Si en una nación de cazadores, por ejemplo, cuesta usualmente doble trabajo matar un castor que un ciervo, el castor, naturalmente, se cambiará por o valdrá dos ciervos. Es natural que generalmente es producto del trabajo de dos días o de dos horas valga el doble que la que es consecuencia de un día o de una hora (Smith [1776] 1997: 47).

Con todo, hay que reconocer que en lo que va del intrincado desarrollo, nunca antes la ley del valor fundada en el trabajo había sido formulada de una manera tan taxativa: “la única norma” que regula el intercambio es la cantidad de trabajo. El inconveniente es que según sostiene ahora Smith esta ley del valor no opera en la sociedad civilizada,

sino en un hipotético “estado primitivo y rudo de la sociedad” donde las mercancías se cambiaban única y exclusivamente según el tiempo que requiere su respectiva producción. Hay que reconocer que esta es una verdadera sorpresa, porque hasta aquí –a lo largo de los cinco capítulos anteriores– no se había hecho referencia alguna a una presunta sociedad primitiva como objeto de estudio. Más precisamente, nada indicaba que las elucubraciones del capítulo quinto se refirieran a alguna formación económica que no fuera la sociedad actual. ¿Qué ocurrió entonces? Es como si, sitiado por sus propias dificultades, Smith se hubiera visto forzado a concebir una sociedad imaginaria, a la medida de sus propias necesidades teóricas; una sociedad carente de todos los obstáculos que en el capítulo quinto impidieron a la cantidad trabajo gobernar –directamente– el valor de cambio. En esta sociedad primitiva en la que los hombres, al ser todos ellos cazadores, conocen el tiempo de trabajo empleado en todas las producciones –en el ejemplo, castores y ciervos–, en la que no existen medios de producción (y, por tanto, tampoco capitalistas) y en donde además puede hacerse libre uso de las tierras (lo que borra a los terratenientes), queda así asegurado el cumplimiento de la ley del cambio según el tiempo de trabajo, en los términos requeridos por Smith.

En ese estado de cosas, el producto íntegro del trabajo pertenece al trabajador, y la cantidad de trabajo comúnmente empleado en adquirir o producir una mercancía es la única circunstancia que puede regular la cantidad de trabajo ajeno que con ella se puede adquirir, permutar o disponer (Smith [1776] 1997: 47).

En el “estado primitivo y rudo” el trabajador produce mercancías con sus propias manos y es dueño indiscutible del total de su producto. Cuando el trabajador-productor concurre al mercado sólo estará dispuesto a cambiar sus mercancías si le ofrecen otras que contienen igual cantidad de trabajo que la propia. Porque aquí, al pleno conocimiento de los tiempos de trabajo se le agrega la posibilidad de cambiar de una rama de producción a otra. Siendo así, el sistema sólo encuentra el equilibrio cuando la relación de cambio es proporcional a la cantidad de trabajo contenida en cada mercancía. Con un sencillo ejemplo es posible mostrar que la ley del valor, bajo estos supuestos especiales, resiste cualquier perturbación, por ejemplo, de cambios provenientes de la demanda.

Si cazar un castor insume dos horas de trabajo y apresar a un ciervo requiere la mitad de esfuerzo, dos ciervos se cambiarán por un castor. Supongamos ahora que por obra de un cambio caprichoso en los gustos de miembros de esta sociedad, crece la demanda de ciervos –es verano, por ejemplo, y se prefiere la carne a la piel de castor–. El día en que esto ocurra, la oferta anterior de ciervos será insuficiente para satisfacer los nuevos deseos de los consumidores-productores. Se verificará entonces un “exceso de demanda” que presionará al alza sobre el “precio” del ciervo. Los cazadores de ciervos no querrán desprenderse de ellos a menos, claro está, que a cambio de un ciervo les entreguen más castores que los que antes bastaban para que se realizara esa misma transacción. Supongamos entonces que la relación de precios se ajusta hasta llegar a una nueva tasa de cambio de un ciervo por un castor (antes era dos a uno). En base a este resultado, se podría afirmar que el precio no está únicamente regido por la cantidad de trabajo sino también (y principalmente) por la utilidad, por los gustos que han cambiado. Sin embargo, aunque el cambio en la demanda es capaz de producir un desvío en los precios (respecto de los valores en términos de trabajo), esta desviación no podrá nunca ser duradera, será sólo transitoria. En las nuevas circunstancias, los cazadores de castores encontrarán más provechoso dedicarse a perseguir ciervos, pues con dos horas de trabajo se obtiene un castor que ahora se cambia por un solo ciervo, mientras que, si pasan a la otra rama de actividad –la “industria del ciervo”–, en las

mismas dos horas podrá obtener dos ciervos, en lugar del único que se obtiene por medio del cambio a los nuevos precios. La caza de ciervos se ha vuelto más lucrativa que la de castores, de manera los productores de castor abandonarán su oficio y se desplazarán hacia la producción de ciervos, incrementando así la oferta para que responda a los nuevos requisitos de la demanda.⁴³ Tal reacomodamiento sólo cesará cuando la relación de precios se iguale nuevamente a los requisitos de trabajo, alcanzando entonces un nuevo equilibrio. En ese punto, a todos los productores les resultará indiferente dedicarse a una actividad o a la otra, pues mediante el cambio se obtienen los mismos resultados que mediante la producción. El nuevo equilibrio se logra cuando los precios se corresponden con las cantidades relativas de trabajo, aunque ahora, para suplir las nuevas necesidades, se ha expandido la producción de ciervos.

La conclusión es que en el “estado primitivo” de Smith, la única circunstancia que puede modificar los precios de forma duradera y permanente es que ocurra un cambio en la capacidad productiva del trabajo en alguna de las ramas. Los cambios en la demanda afectarán sólo las cantidades producidas, pero luego del ajuste en la oferta, el precio regresará a su nivel de equilibrio.

De manera que en este contexto se cumple la ley del valor fundada en el trabajo. Smith alcanza así su meta, sólo que lo hace a costa de hacerle perder a la ley del valor todo su interés teórico, pues se trataría de una ley que describe el comportamiento de los precios sólo en el “estado primitivo y rudo de la sociedad”. Para peor, esa sociedad a la que Smith se refiere no es más que una ficción analítica, carente de todo asidero histórico. De manera que en lugar de describir una sociedad concreta y real, Smith construye un “modelo” a medida de sus limitaciones teóricas.

En el estado primitivo no sólo se supone que los tiempos de trabajo son por todos conocidos sino que, además, la retribución del trabajador –el “salario”– es idéntica al producto total en términos de bienes, en términos de dinero y, lo que es más importante, en términos de trabajo. Con lo cual, en realidad no hay modo de evitar que se cumpla la ley del cambio según el tiempo de trabajo. Podría decirse entonces que el problema queda resuelto, sólo que a costo de convertirse en algo trivial y de operar sólo en una sociedad inventada. De modo que lo que hasta aquí se había avanzado parece quedar en la nada, pues no se ha respondido aun el interrogante inicial: ¿cuál es la ley que rige el intercambio –el valor de cambio– en la sociedad actual, en la “sociedad civilizada”?

Sobre este último punto, en el capítulo sexto se propone una explicación completamente nueva y distinta, conocida como “teoría de los costos de producción” y que sostiene que el valor de cambio está determinado por la suma del salario, la ganancia y la renta, vale decir, las retribuciones que obtienen todos los que participan del proceso productivo: trabajadores, capitalistas, terratenientes. No sólo un cambio de idea, sino específicamente un retroceso con respecto a la idea original que se había desarrollado desde las primeras páginas de *La riqueza*, porque si hasta ahora el trabajo era considerado como la única fuente de la riqueza y del valor, en este capítulo se dice que “[s]alario, beneficio y renta son las tres fuentes originarias de toda clase de renta y de todo valor de cambio” (Smith [1776] 1997: 51-52).

Estudiemos pues el recorrido que conduce a Smith hacia esta conclusión que significa, nada más y nada menos que el abandono de la teoría del valor fundada en el trabajo, a la que se había adherido férreamente desde la Introducción en adelante y, en especial, en los primeros párrafos del capítulo quinto.

43. Como señala Levín (1995), otro supuesto implícito en el “ajuste clásico” es que haya libre movilidad del trabajo de una rama productiva hacia las otras, es decir, que reine la llamada “libre competencia”.

[T]an pronto como el capital se acumula en poder de personas determinadas, algunas de ellas procuran regularmente emplearlo en dar trabajo a gentes laboriosas, suministrándole materiales y alimentos, para sacar un provecho de la venta de su producto o del valor que el trabajo incorpora a los materiales. Al cambiar un producto acabado, bien sea por dinero, bien por trabajo, o por otras mercaderías, además de lo que sea suficiente para pagar el valor de los materiales y los salarios de los obreros, es necesario que se dé algo por razón de las ganancias que corresponden al empresario, el cual compromete su capital en esa contingencia. En nuestro ejemplo el valor que el trabajador añade a los materiales se resuelve en dos partes; una de ellas paga el salario de los obreros, y la otra las ganancias del empresario, sobre el fondo entero de materiales y salarios que adelanta (Smith [1776] 1997: 48).

Al comienzo del capítulo sexto afirma que en una sociedad sin capitalistas ni terratenientes, cuando el producto íntegro equivale al salario, la única norma que rige el intercambio es la cantidad de trabajo. Pero esta sencilla regla se modifica ni bien se acumula el capital y se distribuye la tierra. El comienzo de la cita alienta ciertas esperanzas con respecto a la búsqueda de una compatibilidad entre la teoría del valor fundada trabajo y la aparición de las ganancias del empresario (y, por tanto, también del salario), ya que parece sostener que la ganancia se obtiene “de la venta del valor *que el trabajo incorpora a los materiales*”. No obstante, a renglón seguido se afirma que las ganancias son “algo más” sobre y por encima de la inversión con la que se pagan los salarios y los materiales. Es aquí donde se produce el quiebre. La ganancia, que parecía ser una *deducción* del valor del producto cuya fuente era el trabajo, se convierte ahora en una *adición* –cuyo origen es desconocido– al monto correspondiente al pago de los salarios y las materias primas. Por último, al concluir la frase, vuelve a aparecer la idea de que la ganancia proviene del valor que el trabajador añade a los materiales, es decir, nuevamente, parece decir que la ganancia debe considerarse como una *deducción* y que el valor creado por el trabajo se “resuelve” o “divide” en dos partes, una correspondiente al salario y otra a la ganancia.

La contradicción de este pasaje es la siguiente: no es lo mismo decir que la fuente del valor es el trabajo y que ese valor “creado” por el trabajo se reparte luego entre el capitalista y el obrero (se “resuelve” en salarios y ganancias), que decir que el trabajo crea valor y el capital también lo hace y que, por tanto, el precio está “formado” por la suma del valor creado por el trabajo y del valor creado por el capital tal como se expresa en la suma de salarios y ganancias. Esta última es la llamada teoría de los costos de producción, ya que, fuera de las materias primas –cuyo valor también está constituido del mismo modo– el valor del producto se obtiene sumando los costos salariales y la ganancia.

Evaluemos por un instante esta idea de que la ganancia (toda la ganancia que primariamente obtiene el capitalista) surge “del valor *que el trabajo incorpora a los materiales*”. Esta afirmación indica dos cosas: 1. Que la ganancia no proviene del fondo que el capitalista adelanta en forma de materias primas, cuyo valor aparece en el producto, sino del trabajo que los obreros añaden a los materiales, es decir, que la ganancia es también producto del trabajo humano y 2. Que el capitalista se apropia de una cantidad de trabajo vivo mayor al que paga, porque de otro modo el salario sería igual al valor del producto, y no lo es. Si se sigue con esta línea de razonamiento puede concluirse que la ganancia es el excedente o la parte no retribuida del trabajo y que, por tanto, la ganancia y la renta, el capital y la propiedad territorial, no pueden ser de ningún

modo, por sí, fuentes de valor. Pero esta teoría de la ganancia es abandonada al final del mismo pasaje citado.⁴⁴

Así y todo, esta explicación de la ganancia como un “excedente” sobre lo que se paga al obrero choca con una dificultad que está implícita en el pasaje de Smith, pero que éste no llega siquiera a resaltar desde un punto de vista analítico. Iguales inversiones de capital proporcionan igual ganancia y, sin embargo, hasta aquí sólo se presentado al trabajo como fuente de valor. El dilema puede resumirse así: en una manufactura que se emplean materiales más costosos y el mismo trabajo que en otra, por fuerza, se obtiene más ganancia, en proporción al mayor desembolso de capital. De manera que en la producción capitalista la valorización de las mercancías no parece ser proporcional al trabajo que éstas encierran, ya que el producto del capital puede disponer sobre más trabajo ajeno del que se ha empleado de manera directa. En apariencia, la parte de la inversión que se aplica a la contratación de trabajo vivo produce ganancia del mismo modo en que lo hace la porción que se destina a comprar materia prima y maquinaria. Pareciera entonces que fuera el capital mismo el que produjera la ganancia, un nuevo valor, o que cada una de las partes integrantes del costo lo hiciera. Acaso sea esta encerrona –que Smith no elabora y que llevará casi un siglo dilucidar– la que lo impulsa a abandonar todo lo que había conseguido hasta aquí en su explicación de la determinación del valor por el tiempo de trabajo. ¿Cómo conciliar el hecho de que sólo el trabajo crea valor con el hecho de que a. sólo una parte se utiliza para pagar el salario, y b. la ganancia es un porcentaje que se obtiene no sólo sobre la parte que paga el salario sino sobre el total del capital adelantado para comprar fuerza de trabajo y también maquinaria a materias primas?

La adopción de la teoría de los costos de producción es, en definitiva, una ruptura con la posición anterior que Smith intentó sostener tan laboriosa como infructuosamente a lo largo del capítulo quinto.

Si la ganancia es una parte integrante del valor, por derecho propio, es necesario investigar cuál es su origen. En los siguientes pasajes Smith se ocupa de puntualizar que las ganancias no deben confundirse con una retribución obtenida capitalista por sus labores de inspección y dirección. Esas tareas son “trabajo” y, por tanto, se retribuyen con un salario, sea que las realice el capitalista en persona u otra persona que contrate. Dicha teoría de la ganancia, también bastante difundida, intenta establecer una proporción entre el esfuerzo del capitalista y la magnitud de las ganancias; pero Smith demuestra que no existe relación entre ambas y que, en consecuencia, la ganancia es algo distinto del salario de dirección. Tal teoría de la ganancia es, además, ineficaz para dar cuenta de un segundo rasgo que caracteriza a las ganancias del capitalista: su cuantía está siempre en proporción al monto total del capital invertido. Smith parece aquí

44. Marx, en sus *Teorías de la plusvalía*, destaca el mérito de Smith en un punto en el que incluso aventaja a su continuador más lúcido (Ricardo), cuando reconoce que “se produce una grieta, de que, no sabe cómo, a través de un medio que no comprende, la ley aparece anulada de hecho en el resultado, se cambia (desde el punto de vista del trabajador) más trabajo por menos trabajo y (desde el punto de vista del capitalista) menos trabajo por más, y de que destaca algo que formalmente le induce a error, a saber; que con la acumulación del capital y la propiedad de la tierra –es decir, cuando las condiciones de trabajo adquieren una existencia propia e independiente frente al trabajo- se manifiesta un nuevo giro, se produce aparentemente (y, de hecho, en cuanto al resultado) un trueque de la ley del valor en lo inverso de ella. Su fortaleza teórica consiste precisamente en que se percata de esa contradicción y la subraya, al mismo tiempo que su debilidad teórica reside en que se ve inducido a error en cuanto a la ley general, incluso en lo tocante al simple cambio de mercancías, en que no comprende que esta contradicción nace precisamente del hecho de que la misma fuerza de trabajo se convierte en una mercancía y de que es precisamente el valor de uso de esta mercancía específica, que nada tiene que ver, por tanto, con su valor de cambio, la energía creadora de dicho valor de uso” (Marx [1859] 1987a: 78).

sucumbir ante la apariencia que produce este fenómeno, es decir, que el capital es el que crea por sí mismo la ganancia y por eso cuánto mayor sea la magnitud de la inversión de capital, mayor será el monto de la ganancia, de manera que concluye que la ganancia se suma al salario para conformar el valor (o precio) del producto.

Pero, ¿de dónde surge esa ganancia, cómo se forma y por qué va a dar a manos del capitalista? Hasta aquí sabemos, según el fragmento citado, que el capitalista “adelanta” el capital, arriesga o “compromete” su capital y que “no tendrá interés alguno” en invertir si no esperase reponer el capital que ha adelantado y obtener además una ganancia proporcional a su monto. La dificultad de la cuestión no puede exagerarse. Una posible respuesta sencilla es que precisamente el “riesgo” o “compromiso” es la fuente de la ganancia. Es cierto que nadie invertiría su capital si al hacerlo no obtuviera más de lo que inicialmente arriesgó, pero ¿es esa una explicación convincente sobre el origen de la riqueza adicional que recibe? En otras palabras, ¿es el “riesgo” una fuente de valor? La otra posibilidad consiste en decir que lo que produce la ganancia es el capital en sí mismo. Sin embargo, el capitalista adelanta un monto con el que compra los materiales y también paga los salarios, pero la ganancia que obtiene (independientemente de la composición en que se divida su inversión entre uno y otro renglón) es siempre un porcentaje sobre el monto total, de manera que la ganancia aparece a primera vista como algo que se “agrega” al monto de los salarios y los materiales, pero no queda claro que sea el “capital” el que “produce” esa ganancia. Los interrogantes se multiplican. Así y todo, lo que sí resulta innegable es que la teoría del valor que Smith había expuesto en el capítulo quinto –de forma insatisfactoria e incompleta– no es capaz de explicar el origen de la ganancia. Y que la solución adoptada en el capítulo sexto abre un tendal de dudas. Smith, no obstante, prosigue con sus reflexiones.

[E]l beneficio del capital forma parte del precio de las mercancías, y es por completo diferente de los salarios del trabajo, los cuales se regulan por principios completamente diferentes. En estas condiciones el producto íntegro del trabajo no siempre pertenece al trabajador; ha de compartirlo, en la mayor parte de los casos, con el propietario del capital que lo emplea. La cantidad de trabajo que se gasta comúnmente en adquirir o producir una mercancía no es la única circunstancia que regula la cantidad susceptible de adquirirse con ella, permutarse o cambiarla. Evidentemente, hay una cantidad adicional que corresponde a los beneficios del capital empleado en adelantar los salarios y suministrar los materiales de la empresa (Smith [1776] 1997: 49).

Nuevamente, el comienzo del pasaje parece estar abonando la idea de que los beneficios son una porción que el capitalista se apropia del producto cuyo valor crea el trabajador, pero la segunda sostiene que, fuera del estado primitivo y rudo de la sociedad, las relaciones de cambio no están gobernadas exclusivamente por la cantidad de trabajo. Esto se debe a el trabajo empleado para producir una mercancía –o, más bien, la parte que corresponde al salario– es siempre menor que el trabajo que con esa mercancía puede obtenerse en el intercambio, pues tiene que existir una “cantidad adicional” para retribuir al capitalista. De esta manera, con la aparición del capitalista, el valor del producto debe ser siempre mayor al salario, y esta diferencia es justamente la ganancia. O, visto a la inversa, puede decirse que la ganancia se suma al salario para conformar el precio.

El problema que señala Smith puede plantearse en términos de horas de trabajo. Si una mercancía que requiere 4 horas de trabajo que se pagan como salario al trabajador, luego se cambia por otras en cuya producción se emplearon 6 horas: una parte paga el salario, otra la ganancia. Lo que no se hace explícito, precisamente, es de dónde provienen esas 2 horas adicionales que la mercancía “comanda” para retribuir al

capitalista. Indudablemente podría ocurrir que un capitalista lograra colocar su mercancía por más de lo que vale, obteniendo un producto que requiere más trabajo a cambio de uno que requiere menos, engañando a otro vendedor. Lo que nunca puede pasar es que toda la clase de los capitalistas en su conjunto obtengan a la vez, simultáneamente, ese trabajo adicional bajo la forma de las ganancias agregadas. De hecho, podría sostenerse que esta explicación sobre la fuente de la ganancia no es más que una versión sofisticada de la que proponía el mercantilismo al sostener que los beneficios se producen en el comercio, comprando barato y vendiendo caro.

Recapitemos. En los primeros pasajes del capítulo sexto, se han sugerido de manera yuxtapuesta e insuficientemente hilvanada, varias teorías distintas sobre el origen de la ganancia: la ganancia es entendida como (i) una sustracción del trabajo (más adelante “plusvalía”), (ii) una recompensa al riesgo, (iii) un beneficio adicional que se obtiene en el cambio y (iv) como un producto genuino del capital. Sea como fuere, la falta de una explicación precisa no modifica lo principal: el violento cambio de rumbo que sufre la teoría del valor. Una vez que el capitalista hace su aparición, la cantidad de trabajo deja de ser la única norma que rige el intercambio, tal como pasaba en el capítulo quinto. Esa ley del valor, se dice ahora, se aplica exclusivamente al mundo primitivo.

Otro tanto ocurre con la apropiación de la tierra y su correlato en los costos de producción, es decir, con la aparición de una renta que debe pagarse al terrateniente a cambio del uso de sus terrenos con fines productivos.

Desde el momento en que las tierras de un país se convierten en propiedad privada de los terratenientes, éstos, como los demás hombres, desean cosechar donde nunca sembraron, y exigen una renta hasta por el producto natural del suelo. La madera del bosque, la hierba del campo y todos los frutos naturales de la tierra que, cuando ésta era común, sólo le costaban al trabajador el esfuerzo de recogerlos, comienzan a tener, incluso para él, un precio adicional. Ha de pagar al terrateniente una parte de lo que su trabajo produce o recolecta. Esta porción, o lo que es lo mismo, el precio de ella, constituye la renta de la tierra y se haya en el precio de la mayor parte de los artículos como un tercer componente (Smith [1776] 1997: 49).

Se obtiene así lo que hemos llamado teoría del valor por los costos de producción, ya que esos “componentes” del precio cobran vida propia y, en lugar de ser los rubros en los que se reparte el valor creado por el trabajo, se transforman en el fundamento mismo del valor, en tres fuentes independientes que conforman el precio. Queda consumada entonces una, por así decirlo, transubstanciación que en realidad se encontraba ya latente en la anterior confusión entre el trabajo considerado como la fuente del valor y el salario. Ahora el salario, junto con la renta y la ganancia, se convierten en los tres factores que dan origen al precio. Por este camino se llega a la decepcionante conclusión –en vista de los esfuerzos realizados en el capítulo quinto– de que en la sociedad civilizada, en contraste con el estado primitivo y rudo, la cantidad de trabajo no regula el intercambio. En un mundo sin capitalistas ni terratenientes, la cantidad de trabajo era equivalente al salario y éste al producto total y, por tanto, al precio de las mercancías. Pero ahora, hay que “adicionar” más valor, sobre el trabajo y sus salarios, para pagar ganancias y renta. Así Smith llega a concluir que la ganancia y la renta, las retribuciones (los costos), deben considerarse, ellas mismas en sí, las fuentes del valor.

En un país civilizado son muy pocas las mercancías cuyo valor de cambio se deba únicamente al trabajo, porque en la mayoría de ellas entran en bastante proporción la renta y el beneficio, de donde resulta que el producto anual de su trabajo es siempre suficiente

para comprar o disponer de una mayor cantidad de trabajo del que se emplea en obtener, manufacturar y transportar el producto al mercado (Smith [1776] 1997: 53).

Dicho de otro modo, si por trabajo se entiende salario, el valor del producto debe ser mayor al salario para pagar al terrateniente y al capitalista. De ahí que Smith invierta su ley anterior y obtenga el precio sumando los componentes del costo. Ahora bien, si el precio se forma agregando el salario, la ganancia y la renta, la determinación del valor de cambio termina reposando completamente sobre las leyes establecidas el monto de las retribuciones de los trabajadores, los capitalistas y los terratenientes. En base al capítulo quinto –y en el estado primitivo y rudo de la sociedad– el precio se determina por la cantidad de trabajo y luego debe someterse al proceso de distribución entre las clases sociales (Smith no consigue tampoco formular las leyes de la distribución). El valor “manda” sobre la distribución. Pero luego, en el capítulo sexto, son las retribuciones, en su carácter de costos, las que conforman el precio.

Precio natural, precio de mercado y leyes de la distribución⁴⁵

La nueva explicación suministrada en el capítulo sexto sostiene que el precio (valor) de toda mercancía se forma computando sus costos de producción, que a su vez están compuestos, en última instancia, por salarios, ganancias y rentas. A simple vista, desde una perspectiva estrictamente contable, esta afirmación parece más que una explicación teórica, una tautología tan huera como indiscutible. Porque, a todas luces, el precio íntegro de cualquier mercancía va a dar a las manos del capitalista, quien a su vez paga con ese monto los salarios y la renta. Al final del día, si llamamos ganancias a aquella parte que conserva el capitalista, inevitablemente el precio será igual a la suma de las porciones en las que se repartió dicho monto, ni un peso más ni un peso menos.

Sin embargo, esta explicación superficial –pues atañe sólo a fenómenos observables (precios y costos)– requiere una aclaración adicional. Las circunstancias coyunturales del mercado pueden hacer variar súbitamente los precios y también los costos. Al cambiar los precios, alguno de los componentes deberá también modificarse (generalmente, la ganancia, pues el capitalista será quién en primera instancia reciba esos ingresos adicionales mientras el obrero y el terrateniente suelen pautar sus retribuciones de antemano). Una teoría del valor que simplemente afirme que los precios observables son iguales a los costos erogados, considerando también al beneficio del capitalista como un costo, describe una verdad incontrovertible, pero no explica absolutamente nada y no constituye, por tanto, una teoría del valor.

Por este motivo, en el capítulo séptimo Smith establece una separación analítica entre el precio registrado en cada momento en el mercado y otro “valor” al que denomina “precio natural” de la mercancía. El *precio natural* no está relacionado con los requisitos de trabajo sino que, en línea con la teoría de los costos de producción, es sencillamente aquel que alcanza para pagar “la tasa promedio o corriente” de salarios, beneficios y rentas.

[E]stos niveles promedios se pueden llamar tasas naturales de los salarios, del beneficio y de la renta, en el tiempo y lugar en que generalmente prevalecen. Cuando el precio de una cosa es ni más ni menos que el suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y los beneficios del capital empleado en obtenerla, prepararla y traerla al mercado, de acuerdo con sus precios corrientes, aquélla se vende por lo que se llama su precio natural (Smith [1776] 1997: 54).

45. Antes de abordar esta sección se sugiere leer los capítulos 7 a 11 de *La riqueza*.

El precio natural es el que alcanza para pagar los salarios, los beneficios y las rentas promediales. El precio al que efectivamente se venden las mercancías en cada situación particular se denomina “precio de mercado”, y puede encontrarse por encima o por debajo del precio natural. La oferta y la demanda regulan el precio de mercado: si la cantidad de una mercancía que en determinado momento se lleva al mercado no alcanza para cubrir las necesidades de la demanda que de ella habría al precio natural, dado por los costos promediales, iniciará una competencia entre los compradores para obtener las unidades disponibles del artículo que se resuelve a través del incremento del precio de mercado por encima del nivel natural. Cuando, a la inversa, la cantidad ofrecida en el mercado excede a la demanda efectiva (es decir, la cantidad deseada al precio natural), el precio de mercado tenderá a reducirse por debajo del costo promedio (precio natural). Únicamente cuando la cantidad llevada al mercado coincide con cantidad la demandada, el precio de mercado es igual al precio natural y ninguna fuerza empuja el precio hacia arriba o hacia abajo.

Sin embargo, el precio de mercado no puede alejarse demasiado del precio natural. Esto se debe a que “la cantidad de cualquier mercancía que se lleva al mercado se ajusta por sí misma a la demanda efectiva” (Smith [1776] 1997: 56). Si la demanda efectiva (que es la cantidad que desea adquirirse al precio natural) se mantiene por debajo de la oferta, el precio de mercado caerá y alguno de los componentes del precio deberá pagarse por debajo de su tasa natural, lo que conduce a la reducción de la cantidad producida de ese artículo.⁴⁶ Cuando la demanda, por el contrario, excede a la oferta, la producción tenderá a elevarse hasta satisfacer de este modo a la demanda efectiva, en virtud del ajuste antes explicado, pero de manera inversa. De esta manera, existe una tendencia a la igualación de la ganancia, el salario y la renta en todas las producciones, de modo que en ninguna algún componente del precio se ubique por encima del nivel promedio, que asegura que los precios de mercado se acomoden también hasta ubicarse en su nivel natural. En suma: si la cantidad ofrecida difiere de la demandada el precio se aleja de su nivel natural, pero luego la oferta se expande o se contrae y el precio regresa a su punto de reposo.

Un ejemplo puede facilitar la comprensión del razonamiento. Supóngase que la producción de un metro de tela negra tiene un costo de 20 pesos, 10 para pagar los insumos y 10 que alcanzan para retribuir según la tasa promedio a los trabajadores (con un salario de 5 pesos) y a los capitalistas (con una ganancia de 5 pesos también). La demanda de tela al precio de 20 pesos alcanza a 100 metros diarios (demanda efectiva). Si, por causa de un duelo público, la demanda crece súbitamente, los compradores competirán por la cantidad disponible, elevando el precio de mercado de la tela negra por encima del precio natural, hasta, digamos, llegar a los 30 pesos. Si son los capitalistas los que se quedan con la diferencia, la ganancia en esta rama será mayor que la ganancia natural (promedio). Otros capitalistas dirigirán sus capitales hacia la producción de tela, elevando la oferta hasta que la ganancia y el precio recobren su nivel normal. La conclusión es que

El precio natural viene a ser, por eso, el precio central, alrededor del cual gravitan continuamente los precios de todas las mercancías. Contingencias diversas pueden a veces mantenerlos suspendidos, durante cierto tiempo, por encima o por debajo de aquél; pero, cualesquiera que sean los obstáculos que les impiden alcanzar su centro de reposo y

46. El argumento que se sostiene en este capítulo de *La riqueza* se reduce únicamente al movimiento de los capitales entre las diversas ramas que conduce a la igualación de la tasa de ganancia, no del salario y la renta. Smith supone, erróneamente y en contra de lo que sostiene cuando expone su metáfora de la mano invisible, que no sólo el capital sino también el trabajo asalariado y la tierra cambian de rama cuando su precio es menor que el precio natural.

permanencia, continuamente gravitan hacia él. De este modo, el conjunto de actividades desarrolladas anualmente para situar cualquier mercancía en el mercado, se ajusta en forma natural a la demanda efectiva (Smith [1776] 1997: 57).

Smith observa que en condiciones de libre competencia el precio de mercado no puede mantenerse por mucho tiempo debajo del precio natural, pues tal situación conducirá a que se retire el capital, la tierra y/o el trabajo empleados en aquella actividad. Sin embargo, existe una asimetría, pues puede la situación inversa puede perdurar, es decir, el precio de mercado puede quedar suspendido por encima del precio natural, “obteniendo así ganancias, salarios o beneficios extraordinarios”. ¿Cómo se consigue este privilegio? En primer lugar, existe la posibilidad de guardar un secreto comercial (una oportunidad de mercado que pocos conocen) o uno industrial (una técnica productiva más eficiente). En segundo lugar, algún productor puede disponer de tierras especialmente fértiles, lo que reduce sus costos y eleva la renta.⁴⁷ Por último, ciertos privilegios estatales exclusivos cuando son otorgados a determinadas compañías limitan la cantidad producida y elevan el precio hasta su nivel máximo. Estas restricciones a la competencia y a la entrada de nuevas firmas crean un monopolio.

El precio de monopolio es, en todo momento, el más alto que se puede obtener. Por el contrario, el precio natural o de libre competencia es el más bajo que se puede conseguir, no en todas las ocasiones, pero sí en un período considerable de tiempo. El primero es el mayor que se puede exprimir de los compradores o que se supone están dispuestos a pagar; el segundo, el más bajo con que se contentan generalmente los vendedores sin dejar de operar en el respectivo renglón (Smith [1776] 1997: 60).

Como vemos, aunque puede sufrir desviaciones ocasionales y transitorias, el precio de mercado tiende siempre a igualarse al precio natural, que no es más que aquel que cubre el costo de producción a las tasas promedio de ganancia, salario y renta.

Ahora bien, en términos estrictamente teóricos, toda esta explicación no aporta demasiado. Si se acepta que el precio natural se encuentra determinado por estas tasas naturales promedio, para encontrar los determinantes del valor hay que formular las leyes que, a su vez, fijan el salario, la ganancia y la renta naturales. Ésta es la consecuencia de aplicar una teoría de los costos de producción: el valor del producto se forma sumando otros elementos que son también precios, de modo que el secreto está ahora en la explicación sobre la determinación del salario, la ganancia y la renta que se han convertido en la fuente del valor.

Los siguientes tres capítulos, que cierran el libro primero, están consagrados a esta investigación. Adelantándonos, podemos decir que lo que se sostiene es que, en términos generales, las tasas naturales de salario, ganancia y renta se regulan “por las circunstancias generales de la sociedad, su riqueza o su pobreza, su condición estacionaria, adelantada o decadente” (Smith [1776] 1997: 54). Lo que hasta aquí se sabía era que las *desviaciones* de la oferta y la demanda conducen a cambios en los precios. Pero esta no puede nunca ser una ley del valor, pues el problema radica, justamente, en descubrir cuáles son los precios en condiciones estables, “de equilibrio”, cuando la oferta y la demanda dejan de perseguirse. Poco se gana con referirse en cada ocasión determinado a las tasas naturales, o promedio, pues es obvio que en todo momento, por fuerza, la ganancia, el salario y la renta tendrán un nivel promedio. La verdadera pregunta es otra: ¿dónde se ubican esos promedios?; ¿cuál es la relación entre el salario, la ganancia y la renta?; en definitiva, ¿existen leyes que rigen y determinan sus respectivos montos? Si el precio natural resulta de la suma de estas tres

47. Esta explicación constituye un antecedente para la teoría de la renta diferencial de la tierra desarrollada por D. Ricardo.

retribuciones, es necesario descubrir las determinaciones “independientes” de cada uno de los tres elementos componentes del valor.

Salario

En primer término, en el capítulo octavo se estudian las leyes que gobiernan el movimiento del salario. Como se dijo, en el estado primitivo y rudo —esa sociedad imaginada por Smith—, el producto íntegro del trabajo pertenecía al trabajador, de modo que los incrementos en la productividad del trabajo no hacían otra cosa que incrementar los “salarios” en términos de bienes, o los bienes que se compran con el salario (que es igual al producto), ya que entonces operaba plenamente la ley del valor fundada en el trabajo. Pero en la sociedad moderna, el trabajador se encuentra privado de las tierras, de los instrumentos de trabajo, y hasta de la capacidad misma para sostener su propia vida, de modo que la parte del producto que recibe el trabajador no es igual al total producido, sino que sufre dos “deducciones”: la renta de la tierra y el beneficio del capitalista. O, en la otra versión, al salario se le deben agregar los otros dos componentes para obtener el precio.

¿Cómo se fija entonces la magnitud del salario? Ahora el salario no sólo no es igual al producto íntegro del trabajo, sino que además no parece tener ya nada que ver con la productividad propia del trabajador: si fuera dueño de la totalidad del producto (o bien de una proporción fija de lo que produce), su calidad de vida dependería de la productividad del trabajo.⁴⁸ Pero no es ésta la situación, de modo que en *La riqueza* se ofrece un original desarrollo encaminado a explicar cómo se fija el salario en la sociedad moderna.

La parte que queda en manos del trabajador pasa a depender, pues, del tamaño de las deducciones a las que se somete el producto. Más precisamente, es el capitalista el que paga el salario, y cuánto mayor sea la proporción del producto que se destine al pago de los salarios, menor será la parte del producto que él mismo conservará para sí. De modo que el salario parece depender, en primera instancia, de la relación de fuerza entre los capitalistas y los trabajadores.

Los salarios del trabajo dependen generalmente, por doquier, del contrato concertado por lo común entre estas dos partes, y cuyos intereses difícilmente coinciden. El operario desea sacar lo más posible, y los patronos dar lo menos que puedan. Los obreros están siempre dispuestos a concertarse para elevar los salarios, y los patronos para rebajarlos (Smith [1776] 1997: 65).

A simple vista, se trata de una confrontación entre contendientes en igualdad de condiciones, lo cual dejaría al salario en un nivel completamente indeterminado. Pero no es así. En el pasaje que sigue se sostiene que “no es difícil prever cuál de las dos partes saldrá gananciosa en la disputa, y podrá forzar a la otra a contentarse con sus términos”. Según afirma categóricamente Smith, existen numerosas razones que proporcionan a los patrones mayor fuerza en la pulseada por la apropiación del producto. Por un lado, se encuentra la prohibición explícita de las asociaciones de obreros —y no de las patronales— junto con las regulaciones que directamente ponen límites a los aumentos de los salarios. Por el otro, aparece un factor aún más importante: los obreros no pueden persistir demasiado en el conflicto ya que, por definición, necesitan el ingreso proveniente de su trabajo para sobrevivir. Como afirma el texto con elegancia: “[a] largo plazo, tanto el trabajador como el patrono se necesitan mutuamente; pero con distinta urgencia”. De modo que si el salario dependiera

48. Veremos que Smith adelanta la teoría del salario que adoptará mucho después la escuela marginalista.

exclusivamente del resultado de esta puja, la urgencia de los obreros, por una parte, y el poder de los capitalistas, por la otra, lo reducirían, si fuera posible, hasta su mínima expresión e incluso hasta hacerlo desaparecer. Sin embargo, una fuerza que opera en dirección contraria (una “contra-tendencia”) viene a interponerse para que el salario no descienda sin límites, como un producto de la mera fuerza desigual de las partes involucradas.

Pero aun cuando en las disputas con los trabajadores gocen generalmente de ventaja los patronos, hay, no obstante, un cierto nivel por bajo del cual parece imposible que baje, a lo largo del tiempo, el salario corriente de las ocupaciones de inferior categoría. El hombre ha de vivir de su trabajo y los salarios han de ser, por lo menos, lo suficientemente elevados para mantenerlo (Smith [1776] 1997: 66).

El límite inferior, por debajo del cual el salario no puede reducirse pues acabaría con los trabajadores como clase, es el nivel que únicamente asegura la subsistencia física del obrero (y, según se agrega luego, también de su familia). De manera que la tasa “natural” (de equilibrio) del salario, se encontrará precisamente en este límite inferior. Antes de analizar los movimientos que pueden colocar al salario por encima o por debajo de ésta, su “tasa natural” equivalente al nivel de subsistencia, conviene reflexionar acerca de la relación que guarda esta teoría del salario con la teoría del valor según los costos de producción, por la que Smith se inclinó en el capítulo sexto.

En el marco de una explicación del valor fundada en el tiempo de trabajo, el hecho de que el salario se fije en el nivel de subsistencia del obrero no produce ninguna dificultad lógica. Bajo el imperio de esta determinación del valor, esto significa únicamente que el trabajador ha de recibir como retribución la porción del producto que le alcanza para adquirir sus medios de vida y el resto quedará en manos del capitalista. Sin embargo, esta misma ley del salario es totalmente incompatible con la teoría según la cual el precio natural tiende a igualarse con los costos de producción que el propio Smith pasó a defender. Según esta línea argumental, el precio natural de casi la totalidad de las mercancías tiene al salario (natural) como una de sus partes constitutivas. Examinemos un ejemplo: el precio natural del pan es aquel que alcanza precisamente para pagar los salarios (ganancias y rentas) a su tasa natural. Pero según la teoría del salario de subsistencia que acaba de plantear Smith, el salario se encuentra en su nivel natural cuando el obrero puede comprar, entre otras cosas, el pan que asegura su supervivencia. La explicación incurre, por tanto, en un error lógico al tratarse de una evidente argumentación circular: el precio natural del pan depende del salario natural, y el salario natural depende, a su vez, del precio del pan.

En realidad, éste defecto atenta contra toda teoría de los costos de producción, pues los precios están formados por la suma de otros precios y así sucesivamente, en regresión infinita. Smith hace depender el “precio natural” del salario de subsistencia, y no se pregunta cómo se fija el valor de los medios de vida, aunque se ve obligado a aceptar que el “precio del trabajo” se determina por el precio de los artículos que componen el salario y éstos por el “precio del trabajo”.

Podría decirse que ésta es la estación final del recorrido de Smith en el terreno de la teoría del valor: comenzó tratando de fundamentar la teoría del valor basada en la cantidad de trabajo para luego abandonarla, sustituyéndola por una explicación más superficial que reposa en los costos de producción y complementándola, por último, con una teoría del salario que no hace otra cosa que exhibir la inconsistencia de esta última explicación. De manera que más allá de las interesantes disquisiciones que aparecen en el desarrollo que sigue, la cuestión como tal queda en la nada.

Dicho esto, sigamos con la determinación del salario propuesta por Smith. Así como en el capítulo séptimo se explicaba que el precio de mercado puede superar o caer por

debajo del precio natural, según cuál fuera en cada circunstancia la relación recíproca entre la oferta y la demanda, otro tanto puede ocurrir con el salario cuyo valor “natural” coincide con la subsistencia.

Hay, a veces, ciertas circunstancias, que son favorables a los trabajadores y les permiten elevar considerablemente sus salarios por encima de dicha cuota, la más baja, en efecto, desde un punto de vista humano (Smith [1776] 1997: 67).

Dado el tamaño de la población trabajadora, el salario crecerá sobre este mínimo si – al igual que las restantes mercancías– la demanda pide una mayor cantidad de brazos. ¿De qué depende, a su vez, la demanda de trabajadores? Respondiendo esta pregunta se formula una segunda teoría sobre el salario –además de la del salario de subsistencia– que se conocerá más adelante como “teoría del fondo de salarios”, según la cual “la demanda de quienes viven de su salario no se puede aumentar sino en proporción al incremento de los capitales que se destinan al pago de dichas remuneraciones” (Smith [1776] 1997: 67). Smith tiene, nuevamente, más de una teoría para ofrecer. Se supone que, en cada momento, hay una porción del “capital” que se encuentra por encima del monto que los patronos y las demás clases pudientes utilizan para su propio sustento y que tal fracción se destina a contratar trabajadores. Así, cuando se incrementa el capital destinado a pagar salarios, se eleva la demanda de trabajo y, con ella, suponiendo una oferta fija, se incrementa también el salario. Al igual que lo que ocurría con los incrementos del precio de mercado de un artículo por sobre su precio natural, también en este caso las variaciones en el salario corriente terminan por provocar un cambio en las cantidades “producidas y llevadas al mercado”. Sólo que ahora no se trata de que se produzca una cantidad mayor de una mercancía cuyo precio de mercado ha excedido al natural, sino que debe elevarse la “producción de trabajadores”.

Así es como la demanda de hombres, al igual de lo que ocurre con las demás mercancías, regula de una manera necesaria la producción de la especie, acelerándola cuando va más lenta y frenándola cuando se aviva demasiado. Esta misma demanda es la que regula y determina las condiciones de la procreación en todos los países del mundo [...] (Smith [1776] 1997: 78).

De manera que la demanda de trabajo está gobernada por el capital (o “fondo”) destinado a pagar los salarios, mientras que la oferta no es otra cosa que la masa de población obrera. Si el salario excede el mínimo de subsistencia, se despliega una fuerza que alienta el crecimiento de la población, aumentando la oferta de trabajo hasta que el salario regrese al nivel “natural”, de subsistencia. Así, la teoría del salario desemboca en la enunciación de la norma que regula el tamaño de la población trabajadora: “la recompensa liberal del trabajo, que es el efecto de la riqueza progresiva, es también la causa del aumento de la población. Quejarse de ello es tanto como lamentarse del efecto necesario y de la causa de la mayor prosperidad” (Smith [1776] 1997: 78). A esta ley poblacional que impide que el salario supere aquel nivel mínimo para garantizar la vida del obrero se la conoce como “ley de hierro de los salarios” y fue popularizada, poco después, por el reverendo Thomas Malthus, en su *Ensayo sobre el principio de la población* fechado en 1798.⁴⁹

49. Es interesante señalar que el mecanismo que según Smith asegura que la población crezca o decrezca es distinto al señalado por Malthus. Para Smith, la riqueza alienta los matrimonios pero no fomenta la procreación, a punto tal que, en el extremo, “la esterilidad, tan frecuente entre las mujeres de alto rango, es muy rara en las clases inferiores”. De manera que el acento no está puesto, como en el argumento más “puritano” de Malthus, en la inclinación a multiplicarse de las clases bajas (atribuida a su debilidad moral) sino principalmente al incremento de la mortalidad que acompaña a los bajos salarios: “la pobreza, aunque no es un obstáculo para la reproducción, es en extremo desfavorable para la crianza de los hijos – dice Smith–. Germina la tierna planta; pero en un suelo tan árido y en un clima tan frío muy pronto se

Recapitulando, el salario tiende a reducirse hasta el nivel de la subsistencia del obrero, y sólo puede superar este límite cuando la demanda, dada por el capital destinado a proporcionar empleo a los obreros –el “fondo” de salarios–, se eleva por encima de la oferta disponible de trabajadores. Pero esta desviación tiende también a corregirse, pues el elevado salario no hace más que incentivar el crecimiento de la población obrera, incrementando la cantidad de brazos (la oferta de trabajo) y empujando nuevamente el salario hacia el nivel mínimo. De modo que la relación recíproca entre la oferta y la demanda consigue modificar el nivel del salario pero, como si se tratara de un precio de mercado que gravita en torno de su nivel natural, esta variación es sólo transitoria, ya que la población obrera se ajustará para restaurar el equilibrio.

Este camino lo lleva a Smith a concluir que la única circunstancia capaz de elevar al salario por encima del nivel de subsistencia de una forma más duradera es que la demanda de trabajadores crezca continuamente a una tasa mayor que la tasa de crecimiento poblacional. Es por eso que en el capítulo octavo se presenta una curiosa conclusión: “lo que motiva el alza de salarios, no es la magnitud real de la riqueza de la nación, sino su continuo incremento. Por lo tanto, donde los salarios están más altos no es en los países más ricos, sino en los más laboriosos o en los que más rápidamente se enriquecen” (Smith [1776] 1997: 68). Como prueba de esto se señala que en Inglaterra, aun siendo un país más rico, los salarios son menores que en Norteamérica, un país que crece más de prisa. En base a esta teoría del salario, en *La riqueza* se distinguen diferentes “categorías” de naciones, según sean decadentes, estacionarias y progresivas, en función de la tendencia y la velocidad del crecimiento de la riqueza, que es un dato más relevante que el volumen absoluto de la riqueza:

La abundante recompensa del trabajo, así como es efecto necesario, es también el síntoma natural de la riqueza nacional en aumento. El escaso sustento del pobre trabajador, en cambio, es el síntoma natural de que las cosas se hallan en una situación estacionaria, y su condición paupérrima, un índice del peor retroceso (Smith [1776] 1997: 72).

Con ser interesantes, estas reflexiones, sin embargo, no agregan nada nuevo a la explicación acerca de la determinación del nivel absoluto del salario. Ahora todo parece reposar en sus variaciones. Tampoco se avanza en la relación entre el salario y el valor. El salario tiende ubicarse en el nivel de subsistencia, con lo que se presenta una circularidad en la teoría de los costos de producción. Si, en cambio, el crecimiento acelerado contribuyera a elevar el salario, nada se sabría entonces de su cuantía y, por tanto, nada podríamos decir tampoco del valor de todas las mercancías en cuyo precio interviene.

Para terminar con el análisis del salario, el capítulo octavo incluye un enfático alegato en contra de las teorías entonces muy difundidas que, en representación de los intereses de los patrones, abogaban por la permanente reducción de los salarios, al sostener que las remuneraciones altas no hacen más que promover la vagancia entre los

marchita y muere [...]. Todas las especies de animales se multiplican en proporción a los medios de subsistencia, y no hay especies que puedan hacerlo por encima de esa proporción. Pero en una sociedad civilizada sólo entre las gentes de rangos inferiores del pueblo la escasez de alimentos puede poner límites a la multiplicación de la especie humana; y esto no puede ocurrir de otro modo que destruyendo una gran parte de los hijos, fruto de fecundos matrimonios” (Smith [1776] 1997: 77). Una nota de color es que pese a la clara referencia al mundo animal, el gran Charles Darwin cita a Malthus y no a Smith como artífice de la teoría en la que se inspira luego *El origen de las especies*: “Es la doctrina de Malthus aplicada con doble motivo a los reinos animal y vegetal, pues en este caso no pude haber ningún aumento artificial de alimentos, ni ninguna limitación prudencial por parte del matrimonio” ([1859] 2006: 120).

obreros.⁵⁰ También se proporcionan argumentos económicos en contra de la sobreexplotación del trabajo, e incluso, que justifican la elevación de los jornales. Por último, contra el sentido común inmediato, por medio de distintos argumentos Smith intenta demostrar que el trabajador asalariado resulta más “barato” para el patrón que mantener un esclavo o un siervo (p. 79). Son todos puntos que, como mínimo, contradicen la imagen de un Smith que defendía a toda costa, ciegamente, los intereses de los capitalistas industriales.

Ganancia

La teoría del precio fundada en los costos de producción empuja a Smith a elaborar, además de una teoría sobre el salario, una explicación independiente sobre la determinación de la ganancia y la renta, los otros dos componentes de los precios. La teoría del precio natural sostiene que en cada momento, como dijimos, cada uno de estos elementos tiende a situarse en un nivel promedio, su nivel natural, y que en ese punto cesan de actuar la oferta y la demanda. Sin embargo, el precio natural debería tener alguna determinación precisa que de cuenta del nivel de equilibrio, porque con la teoría de la oferta y la demanda que se persiguen mutuamente, pueden únicamente establecerse las causas de las variaciones de los precios, pero no su nivel absoluto, su punto de reposo. Ahora bien, en el capítulo noveno no se expone una ley que permita establecer el monto o el porcentaje de las ganancias. Nuevamente, el argumento termina girando sobre el crecimiento de la producción social –progresiva, estacionaria o decadente– como forma de explicar las variaciones de la ganancia, pero no su nivel.

La evolución de los beneficios presentada Smith es inversa al movimiento de los salarios. Mientras la acumulación creciente de capital incrementaba progresivamente la demanda de mano de obra y, por tanto, empujaba hacia arriba el nivel de los salarios, a medida que crece la riqueza, la tasa de ganancia tiende a estancarse. Nuevamente la posición defendida por Smith marcará el escenario para las polémicas posteriores: ¿existe un límite al crecimiento de la ganancia y, consiguientemente, de la inversión?

El aumento de capital, que hace subir los salarios, propende a disminuir el beneficio. Cuando los capitales de muchos comerciantes ricos se invierten en el mismo negocio, la natural competencia que se hacen entre ellos tiende a reducir su beneficio; y cuando tiene lugar un aumento del capital en las diferentes actividades que se desempeñan en la respectiva sociedad, la misma competencia producirá efectos similares en todas ellas (Smith [1776] 1997: 85).

50. En este punto, se ofrece una versión de lo que luego se conocerá como “teoría del salario de eficiencia”, al sostener que los trabajadores trabajan más y no menos cuanto mayor es su paga: “La recompensa liberal del trabajo –afirma Smith– fomenta la propagación de la clase baja y, con ella, la laboriosidad del pueblo. Los salarios del trabajo son un estimulante de la actividad productiva, la cual, como cualquier otra cualidad humana, mejora proporcionalmente al estímulo que recibe. Una manutención abundante aumenta la fortaleza corporal del trabajador, y la agradable confianza de mejorar su condición, asó como la de acabar sus días en plenitud y desahogo, le animan a movilizar sus esfuerzos. En consecuencia, nos encontramos que allí donde los salarios del trabajo son crecidos, los obreros son más activos, diligentes y expeditivos que donde son bajos [...]” (Smith [1776] 1997: 79). En el mismo sentido, se afirma que la holgazanería proviene no de los salarios altos, sino de la sobreexplotación del obrero: “Un excesivo trabajo espiritual y corporal, durante varios días consecutivos, va seguido naturalmente en la mayor parte de los hombres de un deseo de evidente descanso [...] Si los patronos diesen oídos a los dictados de la razón y la humanidad, tratarían de moderar más que de animar la diligencia de muchos de sus obreros. Nos parece ser una cosa evidente en toda especie de labor que el hombre que trabaja con la debida moderación, a fin de hacerlo con constancia, no sólo conserva más tiempo su salud, sino que, en el curso del año, hace más labor que el que con exceso se dedica a ella” (Smith [1776] 1997: 80).

Ya hemos tropezado antes con este “método”: lo que ocurre en un negocio en particular, se extiende y proyecta, por analogía, a la sociedad en su conjunto. De modo que las ganancias tienden a descender a medida que la sociedad progresa, como consecuencia de la competencia entre los comerciantes. Lo interesante del argumento es que se encuentra aquí implícita una suerte de restricción definida para el crecimiento de la demanda, ya que la abundancia de capital termina obturando todas las “salidas” posibles para los productos, hasta llegar a una situación en la que “en un país ricamente provisto de fondos, en proporción a todos los negocios que puedan llevarse a efecto, se empleará en cada una de las ramas una cantidad tan grande de capital como lo consiente la naturaleza y extensión del comercio. La competencia sería máxima, por doquier, y como consecuencia, el beneficio corriente, lo más bajo posible” (Smith [1776] 1997: 92-93).

Como se dijo, esta conclusión será fundamental en el debate acerca de los límites con los que puede tropezar la expansión del capital. Según la explicación que se suministra, existe un tope máximo para el crecimiento de la producción debido a que, una vez alcanzado ese punto, los negocios rentables simplemente se acaban y a los capitales sólo les queda la posibilidad de competir entre sí reduciendo su tasa de ganancia. Es como si los mercados finalmente se abarrotaran por falta de una demanda renovada. Así, el mismo Smith que había postulado que la expansión del mercado favorece la división del trabajo y, por tanto, el progreso de sus facultades productivas y de la riqueza de la sociedad, sostiene ahora que la sociedad civilizada se dirige, en última instancia, hacia una situación de estancamiento, que sobrevendrá cuando la demanda se agote y la rentabilidad se reduzca a un mínimo. Este relato sobre el futuro del capitalismo será duramente cuestionado, ya sea por sus consecuencias (J. B. Say), ya sea por sus causas (D. Ricardo).

Aprovechemos esta discusión para introducir un fogoso debate que aparecerá con posterioridad en la teoría económica. Básicamente, el argumento que se empleará más adelante de manera difundida para rechazar la posibilidad de una ausencia de demanda que limite las inversiones rentables será conocido como “ley de los mercados” o “ley de Say”, en homenaje a J. B. Say (1767-1832), quien planteó muy enfáticamente que todos los incrementos de la producción pueden siempre ser colocados en el mercado con provecho. Dicho en términos más modernos, la ganancia no declina con el aumento de la producción —o, lo que es lo mismo, no se registra una tendencia al estancamiento— debido a que todo crecimiento de la producción (“oferta”) genera un crecimiento equivalente del poder de compra (“demanda”). La formulación convencional de la llamada ley de Say es la siguiente: “la oferta crea su propia demanda”. Lo cual viene redondamente a contradecir lo que se dice en *La riqueza*, donde se plantea la existencia de un techo para colocar la producción. Una sociedad que ya ha acumulado suficiente riqueza alcanzará un tope superior a partir del cual el capital adicional no podrá ya ser invertido con provecho. Puede decirse que para Smith la expansión de la producción capitalista contiene límites internos; para los seguidores de Say, tal como estudiaremos más adelante, en cambio, no los hay.

La discusión sobre la Ley de Say tiene una importancia que no puede exagerarse, debido al protagónico lugar que ocupa entre los debates de los economistas. tanto del siglo XIX como del siglo XX. De hecho, será J. M. Keynes quien en 1936, con su *Teoría general de la ocupación el interés y el dinero*, emprenderá una embestida contra esta concepción tan generalizada según la cual la demanda no pone límites a la expansión de la producción, aunque esta vez en un marco de “corto plazo”, con el propósito de estudiar no las tendencias seculares de la acumulación de capital sino la posibilidad del desempleo crónico. No obstante, sólo por la relevancia que tendrá dentro

de la discusión posterior, debe señalarse que –como ocurre en otros numerosos puntos– las posiciones defendidas por Smith son varias. En contraposición a esta idea de que la producción puede verse restringida debido a la falta de demanda, una vez alcanzado un determinado grado de expansión, en un capítulo específicamente dedicado a la acumulación de capital (Libro II, capítulo III) se dice que “Los capitales aumentan con la sobriedad y la parsimonia, y disminuyen con la prodigalidad y la disipación” (Smith [1776] 1997: 305). Éste será luego el caballito de batalla de la ortodoxia –criticada por Keynes–, para la que las restricciones en el consumo contribuyen a incrementar la riqueza. Pero ¿cómo lo hacen? Si se restringe el gasto, la demanda debería decaer y la producción podría encontrarse sin oportunidades para ser colocada; esta sería una extensión de la teoría anterior, donde la demanda limita la expansión de la producción. Sin embargo, aparece un complemento a esta explicación:

Todo lo que una persona ahorra de su renta lo acumula a su capital y lo emplea en mantener un mayor número de manos productivas, o facilita que otra persona lo haga, prestándoselo a cambio de un interés o, lo que es lo mismo, de una participación en la ganancia. Así como el capital de un individuo sólo puede aumentar con lo que ahorre de sus rentas anuales o de sus ganancias, de igual suerte el capital de la sociedad, que coincide con el de sus individuos, no puede acrecentarse sino en la misma forma. [...] Lo que cada año se ahorra se consume regularmente, de la misma manera que lo que se gasta en el mismo período [...] (Smith [1776] 1997: 305-306).

El pasaje, a la luz de la evolución posterior del debate, resulta escalofriantemente actual. Conviene tomarse un momento para analizar lo que sostiene aquí Smith. Se dice que el ahorro funciona como fuente de la acumulación, sin que esto genere problemas de demanda, simplemente porque el acto de ahorro, tanto a escala individual como social, implica en la práctica un acto simultáneo y equivalente de inversión. Ahorrar es aquí sinónimo de invertir, porque los recursos que no se gastan en consumo directa o indirectamente (a través del sistema de crédito), se utilizan para engrosar la producción como inversiones adicionales. De manera que, siguiendo este argumento, la demanda nunca podrá debilitarse, porque todo lo que no va a parar al consumo, va a parar a la inversión, lo que significa aquí que se contratarán más trabajadores, los que a su vez ejercerán una presión sobre la demanda de consumo. Una opción que no se contempla en el razonamiento es que los recursos sean “atesorados” sin consumirlos ni invertirlos, es decir, la posibilidad de un atesoramiento improductivo. Abandonamos aquí esta reflexión, tomando nota de un razonamiento que volverá a aparecer más de una vez con posterioridad.

Esta teoría de la ganancia –con todas las dificultades que hemos mencionado– viene acompañada también de una explicación acerca de la tasa de interés. Esto no debería sorprendernos ya que, según sostuvo Smith, el capital que se invierte en contratar trabajo y comprar materiales arroja una ganancia que es un porcentaje sobre su monto total. De modo que la similitud morfológica entre la ganancia y la tasa de interés es obvia: ambas resultan de “adelantar” un monto de dinero como capital. La similitud en sus apariencias es tal que para algunos economistas posteriores a Smith, la ganancia y la tasa de interés son tratadas como si fueran un mismo y solo fenómeno. Pero en *La riqueza* se establece una clara distinción entre el retorno de una inversión productiva (ganancia) y el retorno de una inversión monetaria o “financiera” (el interés). El capitalista productivo debe muchas veces recurrir al crédito, pagando a cambio del préstamo una tasa de interés. ¿Qué relación guarda la tasa de interés con la tasa de ganancia? El punto de entrada a esta cuestión es nuevamente el problema de la medición. En efecto, cuantificar la ganancia promedio en cada momento del tiempo es una tarea sumamente compleja; incluso para el caso de una empresa individual el

cálculo se ve entorpecido por las constantes fluctuaciones de los precios y “es todavía mucho más difícil averiguar cuál es el beneficio promedio de todos los negocios que se efectúan en un gran reino, y absolutamente imposible indagar, con un aceptable grado de precisión, cuál haya podido ser antiguamente o en tiempos remotos” (Smith [1776] 1997: 85).

La tasa de interés, por el contrario, es conocida en cada momento, lo que resuelve el problema de medición. Además, según sostiene Smith, sus variaciones indican cambios en la magnitud del beneficio, pues se asume que la tasa de interés reacciona “bajando si aquél baja y subiendo si aquél sube. En consecuencia: los progresos de la tasa de interés pueden guiarnos en nuestro empeño por adquirir alguna idea de los progresos del beneficio” (Smith [1776] 1997: 86). Detrás de esta “simetría” se esconde un fundamento conceptual: la tasa de interés es siempre una porción del ingreso que proviene de las ganancias del empresario, de modo que, en general, no podrá ser superior a éstas y, además, debe acompañar sus movimientos. De esta manera, los componentes fundamentales del precio siguen siendo tres (salario ganancia y renta), mientras que la tasa de interés es únicamente una porción de la ganancia. Veremos que esta teoría del interés derivado de la ganancia se opone a la muy difundida idea de que el interés y la ganancia son una sola categoría.

Para concluir, aunque nada sabemos sobre el nivel absoluto de la ganancia, conocemos la descripción de Smith de sus movimientos en relación con crecimiento del producto. Cuando el producto se estanca o decae, la ganancia crece y lo hace a expensas del salario. Pero la ganancia, por su parte, cuenta también con un límite superior que está fijado por el salario de subsistencia. Aun en una sociedad estancada, donde la ganancia tiende a incrementarse, tal crecimiento puede absorber la fracción del precio que corresponde a la renta de la tierra pero no puede, en cambio, avanzar sobre el salario necesario para mantener a los obreros con vida, ya que se trata de un requisito para sostener la producción como tal.

Fuera de esto, Smith continúa sosteniendo que el precio se forma sumando tres partes componente y agrega incluso una nueva precisión a esta norma: “los beneficios elevados tienden a aumentar mucho más el precio de la obra que los salarios altos” (p. 95), ya que si los salarios crecen en un 5 por ciento, el precio se elevará en proporción aritmética con dicho aumento, pero cuando las ganancias se elevan en la misma medida, ese 5% afectará a todas las etapas de la producción, pues cada capitalista de la cadena productiva deberá obtener el mismo incremento por su inversión, multiplicándose cada incremento con el siguiente hasta reflejarse potenciado en el precio final. Sin embargo, como vemos aquí, la renta del suelo aparece excluida del razonamiento. Es que, como se verá a continuación, la renta está gobernada por una ley ligeramente distinta.

Renta de la tierra

Finalmente, en el capítulo décimo, Smith se dedica a indagar sobre las determinaciones y el movimiento de la renta de la tierra. En primer lugar, se aclara taxativamente que la renta del suelo no debe considerarse como un ingreso equivalente a la tasa de interés o al beneficio del capital empleado en mejorar las tierras, ya que el propietario cobra una renta incluso por el uso de tierras carentes de toda mejora. Nuevamente la teoría contradice al sentido común, según el cual el terrateniente recibe un retorno por su inversión, al igual que los capitalistas. Pero la naturaleza de la renta es otra.

Después de pagar los salarios corrientes, así como los insumos, el desgaste de los instrumentos y los “beneficios ordinarios del capital”, debe pagarse algo más al

terratendiente por el uso del suelo que le pertenece. No obstante, las leyes que gobiernan la magnitud de la renta contrastan con las que rigen los salarios y las ganancias.

La renta de la tierra, considerada como un precio que se paga por su uso, es naturalmente un precio de monopolio [...]. La renta entra, pues, en la composición del precio de las mercancías de una manera diferente a como lo hacen los salarios y los beneficios. Que los salarios o beneficios sean altos o bajos determina que los precios sean, a su vez, elevados o módicos, mientras que una renta alta o baja es consecuencia del precio. El precio de una mercancía particular es elevado o bajo porque es necesario pagar salarios o beneficios altos o cortos para hacerla llegar al mercado. Pero el que el precio sea bajo o alto, o más o menos el suficiente para pagar aquellos salarios y beneficios, da origen a que la renta de la tierra sea mayor o menor, o que no haya absolutamente renta (Smith [1776] 1997: 142).

Es decir que, mientras el salario y la ganancia, en conjunto, son las “causas” del precio, con la renta ocurre lo contrario: es el precio el que determina la magnitud de la renta, que se obtiene como un residuo. De manera que no se puede pagar renta de la excepto que la demanda eleve el precio de los productos del suelo por encima de lo necesario para cubrir la tasa natural de salarios y de beneficios ¿Por qué? La explicación de Smith conduce directamente a la llamada teoría de la renta diferencial de la tierra (popularizada luego por D. Ricardo y asociada con su nombre). El argumento es el siguiente: cuando la producción de determinados productos se encuentra condicionada o restringida por las condiciones naturales del suelo de forma que no puede expandirse con facilidad, es la demanda de sus productos la que fija su precio; cuanto más intensa sea la demanda, más crecerá el precio, superando los costos de producción en salarios y beneficios. La diferencia entre el precio y el costo es apropiada por el dueño de la tierra. Como el precio de cada producto particular (por ejemplo el trigo) es uno solo en el mercado –más allá de las condiciones más o menos favorables en las que se produjo cada bolsa de trigo–, la magnitud de la renta que debe pagarse por el uso de cada parcela dependerá de los costos de producción en esas tierras. Si las condiciones son mejores, el costo de producción será menor y, por tanto, mayor será la diferencia con el precio y la renta que puede pagar el producto. Diversos factores contribuyen a reducir los costos de producción y, por tanto, a elevar la masa de renta que el terrateniente exige por el empleo del suelo de su propiedad.

La renta varía no sólo por razón de la fertilidad, cualquiera que sea su producto, sino también de acuerdo con su localización, sea cual fuere la fertilidad. La tierra situada en las mercancías de una ciudad da una renta más grande que otra de fertilidad igual, pero situada en una zona más alejada del país (Smith [1776] 1997: 143).

La teoría de la renta diferencial permite explicar, pues, por qué el propietario de la tierra más fértil o mejor ubicada obtiene una renta más cuantiosa. La renta es, en última instancia, un precio de monopolio que proviene de la propiedad sobre tierras de distinta fertilidad. Y al mismo tiempo permite poner en relación a la evolución de la renta y a la marcha de la acumulación de capital. En una sociedad progresiva, la demanda de productos agropecuarios crece, elevando el precio de dichos bienes, lo que a su vez determina un incremento de la masa de renta. Más aun, si ese progreso viene acompañado de un incremento de las facultades productivas del trabajo, lo que reduce los requisitos de trabajo de cada unidad de producto manufacturado, el precio de los productos primarios tenderá a elevarse también en términos relativos. Estos movimientos dan ocasión a un intrincado juego de relaciones entre la evolución del salario, las ganancias, las rentas, los precios de los alimentos, los metales y las manufacturas, a medida que la sociedad progresa. Sin embargo, lo que aquí interesa es la formulación teórica de las leyes del valor y la distribución, que concluye en las primeras páginas del capítulo décimo primero.

Sinteticemos ahora nuestros avances. A lo largo del capítulo quinto Smith propone una teoría del valor fundada en la cantidad de trabajo, aunque no consigue completar con éxito su exposición pues tropieza, por un lado, con la imposibilidad de proporcionar una regla práctica que permita a los hombres intercambiar conscientemente las mercancías según el trabajo que cada una de ellas contiene. Se enfrenta luego, sin acertar a resolverla, con la problemática relación entre el valor dado por el trabajo y su “manifestación” (el precio en dinero de las mercancías), confundiendo y unificando los términos “valor”, “valor de cambio” y “precio”. Por último, cuando intenta vincular el valor de las mercancías con el salario del obrero y la ganancia del capitalista, descubre que si el trabajo fuera la fuente única de valor, el trabajador –al recibir una paga que no guarda relación con el valor que él mismo agrega a las mercancías– estaría sufriendo una deducción que, no obstante, es proporcional a la inversión total de capital.

Envuelto en estas arduas dificultades teóricas, unas veces confunde y otras desplaza la determinación del valor de las mercancías por la cantidad de trabajo necesario para su producción con la cantidad de trabajo vivo que puede comprarse con la mercancía o, lo que es lo mismo, con la cantidad de mercancías que compran una determinada cantidad de trabajo vivo; es decir, convierte al salario en la medida del valor de las mercancías. Pero posteriormente, Smith encuentra que el monto del salario está también sujeto a fluctuaciones, lo que frustra este nuevo intento.

En vista de los numerosos interrogantes irresueltos, al comienzo del capítulo sexto Smith abandona estos intentos fallidos y restringe sus anteriores hallazgos al “estado primitivo y rudo de la sociedad” donde el trabajador es dueño del producto íntegro del trabajo y, lógicamente, el valor del producto es igual al salario. Resuelve de este modo los problemas con los que había tropezado, pues el trabajo vivo que “comandan” las mercancías es igual al trabajo “muerto” en ellas incorporado. Pero lo hace al costo de abandonar sus hallazgos. Se produce entonces un violento viraje hacia una nueva teoría del valor que no está ya fundada en el trabajo sino en los costos de producción. El valor se obtiene sumando el salario, la ganancia y la renta, que son ahora “las fuentes de todo valor de cambio”. Esta nueva perspectiva lo enfrenta a la aparición de la ganancia como una “apropiación” del trabajo del obrero, como trabajo no retribuido.

Esta nueva versión de la teoría del valor convierte a los costos de producción, representados por las distintas retribuciones, salario, ganancia y renta, en los elementos independientes que conforman los precios. Una vez hecho esto, Smith se ve forzado a investigar las leyes que, por separado y sin relación con el valor de los productos, rigen a los salarios, los beneficios y las rentas que se han convertido en factores “sustantivados” que conforman el precio. En esta senda Smith ofrece diversas teorías alternativas y opciones que hemos analizado en esta lección, aunque sin mejor suerte, pues no logra dar con la determinación del nivel absoluto ni relativo de estas retribuciones. Lo único que consigue es convertir al precio de costo de las mercancías en el “valor” cuya expresión en dinero es su precio natural en torno del cual oscilan siempre los precios de mercado. Esta perspectiva es más empírica que teórica, ya que la idea de que los precios observables oscilan alrededor del costo medio coincide con la apariencia que adopta su real movimiento de los precios en la competencia, pero no avanza nada en la determinación de su ley interna.

Las dos teorías ofrecidas por Smith, una fundada en el trabajo y otra en los costos se traducen en concepciones muy distintas acerca de la relación entre las clases sociales. Por una parte, la teoría del valor fundada en el trabajo establece un conflicto inevitable, ubicado en el seno mismo del proceso productivo, entre el salario y las ganancias. Si el precio viene dado por la cantidad de trabajo, los aumentos de salario conducen irremediabilmente a caídas del beneficio, y viceversa. La teoría de los costos de

producción, en cambio, está exenta de estos ásperos conflictos distributivos, pues, el trabajo y el capital estarían compensados según sus propias leyes, en virtud de que “[e]l precio de una mercancía particular es elevado o bajo porque es necesario pagar salarios o beneficios altos o cortos para hacerla llegar al mercado”. Las ganancias y los salarios se convierten en dos elementos independientes e indiferentes que conforman el valor.

Luego de recorrer los primeros capítulos de *La riqueza*, el panorama acerca de la teoría del valor y de la distribución, sobre los factores que determinan el salario, la ganancia y la renta, está lejos de haberse aclarado. Contamos, en cambio, con un abanico de teorías plausibles y, por otro lado, con un grupo de antiguas teorías que han sido descartadas de plano. No obstante, a la economía política le queda un largo trecho por recorrer antes de finalizar la construcción de un verdadero sistema teórico consistente capaz de dar cuenta de las conexiones internas entre todos estos variados fenómenos. Se ha avanzado mucho, indudablemente, en la preparación del terreno. La historia del pensamiento económico continuó dialogando hasta el presente con los incisivos, poderosos y múltiples argumentos que de forma pionera proporcionó Adam Smith en *La riqueza de las naciones*.

Será David Ricardo, el autor al que se dedica la próxima lección, el encargado de enderezar muchas de las equivocaciones de Smith y dar un cauce único a los numerosos caminos que se habían bifurcado en su exposición original.

Lección 3. David Ricardo y la culminación de la economía política clásica

Introducción

Debido a una serie de factores que conviene analizar antes de iniciar el trabajo con su obra, la clase de influencia de David Ricardo en la historia del pensamiento económico fue bien distinta de la que obtuvo Adam Smith. En primer lugar, Ricardo consiguió en vida conformar una verdadera escuela de la cual fue líder indiscutido. En segundo término, como se sostuvo más arriba, si bien *La riqueza* contiene numerosas teorías potentes, novedosas y polémicas, debido a su peculiar “método” y “estilo”, que se mueve con toda naturalidad en la permanente contradicción, el autor no logró construir un sistema teórico completo y consistente. Así, los adversarios de Smith –las escuelas mercantilista y fisiócrata– fueron indiscutiblemente abatidos y sin embargo, no terminó de formarse estrictamente hablando una nueva escuela sobre la base de unos tambaleantes cimientos, caracterizados por la ambigüedad y la multiplicidad de propuestas alternativas para resolver cada problema teórico. En suma: de *La riqueza* no puede extraerse una única teoría económica sobre la cual seguir edificando.

Por cierto, la temprana época en la que a Smith le tocó desarrollar su sistema le imprime casi por fuerza un carácter “prematureo” que se refleja, por un lado, en el intento de penetrar científicamente en los procesos económicos pero, por el otro, en el propósito mucho más superficial de *describir* por vez primera ciertos fenómenos y de proporcionar el juego de nuevas categorías necesario para referirse a ellos. Ese doble registro (teórico y descriptivo, profundo y superficial) lo lleva a Smith a deambular de manera oscilante entre la búsqueda de las conexiones internas que vinculan a los fenómenos económicos y la mera descripción de las apariencias que los reviste, lo que conspira claramente contra la posibilidad de construir un sistema teórico sólido. Como se dijo, son también estas contradicciones las que van a convertir a Smith en el padre de *todas* las escuelas pero, al mismo tiempo, son también las que impiden la formación de una verdadera escuela smithiana, con características propias y distintivas y con una teoría distintiva que perdure hasta el presente.

La ubicación de Ricardo es, desde esta perspectiva, diametralmente opuesta. No puede olvidarse que, además de su admirable capacidad analítica, contaba con dos claras “ventajas”: primero, transcurridas cuatro décadas, atestiguó el desenvolvimiento de un capitalismo que avanzaba rápidamente hacia la madurez, en donde las fuerzas de la “revolución industrial” ya se habían desatado de forma incontenible, dando a la nueva formación social una fisonomía mucho más definida; en segundo lugar, como resultado precisamente de su posición en la historia de las ideas, Ricardo contaba con un punto de partida privilegiado para sus propias investigaciones: *La riqueza* de Smith.¹ Veremos

1. Incluso Schumpeter, entusiasta de las curiosidades biográficas, coincide en el peso que para Ricardo tuvo la relación con su antecesor más ilustre: “Aunque no supiéramos que el pensamiento de Ricardo está inspirado por el *Wealth of Nations* [*La riqueza*], que leyó en 1799 mientras se aburría en un balneario, no tendríamos más remedio que notar que la argumentación de los *Principles* arranca de una crítica de A. Smith que atraviesa verdaderamente el libro entero. Si nos permitimos un tanto de confianza podremos reconstruir el desarrollo de su pensamiento en la medida en que no estuvo determinado por su interés analítico y práctico por los hechos cotidianos: Ricardo estudió el *Wealth*; le asombró mucho encontrarse

que buena parte de los avances contenidos en los *Principios de economía política y tributación* (de aquí en más, *Los principios*) son el producto de un diálogo y hasta de un contrapunto directo con las teorías expuestas en *La riqueza*. Se para sobre los hombros de un gigante.

Así fue como, casi inmediatamente después de su publicación, *Los principios* –un libro brillante, inusitadamente sintético y sumamente complejo– consiguió desplazar a la obra de Smith hasta convertirse en la fuente de una nueva y duradera ortodoxia. El influjo teórico de Ricardo llega incluso hasta nuestros días, a tal punto que en la actualidad hay una escuela “(neo) ricardiana” que inscribe sus discusiones dentro de los ejes y fundamentos del sistema teórico construido por Ricardo.² Tal vez sea conveniente adelantarse un poco a los acontecimientos de la historia de la economía para encuadrar mejor la importancia de la contribución de Ricardo, en particular en lo que respecta a las ortodoxias. A partir de la aparición de *Los principios* se generaron duros debates y se conformó una densa corriente de seguidores y continuadores que logró una cierta hegemonía en el campo de la economía. Uno de los puntos culminantes de este predominio se alcanzó en 1848 con la publicación de un libro casi homónimo: *Principios de economía política con algunas aplicaciones a la filosofía social*, de John Stuart Mill, hijo de James Mill (amigo cercano de Ricardo que lo instó a publicar su obra cumbre). J. S. Mill intentó exponer y desarrollar las teorías de Ricardo, dándoles la forma de un *tratado* completo, claro y con fines propedéuticos. En realidad, la ortodoxia “ricardiana” posterior se apoyará sobre todo en la obra de Mill y no en la de Ricardo.

El próximo hito en esta apretada síntesis de los acontecimientos tuvo lugar en los últimos años de la década de 1860 y principios de la siguiente, cuando la trayectoria de la teoría económica, hasta entonces dominada por los debates originados en el sistema Ricardo-Mill, por decirlo así, se topó con una bifurcación. Por un lado, en 1867 se publicó el primer tomo de *El capital* de Karl Marx que ofrece una “crítica de la economía política”. Marx provocó un desmembramiento dentro de la economía acusando a Mill de alejarse de las ideas originales de Ricardo, por un lado, y exponiendo nuevamente sus teorías con el objetivo de superarlas. Esta vertiente fue rápidamente apartada de la corriente principal bajo la acusación de ser “no científica”.

De manera prácticamente simultánea, en los primeros años de la década de 1870, se desencadenó también otra reacción, la llamada *revolución marginalista*, puesta en marcha por Leon Walras, Willam Stanley Jevons y Carl Menger, quienes de manera independiente, sin contacto mutuo, desde Lausana, Manchester y Viena, respectivamente, se propusieron derrocar a la todavía poderosa ortodoxia ricardiana. No obstante, a pesar de esta estocada y de la aparente victoria de la revolución marginalista, las huellas de Ricardo siguieron siendo visibles por mucho tiempo. De hecho, Alfred Marshall, el economista que verdaderamente concretó el triunfo de la revolución marginalista, escribía en sus *Principios de economía* de 1890 que “los fundamentos de la teoría tal como los dejó Ricardo permanecen intactos; que se les ha agregado mucho

con algo que le pareció un embrollo lógico; se puso a deshacer la madeja; y el resultado final de ese trabajo de crítica creadora son los *Principles*. Anotemos esto: la estructura teórica de Ricardo representa un determinado modo de reacuñar el *Wealth* [...]. Corolario: me atrevo a decir que Ricardo debe muy poco a cualquier otro autor, aunque sin duda su posterior estudio de Say y de Malthus y sus discusiones con ellos y con James Mill sirvieran para clarificar sus ideas” (Schumpeter [1954] 1982: 532).

2. La principal figura del siglo XX dentro del linaje ricardiano es, indudablemente, el economista italiano Piero Sraffa, quien no sólo consagró 20 años de esforzada labor a la compilación de las obras completas de Ricardo –asilado en Cambridge por J. M. Keynes luego de su huida de la Italia fascista–, sino que además escribió un pequeño libro, *Producción de mercancías por medio de mercancías* (Sraffa [1960] 1983) que hizo historia en la teoría económica contemporánea y que algunos consideran como una continuación de la teoría de Ricardo (y otros como una “corrección” de los errores de Marx).

y que se ha construido bastante sobre los mismos, pero que se les ha quitado muy poco” (Marshall [1890] 1948a: 416-417). Más adelante en estas Lecciones estudiaremos en detalle esta zaga de sistemas y escuelas; de momento, basta con dejar constancia de la centralidad del papel que desempeñó Ricardo en el desarrollo posterior de las teorías económicas. Su gravitación, además de duradera fue bien diversa. Bien entrado el siglo XX, el propio Keynes se propuso derrocar los antiguos principios ricardianos que, según él, seguían aún intactos desde que “Ricardo conquistó a Inglaterra de una manera tan cabal como la Santa Inquisición a España. Su teoría no fue aceptada sólo por la City, los estadistas y el mundo académico, sino que la controversia se detuvo y el punto de vista contrario desapareció completamente y dejó de ser discutido” (Keynes [1936] 2005: 45).

La época de Ricardo

Para dar cuenta de los aportes de Ricardo y, en particular, de los avances que logra realizar con respecto a la obra de Adam Smith, es necesario tomar en consideración algunos elementos centrales que grafican el contexto histórico en el que se desarrolló su vida.

Como se aclaró antes, no es el propósito de este libro proporcionar un estudio de cada período, más aun cuando se trata ésta de una época histórica sobre la cual no hay nadie que no tenga alguna noticia: la etapa del despliegue de la revolución industrial en Inglaterra. En efecto, Ricardo es un lúcido observador del indiscutible triunfo del capitalismo industrial. Si Adam Smith intuyó con genialidad la dirección que tomaría el curso de la historia en el marco de una Europa aún predominantemente feudal y agrícola, en la que convivían distintos sistemas productivos, para Ricardo, en cambio, la supremacía del capital es ya incuestionable, es un hecho consumado.

El ocaso del siglo XVIII se caracterizó por una vertiginosa sucesión de inventos que, al ser aplicados al proceso productivo desataron con inédito vigor las fuerzas productivas del trabajo. Tres de estos avances son los distintivos del período: las máquinas de hilar automáticas, la fusión del hierro utilizando al carbón como combustible y la aplicación generalizada de la máquina de vapor. Algodón, carbón, hierro y vapor son las expresiones salientes de una transformación que modificaría de cuajo la relación entre los hombres y entre el hombre y la naturaleza. Desde el punto de vista de la organización de la industria, la *manufactura*, característica del período anterior, es sustituida por la *fábrica*, al tiempo que las viejas herramientas manuales comienzan a ser suplantadas por la nueva maquinaria.

Sin embargo, pese a la centralidad que en los habituales relatos tiene esta sucesión de innovaciones, lo cierto es que la revolución industrial no puede comprenderse como el producto espontáneo y exclusivo del cambio técnico. Tanto estos avances como las condiciones sociales necesarias para el predominio de la fábrica son el resultado de un proceso histórico que los precede y acompaña. Entre estas precondiciones mencionaremos sólo dos, por su rol determinante: primeramente, la acumulación de una cantidad considerable de capitales que estaba disponible para la inversión en gran escala; en segundo término, el torrente de campesinos expulsados de sus aldeas y de artesanos empobrecidos, huérfanos de tierra e instrumentos de su propiedad y que pasan a engrosar la masa de hombres sin más posesiones que su propia fuerza de trabajo y que, como tales, se ven forzados a venderla en el mercado como una mercancía. Se trata del moderno proletariado industrial en proceso de conformación.

Al tiempo que la industria se desarrolla extraordinariamente, el capitalismo

comienza también a exhibir su lado más oscuro, como contracara necesaria de la acumulación creciente de riqueza. Es que la aplicación de la maquinaria –en lugar de alivianar las tareas de los operarios– condujo a la expulsión directa de algunos de ellos de sus antiguas ocupaciones y a una violenta extensión de la jornada y de la intensidad del trabajo para otros. Así, las condiciones de vida de las masas obreras sufrieron un evidente deterioro. Como un producto también genuino del crecimiento de la masa de trabajadores y de la generalizada sobreexplotación de sus fuerzas, hacen aparición las primeras formas de organización de la clase obrera, lo que da lugar también a una expresión teórica incipiente en los escritos de los llamados “socialistas utópicos”. La burguesía industrial libra así una batalla en dos frentes: por un lado, contra las fuerzas reaccionarias de la aristocracia terrateniente que busca sobrevivir eternizando sus privilegios, pero también, por el otro, y de manera cada vez más decisiva, debe lidiar con el descontento crecientemente organizado de la naciente clase obrera.

En definitiva, el capital arrasa con las formas preexistentes, transformando la faz de la tierra y las relaciones entre los hombres; Inglaterra, por su parte, se convierte en la factoría del mundo. Como afirma I. I. Rubin, si Adam Smith es el teórico de la manufactura, Ricardo puede caracterizarse como el teórico del período de la fábrica y de la producción maquinizada.

Algunas notas sobre el método de exposición de Ricardo

Las transformaciones económicas que presenció Ricardo se reflejan de forma determinante, como anticipamos, tanto en el contenido y en las problemáticas que aborda en su obra como en el particular método de exposición y de “demostración” al que apelan sus teorías. Ahora bien, estos cambios en la estructura económica, que van dando una forma cada vez más definida y madura al sistema capitalista y que le proporcionan a Ricardo algunas claras ventajas analíticas sobre su antecesor, podría decirse que, como contrapartida, le imponen al mismo tiempo ciertas restricciones en el enfoque, cuando se lo compara con el campo de estudio de Adam Smith.³

En el período que va desde fines del siglo XVIII a principios del XIX, la economía política dejó en el camino algunos de los más cruciales debates que formaban parte de la contribución fundacional de *La riqueza*. En primer lugar, el hecho de que el capitalismo se consolidara definitivamente, imponiéndose sobre las ruinas del régimen feudal, le restó interés teórico al problema de la “viabilidad” del sistema como tal. Smith se había preguntado si el nuevo régimen era “sostenible”; en la época de Ricardo, en cambio, el capital, por así decir, demostró por los hechos y sin necesidad de buscar apoyo en la economía política, su capacidad de supervivencia. Es por eso que la discusión que implícitamente sostiene Smith con el pensamiento de raíz medieval acerca de la naturaleza y el alcance de las leyes económicas se ausenta por completo en la obra de Ricardo. Tampoco hay lugar en su sistema teórico para analizar los fundamentos últimos de la conducta humana ni tampoco el carácter históricamente específico de la sociedad moderna; como veremos, la “naturalización” de las formas de vida propias del mundo capitalista cobra una dimensión aun mayor en la obra de Ricardo.

Sin embargo, al tiempo que contribuye a borrar ciertas discusiones del campo de análisis, ese mismo grado más avanzado de desarrollo capitalista le proporciona a Ricardo el material adecuado para lograr un mayor rigor terminológico, elevando el grado de abstracción y de universalidad de su exposición. Adopta, pues, un estilo

³ Pablo Levín se refiere a esta reducción del campo de estudio de la economía con la ilustrativa palabra “jibarización”.

netamente “analítico” que habría de caracterizar a la disciplina de allí en adelante. Por otra parte, se registra también un avance en otro plano decisivo: algunas de las contradicciones y antagonismos propios del régimen de producción capitalista que a fines del siglo XVIII sólo se insinuaban, se ponen ahora de manifiesto y se corporizan enfrente a las narices de la economía política, obligándola a preguntarse acerca de los límites con los que tropieza el proceso de acumulación de capital y a estudiar frontalmente los conflictos latentes que caracterizan a su desarrollo.

Encontraremos entonces que la exposición de *Los principios* aborda de forma directa uno de los problemas fundamentales que quedó pendiente de resolución en *La riqueza*: el análisis de la mercancía y sus determinaciones de valor. De esta manera, sin necesidad de efectuar rodeo alguno –como el que realizó Smith en su descripción de la división del trabajo– el capítulo primero de *Los principios* se zambulle de cuerpo entero en la cuestión del valor. Así, a diferencia de Smith, Ricardo no se toma el trabajo de analizar las características particulares de la sociedad moderna. Simplemente da por sentado que ciertos fenómenos y formas económicas propios del régimen capitalista – como la mercancía, el dinero y el capital– nada tienen de llamativo; se hace como si siempre hubieran formado parte del elenco estable de toda formación social –por ejemplo, la mercancía, el dinero y el capital estaban ya presentes en el “estado primitivo y rudo de la sociedad”, una etapa que Ricardo toma prestada de Smith para desarrollar su argumentación.

También la época que le tocó vivir tuvo una influencia de otra naturaleza en la perspectiva adoptada Ricardo para analizar los procesos económicos. Smith, solía celebrar todo avance en contra de los privilegios asociados al régimen feudal y solía también mostrarse contrariado cada vez que se refería a la pesada carga que el capitalismo naciente le imponía a las “clases inferiores del pueblo”, en particular a los trabajadores asalariados. Ricardo, en cambio, asume una actitud completamente distinta ante los “padecimientos” y “sacrificios” que deben atravesar las distintas clases sociales. Cada vez que se ve obligado a tomar posición o a valorar algún aspecto “inhumano” del capitalismo, pese a no ocultar su pertenencia de clase, en lugar de abogar por uno u otro grupo, parece siempre dispuesto a encarnar la defensa del desarrollo capitalista por sí mismo, situándose “por encima” de los intereses particulares –y contrapuestos– de las diversas clases, adoptando un punto de vista “objetivo”. Desde esta perspectiva, a lo largo del libro puede encontrarse a un Ricardo que cuestiona por igual a las distintas clases sociales cuando, según él estima, con el propósito de obtener algún provecho propio consiguen entorpecer o levantar barreras que dificultan el crecimiento económico. Ricardo es, pues, un verdadero adalid del desarrollo capitalista, entendido éste como el crecimiento de la riqueza que se deriva de la expansión de las fuerzas productivas del trabajo. Este curioso punto de vista lo lleva a veces a adoptar posturas cínicas y hasta descarnadas. Ricardo no se muestra indulgente ante el sufrimiento de los trabajadores, pero tampoco se deja seducir por los reclamos de los capitalistas cuando piden un tratamiento especial que los resguarde de la ferocidad de la competencia. Su “objetividad” consiste en ponerse del lado del avance del capitalismo, por encima de la defensa de los intereses de las clases sociales.⁴

Por último, en lo que respecta a su abordaje del análisis de la mercancía en la teoría del valor, la exposición que encontramos en *Los principios* será, con mucho, más rigurosa y a la vez más sofisticada que la que logró proporcionar Smith, y ciertamente más concisa. Pero además, puede verse cómo se aparta definitivamente de su predecesor en lo tocante al procedimiento elegido para “probar” las teorías que propone. En este

4. Hay que remarcar que el desarrollo acelerado del capitalismo coincide –en particular en esta etapa–, en lo inmediato, con el programa del grueso de la burguesía industrial.

sentido, conviene exponer por adelantado algunas cuestiones vinculadas a lo que hoy suele denominarse la “metodología”, pues en torno de ellas se organiza y despliega toda la exposición de Ricardo. ¿En qué se diferencia el “método” de Ricardo del utilizado por Smith?

Recapitulemos: al comienzo del libro de Smith se afirma, a contrapelo de las teorías entonces más difundidas, que la riqueza de una nación no proviene de ninguna otra fuente que no sea el trabajo que se despliega en ella (durante un determinado lapso). Como la riqueza está compuesta por “las cosas necesarias y convenientes para la vida”, es decir, por todos los bienes que se han producido, puede decirse que Smith establece una relación directa y necesaria entre la masa de trabajo (social) que se ha realizado, por un lado, y la masa total de productos obtenidos, por el otro. Desde el punto de vista meramente cuantitativo, podría decirse, por tanto, que esa suma total de trabajo fue la que “creó” esa cantidad total de productos. Así, determinada cantidad de trabajo se convirtió en determinada cantidad de mercancías. Se establece así una equivalencia inmediata entre el trabajo total y la totalidad de las mercancías, ponderadas por sus precios. Todo conduce, pues, a realizar una “división” que asigne las porciones del trabajo total a cada clase de mercancías, determinando así sus respectivos valores. De ahí se sigue, casi con fuerza de necesidad, que debe también existir una relación cuantitativa entre la porción de riqueza encarnada en cada mercancía individual (su valor) y la porción del trabajo que se empleó para producirla. Puede decirse que en la afirmación inicial de *La riqueza* se encuentra en germen la determinación del valor por el tiempo de trabajo que Smith expone en el capítulo quinto.

No obstante, como estudiamos en detalle en la segunda lección, el fallido intento de Smith por demostrar cómo opera en la práctica dicha ley del valor en la sociedad capitalista dejó a la economía política clásica a mitad del camino, pues la demostración quedó trunca y en su lugar Smith retornó a la teoría de los costos de producción. Sin embargo, su contribución fue tan aguda que por su intermedio consiguió poner de manifiesto casi todos los interrogantes, los obstáculos y los principales problemas que debían ser superados para seguir avanzando en la dirección inicial.

Adentrémonos sólo un poco en la exposición de *Los principios*. Ricardo se propone defender precisamente aquella ley del valor fundada en el trabajo que Smith –impotente ante las dificultades que encontró y no atinó a resolver– finalmente optó por desechar. Ahora bien, ¿cómo puede encontrarse una solución robusta para el principal *problema de Smith*? ¿Qué forma debe tomar la “comprobación” de esta ley? Indudablemente, no fue la falta de aptitudes del autor de *La riqueza* la fuente de los inconvenientes, sino que la enorme dificultad teórica de la cuestión superó, sin lugar a dudas, la capacidad de un solo hombre, incluso cuando se trataba del agudo intelecto de Smith. El dilema fundamental –como vimos– es el siguiente: los productores y los dueños de las mercancías ignoran en la práctica sus requisitos de trabajo y no disponen tampoco de un instrumento de medición que les permita estimarlos con precisión. ¿Cómo puede asegurarse entonces que las mercancías siguen esa norma al cambiarse, norma que los poseedores de mercancías no pueden hacer valer de manera conciente a través de sus actos?

Resulta a todas luces más sencillo argumentar que las proporciones de cambio vienen a estar regidas por la utilidad, es decir, por las preferencias de los dueños de las mercancías, pues esta valoración tiene lugar en la superficie misma del mercado y puede aplicarse voluntariamente en el acto mismo de cambio. Los poseedores de los productos *saben fehacientemente* cuál es la valoración relativa (la “utilidad”) que le asignan ellos mismos a la mercancía propia y a la ajena, hasta qué punto las necesitan y desean, de manera que si el análisis se limita exclusivamente a la observación aislada del proceso

de intercambio, la utilidad parece ser la norma que lo gobierna, pues nadie entregará un producto que “desea” más a cambio de otro que “desea” menos.

Tampoco es difícil de sostener que son los costos de una mercancía los que determinan los precios, ya que todo fabricante avisado tomará sus decisiones de producción teniendo en cuenta el resultado que arroja la comparación entre su precio de venta y su costo. Es más, una vez que la mercancía se ha vendido, resulta evidente que el precio se ha igualado al costo de producción, siempre que dentro del costo se imputen las ganancias del capitalista.

Sin embargo, el propósito de “probar” que la cantidad (el tiempo) de trabajo —una magnitud que no puede percibirse ni medirse satisfactoriamente en la práctica y menos aún en el momento mismo del intercambio— es el factor que gobierna el valor de cambio es una empresa intelectual de una índole completamente distinta. Porque es necesario probar que una magnitud que no puede observarse directamente y que es desconocida para los agentes del cambio es la oculta guía de sus acciones. ¿Cómo podría establecerse tal vinculación? Aquí es donde Ricardo introduce un giro “metodológico” en el camino iniciado por Smith, empleando un procedimiento totalmente distinto para alcanzar sus resultados. De aquí también se deriva su aporte sustancial, una contribución que lo ubica entre los principales nombres de la historia de la teoría económica.

Para aproximarnos a la cuestión y plantearla en clave moderna, podríamos decir que el método de Ricardo es en algún punto similar al moderno “método científico” denominado “refutacionismo”, que fue sistematizado por Karl Popper. Aunque la analogía tiene sus limitaciones, contribuye a comprender el recurso que se emplea en *Los principios* al compararlo con una metodología familiar. ¿Cómo hacer para “demostrar” el cumplimiento de una teoría del valor cuyo factor central no es directamente “observable”? La solución consiste, para Ricardo, para empezar, en postular axiomáticamente que tal teoría es válida. El procedimiento tiene dos pasos. El punto de partida consiste simplemente en afirmar que el principio se cumple. Luego, en el segundo paso debe mostrarse que ninguna otra categoría y ningún otro fenómeno observable se contradicen con la ley que se ha postulado. Así, en la medida en que se demuestre que nada contradice este principio, puede sostenerse que esta es la ley que está operando en la práctica. Esta forma de proceder puede traducirse en los familiares términos del método popperiano: si la “conjetura” no puede ser “refutada” mediante ningún hecho empírico (un “enunciado observacional”), la hipótesis —si bien no queda “corroborada”— tampoco puede ser descartada.⁵ Veamos en concreto cómo se aplica este “método”.

En *Los principios* se postula que el valor se determina por el tiempo de trabajo y después se muestra que nada contradice esta ley. Los “experimentos” a los que somete su principio no son nuevos contraejemplos propuestos por Ricardo, sino que se trata precisamente de todas aquellas dificultades que atribularon a Smith y que eventualmente lo condujeron a abandonar esta explicación. La pretensión de Ricardo es, pues, mostrar que ninguno de los obstáculos planteados por su antecesor contradice la ley; de aquí que se entable un diálogo permanente entre ambas obras.⁶

5. Popper sostiene que este modo de proceder es una salida para el dilema en el que dejó a la ciencia el abandono del método inductivo: “Sólo la refutación de una teoría puede ser inferida de datos empíricos y esta inferencia es puramente deductiva. Hume mostró que no es posible inferir una teoría a partir de enunciados observacionales, pero esto no afecta la posibilidad de refutar una teoría por enunciados observacionales [...]. Así queda resuelto el problema de la inducción” (Popper 1967: 53). El conocimiento “verdadero” no puede, según Popper, alcanzarse nunca. Pero ésta es otra historia.

6. Sobre el “método” de Ricardo, cfr. con Marx ([1859] 1987a), p. 146.

Podemos inventariar estos puntos de conflicto entre la realidad y la teoría del valor, pues fueron ya discutidos en la exposición de *La riqueza*. Según mostramos, estos aspectos irresueltos del problema fueron responsables del abandono de la teoría del valor y exigen una resolución si se desea mantener en pie la teoría basada en el trabajo. Los puntos conflictivos son los siguientes. En primer lugar, la existencia de un salario cuya magnitud difiere del valor de la masa total de producto; en segundo lugar, la utilización de herramientas y maquinaria en el proceso de trabajo (Smith se refiere a esto como “acumulación de capital”); en tercer lugar, la aparición de un ingreso que se apropia el capitalista por el hecho de comprometer su capital; y en cuarto lugar, la propiedad de la tierra y el pago de una renta al terrateniente. En *La riqueza*, como todos estos elementos parecían atentar contra la ley que se quería demostrar, Smith consideró necesario encapsularlos a través de la creación de un “estado primitivo” donde la ley operaba sin objeciones, pero lo hacía al costo de imaginar una sociedad con mercancías pero sin ganancia, salario ni renta. Ricardo, por el contrario, se propone demostrar que la existencia del salario, la ganancia, la renta y los instrumentos de producción, no contradice la determinación del valor por el tiempo de trabajo.

El estado primitivo servía también a los fines de neutralizar una confusión que enturbió todo el desarrollo de Smith, quien identificaba el “trabajo contenido en la mercancía” con el “valor del trabajo”, lo que en su peculiar terminología no es otra cosa que el salario del obrero. Es por eso que, en quinto lugar, Ricardo va a someter su ley a un “experimento” que le permitirá “refutar” la teoría de los costos de producción. El experimento consiste en analizar si las variaciones del salario afectan o no a los precios de las mercancías: si la única determinación del valor fuera el tiempo de trabajo, las variaciones salariales serían incapaces de modificar los valores de cambio. Por último, Ricardo analizará la relación entre esta ley y la necesaria igualación de las tasas de ganancia entre las distintas ramas de la producción (un hecho también “observable”), contemplando diversas situaciones: cuando los productos tardan mayor o menor tiempo en llegar al mercado (el capital “rota” más o menos rápidamente) y cuando las proporciones del capital empleado para contratar a los obreros y para utilizar maquinaria máquinas difieren entre las ramas productivas. Este último problema, el más complejo y novedoso, será el que le traerá a Ricardo las mayores dificultades.

En síntesis: Ricardo postula su ley y luego dedica el capítulo primero y el capítulo segundo a *testearla*, es decir, a evaluar si alguno de estos elementos (pago de salario, ganancia y renta; uso de herramientas; diversas duraciones y composiciones del capital) consigue derrocarla. Esquemáticamente, esta es la estructura seguida por la exposición, que en el siguiente apartado analizaremos en detalle.

Con este procedimiento Ricardo logra deshacerse de un requisito que impuso Smith y que lo condujo hacia un callejón sin salida: la búsqueda de un componente conciente que fuera garante de su ley del cambio. En efecto, si Ricardo consiguiera probar que ningún fenómeno de la realidad contradice esta ley “oculta”, podría concluirse que el intercambio está efectiva aunque secretamente regido por el tiempo de trabajo, *más allá* de la información que poseen los individuos que realizan estas transacciones; es decir, que la ley del valor actúa “a sus espaldas”. Así, los productores y dueños de mercancías podrán creer que cuando cambian están igualando el placer que les ocasiona el consumo de las mercancías con el displacer de gastar su dinero, o que el precio tiende a igualarse al costo de producción, pero estas representaciones serían meras apariencias del proceso de cambio y no su ley interna.⁷ Ciertamente, es más sencillo afirmar que el cambio se

7. Algunos autores denominan a esta explicación una “teoría objetiva del valor”, distinguiéndola de otras “teorías subjetivas”. Sin embargo, según creemos, esta separación más que aclarar genera confusión, ya que toda explicación del precio debe, por un lado, dar cuenta de las determinaciones “ocultas” que están

rige por algún factor conocido por sus protagonistas. Sin embargo, si así fuera, en rigor, no sería necesario invertir ningún esfuerzo científico para comprender esta ley, pues su modo de actuar se encontraría en la superficie misma de los fenómenos y a la vista de todo el mundo.⁸

Dicho esto a modo de nota preliminar, procedemos a estudiar el texto de *Los principios*. A tal efecto, recomendamos realizar una primera lectura exploratoria del capítulo primero, antes de acompañar con esta lección su estudio pormenorizado.

Preámbulo de los Principios de Economía Política y Tributación⁹

En el prefacio de *Los principios*, Ricardo se ubica como continuador y a la vez como crítico de *La riqueza* y, al igual que hiciera Smith en su “Introducción”, coloca al trabajo en el centro de la escena, aunque con lo hace con algunas particularidades. En primer lugar, a diferencia de Smith que anudaba el trabajo con la riqueza, en Ricardo la actividad humana aparece asociada, enigmáticamente, a “la máquina y el capital”, lo introduce desde un comienzo una fuente de preocupación teórica. De todas maneras, señala que su propósito es analizar la forma en la que el hombre transforma la naturaleza, “el producto de la tierra”, apropiándose de sus frutos mediante la producción. Al mismo tiempo, adopta como punto de partida a la división de la sociedad en tres clases sociales principales.

El producto de la tierra –todo lo que obtiene de su superficie mediante la aplicación aunada del trabajo, de la máquina y del capital– se reparte entre tres clases sociales de la comunidad, a saber: el propietario de la tierra, el dueño del capital necesario para su cultivo, y los trabajadores por cuya actividad se cultiva (Ricardo [1817] 1993: 5).

Este pasaje también denota el cambio de enfoque que señaláramos: aunque el análisis de Ricardo se va limitar exclusivamente al régimen capitalista, tal restricción no se hace explícita. En *La riqueza* la exposición del sistema económico propiamente dicho estaba precedida por una discusión acerca de los rasgos particulares de la sociedad moderna, que se plasmaba en el estudio de la división del trabajo. Aquí, en cambio, las referencias históricas están del todo ausentes, de manera que estas tres clases sociales parecen convertirse en la base “natural” de todo régimen de producción, poniendo en evidencia la naturalización del capitalismo que recorre toda la obra de Ricardo.

Pronto se introduce otra novedad, también condicionada por el mayor grado de desarrollo económico de la época. El prefacio exhibe un cambio en el eje de las preocupaciones de la economía política. Ricardo pone de manifiesto por un lado, el conflicto que se establece entre las clases en torno de la apropiación del producto social y, por el otro, como se mostrará en el desenvolvimiento de su estudio, que tal antagonismo es capaz de poner en peligro la reproducción del capital.

La determinación de las leyes que rigen esta distribución es el problema primordial de la Economía Política: a pesar de los grandes avances de esta ciencia, gracias a las obras de

involucradas en sus movimientos pero, del mismo modo, tiene que estar en condiciones de establecer las mediaciones necesarias que permiten explicar la conducta voluntaria de los individuos.

8. Marx sostiene que “en realidad, toda ciencia estaría de más, si la forma de manifestarse las cosas y la esencia de éstas coincidiesen directamente” (Marx [1894] 1987: 757). Valiéndose de ejemplos de otras ciencias, observa en su conferencia *Salario, precio y ganancia*: “Esto parece una paradoja y algo que choca con lo que observamos todos los días. También es paradójico que el hecho de que la tierra gire alrededor del sol y de que el agua esté formada por dos gases muy inflamables” (Marx [1865] 1987: 114).

9. Antes de comenzar este apartado, se recomienda leer el Preámbulo de *Los principios*.

Turgot, Stuart, Smith, Say, Sismondi y otros, dichos autores aportan poca información satisfactoria con respecto al curso natural de la renta, de la utilidad y de los salarios (Ricardo [1817] 1993: 5).

Conociendo las limitaciones de la contribución de Smith, no puede hacerse otra cosa que darle la razón a Ricardo. Las teorías de la ganancia, el salario y la renta habían quedado sumidas en una semioscuridad, debido a las marchas y contramarchas de su desarrollo. Estas leyes deben ser formuladas con claridad y, además, deben conformar un sistema que las haga compatibles con aquellos conceptos más elementales que sirven de fundamento al sistema ricardiano, en particular con la ley que regula el valor de las mercancías, a cuyo examen se consagra el capítulo primero de la obra.

Así y todo, tampoco el diametral giro que le imprime Ricardo al “problema primordial” de la ciencia quedará exento de críticas. De hecho, prácticamente un siglo más adelante, será acusado por Keynes por haber restringido su análisis a la forma en la que se distribuye una determinada cantidad de recursos, a la que implícitamente se considera como *dada* (fija). Según Keynes, esta orientación predominante es la que impidió analizar un problema económico que durante la Gran Depresión cobraría un inexorable protagonismo: cuáles son los factores que explican el nivel efectivo de ocupación (o desocupación) de los recursos existentes. Si bien la crítica de Keynes a Ricardo es en parte injusta, ya que el análisis de la acumulación de capital, problema primordial en *Los principios*, proporcionará algunos elementos útiles para discutir la cuestión del estancamiento y el desempleo, lo cierto es que el sistema clásico nunca abordó el estudio de la desocupación en un marco analítico de corto plazo. Es prematuro aquí ahondar más en esta discusión que reaparecerá con centralidad más adelante en la historia (y en estas Lecciones). Alcanza con dejar constancia del cambio de frente en lo que respecta a las principales inquietudes de la teoría económica. Del análisis de las causas del incremento de la riqueza de las naciones, es decir, de las condiciones “desiguales” para el desarrollo capitalista –problema hegemónico en la época de Smith–, se pasa a estudiar con mayor detalle el modo en que se distribuye la riqueza, vale decir, el ya inocultable antagonismo entre las principales clases sociales.

Valor de uso y valor de cambio¹⁰

El título mismo de la primera sección del capítulo primero de *Los principios* pone de manifiesto el avance logrado por Ricardo, quien se despoja de todas las dudas y ambigüedades de Smith acerca de la determinación de la magnitud de valor.

El valor de un producto, o sea la cantidad de cualquier otro artículo por la cual puede cambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo que se necesita para su producción, y no de la mayor o menor compensación que se paga por dicho trabajo (Ricardo [1817] 1993: 9).

Ricardo es categórico al enunciar su *ley*: es única y exclusivamente el *trabajo* lo que determina el valor (relativo) de las mercancías. De este modo, la teoría del valor fundada en el trabajo se convierte en la piedra angular del sistema económico clásico. Como se expuso más arriba, esta formulación axiomática deberá ser sometida a una comprobación, analizando su consistencia con distintos fenómenos económicos “observables”.

10. Leer las secciones I a III del capítulo primero; posponemos para más adelante la lectura de los restantes apartados de este capítulo.

Antes que nada, revisemos con mayor detalle la sumaria definición de valor que suministra Ricardo; este examen revela algunas sutilezas de importancia mayúscula. El valor es presentado, antes que nada, como una magnitud de carácter relativo. El valor es la cantidad de otra mercancía que puede obtenerse por medio del cambio. Esa magnitud –sostiene Ricardo– refleja la relación entre las respectivas cantidades de trabajo que se emplearon en su fabricación. Aunque la definición parece simple y directa, bien visto, este modo de expresarse encierra una contradicción.

Según lo que aquí se afirma, el *valor de una mercancía determinada* no es, en realidad, uno solo. Por el contrario, dicho valor depende de la mercancía con la que eventualmente se la compare. En lugar de tener un solo valor propio, la mercancía tendrá muchos distintos, porque indudablemente a cambio de la mercancía A pueden obtenerse, por ejemplo, dos unidades de la mercancía B ($A=2B$), tres unidades de la mercancía C ($A=3C$), y así sucesivamente. De manera que el valor de A, es a la vez 2 unidades de B y 3 tres unidades de C, o, mejor dicho, la mercancía A tendría así tantos valores como mercancías existan, ya que una mercancía es susceptible de ser cambiada por cualquier otra en la proporción adecuada. Así, las relaciones de cambio de A con B, A con C, A con D, etc. parecen reflejar otros tantos entre los múltiples valores de A, con lo que queda bastante indefinida la cuestión acerca de cuál es *el* valor de A al que se refiere Ricardo al comienzo de la frase. No queda claro entonces, en términos más generales, si el valor de la mercancía es una cualidad “inmanente”, propia, que existe *en* la mercancía, o si se trata –en cambio– de una cualidad puramente relativa, es decir, que se encuentra *afuera* de ella. Pero aun si se sigue al pie de la letra la definición de Ricardo y se acepta que el valor de A no es uno sino muchos valores distintos, deberá aceptarse que A, como valor, *tiene algo propio* que le permite relacionarse con B, C, D, etc., de manera que también existiría un *valor* intrínseco. Por otra parte, otra falencia de la definición es que la palabra *valor* queda superpuesta y confundida con el término *valor de cambio*, tal como había ocurrido antes en *La riqueza*. Volveremos más adelante sobre estas dificultades pues, de momento, nada de esto atenta, no obstante, contra la determinación de la relación de cambio por la relación entre las cantidades de trabajo empleadas en la producción de cada artículo que postula Ricardo.

Siguiendo textualmente a Smith, se advierte de inmediato que la mercancía tiene un doble aspecto: la mercancía es (o tiene) a la vez valor de uso y valor de cambio. En *La riqueza*, se había demostrado por medio de la denominada “paradoja del agua y el diamante” que la magnitud del valor de cambio no guarda relación alguna con la utilidad de la mercancía. Si bien quedaba claro que el elevado valor de uso no determinaba un alto valor de cambio, era necesario precisar más la relación entre estos dos factores de la mercancía. Ricardo realizará un avance importante al aclarar que “la utilidad no es la medida del valor de cambio, aunque es absolutamente esencial para éste” (Ricardo [1817] 1993: 9). Dicho de otro modo, para que sea cambiable, la mercancía debe ser útil. La utilidad del objeto es condición necesaria para que tal objeto tenga el carácter de mercancía. Por otra parte, el valor de uso no fija ni “mide” el valor de cambio, de modo que debe renunciarse a todo intento de relacionar uno y otro desde el punto de vista cuantitativo. En resumen, la utilidad no es fuente ni medida del valor de cambio.

Ricardo había sostenido al comienzo mismo del capítulo que la magnitud de valor depende solamente del trabajo empleado para la producción de la mercancía. Agrega ahora que la utilidad del objeto es una condición para que posea valor de cambio. Es decir, no habrá valor de cambio sin que exista valor de uso. Ahora bien, ¿todas las cosas útiles derivan su valor exclusivamente del trabajo que las produjo? Ricardo separa una clase especial de mercancías: aquellas que originalmente fueron producidas mediante el

trabajo pero que, sin embargo, no pueden “multiplicarse”, es decir, que su número se encuentra limitado.

Por poseer utilidad, los bienes obtienen su valor en cambio de dos fuentes: de su escasez, y de la cantidad de trabajo requerida para obtenerlos (Ricardo [1817] 1993: 5).

Estas dos fuentes señaladas por Ricardo, escasez y trabajo, como se verá, no operan simultáneamente para todos los bienes. No es el trabajo en conjunto con la escasez los que fijan el valor de todas las mercancías, pues el mundo de las mercancías se divide en dos clases distintas.¹¹ La escasez “manda” en aquellos bienes en que “ningún trabajo puede aumentar su cantidad”. Se trata de los bienes que *no son reproducibles por medio del trabajo* como, por ejemplo, las obras de arte. El valor de cambio de estas mercancías depende exclusivamente de los gustos y de la riqueza de quienes las desean, en conjunto con la cantidad disponible ya que su número no puede incrementarse.

Sin embargo, estos bienes constituyen tan sólo una pequeña parte de todo el conjunto de bienes que diariamente se intercambian en el mercado. La mayoría de los bienes que son objetos de deseo se procuran mediante el trabajo, y pueden ser multiplicados [...] casi sin ningún límite determinable si estamos dispuestos a dedicar el trabajo necesario para obtenerlos (Ricardo [1817] 1993: 10).

Los valores de cambio de este pequeño grupo de mercancías no multiplicables por la actividad humana están regidos principalmente por las condiciones de la demanda y por el stock disponible e inmodificable de oferta. Esta separación que realiza Ricardo es extremadamente aguda: a quien haya tomado algún curso introductorio de Economía, Microeconomía o haya tenido algún contacto con los libros de texto provenientes de la corriente hoy dominante, le resultará muy familiar este modo de determinación de los precios. Como se verá en la siguiente lección de este libro, la escuela marginalista asocia la formación de precios con el llamado “intercambio puro”, que es un ejercicio analítico en el cual se considera que los bienes están disponibles en determinadas cantidades fijas, es decir, en términos de Ricardo, todos los bienes serían no reproducibles.

Ricardo, por su parte, sostiene que el caso general que debe estudiarse corresponde a las mercancías multiplicables “casi sin ningún límite determinable” por el trabajo. Pero, indudablemente, en el caso de las mercancías no multiplicables, las únicas circunstancias que pueden intervenir en la determinación del precio son las que Ricardo señala. Si la oferta se encuentra fija, como ocurre con los vinos de una cosecha particular, la “escasez” –es decir, la combinación entre los gustos y la cantidad limitada– es la que rige los precios. Pero esta escasez es, por así decir, “absoluta”, ya que refiere a la cantidad total de bienes de un determinado tipo que se encuentra disponible. Las corrientes económicas tributarias de la revolución marginalista han popularizado la definición del objeto de estudio de la economía como la asignación de “recursos escasos” a “necesidades múltiples”, utilizando el término “escasez” en un sentido más amplio. Se trata ahora de una escasez “relativa”, que indica una cosa distinta: no que la cantidad de cierto bien no puede incrementarse (escasez “absoluta” de Ricardo) sino que existe una determinada relación entre la demanda potencial de

11. Cabe aclarar con precisión el contenido de estas categorías porque la visión más difundida de la economía actual suele sostener que el precio depende simultáneamente de la utilidad y de la escasez, pero emplea ambas palabras con un significado distinto al que aquí hemos analizado. La utilidad es para Ricardo una precondición para la existencia del valor de cambio. La escasez, por su parte, remite a la imposibilidad de elevar la cantidad disponible de una mercancía y no al tamaño de las actuales existencias en relación con las necesidades. Este último es un concepto de escasez sumamente resbaladizo, como veremos enseguida.

cada bien y la cantidad fija realmente existente. En ese sentido, los recursos son “escasos”, ya que –si existiera una cantidad mayor– ésta también podría utilizarse para satisfacer ciertas necesidades; en otras palabras, la definición asume que un mismo recurso tiene usos alternativos y que por tanto el recurso es “insuficiente” o escaso para satisfacer todas las necesidades existentes.

La economía política clásica, de Smith en adelante, acostumbraba utilizar un procedimiento similar al que está implícito cuando se “supone” que las cantidades de todas las mercancías vienen dadas de antemano y que no pueden modificarse. La distinción entre precio natural y precio de mercado sirve para estudiar analíticamente las variaciones del precio debidas a cambios en la demanda, cuando se supone una oferta fija y cuando se supone, en cambio, que la producción de determinado artículo puede elevarse o reducirse. El propio Ricardo reconoce los efectos de los cambios en la demanda ocurridos en el “mercado” y que provocan “desviaciones accidentales y temporarias” (Ricardo [1817] 1993: 67) de los precios. Pero las deja de lado “para tratar únicamente las leyes que regulan los precios naturales” (Ricardo [1817] 1993: 69). Puede decirse, empleando estas categorías, que los bienes “escasos” (en el sentido de Ricardo, es decir, no reproducibles) tienen únicamente un precio de mercado y no un precio natural.

No obstante, el ejercicio que consiste en suponer que las cantidades de todas las mercancías vienen dadas y, por tanto, su precio (de mercado) viene dado por la “escasez” resulta ser muy limitado cuando se pretende comprender, tal como aspiraba la economía política clásica, cuáles son las leyes que rigen la acumulación del capital. En lugar de encontrar la explicación del precio en la relación mutua entre oferta y demanda, lo que se busca es revelar los movimientos tendenciales de los valores de cambio. De lo que se trata, en fin, es de explicar el modo en que la sociedad asigna su capacidad de trabajo para satisfacer sus distintas necesidades concretas, de manera que la respuesta no puede encontrarse en los movimientos accidentales de demanda, suponiendo fijas las cantidades disponibles de cada bien.

Por lo tanto, al hablar de los bienes, de su valor en cambio y de las leyes que rigen sus precios relativos, siempre hacemos alusión a aquellos bienes que pueden producirse en mayor cantidad, mediante el ejercicio de la actividad humana, y en cuya producción opera la competencia sin restricción alguna (Ricardo [1817] 1993: 10).

Una vez evacuadas estas cuestiones, Ricardo procede a abordar su tarea principal, esto es, demostrar que para el caso general de las mercancías reproducibles, el único factor que influye en la determinación del precio es, precisamente, la cantidad de trabajo requerida para su producción: “Esta es, en realidad, la base del valor en cambio de todas las cosas, salvo de aquellas que no puede multiplicar la actividad humana” (Ricardo [1817] 1993: 10).

La “comprobación” de la determinación del valor por el tiempo trabajo

Enredado en sus vacilaciones, Smith se vio forzado a remitir su teoría del valor trabajo al artificioso estado primitivo y rudo de la sociedad. Ricardo se propone, en cambio, demostrar su actualidad y validez general. Es por eso que la crítica de Ricardo a Smith se va a basar en las contradicciones que aparecen en el capítulo quinto de *La*

riqueza. Pero antes de abocarse a ellas, Ricardo se ocupa de mostrar que el capítulo sexto no es más que una manifestación del fracaso científico de Smith.¹²

Como se dijo, a pesar de este abandono, toda *La riqueza* parece apoyarse en la convicción de que la cantidad de trabajo es la que determina el valor de cambio de las mercancías. Incluso en capítulos posteriores al sexto, esta intuición reaparece una y otra vez en el texto. Es como si Smith en el “fondo de su mente” estuviese convencido de que allí se encuentra la clave del problema, pero a pesar de su convicción no hubiese logrado dar con la forma adecuada para explicar su operación concreta y, a pesar de todo, no se resignara a abandonar del todo sus certezas profundas.

Ricardo, por su parte, reprocha la ambigüedad que se refleja en dos puntos de la exposición de Smith: la búsqueda de una medida invariable del valor y la separación del valor en dos cantidades distintas, el trabajo incorporado en la mercancía y el trabajo que la mercancía adquiere cuando es cambiada (“trabajo comandado”).

Adam Smith, quien definió de manera tan precisa la fuente original del valor en cambio –y que con tanta constancia iba a sostener que todas las cosas se vuelven más o menos valiosas en proporción a que se empleara más o menos trabajo en su producción–, instituyó también otro patrón de medida del valor [...] después de demostrar brillantemente la insuficiencia de un medio variable como el oro y la plata, para determinar el valor variable de otras, escogió por sí mismo un medio que es igualmente variable al adoptar los cereales o el trabajo (Ricardo [1817] 1993: 11).

Cuando analizamos este argumento en *La riqueza* encontramos que Smith, luego de presentar al trabajo como la fuente exclusiva del valor, emprende la búsqueda infructuosa y finalmente desastrosa para su teoría de una medida invariable del valor. Este camino responde a la necesidad de fundamentar la validez de la teoría en la conducta conciente de los individuos que participan del intercambio. Así, el mismo Smith que había aceptado que ciertas leyes económicas operan a espaldas de los hombres (la “mano invisible”) se esfuerza luego inútilmente por demostrar que otros fenómenos económicos, como el valor, son el resultado directo del comportamiento voluntario, con conocimiento de causa.

Ricardo, en primer lugar, niega rotundamente que exista algo así como una medida invariable del valor. En la práctica, sólo pueden percibirse las modificaciones en la cantidad de trabajo necesaria para la producción de una mercancía mediante la comparación de su valor de cambio con todas las restantes mercancías. Así, mientras Smith dejó que su ímpetu se consumiera en la búsqueda de una medida práctica con la cual los hombres lograrían conocer el trabajo, el “precio real” de una mercancía, la respuesta de Ricardo es que tal medida no existe y que –a pesar de ello– la ley del valor fundada en el trabajo opera sin dificultades.

Otro tanto ocurre con el desdoblamiento que Smith realizó del valor de la mercancía, dándole dos determinaciones distintas: el trabajo incorporado en su producción y el trabajo que la mercancía comanda en el intercambio. La segunda definición, sostiene Ricardo, conduce a una falsa vía.

No hay que perder de vista aquí, sobre todo después de haber examinado el capítulo quinto de *La riqueza*, que la interpretación que ofrece Ricardo del texto y sobre la que erige toda su crítica, es poco generosa con Smith. Cuando nos tocó estudiar la posición de Smith señalamos que la expresión “trabajo comandado” podía referirse a dos cosas distintas: por un lado, puede entenderse como el trabajo “muerto” que la mercancía

12. En realidad, el capítulo quinto y el capítulo sexto de *La riqueza* representarán en adelante una bifurcación en el camino de la teoría económica. Mientras Ricardo lisa y llanamente decide ignorar el capítulo sexto, retomando lo que Smith dejó inconcluso e irresuelto en el quinto, los marginalistas y sus antecesores harán exactamente lo contrario.

compra, es decir, al trabajo incorporado en otras mercancías. Pero puede leerse también como una referencia al empleo de la mercancía en cuestión como retribución directa al obrero a cambio de su trabajo (“vivo”). En este último caso, la mercancía se convierte en parte del salario del obrero. Según esta última línea interpretativa, para que la cantidad de trabajo incorporado en una mercancía sea igual a la cantidad de trabajo comandado –es decir, la cantidad de trabajo que el obrero entrega a cambio de esa mercancía–, el salario debería coincidir siempre con el valor íntegro del producto. Bajo tales condiciones, además, el valor del producto sería idénticamente igual al salario y el salario mediría el tiempo de trabajo contenido en los productos. Pero este no es el caso, como se señala en *Los principios*:

[S]i la recompensa del trabajador estuviera siempre en proporción a lo producido por él, la cantidad de trabajo empleado en un bien, y la cantidad de trabajo que este mismo bien adquiriría serían iguales, y cualquiera de ellas podría medir con precisión las variaciones de otras cosas: pero no son iguales (Ricardo [1817] 1993: 11).

Aunque esta interpretación es poco favorable para Smith –y creemos que desacertada–, sin lugar a dudas le sirve a Ricardo para asociar los problemas del capítulo quinto de *La riqueza* con las conclusiones que se alcanzan en el sexto. Porque a todas luces, bajo el régimen capitalista, el trabajo comandado (salario) no puede coincidir con el trabajo incorporado (valor del producto) y ésta era precisamente la condición que Smith intentó hacer valer a la fuerza en su imaginario estado primitivo y rudo de la sociedad. Puesto en términos más generales, según Smith, con la aparición del salario debe abandonarse la ley del valor. Hasta aquí, su continuador y crítico ha indicado acertadamente que el salario no es –no puede ser– igual al valor del producto sino que está regido por otras leyes, ya que el salario, al igual que el precio de cualquier otra mercancía, está sometido a permanentes variaciones. En definitiva, lo que Ricardo sostiene taxativamente es que el salario no determina ni mide el valor.

Tal vez un sencillo ejemplo contribuya a aclarar la cuestión. Supongamos que un obrero trabaja durante ocho horas fabricando una mercancía A, cuya magnitud de valor debe ser, por supuesto, de ocho horas. Si el obrero recibiera como remuneración el producto completo de su trabajo entonces, el trabajo comandado, que para Ricardo es la capacidad de contratar trabajo que tiene una mercancía, coincidiría siempre con el trabajo incorporado. En nuestro ejemplo, la mercancía A contiene ocho horas de trabajo y puede comprar ni más ni menos que ocho horas, porque el trabajador recibe como salario el producto íntegro de su trabajo. No obstante, como se observa, el ejemplo y el supuesto que lo sustentan son claramente incompatibles con el régimen capitalista de producción donde el obrero, empleando las palabras de Smith, “debe compartir el producto de su trabajo” con el capitalista que le adelanta el salario. Esto significa que el salario es siempre es menos que el producto del trabajo del obrero o, dicho de otra manera, que el “valor del trabajo”¹³ no es igual al valor del producto que obtiene el capitalista al contratar al obrero y ponerlo a trabajar bajo su mando.¹⁴

El “valor del trabajo”, vale decir, el monto del salario, sostiene Ricardo, está regulado por otros principios pero, lo que es fundamental, la presencia del salario *no contradice ni invalida* la determinación del valor por el tiempo de trabajo. Cuando Smith se tropezó con el trabajo asalariado decidió adoptar la teoría de los costos de

13. Se ha cuestionado ya la falta de racionalidad de la expresión “valor del trabajo” utilizada tanto por Smith como por Ricardo.

14. Ricardo está aceptando –implícitamente– que el capitalista se apropia de una parte del trabajo no remunerado al obrero, aunque no desarrolla esta explicación sobre el origen de la ganancia sino, como se verá, otra distinta.

producción. Ricardo, por el contrario, sostiene que el “valor del trabajo” no guarda relación con la magnitud de valor del producto y, aclarado el entuerto, sigue adelante.

Con el propósito de apuntalar su principio y, al tiempo, refutar la teoría de los costos de producción se plantea una suerte de experimento crítico. Supongamos que los salarios aumentan. Según la teoría del capítulo sexto de Smith, todas las mercancías sufrirán un cambio en sus precios en proporción a sus requisitos de trabajo, debido simplemente al aumento del costo del trabajo por unidad de producto. Esto afecta, aunque de manera desigual los valores de todos los productos según su estructura de costos. Lo que es indudable es que todos deberán crecer. Si, en cambio, los precios no se encontraran regulados por los costos de producción, una modificación de la tasa de salarios no podrá afectar proporcionalmente los precios. Veamos lo que dice Ricardo.

La proporción que debería pagarse en concepto de salarios es de importancia máxima en lo que atañe a las utilidades, pues bien se comprende que las utilidades serán altas o bajas, exactamente en proporción a que los salarios sean bajos o altos; en cambio, no puede afectar en lo más mínimo el valor relativo [...]. Ninguna alteración en los salarios de la mano de obra podría ocasionar una alteración del valor relativo de dichos bienes [...](Ricardo [1817] 1993: 21).

Si se cumple la determinación del valor por el tiempo de trabajo, un cambio en los salarios es incapaz de modificar los precios, en tanto no hayan variado los requisitos de trabajo de cada producto. Sin embargo, la variación debe ser absorbida de algún modo, y en efecto lo es porque las ganancias guardan, según afirma Ricardo, una relación inversa con los salarios. El valor está determinado por la cantidad de trabajo, pero luego dicho valor debe “resolverse” en salarios y ganancias. Al variar el salario, la magnitud total de valor no se modifica, dice Ricardo, pero sí lo hace su distribución entre las clases.

Las consecuencias de esta sencilla conclusión son mayúsculas: sobre esta base debe aceptarse que la sociedad capitalista está inexorablemente atravesada por un conflicto distributivo entre capitalistas y trabajadores. Los intereses contrapuestos de unos y otros los enfrentan fatalmente: todo incremento en los salarios implica necesariamente una reducción de las ganancias. Cuando Smith se topó con la mutua relación entre el salario y la ganancia abandonó la teoría del valor para abrazar la de los costos de producción, que no hace más que anular el conflicto ya que, según este enfoque, los incrementos en los salarios provocan aumentos proporcionales en los precios de las mercancías, en lugar de determinar una caída general de las ganancias. Reina entonces la armonía –con las notas que señalamos– entre patronos y obreros.

Una vez que se establece esta relación de oposición entre salarios y ganancias, hay que aclarar que no es cierto, no obstante, que Ricardo observe o prediga un enfrentamiento directo entre los capitalistas y los trabajadores. Aunque los aumentos salariales redundan en caídas de la ganancia, en *Los principios*, como luego se verá, se adopta una teoría del salario de subsistencia que supone que los trabajadores son incapaces de elevar –a través de sus luchas– el salario real por encima del mínimo requerido para mantenerse con vida. El salario, empero, desempeña un papel clave para la comprensión de una confrontación entre las clases que Ricardo sí desea resaltar: la que existe entre los capitalistas y los propietarios de la tierra, los terratenientes. Tocaremos ese asunto a su tiempo.

La argumentación de Ricardo continúa su curso. El salario no contradice la ley del valor. ¿Qué ocurre con el empleo de capital, es decir, del otro factor que Smith no supo conciliar con su teoría? Mientras en el estado primitivo y rudo de la sociedad la ley del valor tenía plena validez, dejaba de tenerla cuando se producía la “acumulación del capital y la apropiación de la tierra”. Ricardo exhibe nuevamente su talento crítico

cuando, en lugar de cuestionar a Smith por su construcción de una inverosímil sociedad primitiva, se sirve de ella para mostrar los defectos de la exposición de su antecesor. Smith concibió esta sociedad primitiva justamente para garantizar el seguro cumplimiento de la determinación del valor por el tiempo de trabajo. Ricardo le enrostra que, ni siquiera, en el contexto de este ilusorio estado rudo y primitivo Smith logra ofrecer una explicación convincente.

Aun en aquella etapa inicial a que se refiere Adam Smith, cierto capital, posiblemente logrado o acumulado por el propio cazador, sería necesario para permitirle matar a su presa (Ricardo [1817] 1993: 17).

En realidad, lo que Smith no había conseguido comprender es la forma en que los instrumentos de trabajo y las materias primas (los medios de producción) intervienen en la determinación del valor por el tiempo de trabajo, problema del que no era lícito librarse ni siquiera apelando al mítico estado rudo y primitivo.¹⁵ La solución que proporciona Ricardo opera entonces tanto en aquel “modelo” como en la sociedad capitalista.

[E]l mismo principio sigue siendo válido: el valor de cambio de los bienes producidos sería proporcional al trabajo empleado en su producción: no sólo en su producción inmediata, sino en todos aquellos implementos o máquinas requeridos para llevar a cabo el trabajo particular al que fueron aplicados (Ricardo [1817] 1993: 19).

Por tanto, el valor de los medios de producción –que viene dado por la cantidad de trabajo requerida para su producción– es transferido al producto, en proporción a su desgaste. Y esta ley no es afectada por el hecho de que el capital pertenezca “a una clase de hombres” o porque el trabajo empleado “sea suministrado por otra clase de hombres”. Ricardo resuelve así el dilema planteado por Smith poniendo a funcionar el mecanismo inclusive en presencia de capital y trabajo asalariado. De hecho, en “una era de la sociedad en la que se realizaron grandes progresos”, en la que la división del trabajo ganó en sofisticación, el valor de la mayor parte de las mercancías depende de “la cantidad total de trabajo necesario para manufacturarlas y llevarlas al mercado”, tanto el empleado directamente en su producción como aquel que se ha utilizado (indirectamente) para la producción de las maquinarias y herramientas.¹⁶

De este modo Ricardo parece haber superado dos de los escollos que hicieron tropezar y caer a Smith: ni la existencia de trabajo asalariado, ni tampoco el empleo de medios de producción *contradicen* su “principio”. De allí se deriva, además, su teoría de la distribución, de crucial importancia en la época según afirma el Preámbulo. Si el valor de cambio de las mercancías depende exclusivamente de la cantidad de trabajo necesario para la producción, ni el nivel de salarios ni el nivel de las utilidades tendrán influencia en su determinación. Nótese, sin embargo, que para completar la teoría de la distribución resta todavía analizar el origen de la renta y su efecto sobre el valor. Tal es la importancia del capítulo sobre la renta, ya que constituye uno de los más polémicos y duraderos aportes de Ricardo a la economía; a tal punto es así que más adelante servirá de base, por un lado, para la teoría de la renta de Marx, y por el otro, para la ley de los

15. Más adelante objetaremos esta definición que identifica al capital con los medios de producción.

16. Los sucesores modernos de Ricardo, a los que se agrupa bajo la denominación de “neo-ricardianos”, entre los que se destaca especialmente Piero Sraffa, construirán modelos en los que los valores de todas las mercancías se determinan por los requisitos directos e indirectos de trabajo de cada una de ellas, configurando un sistema de ecuaciones.

rendimientos marginales decrecientes generalizada por la escuela marginalista a todos los “factores” que intervienen en los procesos productivos.¹⁷

***La renta diferencial de la tierra*¹⁸**

El estado primitivo de Smith suponía que las tierras eran de uso libre, pero una vez que hay que pagar un alquiler a su dueño, esa renta debía considerarse como algo que se “agrega” al precio, luego de pagar el salario y la ganancia. En el desarrollo de Ricardo, la pregunta que hay que responder es la siguiente: ¿la propiedad privada de la tierra y, por tanto, la existencia de renta, contradicen la determinación del valor por la cantidad de trabajo? En el prefacio de *Los principios* se preanunciaba la originalidad de la explicación ricardiana.

Adam Smith, y los demás autores famosos antes señalados, por no haber considerado correctamente los principios de la renta, han dejado [in]advertidas, en mi opinión, muchas importantes [leyes económicas, AK] que sólo pueden descubrirse después de haber entendido por completo la materia de la renta (Ricardo [1817] 1993: 5).

El punto de partida de la explicación está en la definición de la renta, considerada como “aquella parte del producto que se paga al terrateniente por el uso de las energías originarias e indestructibles del suelo” (Ricardo [1817] 1993: 51). Conforme a este aserto, la renta debe su existencia a la presencia de ciertas energías naturales, propias de la tierra. Si uno se deja llevar por esta definición, y sólo por ella, puede ya esperar que la magnitud de la renta arrojada por cada porción particular del suelo sea proporcional a su potencia productiva natural, que se encuentra desigualmente distribuida. Así, a una mayor productividad correspondería una renta más elevada de la que se adueñaría el propietario de esa porción del suelo, el terrateniente respectivo.

Antes de tratar la cuestión de la determinación cuantitativa de la renta, Ricardo realiza algunas aclaraciones que atañen a su naturaleza y a sus aspectos cualitativos. La renta que el propietario cobra por el usufructo de esta capacidad no debe confundirse nunca con el mayor poder productivo que le confieren al suelo las mejoras que en él han sido introducidas como los edificios, el abono, las cercas y muros, etc. Por el contrario, estas mejoras deben considerarse como otras tantas inversiones de capital y, en carácter de tales, dan derecho a una ganancia, no al cobro de una renta. A menudo, observa Ricardo, se denomina renta al monto íntegro que el agricultor (el arrendatario o capitalista agrario) entrega al terrateniente por cultivar en las tierras de su propiedad, confundiendo de esta manera dos ingresos de distinta naturaleza y que provienen de fuentes separadas. Nuevamente se le reprochan a Smith sus imprecisiones, ya que en *La riqueza* se oscila livianamente entre el uso correcto y el erróneo de esta categoría.

Ésa es una diferencia de suma importancia para cualquier investigación referente a la renta y a las utilidades, pues bien se advierte que las leyes reguladoras del progreso de la renta son muy distintas de las que regulan el progreso de la utilidad y que raras veces operan en la misma dirección (Ricardo [1817] 1993: 52).

De manera que hasta aquí, el propietario de la tierra posee un derecho sobre el producto que proviene no de su inversión de capital ni de su propio trabajo sino de la

17 Adam Smith propuso una explicación similar, sólo que lo hizo en el contexto de la teoría de los costos de producción, lo que le restó fuerza al planteo. Otros autores previos también habían avanzado en la misma dirección. El mérito de Ricardo se encuentra en la posición que esta teoría ocupa en su sistema teórico y no tanto en la teoría misma considerada aisladamente.

18. Se recomienda realizar una lectura previa del capítulo segundo.

posesión que ostenta sobre una porción de suelo y, por tanto, sobre sus cualidades. No hay que olvidar, sin embargo, como agrega Ricardo, que la naturaleza participa universalmente, de un modo u otro, en todos los procesos productivos. sin que el productor deba pagar un derecho por la utilización de estas fuerzas, tan provechosas como las de la tierra. El aire, el agua, pero también la fuerza de gravedad, la oxidación o la presión prestan sus servicios gratuitamente al hombre. Pero no ocurre lo mismo con las energías del suelo, por las que se debe pagar renta. ¿Qué es lo que distingue a ésta de aquellas?

[...] [Ú]nicamente porque la tierra no es ilimitada en cantidad ni uniforme en calidad, y porque con el incremento de la población, la tierra de calidad inferior o menos ventajosamente situada tiene que ponerse en cultivo, se paga renta por su uso (Ricardo [1817] 1993: 53).¹⁹

Retomemos ahora el problema de la determinación del valor bajo el imperio de la propiedad privada de la tierra. ¿Cómo es posible que mercancías idénticas arrojen rentas distintas, según la calidad de las tierras en las que fueron cultivadas? Dicho de otro modo, dos productores que obtienen la misma cantidad de trigo en dos regiones distintas puede que paguen un monto distinto en concepto de renta. ¿No es esta una “violación” de la ley del valor? Una posibilidad es que el precio de un trigo y del otro sean distintos, lo que permitiría pagar la renta correspondiente. Es claro, sin embargo, que esta alternativa debe descartarse, ya que la práctica muestra que mercancías iguales tienden a tener en el mercado el mismo precio (llamaremos a esta regularidad *ley del precio único*): sería, por tanto, imposible distinguir con precios distintos al cereal producido en tierras distintas. Pues bien, si el precio de las mercancías de calidad uniforme es el mismo y el terrateniente se apropia de porciones distintas de ese valor según la calidad de la tierra, según parece, o bien las ganancias o bien los salarios tendrían que variar también para dar lugar a esta diferencia. La existencia de renta se presenta así como un nuevo peligro para la determinación del valor por el tiempo de trabajo, y es justamente por esta dificultad que Smith fue incapaz de compatibilizar ambas explicaciones.

El planteo de Ricardo, en cambio, además de no contradecir la ley del precio único, pretende ser consistente también con otro hecho empírico innegable: la igualación de las tasas de ganancia entre los distintos productores agrícolas (y con los capitales que producen en otras ramas).²⁰ El problema puede plantearse de este modo: si la renta fuera nula, inversiones de capital de igual magnitud pero implantadas en tierras de distinta

19. Aunque la respuesta parece convincente, por detrás de ella se esconde un nuevo elemento de naturalización del capitalismo. La renta se presenta como una consecuencia de la escasez de tierras de mejor calidad, en combinación con la creciente demanda de alimentos. No obstante, Ricardo no distingue las diversas formas históricas que tomó la producción agraria en el pasado. Sin embargo, para no cometer una injusticia con el autor, tenemos que añadir que en un pasaje posterior se pone como condición para la existencia de la renta la propiedad privada del suelo cuya existencia no se atribuye a un proceso histórico sino a la mera expansión de la demanda.

20. En condiciones de libre competencia, es decir, cuando existe libre entrada en todas las ramas de la producción, la tasa de ganancia tiende a ser igual en los distintos sectores. Esto se debe a que si una determinada rama gozara de una tasa de ganancia superior al promedio, los capitales se dirigirían inevitablemente hacia ella. De este modo, la oferta crecería reduciendo así el precio del producto y con él la ganancia; la migración cesaría recién cuando la ganancia de esa rama se haga igual a la de las restantes. Esta “ley” o “tendencia” a la igualación de las tasas de ganancias es una premisa de la escuela clásica. Más aún, este proceso es el que Smith retrata con su célebre metáfora de la “mano invisible”.

fertilidad arrojarían ganancias dispares.²¹ De ser así, no se cumpliría entonces la ley de la igualación de las tasas de ganancia.²² ¿Cómo puede resolverse el dilema?

Con el progreso de la sociedad, cuando se inicia el cultivo de la tierra de segundo grado de fertilidad, principia inmediatamente la renta de la tierra de la primera calidad, y la magnitud de dicha renta dependerá de la diferencia de calidad de estas dos porciones de tierra (Ricardo [1817] 1993: 53).

Mediante un sencillo ejemplo puede sintetizarse la teoría ricardiana de la renta “diferencial”. Según Ricardo, la tierra que primero se cultiva es la que ofrece naturalmente una mayor fertilidad y, además, por el uso de esa primera tierra no se paga renta.²³ Cuando la demanda de alimentos crece se hace necesario poner en cultivo nuevas tierras, de menor calidad. Sin embargo, el empleo de “iguales cantidades de capital y trabajo” en la segunda tierra de inferior calidad arrojará por fuerza una cantidad menor de producto. Así, el capitalista que arrienda la primera tierra, la más fértil, debería obtener una ganancia mayor. Pero esto es imposible, porque de ser así se violaría el principio de igualación de las tasas de ganancia, lo cual significaría que ningún productor estaría dispuesto a producir en tierras de peor calidad o, lo que es lo mismo, todos ellos competirán por hacerlo en las mejores tierras, situación que habrán de aprovechar sus propietarios. De esta manera, lo que garantiza que las tasas de ganancia no difieran es que en la tierra más fértil, “su terrateniente tendrá derecho a exigirle [el producto diferencial, AK] por concepto de renta adicional, ya que no puede haber dos tasas de utilidades” (Ricardo [1817] 1993: 54).

Según esta teoría, la existencia de renta, en lugar de traer complicaciones, colabora con la equiparación de las tasas de ganancia. El terrateniente se encarga de asegurar que los capitalistas que aplican sus capitales en tierras de distinta calidad obtengan igual beneficio, convirtiendo a las ganancias “extraordinarias” provenientes de la mayor fertilidad de determinadas parcelas de tierra en una renta que va dar a manos del propietario. A esta altura del razonamiento, la renta aparece como la sustracción de una porción de la ganancia. Para avanzar, es menester considerar el mismo problema pero ahora en el marco de la teoría del valor, es decir, en términos de cantidades de trabajo. Un mismo producto agrícola (una tonelada de trigo, por ejemplo) tiene mayores requisitos de trabajo (y mayor valor “individual”) cuando se produce en tierras de menor fertilidad.

Cuando se abre al cultivo una tierra de calidad inferior, el valor de cambio del producto primario aumentará, ya que se requiere más trabajo para producirlo (Ricardo [1817] 1993: 55).

Es decir que en tierras menos fértiles se requerirán mayores cantidades de trabajo para obtener una unidad de producto. El valor del producto, dice Ricardo, crece a medida que se amplía la demanda y la producción agraria. Desde esta perspectiva, aparece una nueva dificultad, que había sido pasada por alto cuando se consideró el problema del valor en general y de la que no se hizo mención en el capítulo primero de *Los principios*, pero que aparece crudamente cuando se estudia la producción agraria.

21. En lo que resta de la exposición, la palabra “fertilidad” servirá para sintetizar todos los atributos que hacen a la calidad de la tierra y sus ventajas, como la localización con respecto al mercado, el clima y demás condiciones agroecológicas.

22. De esta manera, se presentaría una contradicción entre la ley del valor y la igualación de las tasas de ganancia. Dice Ricardo: “o debe haber dos tasas de utilidades del capital agrícola, o bien [...] el valor deberá reducirse [...]”.

23. Se niega así la existencia de renta en las parcelas de menor fertilidad. Marx discutirá esta formulación que está reñida con la práctica real, ya que el uso de toda clase de tierra exige un pago de renta.

En realidad, en cualquier rama de producción coexisten distintos productores que, acorde a sus particulares circunstancias individuales, deben invertir distintas cantidades de trabajo para producir una misma mercancía. ¿Cómo se fija el precio único que rige en el mercado?

Limitémonos primero, exclusivamente, a analizar este problema en la producción agropecuaria. Si el valor del conjunto de todas las mercancías del mismo tipo producidas en distintas condiciones estuviera dado por aquella que requiere menos trabajo –correspondiente a las mejores condiciones de fertilidad– no habría forma de explicar el origen de la renta. Lo mismo ocurre si se impusiera el promedio entre condiciones mejores y peores. De modo que la única posibilidad compatible con el hecho de que las tierras de mejor calidad arrojan una renta asegurando la igualdad de las tasas de ganancia es que el valor quede establecido por el producto fabricado en las peores condiciones. De este modo, el dilema de la renta queda resuelto, sin sacrificar la igualación de las tasas de ganancia ni poner en jaque a la teoría del valor fundada en el trabajo. Por tanto, el valor de todas las mercancías agrarias del mismo tipo coincide con el “valor individual” de aquellas producidas en condiciones inferiores. Una vez establecida esta norma para la producción agraria, Ricardo la generaliza a todas las actividades.

El valor de cambio de todos los bienes, ya sean manufacturados, extraídos de las minas u obtenidos de la tierra, está siempre regulado no por la menor cantidad de mano de obra que bastaría para producirlos, en circunstancias ampliamente favorables y de las cuales disfrutaban exclusivamente quienes poseen facilidades peculiares de producción, sino por la mayor cantidad de trabajo necesariamente gastada en su producción, por quienes no disponen de dichas facilidades, por el capital que sigue produciendo esos bienes en las circunstancias más desfavorables; al referirme a estas últimas circunstancias aludo a las más desfavorables que la cantidad de producto en cuestión hace necesarias para llevar a cabo la producción (Ricardo [1817] 1993: 55).

El valor de todas las mercancías de igual tipo es fijado por el productor que emplea la mayor cantidad de trabajo dentro del conjunto. Como se vio, en el caso de los productos de la tierra, las tasas de ganancia se igualan entre todos los productores de una misma rama mediante la intervención del terrateniente que “tendrá derecho a exigirle” parte de la ganancia al capitalista, ya que él es el propietario de las “energías originarias e indestructibles del suelo”. Lo que queda sin explicar es el mecanismo que lleva a que en las demás ramas ocurra lo mismo. Por el contrario, todos los productores, exceptuando al que opera en las peores condiciones, obtendrán ganancias extraordinarias. Esta delicada cuestión se abandona sin más análisis sobre sus consecuencias. Sin embargo, el problema de la renta de la tierra queda resuelto, sin que se produzca un desacuerdo con la teoría del valor y sin necesidad de recurrir, como lo hiciera Smith, a una teoría de los costos de producción, donde la renta aparece “sumada” al costo del salario y la ganancia.

La razón, pues, por la cual la producción primaria aumenta de valor comparativo, es que se emplea más trabajo en la producción de la última porción obtenida, y no la circunstancia de que se pague una renta al terrateniente. El valor del maíz está regulado por la cantidad de trabajo gastada en su producción en aquella calidad de tierra o con aquella porción de capital que no paga renta. Dicho cereal no se encarece porque hay que pagar una renta; sino que debe pagarse una renta porque el cereal es caro; y como se acaba de observar, no acarrea una reducción alguna en el precio del cereal aunque los terratenientes condonasen la totalidad de sus rentas (Ricardo [1817] 1993: 56).

Para concluir, recurriremos a un ejemplo que clarifique y sintetice la explicación. Supóngase que al emplear la primera tierra que se pone en producción (elegida por su

mayor fertilidad), la producción de una tonelada de maíz requiere diez horas de trabajo. El maíz se cambiará por mercancías que contengan también diez horas de trabajo. Supongamos luego la sociedad prospera y es necesario producir más y alimentar a más obreros. Para producir cantidades adicionales de maíz es necesario recurrir a tierras de menor calidad, lo que significa incurrir en mayores gastos de trabajo. Si en estas condiciones deben emplearse 15 horas de trabajo para producir una tonelada de maíz, el valor de cambio del maíz deberá crecer y se cambiará ahora por mercancías que contienen esa mayor cantidad de trabajo. Sin embargo, este incremento del valor afectará por igual al maíz producido en las mejores tierras, cuya producción requiere aún 10 horas de trabajo y al que se produce en peores condiciones. La diferencia entre el valor “individual” del maíz de la segunda tierra y el valor “individual” de la primera no queda en manos del capitalista ni del obrero, sino que lo retiene el terrateniente cuando fija el precio de alquiler (la renta) de su parcela. El resultado de esta teoría es que la presencia de la renta no contradice la ley del valor, pues el maíz se cambia en proporción a la cantidad de trabajo requerido para producirlo –en las peores condiciones de fertilidad.

Dificultades que Ricardo no consigue resolver²⁴

Hasta aquí Ricardo parece salir airoso de la empresa que se había propuesto: corregir la teoría del valor Smith había primero formulado y luego abandonado injustificadamente. Recordemos además que entre las principales preocupaciones de Ricardo se encuentra la distribución del producto entre las distintas clases sociales. Luego de demostrar la existencia de salario, ganancia y renta no contradice la determinación del valor por el tiempo de trabajo, llegó a una reveladora conclusión: los cambios en el nivel de salarios no afectan el valor de las mercancías sino únicamente la tasa de beneficios. Este es el resultado que el propio Ricardo se encarga de poner en cuestión. ¿Es cierto que las variaciones salariales sólo se traducen en reducciones del beneficio y nunca en variaciones en los precios relativos?

En la cuarta sección del capítulo primero, Ricardo tropieza con una dificultad de gran relevancia teórica que tendrá además un definido protagonismo en las discusiones posteriores a la publicación de *Los principios*. El punto de partida de su planteo es que en todas las ramas de producción la tasa de ganancia debe ser igual. Sin embargo, entre las distintas ramas se observan diferencias en lo que respecta a la proporción del capital que se destina al pago de salarios (capital circulante) y la que se destina a la compra de implementos, máquinas, edificios (capital fijo). La objeción que el propio Ricardo presenta a la determinación del valor por el tiempo de trabajo es que, en este caso, ante un cambio en los salarios y sin que medie modificación alguna en los requisitos de trabajo, se presentarán necesariamente ciertas variaciones en los precios relativos que asegurarán la igualdad de la tasa de ganancia.

El problema puede explicarse a través de un ejemplo similar al proporcionado por Ricardo. Durante el primer año dos capitalistas distintos invierten el mismo capital de 1000 pesos, destinándolo íntegramente a la contratación de 10 trabajadores por un salario de 100 pesos. Al cabo del año, si la tasa de ganancia es de 10%, el producto de ambas ramas deberá venderse por un total de 1100 pesos, lo cual es compatible con la ley del valor, pues en las dos industrias se ha utilizado la misma cantidad de trabajo y,

24. Leer la sección IV del capítulo I.

por tanto, sus productos tienen el mismo valor. Sin embargo, si el primer capitalista (A) utiliza su capital para producir trigo mientras el segundo (B) lo emplea para producir una máquina que no vende sino que se propone emplear durante el período siguiente, se presenta entonces el inconveniente que preocupa a Ricardo. Durante el segundo año, A y B invierten nuevamente 1.000 pesos, sólo que A nuevamente produce trigo mientras B produce camisas valiéndose de la máquina producida en el período anterior. El precio del trigo de A será igual a 1.100, mientras que el precio total de las camisas deberá ser mayor, pues, siguiendo la explicación de Ricardo, el valor de la máquina se “transferirá” en parte al producto. El precio de las camisas será entonces de 1.100 más una tasa de ganancia del 10% aplicada sobre el precio de la máquina, cuyo valor era 1.100 pesos, es decir, 1.210. Hasta aquí, las tasas de ganancia se igualan y se cumple la determinación del valor por el tiempo de trabajo.

Sin embargo, Ricardo se propone examinar el efecto de una variación en los salarios ocurrida durante el segundo año. Si los salarios crecieran la tasa de ganancia deberá reducirse hasta, digamos, un 9%. Tanto las camisas como el trigo deberían valer lo mismo que antes, pues las cantidades de trabajo requeridas para producir ambos bienes no se han modificado. El valor no cambia porque no cambió la cantidad de trabajo y, sin embargo, si así fuera, las tasas de ganancia de ambas ramas serían distintas, pues al precio anterior de 1.210, el productor de camisas (B) estaría obteniendo aun una tasa de ganancia del 10% sobre el capital empleado para producir la máquina, cuando ahora la tasa de ganancia se ha reducido al 9%. De manera que para que se igualen las tasas de ganancia entre ambas ramas, el precio de las camisas debe reducirse a 1.100 (el incremento del salario se compensa con la caída de la ganancia en lo que respecta al trabajo de este año) mientras por la máquina debería obtener sólo un 9% de 1.100 pesos, es decir, sólo 99 pesos, lo que arroja un valor total de 1.199 pesos. Tenemos que ahora las ganancias se han igualado, pero al costo de modificar la anterior relación de cambio. En general, puede decirse que el valor de aquellas mercancías que requieran para su producción más capital circulante (el trigo de A) se incrementará en relación con el valor de las mercancías que requieren más capital fijo.

En términos teóricos, se trata de un muy grave tropiezo, ya que para que las ganancias se igualen se deja de respetar la determinación del valor por el tiempo de trabajo. Esta es una circunstancia que reconoce el propio Ricardo en la frase con la que titula la sección IV del capítulo primero: “El principio de que la cantidad de trabajo empleada en la producción de bienes determina su valor relativo, considerablemente modificado por el empleo de maquinaria u otro capital fijo y duradero (Ricardo [1817] 1993: 23). En contraposición a lo que poco antes se había afirmado, encontramos que las variaciones en el salario afectan de manera distinta al valor de cada mercancía, impactando de este modo sobre los valores relativos.

El grado de alteración del valor relativo de los bienes, ocasionado por un aumento o una reducción del trabajo, dependerá de la proporción del capital global empleada como capital fijo. Todos los bienes que se producen con maquinaria muy valiosa, o en edificios también muy costosos, o que requieren un lapso más largo antes de llevarlos al mercado reducirán su valor relativo, mientras que todos aquellos que fueron obtenidos principalmente mediante el trabajo, o que fueron rápidamente colocados en el mercado, verán aumentado su valor relativo (Ricardo [1817] 1993: 27).

No es un detalle. Lo trágico de esta conclusión es que ahora el nivel del salario interviene en la fijación de los precios, y para colmo lo hace de un modo similar al que predice la teoría de los costos de producción, porque el valor de las mercancías que requieren más capital circulante crece relativamente cuando el salario aumenta. Pero a diferencia de lo que ocurre en *La riqueza*, esta contradicción que Ricardo no puede

resolver no lo lleva al abandono de la teoría del valor a la que se aferra con convicción, pese a las dificultades con las que tropezó.

Sin embargo, el lector observará que esta causa de variación de los bienes produce efectos relativamente leves [...]. Los mayores efectos que podrían producirse sobre los precios relativos de dichos bienes a consecuencia de salarios, no podrían exceder del 6 al 7%, porque las utilidades no podrían, en ninguna otra circunstancia, descender en forma general y permanente por debajo de dicha proporción (Ricardo [1817] 1993: 27).

Así, Ricardo, a través de una pirueta, sostiene que “la causa principal en la variación del valor de los bienes” sigue siendo, a pesar de su propio descubrimiento, el cambio en la cantidad de trabajo necesario para producirlos. Sería “erróneo” –dice– darle demasiada importancia a los efectos del cambio en los salarios, que por otra parte sólo ocurre ocasionalmente. Nuevamente Ricardo se ampara en la observación directa de la economía de su época: la revolución industrial es una clara muestra de que los inventos que reemplazan trabajo por maquinaria, al elevar la productividad y reducir la cantidad de trabajo requerido para la producción, son el principal factor que afecta los precios. Sin embargo, esta “excepción” deja abierta una fisura en la teoría del valor que después de la publicación de *Los principios* dará lugar a acaloradas controversias y que será explotada por sus antagonistas.

Antes de concluir con esta cuestión, conviene remarcar algunos puntos importantes en lo tocante a las definiciones que se suministran en este apartado. En primer término, la tarea de distinguir entre el capital circulante y el fijo no resulta nada simple. El capital circulante es, por un lado, el que “sostiene al trabajo”, pero es también el que retorna al capitalista más rápidamente. El capital fijo, por su parte, es el que se invierte “en herramientas, maquinaria y edificios”, pero también se define como el que demora más en retornar a su origen. Así, el trigo, por ejemplo, es capital fijo para el agricultor cuando lo utiliza como semilla, pero es capital circulante para un panadero que lo muele como harina. En el primer caso sólo puede reutilizarse al cabo de un año y en el segundo retorna día a día y semana a semana con la venta del pan.

Esta dificultad para proporcionar una definición certera del capital, en realidad, no es nueva. Se había ya presentado cuando, al principio del capítulo primero, se dijo que cualquier herramienta era capital. Las armas que emplean los cazadores en el estado rudo y primitivo son capital, del mismo modo que es capital la planta industrial más sofisticada o una suma de dinero puesta en el banco para que rinda interés. No discutiremos aquí la naturaleza del capital, lo que se pretende es plantear sintéticamente algunas simples objeciones y observaciones acerca de la forma en que el capital se introduce, de una forma apresurada y poco razonada, en el capítulo primero de *Los principios*. El concepto de capital que ofrece Ricardo está plagado de interrogantes que esperan respuesta.

En primer lugar, si todo instrumento de trabajo fuera *en sí* capital, debería admitirse también que el capitalismo es tan antiguo como la especie humana. Más aún, ciertos mamíferos superiores, como los monos que se ayudan con piedras y palos para obtener su alimento, según esta definición, estarían también utilizando capital. La debilidad del análisis de Ricardo en este plano salta a la vista: cuando insiste en transformar a todas las herramientas en capital, por naturaleza, su teoría se vuelve estéril para comprender en qué consiste el régimen de producción capitalista. Smith había naturalizado a la mercancía –originada en una propensión natural–; Ricardo llega más lejos y naturaliza al capital, pasando por alto de este modo todas las determinaciones históricas y específicas del régimen capitalista.

En segundo lugar, puede criticarse el modo en que se diferencia el capital fijo y el circulante. Según la imprecisa definición de Ricardo, este último coincide con los

salarios pagados por el capitalista, con lo cual los salarios se convierten en una porción del capital. Pero, ¿no estaba el capital hasta aquí constituido exclusivamente por los elementos de trabajo?

Por último, según lo que se dice en *Los principios*, pareciera que el capital engendra por sí mismo, natural y “mecánicamente” una tasa de ganancia. Como el propio Ricardo había afirmado que la única fuente de valor era el trabajo, en rigor, debería aceptarse que esa ganancia no es más que una porción del valor creado por el trabajo y, por lo tanto, trabajo no remunerado. Sin embargo, esta teoría parece entrar en contradicción con otro hecho que también resaltó Ricardo: cada capitalista se apropia de una masa de ganancia proporcional al capital total que invirtió, tanto en fuerza de trabajo como en maquinaria y materia prima, y no exclusivamente al valor creado por los obreros que contrató. Este dilema no está resuelto ni planteado, porque no se ofrece respuesta alguna para una pregunta obvia: ¿cuál es el origen de la ganancia?

Para peor, en el ejemplo proporcionado por en la Sección IV, el valor de cambio de la mercancía resulta de la suma de la inversión en capital circulante (salarios), más el capital fijo, más la ganancia que proviene del capital circulante y del capital fijo. Esta forma de determinar el valor, por más que le pese al autor de *Los principios*, se asemeja a una teoría de los costos de producción y no a la determinación del valor por la cantidad trabajo.

Las dificultades expuestas, empero, son, por así decirlo, “barridas debajo de la alfombra” ya que Ricardo insiste en mantener en pie la teoría del valor trabajo, en virtud de la cual el valor de cambio de una mercancía no es afectado por las variaciones en el nivel de salarios ni de las ganancias. Quedará para sus continuadores la tarea de cerrar todas estas fisuras.

***El dinero en el sistema clásico*²⁵**

En los dos primeros capítulos de *Los principios* se condensa la exposición de los elementos centrales del *sistema clásico*, confiriéndole a éste último una fisonomía madura. Si bien quedan pendientes de resolución algunos puntos problemáticos, el saldo es un sofisticado intento encaminado a conciliar la teoría del valor con la teoría de la distribución. Ahora bien, este desarrollo que abarca la determinación del valor, del valor de cambio –tanto aquí como en *La riqueza* estas dos categorías se utilizan de manera indistinta–, del salario, de la ganancia y de la renta, se destaca por una llamativa ausencia: el dinero. Según parece, para esta teoría es exactamente lo mismo funcionar con o sin dinero; podría tratarse del análisis a una economía de trueque o de una economía monetaria, ya que las relaciones de cambio y las retribuciones de las clases sociales quedan determinadas por leyes que prescinden por completo del dinero. Utilizando la jerga contemporánea, puede afirmarse que en este sistema el dinero “no trae diferencias *reales*”, porque su presencia no afecta los precios relativos, ni el empleo, ni la ganancia, ni el salario, es decir, las leyes del valor y la distribución son indiferentes a la presencia del dinero.

Sin embargo, lo cierto es que en el mundo real el intercambio de mercancías se realiza empleando al dinero como un mediador de las transacciones. Y, del mismo modo, las retribuciones al trabajo y al capital se pagan en dinero y no en bienes. Cabe pues, introducir una cuestión hasta aquí ausente: ¿qué es el dinero? O, más precisamente: ¿cuál es el *concepto* de dinero compatible con el sistema clásico?

25. Leer la Sección VI del capítulo primero.

Ricardo, como veremos, hace algunos intentos para reconocer la presencia del dinero en el cambio y, a la vez, intenta anudar sus teorías del valor y la distribución con una teoría del dinero con ellas consistente. Es por eso que en el capítulo primero de *Los principios* se esboza lo que podríamos llamar una primera versión de la teoría clásica del dinero. Recordemos que Smith había tropezado también con el problema de la intervención y génesis del dinero, sin encontrar, ni mucho menos, una solución convincente para la cuestión. Así, en *La riqueza*, el dinero era, por sobre todas las cosas, una mercancía cualquiera que agilizaba el intercambio (el oro y la plata). En lo que respecta a los precios y al “valor del dinero”, como se trataba de una mercancía que como producto del trabajo poseía valor, la misma ley que rige la determinación de la relación de cambio entre dos mercancías cualesquiera, la ley del valor, es la que regula la determinación de los precios medidos en dinero. Recordemos que Smith también destinó sus esfuerzos a la búsqueda –infructuosa– de una medida invariable del valor y se preguntó si el dinero podía desempeñar ese papel. De este punto parte la teoría del dinero de Ricardo: ¿sirve el dinero mercancía como medida exacta del valor?

Cuando los bienes variasen en su valor relativo sería deseable averiguar con certeza cuáles de ellos bajaron y cuáles aumentaron en su valor real, y ello sólo podría lograrse comparándolos sucesivamente con cierta medida estándar invariable de valor, que no debe estar sujeta a ninguna de las fluctuaciones a las cuales están expuestos los demás bienes. Es imposible poseer una medida de esta clase, ya que no existe ningún bien que no se halle expuesto a las mismas variaciones que las cosas cuyo valor queremos determinar; o sea, no hay ninguno que no esté expuesto a requerir más o menos trabajo para su producción (Ricardo [1817] 1993: 33).

No existe, por lo tanto, bien alguno que pueda funcionar como norma o patrón para medir de manera simple las variaciones en el valor de los demás bienes. Esto se debe a que todas las mercancías están sometidas al principio general que rige los valores pero, adicionalmente, sus particulares composiciones de capital fijo y circulante introducen nuevas desviaciones. El oro, que funciona como dinero, no es una excepción.

Por ejemplo, si adoptáramos el oro como patrón, es evidente que no se trataría sino de un bien que se obtiene bajo las mismas contingencias que los demás, y cuya producción requiere trabajo y capital fijo. Al igual que cualquier otro bien, los perfeccionamiento en el ahorro de mano de obra podrían aplicarse a su producción, y por tanto vería disminuido su valor relativo con respecto a los demás bienes, por este único: la mayor facilidad con que se puede producir (Ricardo [1817] 1993: 33).

De manera que la teoría del dinero de Ricardo cuenta con dos características. En primer lugar, el dinero es una mercancía cualquiera cuyo valor está sujeto a las mismas leyes que gobiernan a todos los restantes productos. El dinero tiene un “valor intrínseco” que viene dado por sus requisitos de trabajo. De manera que, si bien los precios no son más que las relaciones de cambio de cada mercancía con la mercancía dineraria, desde el punto de vista de la función que desempeña, el dinero es considerado hasta aquí, *únicamente*, como una “medida” de los valores. Es, como se dijo, una medida imperfecta, pues el valor propio del dinero está sometido a variaciones que impiden medir con precisión el cambio en los restantes valores. Para que el dinero-mercancía (el oro) funcione como una medida precisa de los valores, la cantidad de trabajo requerida para producirlo debería permanecer constante. Es entonces cuando Ricardo introduce una novedad, pues, en segundo lugar, el dinero en *Los principios* es utilizado como una medida invariable del valor, a través de la imposición de un “supuesto simplificador”.

Para facilitar, pues, el objeto de la presente investigación, aunque reconozco plenamente que el dinero hecho con oro está sujeto a la mayor parte de las variaciones que sufren las demás cosas, lo supondré invariable, y, por ende, supondré también que todas las alteraciones en precio fueron ocasionadas por alguna alteración en el valor del bien del que puedo estar hablando (Ricardo [1817] 1993: 34).

Ésta es la curiosa y contradictoria construcción de la teoría clásica del dinero en su primera versión. Por un lado, se reconoce que el dinero es una simple mercancía, con lo cual se evitan las disquisiciones sobre las particularidades del dinero. Pero en seguida se establece que su valor es fijo y, de esta manera, alejándose de la primera definición, se convierte al dinero en lo contrario de una mercancía cualquiera, ya que pierde ese carácter tan pronto como su valor deja de depender de las condiciones de producción para ser axiomáticamente congelado en un determinado nivel. El dinero mercancía se convierte, por decreto, en una *medida invariable del valor*. Y su función principal o, mejor dicho, su única función, hasta el momento, es la de ser “el medio con que se estima el valor o se expresa el precio” (Ricardo [1817] 1993: 36).

Hemos dicho “hasta el momento”, porque es ésta la teoría del dinero que se emplea en casi buena parte del desarrollo de *Los principios*. Pero no en la obra completa, pues al arribar al capítulo 27, titulado “De la moneda y de los bancos”, Ricardo sorprende al lector con una nueva versión de la teoría clásica del dinero que, como veremos, difiere en lo sustancial con la que acabamos de revisar. No recogeremos aquí todos los jugosos detalles de este complejo capítulo, sino que nos limitaremos a mostrar que la teoría del dinero se ve ahora significativamente modificada.

La razón por la que la teoría del dinero se transforma es hasta cierto punto comprensible: Ricardo introduce en el análisis una función del dinero imposible ignorar, pero que hasta aquí había sido apartada de la investigación al suponer que el dinero tiene un valor fijo. Es que el dinero, además de servir como patrón de los precios para “estimar” el valor de las demás mercancías, se utiliza en la práctica como *medio de circulación* o *medio de cambio*. En efecto, las mercancías no sólo expresan su valor a través de su precio en dinero sino que, además, en lugar de cambiarse directamente las unas por las otras, se cambian entre sí con la mediación del dinero. Cuando se pasa a considerar este segundo uso del dinero se presentan algunos interrogantes que obligan a reformular la explicación anterior.

Ricardo, con la prolijidad analítica que lo caracteriza, comienza la exposición en el punto en donde la había abandonado en el capítulo primero. Afirma que, por tratarse de un dinero-mercancía con valor intrínseco, “[e]l oro y la plata, como todos los demás bienes, son valiosos únicamente en proporción a la cantidad de trabajo necesario para producirlos y llevarlos al mercado” (Ricardo [1817] 1993: 263). Ahora bien, cada vez que tiene lugar un intercambio entre dos mercancías es necesario utilizar al dinero como intermediario, es decir, el dinero funciona como “medio de circulación”, lo que conduce a una pregunta ineludible: ¿cuánto dinero se requiere para hacer circular una determinada cantidad de mercancías en un determinado intervalo de tiempo? La respuesta es simple: “La cantidad de dinero susceptible de ser utilizado en un país debe depender de su valor” (ídem). Esta es la regla para determinar la cantidad de dinero (oro) requerida en la órbita circulatoria de cada país. En símbolos, si llamamos M a la cantidad de dinero y $1/P$ al valor del dinero, suponiendo todo lo demás constante, $1/P$ determina M .

La teoría puede formularse así: *dada* la cantidad total de transacciones que se realizan durante, digamos, un año, *dado* también el valor de las mercancías, y *dado*, por último, el valor del oro, la cantidad de oro queda determinada por la fórmula mencionada. Si crece el valor del oro se necesitará una cantidad menor para hacer

circular a las mercancías; y si, a la inversa, el valor del oro se reduce, se requerirá más oro para realizar todas las transacciones.

Veamos un ejemplo numérico: si el valor total de las mercancías que se intercambian a lo largo de un año asciende al equivalente a 1 millón de libras (la “libra troy” equivale a 373,24 gramos), se necesitará precisamente 1 millón de libras en oro para hacerlas circular.²⁶ Pero si, por ejemplo, se descubrieran nuevos yacimientos y el valor del oro se redujera a la mitad –debido a la menor cantidad de trabajo requerida por la actividad de extracción– pasaría a necesitarse el doble para realizar la misma tarea. De manera que el valor del oro determina la cantidad necesaria de circulante. Por lo mismo, las reducciones en el valor del oro implican de suyo un aumento de todos los precios de las demás mercancías, ya que el precio no es más que el valor de cambio de esa mercancía por el oro. De aquí la importancia de las variaciones en el valor del oro que originan “inflación” (cuando el oro se desvaloriza) y deflación (si se revalúa).

Como sostiene Ricardo, cuando el dinero es considerado como una mercancía con valor intrínseco, la cantidad de circulante –o de dinero que se usa como medio de circulación– depende del valor del dinero. En términos de la discusión actual, esta teoría convierte a la cantidad de dinero en una magnitud “endógena” o “pasiva”, pues se encuentra gobernada por otras fuerzas del sistema y no puede ser fijada arbitrariamente. Una vez alcanzado esta conclusión, cabe preguntarse si es cierto que el circulante está conformado realmente por oro.

En la realidad, ni en Inglaterra ni en la mayoría de los países de Europa, ni siquiera bajo la vigencia del llamado “patrón oro”, la circulación estaba conformada sólo –ni siquiera principalmente– por monedas de metales preciosos. Circulaban en su lugar billetes de banco hechos de papel. ¿Modifica esta circunstancia la teoría que acaba de ofrecerse? Ricardo intenta tender un puente entre su explicación anterior y una que retrate la circulación de billetes de banco pero, como se verá, el resultado al que arriba invierte las leyes de la circulación.

Para vincular la circulación del oro con la circulación de los billetes de papel, se examina lo que ocurre con el valor del dinero cuando el Estado acuña monedas metálicas cobrando una comisión. El Banco de Inglaterra recibía el metal en lingotes y lo transformaba en monedas de distinta denominación, poniéndole un sello que garantizaba la pureza del metal y la exactitud de su peso exacto. ¿Qué ocurre cuando el Estado cobra por esta tarea de acuñación?

Mientras el Estado acuña moneda, sin cargar una tasa por ello, la moneda tendrá el mismo valor que cualquier pieza del mismo metal que tenga el mismo peso y finura, pero si el Estado cobra dicha tasa, la pieza acuñada de moneda excederá el valor de la pieza de metal no acuñada, por el valor completo de dicho gravamen, porque requerirá una cantidad mayor de trabajo o, lo que es igual, el valor del producto de mayor cantidad de trabajo para procurarla (Ricardo [1817] 1993: 263).

Si el Estado recauda un impuesto al convertir al metal virgen en moneda circulante, lo que consigue es elevar su valor por encima del correspondiente al del metal sin amonedar. Después de realizada la operación, es como si una onza de oro acuñada valiera más trabajo que el que se ha invertido en su producción, porque el Estado agrega una tasa por la acuñación y, por tanto, la onza de oro acuñada se cambia ahora por mercancías que contienen más trabajo que antes de realizar este proceso (ese monto es

26. Aquí, en rigor, se supone que cada pieza de oro se emplea una sola vez. Puede ser, por caso, que cada pieza cambie dos veces de mano. Si así fuera, se necesitaría, claro está, la mitad del oro como medio de cambio. La cantidad de veces que se utiliza una misma moneda se denomina “velocidad de circulación del dinero”. Suele suponerse que dicha velocidad depende de las costumbres y las instituciones y, por consiguiente, se considera que no cambia en períodos cortos.

llamado también “señoreaje”). Cuando el Estado cobra el cuño, la moneda “vale” más que la misma cantidad de metal sin amonedar.

¿Cuál es el monto máximo que puede cargar el Estado por esa función? Bien: según se dijo, la cantidad total de dinero-mercancía necesaria para hacer circular las mercancías viene dada por el valor del oro. Cuando el costo de acuñación se eleva, se necesitara entonces menos oro amonedado para asegurar el mismo volumen de mercancías en circulación. En nuestro ejemplo, si se cobra un señoreaje del 100%, cada moneda valdrá el doble y se necesitará $\frac{1}{2}$ millón de libras de oro amonedadas para la circulación. De este mismo principio se sigue que “[m]ientras el Estado sea el único que acuña, no puede haber límite al gravamen que fije por ese concepto, pues al limitar los cuños puede elevarlos a cualquier valor posible” (idem). La regla es entonces la siguiente: limitando la cantidad de dinero que se amoneda, puede elevarse el valor del dinero por encima del trabajo requerido para producirlo. El paso final de este desarrollo consiste en aplicar la misma regla a la circulación del papel moneda.

Este es el principio que regula la circulación de papel moneda: la carga completa que se cobra por el papel moneda puede ser considerada como señoreaje. Aunque no tiene ningún valor intrínseco, cuando su cantidad se limita, su valor de cambio es tan grande como la denominación de la moneda, o del metal fino que contiene [...]. No existe punto más importante en la emisión de papel moneda que el de captar plenamente los efectos que causa el principio de la limitación de la cantidad (Ricardo [1817] 1993: 264).

Cuando la circulación se realiza íntegramente con billetes de papel que no poseen un valor intrínseco, el valor de cambio de cada billete está determinado exclusivamente por la cantidad de dinero que emite el Estado (en relación con las necesidades de la circulación de oro). Como puede verse, por este camino se arriba a una teoría opuesta a la anterior: ahora es la cantidad de dinero circulante la que determina su valor. En símbolos: si llamamos M a la cantidad de dinero y $1/P$ al valor del dinero, suponiendo todo lo demás constante, cuando el Estado fija la cantidad M , el valor del dinero, $1/P$, queda determinado. Esta última explicación es idéntica a la que proporciona una teoría de los precios sumamente antigua en su origen pero aún hoy influyente, conocida como *teoría cuantitativa del dinero*.

La teoría cuantitativa del dinero sostiene que cada vez que aumenta M , debe reducirse $1/P$ *proporcionalmente*. Al ser el dinero la medida del valor, los cambios en su valor implican necesariamente variaciones inversas en los precios de todas las demás mercancías, pues cuando, por ejemplo, el dinero pasa a valer la mitad, en ese mismo acto el precio de todas las mercancías se duplica. Es por eso que esta explicación suele emplearse como base para una teoría de los precios: si llamamos P al nivel general de los precios, tenemos que los cambios en M producen cambios proporcionales y en el mismo sentido de P . Cuando se duplica la cantidad de dinero, se duplican los precios.

En la exposición de Ricardo se dice que los billetes de papel pueden emanciparse por completo del oro, ya que ni siquiera hace falta que se garantice su convertibilidad:

De estos principios se desprende que no es necesario que el papel moneda sea pagadero en especie para asegurar su valor; todo lo que se necesita es que su cantidad sea regulada de acuerdo con el valor del metal adoptado como patrón. Si éste fuera el oro de un peso y ley determinados, el papel podría incrementarse con cada baja en el valor del oro o, lo que por sus efectos viene a ser lo mismo, con cada alza en el precio de los productos (Ricardo [1817] 1993: 264).

Como se ve, este recorrido conduce a una segunda versión de la teoría del dinero. A diferencia de la primera, la cantidad de dinero se convierte en una variable exógena, determinada arbitrariamente por el Estado (sea la autoridad monetaria o el sistema bancario). La *teoría cuantitativa del dinero* que Ricardo formula en el capítulo 27

sostiene, en pocas palabras, que la emisión de billetes es siempre inflacionaria o, recíprocamente, que la inflación tiene causas monetarias, pues, en términos generales, puede decirse que al aumentar M se incrementan los precios P en exactamente la misma proporción.²⁷

En nuestro ejemplo, y siguiendo la explicación de Ricardo, el 1 millón de libras de oro podría ser reemplazadas por 1 millón de billetes con el valor de una libra. Ahora bien, si el Estado restringiera la cantidad de billetes a la mitad, más allá de que su valor nominal siga siendo de una libra (es decir, que el billete diga “1 libra”), su valor efectivo pasaría a ser de 2 libras de oro. De la misma manera, duplicando la cantidad de billetes a dos millones, aunque cada uno siga diciendo “1 libra”, su valor se vería reducido a la mitad. Entonces, para adquirir una mercancía que cuesta una libra pasarían a necesitarse dos billetes que lleven estampada la leyenda “1 libra”. Si se duplica la cantidad de billetes se duplican los precios.

En síntesis, la teoría clásica del dinero es contradictoria, pues se presenta en dos versiones distintas. A lo largo de la exposición de las teorías del valor y la distribución, el dinero es *simplemente* una mercancía (el oro) cuyo valor, por necesidades analíticas, se considera fijo. Los precios representan la relación de cambio entre las mercancías y el oro con valor fijo. El dinero se convierte así en una *medida invariable del valor* y su función dentro del sistema económico es la de medir o expresar los valores de las restantes mercancías. En esta versión de la teoría del dinero, la cantidad de dinero está determinada por el valor (intrínseco) del dinero. La segunda versión –que Ricardo revela en el capítulo 27– sostiene que el dinero no es ya una mercancía y, por tanto, carece de valor intrínseco. Ahora es la cantidad de dinero emitido por el Estado la que fija el valor del dinero y, por tanto, también se fija así el nivel general de precios. El dinero se convierte ahora en un medio de circulación, lo que no es gratuito para la teoría, pues lo hace a costa de dejar de funcionar como una medida precisa de los valores. En esta segunda versión se introduce la teoría cuantitativa del dinero. El dinero de papel carece de valor intrínseco, de manera que el valor del dinero –la inversa de los precios– está determinado exclusivamente por la cantidad de dinero que emite el Estado.

Las dos versiones de la teoría del dinero son contradictorias, pero coinciden en un punto fundamental que Ricardo desea enfatizar: “por más grande que sea la variación del valor del dinero no afecta la *tasa* de utilidades” (Ricardo [1817] 1993: 38) ni tampoco repercute, por tanto, en el poder adquisitivo del salario. Así como el dinero no

27. En la historia del pensamiento económico, aparecen muy tempranamente algunas versiones precursoras de la llamada “teoría cuantitativa del dinero”. Pueden encontrarse en escritos tan antiguos como *Paradoxes de M. de Malestroit touchant le fait des monnaies et l'enrichissement de toutes choses* publicado en 1568 por el francés Jean Bodin, o en un texto que data de 1556 del español Martín de Azpilicueta. La formulación fundacional más célebre es la que proporcionó David Hume en su ensayo *Sobre el balance de pagos* de 1752, donde sostiene que la política mercantilista dirigida a acumular metales dentro del reino tiene corto alcance ya que “si suponemos que todo el dinero de Gran Bretaña se multiplica por cinco en una noche [...] los precios de todo el trabajo y de las mercancías se elevarán tanto que las naciones vecinas no estarán en condiciones de comprarlos; mientras que sus mercancías, por otra parte, se abaratarán tanto que, más allá de todas las leyes que se establezcan, serán atraídas hacia Gran Bretaña, y el dinero fluirá hacia el extranjero, hasta que se nivele con el exterior” (Hume 1987: p. II.V.10; trad. AK). Hume se refiere al dinero-mercancía, de manera que la multiplicación de su cantidad elevará los precios (abaratando el oro); el comercio exterior, por su parte, se ocupará de reducir la cantidad de oro hasta reconciliarla con las necesidades de la circulación. A principios del siglo XX, el economista marginalista americano Irvin Fisher propone una fórmula que con leves adaptaciones se convertirá en la que habitualmente se emplea hasta el presente “ $MV = PT$ ”, donde V es la velocidad de circulación del dinero y T el volumen de transacciones, ambos son considerados fijos en el corto plazo.

puede modificar las leyes de la distribución, tampoco afecta de manera duradera a la tasa de interés:

[E]l valor real de una mercancía está regulado, no por las ventajas accidentales de que pueden disfrutar algunos de sus productores, sino por las dificultades reales que encuentra el productor menos favorecido. Así sucede respecto del interés del dinero. No está regulado por la tasa a que el Banco lo presta, sea 5, 4, o 3%, sino por la tasa de ganancia que puede obtenerse con el empleo del capital, lo que es totalmente independiente de la cantidad o del valor del dinero (Ricardo [1817] 1993: 271).

El dinero del sistema clásico es una medida de los valores y funciona también como un medio de circulación. No afecta el salario, ni la ganancia, ni la tasa de interés —a ésta última sólo puede modificarla de manera transitoria.²⁸ Como si lo dicho hasta aquí fuera insuficiente, en *Los principios* se dejan bien en claro los limitados o nulos alcances de la “política monetaria” expansiva, cuyo única consecuencia duradera es producir aumentos de precios.

Los negocios que puede realizar la comunidad entera dependen del monto de su capital, esto es, de sus materias primas, maquinaria, alimentos, barcos, etc. empleados en la producción. Después que se ha establecido el papel moneda conforme a una conveniente regulación, no puede ser incrementado o disminuido por operaciones de la Banca. Si, entonces, el Estado fuera a emitir el papel moneda del país, aunque nunca descontará una letra, ni prestara un chelín al público, no se alteraría el volumen del comercio, porque tendríamos la misma cantidad de material primas, maquinaria, alimentos y barcos; probablemente, también sería prestada la misma suma de dinero (Ricardo [1817] 1993: 272).

La llamada “escuela monetarista” (surgida mucho en la década de 1960) convirtió esta misma teoría en su bandera: la consecuencia primordial de la emisión de dinero es la modificación de los precios.²⁹

Veremos a continuación que esta noción de dinero (modernamente llamado dinero “neutral”) tiene también consecuencias sobre la teoría de la acumulación de Ricardo, a la que nos referiremos brevemente en el apartado que sigue.

Los límites de la acumulación de capital en el sistema clásico

Al comienzo de la presente lección mencionamos la honda preocupación teórica de Ricardo, presente en el Preámbulo de la obra, con respecto al “reparto del producto

28. Ricardo observa que “[s]i por el descubrimiento de una mina, por los abusos de la Banca, o por cualquier otra causa, aumenta considerablemente la cantidad de dinero, su efecto último es elevar los precios de las mercancías en proporción al incremento del dinero; sin embargo, hay siempre, probablemente, un intervalo durante el cual se produce algún efecto sobre la tasa de interés” (Ricardo [1817] 1993: 223). Nuevamente, la expansión o contracción de la cantidad de dinero se traduce exclusivamente en inflación o deflación. Las variaciones en la tasa de interés que se derivan de los cambios en la base monetaria son transitorias. La importancia de esta discusión no puede exagerarse: en torno de este punto se dividirán las opiniones de los economistas del siglo XX, después de la intervención de Keynes.

29. Aunque no podemos discutir aquí las ideas de Ricardo con respecto a la intervención del Estado en la circulación monetaria, no puede dejarse de mencionar su famoso “plan” de reforma monetaria, que consiste en que el Estado regule la cantidad de billetes convertibles acompañando los movimientos del valor del oro: “Una moneda se halla en su estado más perfecto cuando consiste enteramente de papel moneda, siempre que éste tenga igual valor que al oro al que declara representar. El uso del papel en vez del oro sustituye el medio más costoso por el más barato, y permite al país, sin daño para nadie, cambiar todo el oro que antes usaba para este propósito, por materias primas, utensilios y alimentos, con los cuales se aumenta a la vez su riqueza y sus placeres” (Ricardo [1817] 1993: 269).

entre tres clases sociales”. Señalamos también que, como reflejo de la época histórica que le tocó atestiguar, el “conflicto distributivo” se refiere a la tensa relación entre los terratenientes y los capitalistas y no al enfrentamiento entre los capitalistas y los trabajadores. Su teoría de la distribución, como se analizó más atrás, sostiene que los aumentos de los salarios sólo pueden lograrse a expensas de la caída de los beneficios, lo que parece indicar la existencia de un conflicto entre capitalistas y obreros, conflicto que desaparece cuando Ricardo adhiere a la ley de hierro de los salarios. Aunque en algunos pasajes se acepta que la mano de obra puede ser en determinadas circunstancias “más liberalmente remunerada”, el margen para elevar los salarios es muy estrecho.

Siguiendo la línea establecida por Smith –y desarrollada, entre otros, por Malthus–, en *Los principios* se dice que la “tasa natural de salario” depende del precio “de los alimentos, de los productos necesarios y de las comodidades para el sostén del trabajador y su familia” (Ricardo [1817] 1993: 71). Es decir que el salario tiende a ubicarse en el nivel de subsistencia y esta igualdad se mantiene a través de los cambios en la masa de población obrera.

Cuando los salarios elevados estimulan el crecimiento de la población, crece el número de trabajadores, los salarios caen nuevamente hasta su precio natural [...]. Cuando el precio de mercado de la mano de obra es inferior a su precio natural la condición de los trabajadores es de lo más mísera [...] Sólo después de que sus privaciones han reducido su número [...] tendrá el trabajador las comodidades moderadas que le proporcionará la tasa natural de salarios (Ricardo [1817] 1993: 72).

El salario, por tanto, alcanza sólo para cubrir las necesidades mínimas del obrero, por lo que el salario real –el conjunto de los bienes que compra el salario– es aproximadamente constante. Como la condición de los obreros no puede mejorar, la clase obrera es, en última instancia, un convidado de piedra en el enfrentamiento entre capitalistas y terratenientes que batallan para apropiarse de una porción mayor del producto.

A Ricardo se lo ha catalogado muchas veces como un “economista pesimista” debido a que en *Los principios* se vale de su teoría de la distribución para vaticinar que a la larga se verificará una declinación de la tasa de ganancia y que, por tanto, la potencia de la acumulación de capital se irá extenuando “naturalmente” como resultado del progreso del capitalismo. Aunque este pronóstico parece coincidir con el que ofreciera Smith cuando sostenía que en las naciones más desarrolladas las oportunidades de inversión se verían reducidas, el punto de vista de Ricardo es completamente diferente y hasta cierto punto opuesto a éste. Distintas causas ocasionan la declinación de la tasa de ganancia para Smith y para Ricardo. En el capítulo 21 se describe el desarrollo de la acumulación de capital y se analizan sus consecuencias.

La expansión de la economía se traduce en un constante incremento de la población trabajadora, lo que obliga a emplear cada vez más tierras para producir el alimento destinado a sostener a un mayor número de obreros. Sus salarios, no obstante, al estar sometidos a la ley de hierro, nunca conseguirán crecer en términos reales, en términos de los bienes que el obrero puede adquirir. Sin embargo, las tierras que entran progresivamente en producción serán cada vez de menor calidad, elevando la renta al tiempo que el salario se eleva en términos de valor –pues se requiere más trabajo para producir el alimento– con el consiguiente efecto depresivo sobre las ganancias. En palabras de Ricardo:

No puede, pues, acumularse en un país cantidad alguna de capital que no esté empleado productivamente, hasta que los salarios se eleven tanto [en términos de valor, no de bienes, AK], a consecuencia del alza de los artículos de primera necesidad, que, como

consecuencia, queden tan pocas ganancias al capital, que cese el motivo de la acumulación (Ricardo [1817] 1993: 217)

Ricardo polemiza nuevamente con Adam Smith quien “imputa uniformemente la baja de las utilidades a la acumulación de capital y a la competencia que resulta de ella” (p. 216). Como vemos, en *Los principios* la declinación de la ganancia no se origina en la intensidad de la competencia sino que tiene un origen distinto: el encarecimiento de los alimentos en términos de valor. Para refutar el argumento de Smith incursiona en otros terrenos. Ricardo descubre que si al capital se le fueran agotando las oportunidades de inversión rentables esto se debería a que la demanda estaría perdiendo fuerza a medida que avanza la acumulación. Para rechazar este argumento, recurre a una teoría que luego se conocerá como *Ley de Say*, diciendo que:

M. Say ha evidenciado en forma muy satisfactoria, sin embargo, que no hay cantidad de capital que no pueda ser empleado en un país, porque la demanda está limitada únicamente por la producción. Ningún hombre produce si no es para consumir o vender, y nunca vende si no es con la intención de comprar alguna otra mercancía que le pueda ser de utilidad inmediata, o que pueda contribuir a una producción futura. Al producir, entonces, el hombre se transforma necesariamente en consumidor de sus propios productos, o en comprador y consumidor de los productos de alguna otra persona (Ricardo [1817] 1993: 216-217).

Si esto es cierto, no existirían límites para los incrementos de la producción originados por la falta de demanda. La demanda es ilimitada porque todo aumento de la producción *implica* igual aumento de la demanda.

En el fondo, esta igualdad entre el incremento de la oferta y el aumento de la demanda, reposa en la concepción clásica del dinero. Como se vio más arriba, la economía monetaria es asimilable a una economía de trueque, es decir, a una economía en la que los bienes se cambian directamente entre sí. Si no hay dinero, el empresario paga a los trabajadores con parte de la producción obtenida y conserva el resto de la producción para satisfacer sus propios deseos, con lo que los productos, en realidad, ya han sido colocados por el solo hecho de haber sido fabricados. Luego estos productos pueden intercambiarse por otros, pero ya han sido “vendidos”. No hay forma de que la producción quede sin venderse pues la nueva oferta “produce” nueva demanda. Por eso, para refutar a Smith, Ricardo debe afirmar que el dinero no afecta a esta igualdad.

Las producciones se compran siempre con producciones o con servicios; *el dinero es únicamente el medio por el cual se efectúa el cambio*. Puede producirse en exceso determinada mercancía cuyo mercado esté tan saturado que el capital gastado en ella no produzca la utilidad habitual; pero éste no puede ser el caso respecto de todas las mercancías (Ricardo [1817] 1993: 217-218).

Esto es lo mismo que decir que el dinero siempre será gastado. Funciona como un mero intermediario entre las mercancías. Se vende para comprar y con el producto de la venta se concurre al mercado del que se toma una mercancía. No se plantea, ni aun como una posibilidad, el caso de que el vendedor conserve el dinero sin realizar ninguna compra, lo que plantearía la posibilidad de la “crisis de realización”, “crisis de sobreproducción” o “crisis de demanda”. Por eso, dice Ricardo,

Si se dieran £10.000 a un hombre que tiene £100.000 al año, no las encerraría en un cofre sino que aumentaría sus gastos en esas £10.000, las emplearía para fines de producción o las prestaría a alguna otra persona con el mismo propósito; en cualquier caso, la demanda aumentaría, aun siendo para diversos objetos. Si él mismo aumentó sus gastos, acaso su demanda efectiva sería de construcciones, muebles o algún otro disfrute. Si empleó sus £10.000 productivamente, su demanda efectiva sería de alimentos, ropas y materias primas,

que prendía a trabajar nuevos obreros: pero de todos modos sería demanda (Ricardo [1817] 1993: 218).

El razonamiento, como se ve, es simple: la producción genera un ingreso, el ingreso se transforma en demanda y la demanda se traduce siempre en un gasto. De esta forma, la producción puede siempre crecer porque al aumentar su volumen se encontrará inevitablemente con una demanda del mismo monto. Modernamente esta idea se expresa diciendo que “la oferta crea su propia demanda”. Smith había sostenido que la demanda en algún punto se agotaría y esto debilitaría la inversión, llevando al sistema al estancamiento. Ricardo cree haber demostrado que la demanda no puede nunca languidecer. La ley de Say asegura que la acumulación no será entorpecida por insuficiencias en la demanda.

Mucho más adelante, a principios del turbulento siglo XX, en medio de la Gran Depresión, los economistas buscarán la forma de determinar no ya los límites de la acumulación en el largo plazo, sino las más cercanas y tenebrosas causas de la desocupación generalizada. Entonces, la Ley de Say deberá sentarse en el banquillo de los acusados. Y, con ella, la teoría cuantitativa del dinero y la noción de que el dinero es “neutral”, en las que se sustenta la Ley de Say.

Lección 4. La revolución marginalista

Breve nota histórica: Europa entre 1815 y 1875

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

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

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

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

alcanzó Francia, donde a comienzos de la década de 1830 tuvieron lugar numerosas insurrecciones armadas.

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

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

Esta primera etapa de gran agitación finaliza con las revoluciones europeas de 1848, que tuvieron epicentro en Francia y fueron precedidas por la violenta crisis económica de 1847. Poco después del estallido, los gobiernos europeos lograron reestablecer el orden, aplastando los procesos insurreccionales; en París y Praga la represión se convirtió en una cruel matanza. Las rebeliones de 1848 no consiguieron ninguno de sus objetivos y luego de los tumultos sofocados con una violencia inusitada sobrevino un período de retroceso y relativa tranquilidad, en el marco del desenvolvimiento de la que Hobsbawm bautizó como “la era del capital”. Así, alrededor del año 1850 se inician dos décadas de casi ininterrumpido crecimiento económico dando lugar a una expansión que para los observadores de la época resultaba poco menos que inquebrantable. Sin embargo, la prosperidad concluyó estrepitosamente con la que entonces se conoció como “Gran Depresión” –la de la década de 1930, aun más profunda, tomaría prestado el mismo nombre–. Entre 1873 y 1896 se vivieron casi dos décadas de estancamiento económico.

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

En lo que respecta a la clase trabajadora, pese a que la derrotas de 1848 la hundieron en un largo letargo, la ola revolucionaria sirvió para que se creara la Asociación Internacional de los Trabajadores. La Asociación extendió su influencia hasta los países

1. Los datos volcados en este párrafo provienen de Hobsbawm ([1975] 1998: 45 - 59).

más remotos, impulsada muchas veces por los obreros exiliados como saldo de las luchas de 1848. Así y todo, a lo largo de estas dos décadas sólo se registraron revueltas ocasionales. Junto con el agotamiento de la prosperidad, la larga calma llegó a su fin. Al término de esta etapa, Francia fue nuevamente escenario de un episodio de características inéditas: la comuna de París de 1871. Luego de protagonizar una feroz revuelta, los obreros amotinados establecieron un gobierno propio en la capital. La reconquista por parte de las tropas federales dejó un saldo aproximado de 14.000 caídos o ejecutados, más de 5.000 deportados y otros 5.000 obreros condenados por tribunales militares.

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

En pocas palabras, el período que va de 1815 a 1873 puede dividirse en dos etapas bien demarcadas de esplendor y depresión. Podría decirse que las teorías económicas se vieron forzadas a acompañar este ciclo. En efecto, en el terreno del pensamiento económico, el período se inicia con las agitadas controversias entre los partidarios y los detractores del sistema ricardiano. La discusión política estaba todavía signada por el enfrentamiento entre los proteccionistas y los librecambistas, entre el campo y la industria, es decir, por las reyertas propias del período de consolidación del capitalismo. A lo largo de la segunda etapa, de 1850 a 1870, cesan los agrios debates y la economía política parece estabilizarse, formándose una ortodoxia de raíz supuestamente ricardiana, con John Stuart Mill como figura dominante. Sin embargo, bajo la superficie de amplio consenso se estaban gestando los *dos nuevos sistemas teóricos* que, partiendo ambos del rechazo de las ideas Ricardo, pondrían fin al predominio de la economía política clásica: el sistema marginalista y el sistema de Marx.

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

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

Las dificultades de Ricardo, nuevamente

¿Qué ocurrió en el campo de la teoría económica entre la época de Ricardo y el surgimiento del marginalismo? Con la publicación de *Los principios*, Ricardo se transformó en una incuestionable autoridad en el terreno de la economía, desplazando a Smith y a sus contradictorias explicaciones. Esto no significa, claro está, que las teorías de Ricardo fueran unánimemente aceptadas; podría decirse que más bien ocurrió lo contrario. En rigor, tanto sus defensores como sus críticos fueron abandonando paulatinamente su sistema en estado puro. Lo que más llama la atención es que sus partidarios primero fracasaron y luego directamente desistieron de la búsqueda de nuevas respuestas que pudieran resolver los interrogantes planteados por Ricardo. Sin embargo, las acaloradas controversias que se desarrollaron en aquella época tuvieron siempre a *Los principios* como punto de referencia obligado y giraron siempre en torno de sus teorías. Los contendientes son numerosos y pueden separarse en dos bandos: ricardianos y anti-ricardianos. No obstante, como se verá, ni unos ni otros lograron importantes avances con respecto a Ricardo sino que, bien visto, se produce un retroceso teórico conjunto que sólo se detiene cuando en 1848 se alcanza una pretendida “síntesis” entre las interpretaciones opuestas. En definitiva, luego de muchas discusiones que no encontraron solución, el sistema clásico fue edulcorado y empaquetado, disimulando sus fallas, hasta convertirse en una nueva ortodoxia, de inspiración vagamente ricardiana, en la pluma de John Stuart Mill.

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

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

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

depender las relaciones de cambio de las mercancías de las cantidades de trabajo empleadas en la producción de cada una de ellas. Así, los principales obstáculos de Smith pudieron sortearse, pero en el camino aparecen algunos fenómenos que, en cambio, sí parecen *contradecir* la ley general.

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

Reformularemos el “problema de Ricardo” levemente para que se comprenda mejor su naturaleza. La dificultad con la que tropieza Ricardo puede plantearse fácilmente sin necesidad de invocar el “experimento” del cambio de salarios. Siguiendo los lineamientos del sistema de Ricardo, el valor viene determinado exclusivamente por el tiempo de trabajo. Que se pague un salario a los obreros no contradice esta explicación, pues una parte de esa cantidad de trabajo que constituye el valor del producto se empleará para este fin mientras que el resto corresponde al capitalista. También puede demostrarse que los instrumentos de trabajo no “crean” valor, sino que una parte de su propio valor, dado por la cantidad de trabajo que contienen, se transfiere al producto. ¿Dónde está, pues, la dificultad? Cuando se consideran dos ramas distintas, suponiendo que en la primera de ellas se emplean más obreros que en la segunda (se utiliza un mayor tiempo de trabajo para la producción), entonces, siguiendo la ley del valor, habría que aceptar también que en la primera rama tanto el valor del producto como las ganancias que obtiene el capitalista deben ser mayores, pues ambos provienen del trabajo. Si suponemos ahora que es necesario emplear una determinada cantidad de instrumentos de producción en la segunda rama (la que requiere menos trabajo), de modo que la magnitud del capital adelantado por los capitalistas de ambas ramas sea de igual magnitud para que se igualen las ganancias, llegamos a la conclusión de que el precio de los productos de ambas ramas deben ser iguales, más allá de su diferente composición entre obreros (capital circulante) y máquinas (capital fijo).² La pregunta que debe responder Ricardo es ésta: si sólo el trabajo “crea” valor y, por tanto, ganancia, ¿cómo es posible que ramas que utilizan menos trabajo y más medios de producción – con la misma inversión de capital– produzcan mercancías que se venden a un “valor mayor” que el que está dado por la cantidad de trabajo, algo que es necesario para que se igualen las ganancias? Como se ve, no se necesita recurrir al ejercicio de la variación del salario –que Ricardo utiliza en su afán de refutar a Smith– para reformular el

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

problema. Pero ahora este mismo problema, cuando se lo plantea en su pureza, se vuelve todavía más enigmático e importante.

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

Un problema del mismo tenor se presenta cuando Ricardo estudia la relación entre el trabajo empleado en la producción y el tiempo que toma colocar los productos en el mercado. Presenta aquí los casos de la producción forestal o vitivinícola. En estas ramas, si el precio se encontrara exclusivamente regulado por los requisitos de trabajo resultaría que tales producciones no podrían llevarse a cabo, pues si un capital del mismo tamaño se invirtiera en una rama cuyo retorno (o rotación) fuera más veloz, obtendría siempre una mayor ganancia. Dicho de otro modo: si se requieren 10 jornadas de trabajo para producir trigo y también 10 jornadas de trabajo totales —distribuidas en el tiempo— para realizar una plantación forestal, el valor de ambos productos, siguiendo la ley del valor, debería ser el mismo, pues el trabajo empleado fue idéntico; sin embargo, el precio de venta de los productos no puede coincidir, ya que en el segundo caso el capitalista deberá esperar, digamos, 15 años para obtener los frutos del negocio. Para que la explotación forestal tenga lugar, la ganancia debe ser equivalente, lo que significa que el precio de los productos cuyo tiempo de circulación es mayor debe elevarse (acumulándose a interés compuesto). Esta fórmula produce la impresión de que el valor se incrementa ¡por el mero paso del tiempo! Ricardo reconoce así otra “excepción” más a su principio del valor.

En síntesis: si llamamos *valor* a la cantidad de trabajo aplicado directamente en la producción de una mercancía y *precio de costo* al que se obtiene al aplicar a la suma de capital invertido una tasa de ganancia homogénea, tenemos que el *valor* difiere del *precio de costo*, lo cual se hace manifiesto cuando se comparan ramas distintas con diferente composición del capital o con distinta velocidad de rotación e iguales tasas de ganancia. Ricardo descubre, reconoce y da cuenta de esta diferencia, pero en lugar de distinguir el *valor* dado por la cantidad de trabajo del *precio de costo* que resulta de la

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

inversión de capital sumada a la ganancia sobre esa inversión, intenta reconciliar ambas figuras en una sola: el “valor de cambio”. Ricardo necesita que las mercancías se cambien por la cantidad de trabajo, es decir, que su ley gobierne *directamente* los precios. Es por eso que a las diferencias entre un criterio y otro son tratadas como “excepciones” a su ley, lo cual produce gran desorientación en las controversias que se desencadenan desde la publicación de *Los principios*.

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

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

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

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

Sin embargo, cuando analiza el papel de la ganancia en la formación del *precio de costo*, lo hace basándose simplemente en la ley de igualación de las ganancias, con lo cual, por un lado reconoce que el valor proviene del trabajo, pero por el otro queda borrada la determinación de la ganancia por el trabajo. En resumen: (1) no logra explicar en base a su ley el intercambio del capital por el trabajo y, por tanto, la conexión entre la ganancia y el valor; y (2) confunde o, más bien, “unifica” el valor con el precio de costo.

Su sistema caerá en desgracia por estas omisiones.

La declinación de la escuela ricardiana

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

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

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

Los partidarios de Ricardo, por su parte, no consiguieron hacer demasiado para sacar a la economía de esta trampa. En lugar de dedicarse a investigar el origen de la ganancia y de aportar a la distinción entre el precio de costo y el valor, se abocaron a la ímproba

tarea de defender a toda cosa al creador de la escuela, tomando a las excepciones de Ricardo como palabra santa y, por medio de inconducentes juegos de palabras y definiciones, intentaron convertir al trabajo en la fuente exclusiva del valor (siguiendo a Ricardo) pero sin avanzar ni un paso en la resolución de los dilemas teóricos pendientes.

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

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

Otro de los grandes vulgarizadores de la economía ricardiana –del bando de los partidarios– fue J. R. McCulloch, quien formuló una expresión completamente desfigurada de la teoría original. Con el manifiesto objetivo de popularizar a su maestro, hace pasar por una explicación simplificada la más completa abdicación de la determinación del valor por el tiempo de trabajo. Nuevamente, las dificultades de Ricardo pretenden resolverse mediante peculiares usos de los términos. Primero, McCulloch sostiene que el valor está determinado exclusivamente por la cantidad de trabajo. Pero en seguida puede observarse cómo se esconde una trampa en el significado que McCulloch le atribuye a la palabra trabajo: así como el hombre trabaja, según el autor, la máquina también “trabaja”, la naturaleza “trabaja”, etc.

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

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

Entre los autores anti-ricardianos, vale la pena examinar brevemente las ideas de Nassau William Senior expuestas en su libro *Political Economy* (1936), que llegaron a tener una muy honda y duradera influencia, incluso entre los ricardianos. Una vez que la mayoría de los economistas parecía haber llegado a la conclusión –contra las palabras de Ricardo– de que el capital crea valor, al igual que lo hace el trabajo, era necesario explicar cómo lo hacía. A diferencia de los ricardianos –que intentaron reducir el capital a simple trabajo acumulado para luego aceptar que el capital, por ser trabajo “pretérito”, producía valor por sí mismo–, los anti-ricardianos tendieron a cerrar filas en torno de la explicación de J. B. Say, según la cual existen tres “factores” independientes que contribuyen a la producción de valor prestando sus “servicios productivos”: la tierra, el trabajo y el capital. El capital se convierte de esta manera en algo intrínsecamente “productivo”.

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

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

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

Por último, nos referiremos –también sucintamente– al autor que con su obra le puso fin a este período de fuertes controversias en torno del sistema clásico: John Stuart Mill –el hijo de James Mill, quien fuera rigurosamente educado por su padre, es decir, un ricardiano desde la cuna–.⁵ El libro de J. S. Mill, *Principios de economía política*, se

5. Una anécdota que ilustra esta afirmación. En su *Autobiografía* de 1873, Mill hijo, nacido en 1806, sostiene que su padre “en ese mismo año, 1819, me dictó un curso completo de economía política. Su querido amigo, Ricardo, había publicado hacía poco un libro que hizo historia en la economía política; un libro que jamás se hubiera publicado o escrito si no fuera por los ruegos y el fuerte apoyo de mi padre;

convirtió rápidamente la referencia de mayor prestigio en la teoría económica de la época, a punto tal que los marginalistas solían referirse a la economía política clásica inglesa denominándola “escuela Ricardo-Mill”. Esta influencia se debe no sólo a que Mill se presentaba a sí mismo como un verdadero continuador de las ideas de Ricardo, sino a que el propósito de su trabajo es, precisamente, dar término a todas las controversias anteriores. Sostiene que “[a]fortunadamente no queda nada que aclarar en las leyes del valor, ni para los escritores actuales ni para los del porvenir” (Mill [1848] 1985: 386). Sin embargo, lejos de ser así, cuando se analizan las “leyes del valor” propuestas por Mill, lo que se encuentra es un intento de “reconciliar” las ideas de los ricardianos y los anti-ricardianos, operación que arroja como resultado no una combinación o “síntesis” sino el abandono del intento de por Ricardo para erigir su sistema económico sobre la determinación del valor por el tiempo de trabajo. De hecho, Mill toma como punto de partida para sus leyes del valor, en directa contraposición con las ideas de Ricardo, la formulación smithiana del capítulo sexto de *La riqueza*:

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

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

De la misma manera que el salario del trabajo es la remuneración del trabajo, así las ganancias del capitalista son propiamente, según la afortunada expresión de Mr. Senior, la remuneración de la abstinencia. Son ganancias por abstenerse de consumir su capital en provecho propio y permitir que lo consuman los trabajadores productivos para su provecho. Por su abstinencia precisa una recompensa. Muchas veces obtendría mayor cantidad de placer derrochando su capital, ya que éste es mayor que la suma de las ganancias que puede obtener durante los años que espera vivir (Mill [1848] 1985: 360).

Se consume así el segundo paso: incorporar a la ganancia del capital, derivada del sacrificio que atraviesa el capitalista cuando se abstiene de consumir, entre los costos de producción de las mercancías. La maniobra consiste pues en sustituir al trabajo por el

porque Ricardo, el más modesto de los hombres, a pesar de estar convencido firmemente de la verdad de sus doctrinas, estimaba tan poco su capacidad de hacerles justicia a través de la exposición que había abandonado la idea de darles publicidad” (Mill [1873] 2000: 27).

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

salario en la formación del valor para y luego sumar la ganancia que resulta de la abstinencia del capitalista. Así completa Mill su “interpretación” –o, mejor dicho, su “falsificación”– de Ricardo.

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

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

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

El marginalismo revolucionario

Nos proponemos ahora reconstruir los elementos centrales con los que se inicia la conformación del sistema marginalista, sin la pretensión de abarcar la totalidad de las contribuciones relevantes. Tampoco intentaremos pintar un cuadro exhaustivo del estado actual de esta escuela, lo que requeriría un esfuerzo desproporcionado pues, a partir de finales del siglo XIX, el marginalismo llegó a convertirse en una nueva y casi universal ortodoxia que vino a reemplazar al sistema clásico. Durante el siglo XX, en contraste con su época fundacional, la producción de la teoría económica ortodoxa se fue ensanchando y creciendo hasta convertirse en otra de las tantas ramas de la división del trabajo (académico), de manera que todo intento de retratar el actual estado del *mainstream*, es una tarea tan compleja como arriesgada, y su resultado sería seguramente objeto de legítimos cuestionamientos. Examinaremos en esta lección, por tanto, exclusivamente la *génesis del sistema marginalista*, su primera forma de expresión. Así y todo, según creemos, en estos primeros pasos quedan establecidos los fundamentos que hasta el presente dan aliento al sistema marginalista en sus diversas y numerosas versiones.

Se empleará la misma modalidad expositiva que se utilizó con la escuela clásica, estudiando los textos principales de los autores más importantes de esta corriente. Sin embargo, una cualidad distintiva del marginalismo es que en lugar de emerger de una secuencia de contribuciones que dialogan entre sí germinó de forma simultánea en distintos países y a través de libros de distintos autores, lo cual dificulta la reconstrucción de su punto de partida y de sus primeros desarrollos como un cuerpo único. Es por eso que debe realizarse necesariamente una previa selección y un recorte del material disponible. Para hacerlo, conviene tener en cuenta las dos etapas bien diferenciadas que atravesó la llamada “revolución marginalista”. La primera de ellas se inició con la publicación de los libros fundacionales de Jevons, Menger y Walras. En

los primeros cuatro años de la década de 1870, los tres primeros marginalistas dieron a luz sus obras de manera mutuamente independiente y casi simultánea; estos libros, no obstante, no encontraron una acogida entusiasta por parte de los economistas de la época. Al contrario, la difusión de sus nuevas ideas demandó un gran esfuerzo para estos tres autores. Tuvieron incluso dificultades para obtener posiciones relevantes dentro del sistema educativo y universitario, para formarse un grupo de seguidores cercanos y, por último, para tejer una red de contactos, de corresponsales y de relaciones que proporcionaran al movimiento cierta proyección internacional.

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

El inicial carácter épico del movimiento se ve reflejado en el tono de las contribuciones. Esta etapa inicial fue, por tanto, la etapa genuinamente revolucionaria del marginalismo, cuando sus impulsores se proponían destronar y desplazar a la ortodoxia de aquel momento, es decir, a la “escuela Ricardo-Mill”. Se dejan ver con firmeza y claridad sustantiva los aspectos más polémicos y críticos del marginalismo, aspectos que el lector contemporáneo suele echar de menos en la versión actual triunfante y edulcorada del *mainstream*, pues el movimiento fue perdiendo sus aristas controversiales a medida que, con el correr del tiempo, avanzaba decidida en la conquista de la posición dominante dentro de la teoría económica.

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

Marshall (1842-1924) formó parte de la llamada “segunda generación” de marginalistas, una legión mucho más numerosa y mejor pertrechada, conformada también por Francis Ysidro Edgeworth (1845-1926), Philip Henry Wicksteed (1844-1927) y Arthur Cecil Pigou (1877-1959) en Inglaterra; Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914) y Friedrich von Wieser (1851-1926) en Austria; Maffeo Pantaleón (1857-1924), Enrico Barone (1859-1924) y Vilfredo Pareto (1848-1923) en Italia; Knut Wicksell (1851-1926) y Gustav Cassel (1866-1945) en Suecia; e Irving Fisher (1867-1947) y John Bates Clark (1847-1938) en Estados Unidos.

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

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

En la primera etapa de la revolución, los marginalistas enfrentaron estrepitosamente a los clásicos pero sólo consiguieron imponer sus ideas por medio de la versión de Marshall, que enfatiza la posibilidad de realizar una integración entre ambos sistemas. El segundo punto de interés que tiene para nosotros la versión marshalliana del marginalismo se relaciona con la dirección que sigue la historia del pensamiento económico. La crítica que, más adelante, en plena Gran Depresión, dio comienzo a la denominada “revolución keynesiana” estuvo dirigida contra el sistema marshalliano y no contra el de los primeros marginalistas.

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

La fundación del marginalismo

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

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

Cuando, por fin, llegue a establecerse un auténtico sistema de economía política, se verá que ese hombre competente pero equivocado, David Ricardo, condujo el carro de la ciencia económica en una dirección errónea. Una dirección, empero, en la que fue lanzado aun más lejos hacia la confusión por su igualmente competente y equivocado admirador, John Stuart

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

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

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

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

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

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

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

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

Veamos de qué forma se proponían “invertir la fórmula” clásica. Para hacerlo, tomaremos a *La teoría* de Jevons como inicio del recorrido –intercalando sólo esporádicas alusiones a Menger y Walras–. El primer paso encaminado a sustituir la

explicación clásica consiste en “unificar” todas las categorías con las que había “descompuesto” analíticamente al fenómeno del precio. Así, los términos valor, valor de uso, valor de cambio, precio natural y precio de mercado se reducen a una sola categoría: *relación de intercambio*.¹⁰

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

La cuestión no es para nada menor ni se trata tampoco de una sutileza terminológica: como se verá, según todos los primeros marginalistas, la determinación del valor se produce exclusivamente en el momento del intercambio, de manera que el único aspecto del fenómeno que amerita un análisis es precisamente esa relación de cambio (al que llamarán “intercambio puro”). Los clásicos consideraban que la mercancía, además de “tener” un precio directamente observable, “tenía” valor, valor de cambio, valor de uso, es decir, que el fenómeno complejo de la determinación del valor (y del precio) debía analizarse a través de más de un “factor” o “momento”. Es por eso que utilizaban un conjunto de categorías analíticas para descubrir la verdadera naturaleza del precio y de sus movimientos. Los marginalistas, en cambio, toman como punto de partida que no hay “una entidad existente como el *valor intrínseco*. Hay indudablemente, calidades inherentes a sustancias como el hierro o el oro que influyen en su valor; pero la palabra valor, en tanto pueda usarse correctamente, expresa simplemente *la circunstancia de su intercambio en una cierta relación por otra sustancia*” (Jevons [1871] 1998: 120).

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

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

Queda claro entonces que para los marginalistas el valor no es un atributo de los bienes, sino una “circunstancia” a la que éstos son sometidos por los hombres. De aquí

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

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

No está de más recordar que, más allá de las discusiones “filosóficas” sobre la presunta existencia de un “valor intrínseco”, el propio Smith había destinado el capítulo séptimo de *La riqueza* al análisis de la determinación de los “precios de mercado”, que dependían exclusivamente de las circunstancias del cambio. En el sistema clásico, no obstante, esos precios de mercado se movían en torno de un centro gravitatorio establecido por los llamados “precios naturales”. Recordemos también que el interrogante que pretendía dilucidar el sistema clásico era, por tanto, la dirección o tendencia de los precios de mercado, más allá de su determinación circunstancial por la relación recíproca entre la oferta y la demanda. Mientras una ciudad estaba sitiada, por ejemplo, la demanda presionaría sobre los alimentos elevando su precio de mercado, pero terminado el asedio, volvería a instaurarse el precio natural. Por eso, explicaba Smith, fuera de esa situación límite, en donde la ampliación de la oferta encuentra ciertos obstáculos, cuando el *precio de mercado* difiere del *precio natural* se desencadena un proceso de ajuste que va acercando paulatinamente el primero al segundo. En la rama productiva en la que la demanda elevó o redujo el precio de mercado se registrarían ganancias más elevadas o más reducidas que las normales o naturales. El capital fluiría de unas ramas a otras para que se igualen nuevamente las tasas de ganancia, elevando la cantidad producida allí donde la demanda había incrementado el precio de mercado por encima del precio natural de manera permanente y haciendo lo contrario en el caso inverso. Los cambios en las condiciones del mercado (cuando se considera la oferta fija) originaban luego modificaciones en las cantidades producidas y los precios tendían siempre a ubicarse finalmente en su nivel natural. Es este tipo de análisis que se propone comprender la determinación de los precios que se encuentra por detrás de su fijación según el estado circunstancial de la oferta y la demanda, el que había conducido a los clásicos a emplear categorías como “precio de mercado”, “precio natural” y “valor”.

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

Ahora bien, ¿de dónde provienen estos bienes? Si se acepta que fueron producidos por empresas capitalistas, debe reconocerse también que las consideraciones asociadas al costo se involucren en las decisiones de venta. Es aquí donde se esconde, indudablemente, el secreto del “intercambio puro”, es decir, del “ejercicio analítico” que plantean los marginalistas para estudiar la determinación del valor. En su “modelo”, las mercancías no han sido producidas de ningún modo, sino que “nacen” directamente

listas para el intercambio. En la expresión moderna, la cantidad de bienes cantidad está dada según las “dotaciones iniciales” arbitrarias. Volveremos sobre este punto y sus consecuencias más adelante. De momento, continuemos con el desarrollo de Jevons.

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

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

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

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

Como sabemos, la solución de la escuela clásica para esta “paradoja” es que el agua es “barata” porque en su producción se emplea poco trabajo, mientras que el trabajo

empleado para producir el diamante es relativamente mayor, más allá de que su utilidad sea reducida o elevada. Del mismo modo podría explicarse desde la teoría de los costos de producción: el agua tiene menor costo que los diamantes.

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

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

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

El intercambio puro

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

[T]ampoco podemos decir, cuando consideramos detenidamente la cuestión, que todas las partes de la misma mercancía posean la misma utilidad. El agua, por ejemplo, se puede describir groseramente como la más necesaria de todas las sustancias. Un litro de agua diario tiene la gran utilidad de salvar a una persona de morir de la manera más penosa.

Varios galones diarios pueden tener mucha utilidad para propósitos tales como cocinar o lavar; pero después de asegurado un suministro adecuado para esos fines, toda cantidad adicional es objeto de indiferencia comparativa. Todo lo que podemos decir entonces es que el agua, hasta cierta cantidad, es indispensable. Que cantidades mayores tienen grados diversos de utilidad. Pero que, por encima de cierta cantidad, la cantidad de utilidad descende gradualmente a cero. Puede incluso llegar a ser negativa, es decir, dotaciones subsiguientes de la misma sustancia pueden convertirse en inconvenientes y dañosas. Exactamente los mismos tipos de consideración se aplican más o menos claramente a cualquier otro artículo (Jevons [1871] 1998: 98).

De aquí se deriva una transformación que opera el marginalismo en el análisis del valor de uso: debe distinguirse –dice Jevons– la *utilidad total* de una mercancía de la utilidad atribuible a cada “parte” de la misma. Desde esta perspectiva, deja de importar si el agua es imprescindible, muy útil, poco útil, o bien perfectamente inútil. Lo único que interesa ahora es la utilidad *de cada porción*. La primera “porción” de agua tiene una utilidad incalculable, mientras que la utilidad correspondiente a cada porción adicional de agua irá descendiendo, hasta hacerse muy pequeña, nula e incluso negativa. Para realizar esta división en porciones que luego serán “valoradas” según su utilidad, es necesario suponer que la cantidad del bien en cuestión está fija. Caso contrario, la pregunta sería otra: ¿cuánto se desea de cada bien a la hora de producirlo? Así, la cantidad sería variable. Pero el ejercicio del intercambio puro ideado por los marginalistas supone precisamente que las cantidades de todas y cada una de las mercancías vienen *dadas*, de manera que esta operación puede aplicarse a todos los bienes existentes. Por ejemplo, a la comida.

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

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

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

¿Hasta qué punto se reduce la utilidad de las porciones de una mercancía en particular? Eso depende, claro está, de la cantidad total disponible. De esta manera, aquellas las mercancías que en el ejercicio hipotético del intercambio puro se hacen presentes en grandes cantidades (en relación con las necesidades y los gustos), más allá de su utilidad total, obtendrán una valoración muy reducida. Es que la utilidad relevante para el intercambio de la mercancía es la que corresponde a la última porción disponible, no a las primeras ni a la suma de todas ellas. El mensaje es el siguiente: si la cantidad (de diamantes, por ejemplo) fuera suficientemente grande, la utilidad de la última porción se reduciría hasta hacerse muy pequeña. Pero si, en cambio, la cantidad de la mercancía en cuestión es escasa en relación con las necesidades o los gustos, la utilidad correspondiente a la última porción aun será elevada, porque no se ha saciado completamente la necesidad (el caso del diamante). Claro que este cálculo puede realizarse sólo porque se ha supuesto antes que las cantidades de todos los bienes vienen dadas y no son, hasta el momento, el resultado de la actividad productiva del hombre.¹²

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

Pero la presunta “refutación” marginalista de la paradoja clásica del agua y el diamante se reduce a sostener que la utilidad de la última porción de agua es pequeña – porque hay agua disponible en abundancia– mientras que la utilidad de la última porción de diamante es elevada –porque la cantidad disponible es pequeña–. A contramano de lo que sostenían Smith y Ricardo, el valor de uso (la utilidad de la última porción) determina el valor de cambio (la relación de intercambio). De esta manera se “combinan” los dos atributos de las mercancías que participan del intercambio puro sin producción, la utilidad y la cantidad: la utilidad relevante es la de cada “parte” del total disponible de la mercancía, de modo que la determinación que importa es la “utilidad mediada por la cantidad”, es decir, la utilidad de la última porción disponible. Este análisis tiene como punto de apoyo el supuesto de que las cantidades de las mercancías “no producidas” vienen dadas de antemano.

La tarea de Jevons, luego de haber realizado esta operación de “limitación” y “fragmentación” del valor de uso, consiste en formalizar su explicación a través de un “modelo” matemático. Intentará demostrar que la relación de cambio no está

potable, sino que, además, hay grandes cantidades de este bien que se dejan perder sin provecho alguno, porque no pueden utilizar la cantidad total de que disponen” (Menger [1871] 1985: 124-126).

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

determinada por las condiciones de producción –que han sido eliminadas axiomáticamente del planteo del problema- sino por la cantidad y la utilidad de las mercancías disponibles en el ejercicio de intercambio puro.

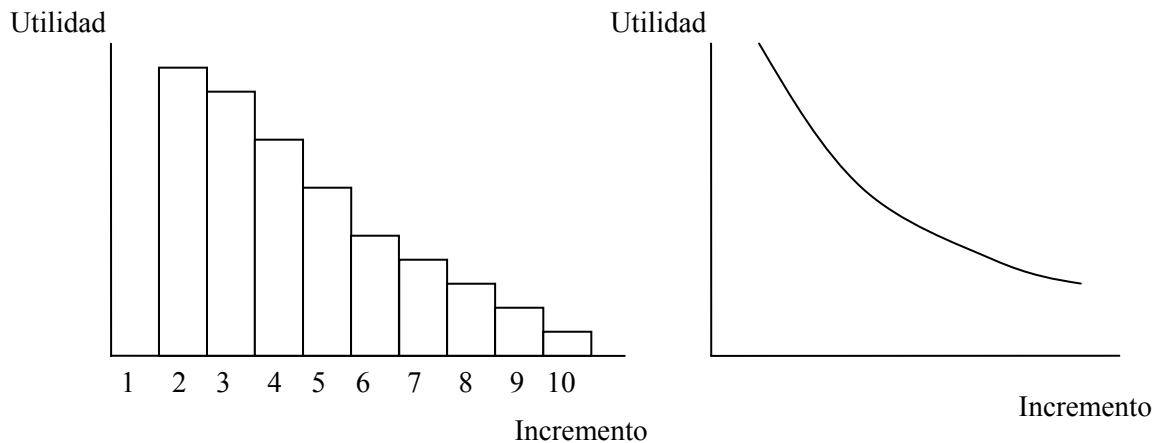
Antes de continuar con la formulación matemática de la ley marginalista del valor, es conveniente reflexionar un poco más sobre este enfoque que involucra un nítido alejamiento de la tradición clásica.¹³ Para el marginalismo, el objetivo de la economía no radica en comprender el origen de la riqueza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

En consecuencia, el marginalismo representa a la producción capitalista como una actividad que no está regida por el afán lucro –tal como hacía la teoría clásica, que pretendía demostrar cómo esa búsqueda ciega de ganancia conducía, inconcientemente, al bienestar común–, sino que la considera guiada inmediatamente por “las leyes del disfrute humano” y, por tanto, la trata como un proceso que viene a satisfacer esas necesidades y deseos.

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

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

Gráfico N° 1. La utilidad marginal decreciente



Jevons, primeramente, divide a una mercancía (en su ejemplo, la comida consumida durante todo un día) en 10 partes iguales. Llamará a cada una de esas partes *incremento*. A cada *incremento*, a partir del segundo, le corresponde una utilidad menor al anterior, tal como se expresa en el Gráfico N° 1, figura de la izquierda, donde el eje de las ordenadas (vertical) mide la utilidad y el eje de las abscisas (horizontal) representa el total de la comida diaria dividida en 10 porciones o *incrementos*. Cada uno de los rectángulos mide la utilidad de cada incremento del alimento y se lo denomina *grado de utilidad*. Como la utilidad del primer incremento es infinitamente alta (pues no es posible subsistir si se carece hasta de la décima parte del alimento diario), la utilidad total —es decir, la suma de todos los rectángulos— es infinita. El hecho de que la totalidad del alimento se divida en 10 o 100 o 1.000 incrementos es indistinto, pues siempre, por más pequeña que sea la porción considerada, cada incremento adicional tendrá una menor utilidad que el anterior. Es por eso que prosiguiendo con la división del total en partes cada vez más minúsculas puede llegarse a considerar cantidades “infinitamente pequeñas” para presentar la “ley de la variación del grado de utilidad” a través de una línea continua, en lugar de utilizar una sucesión de rectángulos (Gráfico N° 1, figura de la derecha). El grado de utilidad está representado por una línea pues el incremento es infinitamente pequeño y el rectángulo infinitamente estrecho (es decir, una línea).¹⁴ Ahora bien, como señalaba Jevons para rebatir a Smith, lo importante para el fenómeno del precio no es la utilidad total de una mercancía —la suma de todos los rectángulos—, sino la utilidad correspondiente a la última adición —infinitamente pequeña— consumida, a la que denomina *grado final de utilidad*. Esta definición del *grado final de utilidad* de una mercancía es distintiva del marginalismo. De hecho, el nombre “marginalistas” está tomado precisamente de su determinación del valor por el grado final de utilidad o, lo que es lo mismo, por la utilidad correspondiente a la última unidad consumida, a la que también podría llamarse utilidad en el margen o, más corrientemente, *utilidad marginal*. Con estos elementos Jevons consuma su alejamiento de la teoría clásica:

14. En términos estrictamente matemáticos, puede definirse al grado de utilidad como el cociente entre la variación en la utilidad (en símbolos Δu) y la variación de la cantidad consumida (Δx), cuando esta última variación es infinitamente pequeña. El cálculo diferencial denomina a esta variación “derivada” de la

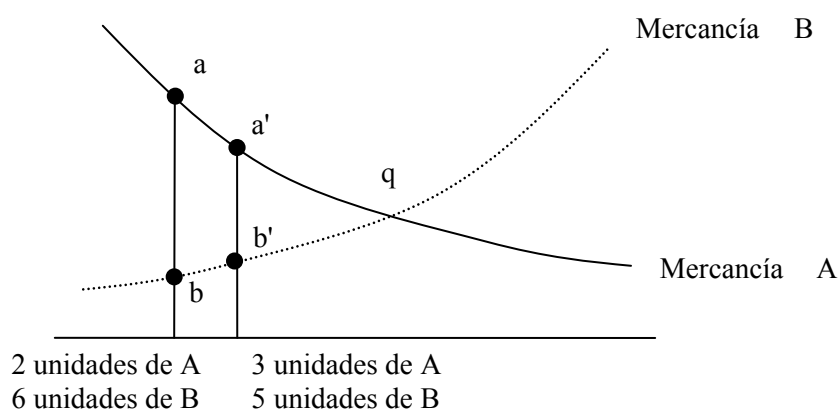
función de utilidad (y se define como el límite del cociente incremental, en símbolos, $\lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\Delta u}{\Delta x}$).

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

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

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

Gráfico N°2. La teoría del intercambio de Jevons.



Supóngase que al comienzo del ejercicio el individuo posee 2 unidades de A y 6 unidades de B. Las curvas permiten medir la utilidad de la última unidad de cada una de

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

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

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

Walras sostiene en *Los elementos* que “el valor proviene, por tanto, de la *rareté* y todas las cosas escasas distintas del trabajo tendrán valor y se intercambiarán al igual que éste. Por tanto, la teoría que sitúa el origen del valor en el trabajo es, más que una teoría demasiado estrecha, una teoría completamente vacía, más que una afirmación inexacta, una afirmación gratuita” (Walras [1874] 1987: 337). Más adelante, en un apartado dedicado a refutar la teoría inglesa del valor, agrega que no existe “valor alguno de los costes de producción, que, una vez fijado, determina a su vez el precio de venta de los productos. El precio de venta de los productos se determina en el mercado de productos en razón de la utilidad de su cantidad; no hay otras condiciones que considerar, porque estas dos son necesarias y suficientes” (Walras [1874] 1987: 643).

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

El valor que un bien tiene para un sujeto económico es igual a la significación de aquella necesidad para cuya satisfacción el individuo depende de la disposición del bien en cuestión. La cantidad de trabajo o de otros bienes de orden superior utilizados para la producción del bien cuyo valor analizamos no tiene ninguna conexión directa y necesaria con la magnitud de este valor [...]. Respecto del valor de un diamante, es indiferente que haya sido descubierto por puro azar o que se hayan empleado mil días de duros trabajos en

un pozo diamantífero. Y así, en la vida práctica, nadie se pregunta por la historia del origen de un bien; para valorarlo sólo se tiene en cuenta el servicio que puede prestar o al que habría que renunciar en caso de no tenerlo. Y así, no pocas veces, bienes en los que se ha empleado mucho trabajo no tienen ningún valor y otros en los que no se ha empleado ninguno lo tienen muy grande. Puede ocurrir también que tengan un mismo valor unos bienes para los que se ha requerido mucho esfuerzo y otros en los que el esfuerzo ha sido pequeño o nulo. Por consiguiente, las cantidades de trabajo o de otros medios de producción empleados para conseguir un bien no pueden ser el elemento decisivo para calcular su valor (Menger [1871] 1985: 132).

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

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

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

está reflejada en la fórmula de Jevons, expresada en cantidades de bienes y no en precios.¹⁵ ¿Cómo continuar desde este punto?

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

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

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

propios productos carecen en general de “utilidad”.¹⁶ Esta es una definición especial de la oferta, a la medida de las necesidades de la ley marginalista del valor, que excluye la producción. Y no se trata de un detalle menor en la representación de la economía capitalista, sino que en la producción para obtener ganancia radica uno de sus caracteres distintivos. La falsa imagen que irradia el intercambio puro es que el cambio consiste en entregar cosas que se valoran menos a cambio de otras que se valoran más, como si en el capitalismo no fueran las empresas las que deciden qué producir sino que el núcleo del problema estuviera en los consumidores, los que cambian entre sí.

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

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

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

Una vez analizado el precio de equilibrio para dos mercancías, Walras se aboca a estudiar el problema del intercambio de varias mercancías, tarea que lo conduce a formular su famoso “teorema del equilibrio general”. Intentaremos identificar primeramente el fondo del problema. Cuando se estudian sólo dos mercancías, está asegurado que el exceso de demanda de un mercado sea siempre igual al exceso de oferta en el otro mercado. Esta igualdad no es una cuestión metafísica o de compleja demostración, sino un hecho trivial y obvio, pues se trata de una verdad algebraica. Veamos un sencillo ejemplo. Supóngase que se cambia pescado por trigo a una tasa de una tonelada por una tonelada y que con ese precio relativo se registrara un exceso de oferta de trigo de, por ejemplo, diez toneladas. Esto significa, por definición, que *a esa*

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

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

relación de cambio quienes poseen trigo desean obtener a cambio diez toneladas más de pescado, de manera que en el mercado de pescado hay un exceso de demanda de diez toneladas. Como contrapartida del exceso de oferta de diez toneladas de trigo se verifica un exceso de demanda de diez toneladas de pescado. En términos más generales, puede deducirse de lo anterior que las magnitudes de los excesos de demanda y de los excesos de oferta son, por fuerza, siempre iguales. Según lo explicado por Walras, esta situación se corregirá. El “ajuste” se producirá a través de la suba del precio del pescado (y, por tanto, de la baja del precio del trigo, ya que se trata de un único *precio relativo*), lo que, a su vez, reducirá la demanda de pescado encarecido y también, necesariamente, disminuirá la oferta de trigo abaratado (a cambio de pescado). En términos algebraicos, en este ejercicio hay dos ecuaciones (las funciones de demanda en función de los precios) y dos incógnitas, los precios de cada mercancía. Se trata, pues, de un sistema de ecuaciones con una solución (condicionada sólo por la forma de las funciones). Desde el punto de vista del procedimiento, el incremento del precio de una mercancía significa la caída del precio de la otra, lo que contribuye a reducir, simultáneamente, los excesos de oferta y de demanda recíprocos, proceso que continua hasta alcanzar el equilibrio.

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

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

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

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

Queda así solucionado –con inigualable ingenio– el problema “matemático” de los precios de equilibrio, pero ¿es esto lo que realmente ocurre en el mundo real? Esta es una pregunta que Walras formula y cuya respuesta –sostiene– es afirmativa. Procede entonces a ilustrar cómo en la práctica se establecen simultáneamente todos los precios en su nivel de equilibrio. Al igual que ocurrió en el modelo matemático, hay que demostrar que en la práctica no se producen ganancias de arbitraje, es decir, que no se realizan transacciones fuera de los precios de equilibrio –llamadas también *transacciones falsas*. Estos intercambios llevarían a un proceso de perpetua oscilación que impediría alcanzar el equilibrio y, además, ocasionaría una redistribución de las “ganancias” del cambio provocada por los individuos que compran para vender no para maximizar la utilidad del consumo sino para aprovecharse de las oportunidades de los precios. Recordemos, por otra parte, que este problema del continuo movimiento de los precios sin un punto fijo no configuraba una dificultad para el sistema clásico, donde los *precios de mercado* se definen como precios en permanente oscilación en torno de los *precios naturales*, establecidos *fuera del mercado*.

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

Sean p^b, p^c, p^d, \dots los $(m-1)$ precios de (B), (C), (D), en términos de (A) *voceados* al azar [A es el numerario, de manera que su precio = 1, AK]. A estos precios, así *voceados*, cada individuo determina su demanda u oferta de (A), (B), (C), (D), ... Esto se consigue tras alguna reflexión, sin cálculo, pero exactamente igual a como se haría mediante el

cálculo en virtud del sistema de ecuaciones de equivalencia entre las cantidades demandadas y ofrecidas y las de satisfacción máxima completado con las restricciones adecuadas [...]. Si la demanda y oferta totales de cada mercancía fuesen iguales [...] el intercambio se realizaría a esos precios y el problema estaría resuelto. Pero, generalmente, la oferta y la demanda totales de cada mercancía serán diferentes [...]. ¿Qué sucederá en este caso en el mercado? Si la demanda es superior a la oferta, el precio de dicha mercancía en términos del numerario subirá; si es la oferta la que supera a la demanda, bajará (Walras [1874] 1987: 298 y ss.).

En el relato del funcionamiento real del sistema, según Walras, las mercancías están disponibles en cantidades fijas y todo comienza cuando los precios de los bienes (B), (C), (D) se fijan al azar, se expresan todos ellos en términos del numerario (A) y anuncian a viva voz. Aunque el procedimiento parece simple, encierra nuevamente un supuesto difícil de defender. En primer lugar, se afirma que los precios son “voceados”. Pero, ¿quién los establece al azar y quién los “vocea”? En segundo lugar, se dice que los individuos calculan sus ofertas y demandas a esos precios y que el intercambio tiene lugar si y sólo si la oferta y demanda se igualan en todos los mercados. Pero, ¿cómo se calculan esas magnitudes totales y quién impide que los individuos se lancen a cambiar de todos modos a precios falsos? Por último, se sostiene que como, en general, las demandas y ofertas totales no coinciden, los precios se modificarán según la regla propuesta. Una vez modificados, el proceso recomienza, es decir, se “vocean” nuevos precios. Pero, ¿quién recibe todas las órdenes de compra y venta, calcula los totales, aplica los cambios de precios y los vocea nuevamente sin que se haya cambiado aún una sola mercancía? El punto es crucial si recordamos nuevamente que el “supuesto” de que no se realizan cambios fuera del equilibrio es esencial para toda la construcción, porque de otro modo no podrían establecerse los precios de equilibrio y el sistema sería completamente incapaz de ofrecer ninguna determinación clara y precisa de los precios, quedándose, pues, sin *ninguna teoría del valor*. Cuando las voluntades (utilidades) de todos los individuos son las que fijan los precios, que esas utilidades coincidan se transforma en un requisito ineludible para determinar los valores.

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

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

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

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

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

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

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

Por más ajeno al pensamiento clásico que pretenda ser el planteo de los primeros marginalistas, hay un punto de total coincidencia. El “valor” en el marginalismo es el resultado de la concurrencia conjunta de dos cualidades de las cosas, de su utilidad y de la limitación de su cantidad, cualidades que Walras resume con el término “escasez” (Menger los denomina “bienes económicos”). Ahora bien, utilidad y escasez son dos atributos que, indudablemente, reunían también los bienes producidos por el hombre en toda época histórica.¹⁸ Esta definición es a todas luces cuestionable en tanto el valor de cambio (el precio) es, sin lugar a dudas, un atributo exclusivo de las mercancías; y las mercancías, a su vez, resultan ser también la forma general del producto *exclusivamente* en la sociedad capitalista. ¿Cómo es posible, pues, que la “escasez” (en sentido de Walras) haya existido siempre y el valor de cambio, el precio, el mercado, sólo hagan su aparición en determinadas circunstancias históricas?

Discutimos ya la manera en que Smith pretendió convertir a la mercancía en el resultado de una “propensión natural del hombre”. Este recurso servía, de una parte, para naturalizar al sistema capitalista y a sus formas económicas peculiares. Pero, por otra parte, el propio desarrollo del enfoque de Smith le impidió llevar este artificio hasta su máxima expresión. De hecho, el punto de partida de *La riqueza* había sido precisamente la búsqueda de las cualidades históricas particulares de la sociedad moderna, dándole un lugar trascendental al hecho de que, como ninguna otra en la historia, era ésta una *sociedad de mercaderes*. Es por eso que Smith cae en la

18. Ver con Iñigo Carrera (2007: 93).

contradicción: por un lado, la proliferación de la mercancía era presentada como un rasgo exclusivo de la sociedad capitalista; pero, por el otro lado, la mercancía era tomada como un producto de la naturaleza íntima –e inmutable– del hombre. Este obtuso razonamiento tiene graves consecuencias teóricas, ya que mientras se dice que la mercancía acompañó al hombre en épocas remotas, Smith al mismo tiempo debe negarlo para reconocer el carácter mercantil exclusivamente a la sociedad actual. Esta perspectiva parece conducirlo a Smith a la creencia de que una vez alcanzado el estadio en el que la naturaleza “mercantil” del hombre logra su manifestación más completa y esplendorosa, la mercancía y sus formas económicas derivadas (como el dinero y el capital) se instalarán de manera definitiva en la historia humana. El capitalismo se convierte entonces en el fin de la historia y también (por ser resultado del instinto humano) en su comienzo.

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

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

Parece existir una excepción a esta mirada sin registro de las transformaciones históricas: las usuales referencias al “estado primitivo” de la sociedad.¹⁹ Sin embargo, la función que cumple en la teoría clásica el mundo primitivo es precisamente la de demostrar que las formas económicas características del capitalismo estuvieron siempre presentes en las sociedades humanas, desde tiempos inmemoriales. El estado primitivo de la sociedad resulta ser, en realidad, un capitalismo arcaico, de lanzas y flechas, pero que carece de diferencias sustanciales con la sociedad actual. Están presentes las mercancías, el dinero, el “capital”, aunque se excluya del cuadro al trabajo asalariado y a la propiedad territorial. Más adelante, la representación teórica de las sociedades “salvajes” fue reemplazada por las referencias a un más familiar y civilizado Robinson Crusoe, un hombre moderno que ha sido abandonado en un contexto primitivo. Se descubre así, con alborozo, que Robinson de su isla no hace más que comportarse exactamente del mismo modo en que lo hacía antes del naufragio, aunque ahora deba utilizar instrumentos producidos con sus propias manos. Se construye de este modo una inverosímil economía unipersonal que es nuevamente idéntica en esencia al capitalismo, con la presencia de mercancías, dinero, capital, salario e incluso tasa de interés (implícita).

El material empleado para la construcción de estos mundos imaginarios se encuentra en la teoría económica, más precisamente, en la teoría del valor. Como el análisis de la mercancía es incapaz de captar lo que ésta tiene de histórico y particular, se deduce que la mercancía es inseparable de la especie humana. Es por eso que no resulta raro que los marginalistas conciban a las mercancías, tanto como al dinero y al capital, no como

19. Nos referimos, claro está, a los desarrollos teóricos. Nada cambia por el hecho de que tanto la obra de Smith como la de Ricardo –en especial la primera– contengan en ciertos pasajes elementos históricos y descriptivos acerca de los regímenes anteriores, como el medioevo o la antigüedad. Desde el punto de vista de la teoría, en cambio, salta a la vista su incapacidad para dar cuenta de las particularidades de cada una de las formas sociales, en especial del régimen capitalista.

productos del instinto natural del hombre, al modo de Smith, sino como el resultado ineludible de los atributos naturales e inmutables de las cosas mismas. Los objetos útiles y cuya cantidad es limitada, es decir, prácticamente la totalidad de los objetos, son *naturalmente* mercancías. O, lo que es lo mismo, se concibe al valor como una propiedad natural de los objetos. De este modo, el valor de cambio deja de ser una cualidad de los productos del trabajo para convertirse en una cualidad de las cosas como tales. No es raro, pues, que Walras sostenga que

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

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

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

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

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

Ni bien inicia su estudio, Menger establece una distinción dirigida a reconocer –y resolver– este problema. Llama “bienes de primer orden” a aquellos que “sirven para la satisfacción inmediata de nuestras necesidades”, como los “alimentos, bebidas, vestidos, objetos de adorno o cosas similares”. Junto a ellos, prosigue, “hallamos en la esfera de la economía de los hombres un gran número de otras cosas que no tienen ninguna

conexión causal inmediata con la satisfacción de nuestras necesidades”, como “harina, combustible, sal; vemos también en venta aparatos y enseres para cocer el pan, así como las fuerzas laborales específicas necesarias para este menester”. Denomina, entonces, “bienes de segundo orden” a aquellos que “aunque no pueden satisfacer inmediatamente las necesidades humanas, pueden hacerlo de forma mediata”. No se acaba aquí la cadena de producción que concluye con los bienes que participan en el intercambio puro. Hay también bienes de tercer orden que contribuyen en la producción de los de segundo orden y, continúa, “Los campos de cereales, así como los aperos y las instalaciones necesarias para su cultivo y los trabajos específicos de los campesinos son bienes *de cuarto orden*” (Menger [1871] 1985: 52). Para no dar más rodeos, diremos que Menger denomina bienes de segundo orden, tercer orden, cuarto orden, etc. (bienes de orden superior) a todos los insumos que intervienen en la producción de los bienes de consumo inmediato, pero también incluye allí a los que Say denominó “factores de la producción”, es decir, al trabajo, a la tierra y al capital.

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

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

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

Menger es conciente de estas dificultades y propone una explicación que, en línea con su rechazo de la teoría de los costos de producción, sostiene que “[e]l valor que tienen para nosotros los bienes de orden inferior no puede estar condicionado por el valor de los bienes de órdenes superiores utilizados para la producción de los primeros. Es claro, al contrario, que el valor de los bienes de órdenes superiores está condicionado siempre y sin excepción por el valor previo de aquellos bienes de órdenes inferiores a cuya producción sirve”(Menger [1871] 1985: 134 - 135). Esto significa que el valor del pan determina el de sus insumos. ¿Pero cómo lo hace? En primer lugar, para lograr la consistencia con la ley del valor, Menger se ve obligado a sostener que el valor de los bienes de orden superior no está fijado por el valor que tienen *actualmente* los bienes de orden inferior, sino por su “valor previsible” en el futuro, pues el valor del producto

sólo será fijado por las circunstancias del cambio. La producción ocurre “antes” de la venta y el precio del bien de primer orden puede variar entre el momento en el que se empieza la fabricación y el momento en el que se coloca en el mercado. Así, excepto que se pretenda que todos los precios de insumos y productos se determinan conjuntamente (como luego sostiene Walras), el valor de todo este grupo de bienes, que incluye la tierra, el trabajo y el capital, debe depender de las previsiones sobre el valor de los bienes de primer orden. De todos modos, esto no quita que la tarea de otorgar un valor a estos bienes sea sumamente compleja, además de predecir los precios, Menger acepta que sobre la suma de los precios de los bienes de orden superior debe agregarse además “un margen para el valor de utilización del capital y de la actividad empresaria”. Así, la ganancia del productor aparece mágicamente sumada al precio de costo.

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

La presunta solución para todos estos graves problemas conceptuales se condesa en un verdadero galimatías verbal. Menger resuelve que la “ley de vigencia general para determinar el valor de una cantidad concreta de un bien de orden superior es que este valor es igual a la diferencia entre la significación de aquellas satisfacciones de necesidades que podríamos obtener en caso de que dispusiéramos de la cantidad del bien del orden superior, cuyo valor analizamos, y aquellas otras que, en caso contrario, tendríamos que satisfacer con la utilización económica de la totalidad de los bienes de orden superior de que de hecho disponemos” (Menger [1871] 1985: 148). Es decir, el valor de un determinado insumo está dado por la diferencia entre las satisfacciones que se obtienen en el caso de utilizarlo y las satisfacciones (menores) que se obtendrían en caso de emplear otros bienes de orden superior para producir el mismo artículo. Satisfecho, Menger anuncia que la citada ley “responde exactamente a la ley general de la determinación del valor [...]” (ídem), pues queda establecido que en la ley del valor “sólo tiene importancia la satisfacción de nuestras necesidades y que todo valor no es sino una traslación de esta significación a los bienes económicos” (Menger [1871] 1985: 109). El valor de todos los bienes depende exclusivamente de la utilidad, sólo que en unos casos la dependencia es directa y, en otros, indirecta.

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

Así, el salario se “regula por la magnitud de la significación que aquellas satisfacciones de necesidades de que nos veríamos privados si no dispusiéramos de las correspondientes prestaciones laborales” (Menger [1871] 1985: 155); lo mismo puede

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

decirse de la renta de la tierra y del interés del capital. Es decir que cada uno de los “factores” recibe una retribución en virtud de su contribución al proceso productivo, pero tal retribución está condicionada, en última instancia, determinada exclusivamente por el valor del bien final en cuya producción intervienen, valor dado a su vez por su utilidad.

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

Es perfectamente comprensible que a un filántropo le resulte un tanto perturbador que la posibilidad de disponer durante un determinado período de tiempo de una finca o de un capital garantice a su propietario, no raras veces, unos elevados ingresos, superiores incluso a los que puede alcanzar un trabajador a través de su más esforzada actividad, durante un mismo espacio de tiempo. Pero no hay aquí nada de inmoral, sino que la razón se encuentra sencillamente en el hecho de que en los casos mencionados, la satisfacción de muy importantes necesidades humanas depende más de la utilización de aquél terreno o de aquel capital que de las prestaciones laborales aquí contempladas. Los movimientos agitadores de aquellos que desearían que los trabajadores tuvieran una participación en los medios de consumo de que dispone una sociedad mayor que la hoy les corresponde, lo que en realidad reclaman es, siempre que esta petición no vaya acompañada de una formación más eficaz de la clase trabajadora o se limite a una explanación más libre de la situación de la competencia, salarios superiores al valor del trabajo, es decir, salarios para los trabajadores no en razón de lo que sus prestaciones valen para la sociedad, sino más bien según la norma del mínimo existencial necesario (Menger [1871] 1985: 149-150n).

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

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

[P]or complicado que sea un orden de fenómenos, siempre es posible estudiarlo científicamente a condición de observar la regla que prescribe ir de lo simple a lo complejo. He analizado sucesivamente, al construir la teoría matemática del intercambio, primero el intercambio en especie entre dos mercancías, y después el intercambio entre varias mercancías con intervención de numerario. Haciendo esto, he omitido la circunstancia de que las mercancías son productos, resultantes de la combinación de factores productivos tales como tierra, hombres y bienes de capital. Ha llegado el momento de tener en cuenta esto y de plantear, tras el problema de la determinación matemática del precio de los productos, el de la determinación matemática del precio de los servicios productivos. [...] Es cierto, como los economistas han reconocido, y como tampoco a mí se me ha escapado completamente, que bajo ciertas condiciones normales e ideales, el precio de venta de las mercancías es igual a su coste de producción. [...] Queda por saber, en una palabra, si como se dice son los precios de los servicios productivos los que determinan el precio de los productos, o si no será más bien que el precio de los productos, determinados como hemos visto, en virtud de la ley de la oferta y de la demanda, es el que determina el precio de los servicios productos en virtud de la ley del coste de producción o el precio de coste. (Walras [1874] 1987: 367-368)

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

La teoría de la utilidad marginal, en la versión walrasiana del equilibrio general, ha sobrevivido hasta nuestros días. Pero los esfuerzos de Jevons, Menger y Walras para extender su ley del valor hasta abarcar también los “insumos”, el capital, la tierra y el trabajo, en cambio, cayeron pronto en el olvido, dejando a inconcluso, todas luces, el proyecto de sistema marginalista, que en su versión original carece de una teoría de la distribución. Es aconsejable discutir la teoría del dinero y sus puntos de vista sobre los límites de la acumulación en la lección siguiente referida a la segunda etapa de la revolución marginalista, protagonizada por Alfred Marshall.

Lección 5. El marginalismo de Marshall

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

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

Cuando examinamos las proclamas “revolucionarias” originales de los primeros tres marginalistas (Jevons, Menger y Walras), reproducimos algunas de las filosas invectivas con las que atacaron a la escuela de Ricardo-Mill. La actitud que adoptó Marshall al analizar las controversias entre los clásicos y los marginalistas, en cambio, no puede estar más alejada de estas primeras críticas cargadas de reproches y hostilidad. Por un lado, Marshall elogió los pilares de la teoría económica tal y como fueron engendrados por Ricardo y luego desarrollados por Mill; por el otro, le atribuyó a Jevons y, por extensión, a Menger y a Walras un doble error de apreciación: primero, cuestionó su tendencia a exagerar los descubrimientos propios y, segundo, les echó en cara su inclinación a amplificar los defectos de los antecesores clásicos. Según Marshall, lo que en realidad había ocurrido es que Jevons interpretó equivocadamente el verdadero contenido de la teoría clásica, de ahí sus errores de apreciación.

A lo largo de toda su obra Marshall se caracterizó siempre por enfatizar la continuidad antes que la ruptura con el pensamiento clásico, de modo que, desde su punto de vista, la llamada “revolución marginalista” estaba basada en un lamentable malentendido que era menester aclarar. No en vano Marshall elige como epígrafe para *Los principios de economía* la frase latina “*natura non facit saltum*”,² pues estaba íntimamente convencido de que tanto en la naturaleza como en la historia y también en el terreno del desarrollo de las ideas, los verdaderos “progresos” se manifiestan toman

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

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

cuerpo en una lenta evolución, de forma secuencial y acumulativa, y no a grandes trancos, mediante súbitos “descubrimientos” y cambios de frente. “La evolución económica es gradual –sostiene Marshall–. Su progreso se ve a veces detenido o perturbado por catástrofes políticas; pero sus movimientos hacia delante no son nunca repentinos” (Marshall [1890] 1948a: XXV).

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

Pocos autores de los tiempos modernos se han acercado tanto como Jevons a la brillante originalidad de Ricardo. Pero este autor parece haber juzgado tanto a Ricardo como a Mill con excesiva severidad, y les ha atribuido doctrinas más estrechas y menos científicas que las que realmente profesaron. Y su deseo de subrayar un aspecto del valor al cual ellos habían dado una importancia insuficiente, fue probablemente responsable en cierto modo por la siguiente manifestación: “Repetidos estudios e investigaciones me han llevado a profesar la opinión algo nueva de que el valor depende completamente de la utilidad” (*Theory*, pág. 1). Esta afirmación parece ser tan incompleta y fragmentaria, y mucho más propensa a inducir error, que la hecha a veces por Ricardo con sobrado descuido y brevedad, con respecto a que el valor depende del coste de producción, pero que él nunca consideró sino como una parte de una doctrina más extensa, cuyo resto nunca trató de explicar (Marshall [1890] 1948a: 680).

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

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

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

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

La teoría de Ricardo del coste de producción en relación con el valor ocupa un lugar tan importante en la historia de la economía que cualquier mala interpretación acerca de su verdadero carácter debe, necesariamente, ser muy perjudicial, y, por desgracia, dicha teoría está expresada de tal modo que casi invita a una mala interpretación. Por este motivo, constituye una creencia general el que ha sido necesaria su reconstrucción por la presente generación de economistas. En el Apéndice I se explica por qué esta opinión no es aceptable y por qué es preciso sostener, por el contrario, que *los fundamentos de la teoría tal como los dejó Ricardo permanecen intactos*; que se les ha agregado mucho y que se ha construido bastante sobre los mismos, pero que se les ha quitado muy poco. Allí se expone que Ricardo sabía que la demanda desempeña un papel esencial en la determinación del valor, pero que consideraba su acción menos oscura que la del coste de producción, y, por tanto, no se ocupó mucho de ella en las notas que escribió para uso de sus amigos y el suyo propio, ya que *nunca fue su intención escribir un tratado*, y también que él consideraba el coste de producción como dependiente –no de la mera cantidad de trabajo utilizada en la producción, como Marx afirmó que fue su aserto–, sino de la calidad tanto como de la cantidad de trabajo, en unión a la cantidad de capital necesario para ayudar a dicha mano de obra, y el período de tiempo durante el cual tal ayuda fuese utilizada (Marshall [1890] 1948a: 416-417; subr. AK).

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

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

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

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

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

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

El poco cuidado que demostró Ricardo con respecto al elemento tiempo ha sido imitado por sus críticos, y se ha convertido de ese modo en una fuente doble de error. En efecto, ellos [los marginalistas, AK] tratan de refutar las doctrinas acerca de las tendencias últimas, las causas de causas, las *causæ causantes*, de las relaciones entre el coste de producción y el valor, por medio de argumentos basados en las causas de los cambios temporales y las fluctuaciones a corto plazo. Sin duda, casi todo lo que dicen al expresar sus opiniones es cierto en el sentido que quieren indicar; algo de ello es nuevo y mucho está mejorado en la forma. *Pero no parece que hayan realizado progreso alguno para establecer que han descubierto una nueva doctrina del valor en contradicción de la antigua, o que suponga la demolición de ésta* (Marshall [1890] 1948a: 821; subr. AK).

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

Los “momentos” de la determinación marshalliana del precio

El elemento de coincidencia absoluta entre los primeros tres marginalistas es indudablemente la determinación del precio por la utilidad marginal. Como vimos, para llegar a esta explicación es preciso aislar analíticamente el proceso de cambio de las mercancías, cercenando de esta manera todas las determinaciones asociadas con la producción (incluyendo al trabajo que requiere la mercancía, a los costos incurridos y a las ganancias obtenidas por el fabricante). Este procedimiento convierte a todos los bienes, antes que nada, en “no-productos”, es decir, en cosas que son sometidas al proceso de cambio pero cuyo origen se tiene por desconocido. Puesto de otro modo, convierte a las mercancías en “bienes sin pasado”, caídas como “maná del cielo”, metáfora con la que los modernos marginalistas ilustran que su aparición original es tan gratuita como arbitraria.⁵ Se estudian luego las leyes que se establecen cuando sus poseedores intercambian mutuamente esos bienes disponibles, considerando al precio – la relación de cambio– una simple “circunstancia” derivada del afán de cada uno de ellos por mejorar su situación a través del intercambio, obteniendo así aquellas cosas que desean “con mayor intensidad” a cambio de aquellas que desean “en menor medida”, es decir, comparando sus utilidades marginales. En esas condiciones, y sólo en esas condiciones, puede sostenerse que las relaciones de cambio surgen exclusivamente de la utilidad y que la cantidad disponible de cada bien (combinando utilidad de cada porción con cantidad disponible, se llega a la noción de utilidad marginal). Por este mismo motivo los marginalistas presentaron objeciones contra el desdoblamiento analítico del precio en distintas categorías que había sido empleado por los clásicos. Este procedimiento consistía en introducir un abanico de categorías encaminadas a separar y fijar conceptualmente los diferentes “momentos” involucrados en la determinación del valor.

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

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

una sola categoría –Jevons la llamó “relación de intercambio” – basta para comprender la formación de los precios que lejos de reflejar un atributo “intrínseco” de las mercancías se convierten en meras relaciones circunstanciales.

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

Para Marshall, el *precio de mercado*, calcando la definición de los clásicos, es aquel *que prevalecería en el hipotético caso* de que la cantidad ofrecida se encontrar dada, fija y ya establecida de manera inmutable. Vale la pena destacar el carácter puramente analítico de esta definición. Está equivocado quien espera observar o percibir de manera directa alguna de las categorías analíticas definidas por los clásicos. De hecho, el *precio de mercado*, paradójicamente, no es equiparable al precio realmente observable de cualquier artículo en el mercado. Tal definición es en realidad un procedimiento encaminado a comprender la complejidad del fenómeno separando conceptualmente sus múltiples facetas y determinaciones: los diferentes elementos que confluyen en el fenómeno real se distinguen haciendo “como si” la cantidad disponible de la mercancía estuviera *dada* y fuera invariable, mediante un ejercicio mental, cuando en la práctica tal cosa está lejos de ocurrir. Exceptuando casos extremos, ilustrada por Smith con la imagen de una ciudad sitiada o de una repentina e inesperada sequía, las cantidades disponibles de los bienes son susceptibles de crecer o reducirse por medio de la producción; es más, estos movimientos están permanentemente en curso.

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

El precio de mercado se obtiene definiendo primero el precio de la demanda (*demand price*) y se construye una “curva de demanda” (*demand schedule*). Para cada cantidad hipotética disponible habrá un precio unitario al que todo ese volumen encontrará compradores, de manera que *precio de la demanda* es el precio que los compradores están dispuestos a pagar para absorber una determinada cantidad de ese bien. Realizando este ejercicio con todas las cantidades posibles, se construye una tabla o curva de demanda que relaciona esas cantidades con los precios a los que pueden efectivamente venderse. Tampoco aquí se trata de una estadística real que computa hechos que efectivamente han sucedido, sino de un *ejercicio analítico* que permite reconstruir los presuntos planes de los compradores mediante la aplicación de un razonamiento como éste: “si la cantidad ofrecida fuera *X*, el precio que estarían

dispuestos a pagar los consumidores para absorberla íntegramente sería P'' . La forma que tiene la curva de demanda así definida es fácil de imaginar: cuanto mayor sea cantidad ofrecida para la venta en el mercado –dejando todo lo demás constante–, menor será el precio al que este volumen encontrará compradores (la curva de demanda *empírica* postulada por Walras responde al mismo ejercicio).

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

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

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

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

Se acepta ahora que, como paso previo, las mercancías deben producirse para ser llevadas al mercado (algo que en el intercambio puro aparecía como un paso posterior). Marshall define al *precio de la oferta* como aquel precio que los productores esperan obtener si están dispuestos a producir una determinada cantidad de un artículo. Ahora bien, ¿cuál es el criterio que siguen los productores para decidir cuánto producen y a qué precio esperan vender esa producción? Evidentemente, la vara que usan es la

rentabilidad. De manera que –siguiendo al pie de la letra la explicación clásica– Marshall afirma que para tomar la decisión respecto a la cantidad a producir y llevar al mercado, los productores no hacen otra cosa que estimar sus beneficios calculados como la diferencia entre el precio de la demanda (cuánto les pagarían) y el precio de costo, incluyendo en este último a las “ganancias normales”.

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

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

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

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

La metáfora del péndulo elegida por Marshall no es más que una reformulación de la también ilustrativa imagen ideada por Adam Smith, donde el precio “natural” funcionaba como el centro gravitatorio en torno del cual oscilaban los precios de mercados. Desde esta óptica, los precios de mercado se consideran exclusivamente

como desviaciones con respecto a la posición de reposo establecida por el precio normal. Esas desviaciones tienden a corregirse automáticamente, por la acción de los productores, ya que cuando el precio de mercado se desvía para ubicarse por encima de su precio de costo, existen incentivos para aumentar la escala de la producción debido al incremento de la rentabilidad que atraerá más capitales hacia esa rama de actividad. Cuando el precio de mercado se ubica por debajo del precio de costo, se registran pérdidas o ganancias inferiores a las normales y el movimiento va en sentido contrario, reduciéndose la cantidad llevada al mercado. De este modo, la escala de producción se va ajustando hasta lograr que el precio de la oferta sea igual al precio de la demanda y se alcance el precio de equilibrio normal.

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

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

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

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

única y exclusiva, y esta fue la pretensión de los marginalistas. Marshall cierra el debate con la elegancia que lo caracteriza.⁶

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

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

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

Es preciso, primeramente, establecer un criterio convencional para agrupar los distintos costos, tal como el que sugiere Marshall. Los escollos, empero, no se agotan allí. Es necesario fijar también un criterio definido con respecto a la forma de cómputo, ya que además de esos costos primarios, directos o inmediatos, existen otras erogaciones a las que Marshall llama costos adicionales o suplementarios que “comprenden la amortización de la instalación en la cual ha sido invertido mucho del capital del negocio, constituida por la maquinaria y demás instalaciones fijas y también por los sueldos de los empleados superiores” (Marshall [1890] 1948a: 299) (el “capital fijo”, para emplear la terminología de los clásicos). Tenemos ahora dos elementos bien diferenciados del precio de costo.

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

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

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

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

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

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

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

Por último, además de estos tres precios (de mercado, normal de corto y normal de largo plazo), Marshall define analíticamente un “precio” más, relacionado también con

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

los costos de producción y cuya determinación tiene un hondo contenido teórico. ¿Qué ocurre si en lugar de interrumpir el cálculo de los costos de una mercancía en un punto determinado de la cadena de producción se aspira a computar *todos* los costos, hasta llegar a los costos últimos de cada mercancía, más allá de los cuales no se puede seguir avanzando? Dicho de otra manera: ¿qué fundamento del valor se esconde detrás de los costos de producción?, ¿cuáles son las fuentes originales del precio?

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

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

En primer término –y a diferencia de la *relación de intercambio* del marginalismo–, la teoría de Marshall establece múltiples categorías para el análisis del precio, basadas todas ellas en distintos “supuestos” analíticos. Cada juego de supuestos se representa como un “período”: el equilibrio *de mercado* supone cantidad fija y se asemeja al precio instantáneo (si por instantáneo se entiende que no puede aumentarse el *stock*

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

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

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

disponible); el equilibrio *normal de corto plazo* admite la posibilidad de modificar la cantidad producida, pero supone en cambio que el equipo de capital permanece fijo; y el equilibrio *normal de largo plazo*, por último, toma en cuenta el efecto sobre los costos de los cambios en las instalaciones para adaptarlas a las necesidades de la demanda. Además de estas distinciones, aparece una última circunstancia (que entraría en el campo del *crecimiento económico*) cuando surten efecto las transformaciones económicas vinculadas a los cambios técnicos y poblacionales, es decir, un más largo plazo.

Pueden clasificarse los problemas del valor en cuatro grupos, según los períodos a los que se refieren. En todos ellos, el precio está regulado por las relaciones entre la oferta y la demanda. Con respecto a los *precios de mercado*, se entiende por oferta el *stock* disponible de la mercancía en cuestión, o en todo caso, aquella cantidad que se tiene *in mente*. Con respecto a los *precios normales*, cuando el término normal se emplea en relación con períodos *cortos*, de unos meses o de un año, la oferta significa generalmente lo que puede producirse, al precio en cuestión, con los elementos de producción, personales, e impersonales, disponibles en un momento determinado. Con respecto a los *precios normales*, cuando el término normal se refiere a períodos *largos*, de varios años, la oferta significa lo que puede producirse con la instalación existente, con la ayuda de elementos que pueden ellos mismos ser producidos de un modo remunerador y aplicados durante esa época dada. Por último, existen movimientos muy graduales o *seculares* del precio normal, originados por el desarrollo gradual de los conocimientos, de la población y del capital, y por la variación de las condiciones de la oferta y la demanda de una a otra generación (Marshall [1890] 1948a: 378 y ss).

Retomando el ejemplo de la producción de automóviles, podemos evaluar ahora cómo intervienen estas categorías en un caso particular. En primer lugar, el equilibrio entre la oferta y la demanda que da lugar al *precio de mercado* del automóvil surge de un ejercicio que consiste en suponer que las cantidades de automóviles disponibles actualmente en los locales de venta se encuentran dadas. En ese caso, si de pronto una mayor estima de esta mercancía por parte de los consumidores produjera un aumento de la demanda, el *precio de mercado* tendería a crecer. Como la curva de demanda de automóviles se obtiene a través de la utilidad marginal que se le atribuye a cada cantidad, de modo que un aumento autónomo de la “utilidad” atribuida por los consumidores a los vehículos es capaz de producir el referido cambio en la curva de demanda ocasionando el crecimiento del precio. De ahí que pueda afirmarse que el precio de mercado está gobernado principalmente por la utilidad marginal. Sin embargo, este precio se funda en una hipótesis especial cuyo objetivo es precisamente aislar las repercusiones de la demanda, pero se agotan aquí los factores que determinan el precio. Según la terminología de Marshall, el *precio de mercado* se habrá así desviado *transitoriamente* de su *precio normal* que, en cambio, refleja un equilibrio estable. Hay que proseguir con el estudio. Ni bien se abandona el supuesto que deja fija la cantidad disponible, hay que tener en cuenta que las empresas productoras de automóviles seguramente reaccionarán ante este incremento circunstancial del precio elevando la cantidad que envían al mercado, lo que modificará el precio hasta que se encuentre un nuevo equilibrio en un nuevo precio normal correspondiente a ese nuevo nivel de producción (según la curva de oferta). Cabe preguntarse entonces cuál es el efecto de este incremento de la producción sobre los costos. En primer lugar, siempre siguiendo a Marshall, hay que analizar por separado el corto plazo del largo plazo. El nuevo precio normal de corto plazo es igual a los costos de producción del automóvil cuando el incremento de la producción se realiza utilizando las instalaciones existentes. El precio normal de largo plazo, por su parte, obliga a tomar en consideración la posibilidad de que el aumento de los precios conduzca a una ampliación de la planta: deberán

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

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

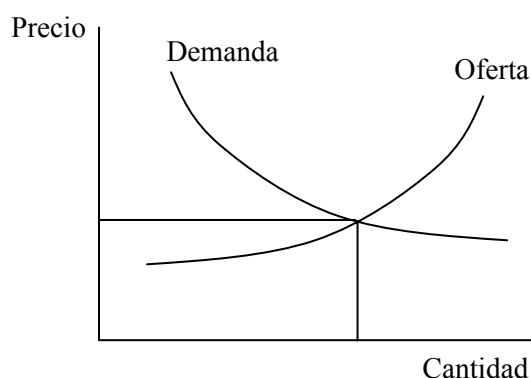
¿Qué ocurre con los costos de corto y largo plazo cuando se modifica la cantidad producida? Un caso extremo es aquel en que el costo unitario de producción permanezca constante ante aumentos o reducciones en la escala de fabricación. En este caso (pero sólo en este caso), si aumentara la demanda la producción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

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

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

12. El hecho de que Marshall haya contribuido a dar una expresión matemática y gráfica a la economía no debe confundirse con la reivindicación del “método matemático” con que los primeros marginalistas

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



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

La teoría de la distribución de Marshall

Como se mencionó más arriba, en los libros de los primeros tres marginalistas, no puede encontrarse una expresión única, bien conformada y coherente de la teoría de la distribución. Muy por el contrario. Todos ellos se enfrentaron con el mismo problema, sin acertar empero a resolverlo: el principio según el cual los precios de las mercancías vienen determinados por la utilidad marginal no puede ser aplicado a los bienes que no son objeto directo de consumo, es decir, a los insumos, los instrumentos, la tierra, el trabajo, a los que Menger llama “bienes de orden superior”. En efecto, todos aquellos bienes que carecen de una utilidad inmediata al no satisfacer directamente una necesidad se quedan sin “valor” dado por la utilidad marginal, pese a lo cual evidentemente tienen precio. Siguiendo esta orientación, lo máximo que puede decirse es que su precio se “deriva” de la utilidad que tienen los bienes de consumo directo en cuya producción participan. Ahora bien, cómo se realiza esta “derivación” es un verdadero misterio: ¿qué parte de la utilidad atribuida al bien de primer orden se “transfiere” a los bienes de segundo, tercer, cuarto orden? ¿Cómo se “divide” la utilidad total que refleja los gustos del consumidor entre todos sus insumos? Para peor, la complejidad aumenta porque salta a la vista que distintas combinaciones de bienes de orden superior pueden emplearse para fabricar un mismo bien de primer orden, de manera que tampoco puede adoptarse una regla que simplemente consista en

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

“fraccionar” la utilidad del bien final en proporciones más o menos fijas entre todos sus insumos. En la lección anterior dejamos a los marginalistas en medio de estas cavilaciones, ya que después de haber cercenado a las condiciones de producción de la determinación del precio, se encontraron con que éstas regresaban, más temprano que tarde, bajo la forma de “bienes de orden superior” cuyo valor era preciso fijar. Lo más incómodo de esta situación es que entre los tantos bienes cuyo precio había quedado indeterminado y que figuran como partícipes necesarios en la producción de los bienes de consumo final, se encontraban, nada menos, que el “trabajo”, la tierra y el capital.

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

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

Marshall explora hasta sus últimas consecuencias la idea de que los precios dependen de los costos de producción. Cuando éstos son despojados de su forma monetaria se convierten en lo que denomina *costos reales*, que no son otra cosa que el trabajo y la espera. En consecuencia, el trabajo y el capital (resultado de la espera) son puestos en pie de igualdad y se convierten en dos fuentes semejantes y complementarias del valor de los bienes. El “esfuerzo” de trabajar y el “sacrificio” de esperar son los elementos que en última instancia proporcionan valor y precio a los objetos. Detengámonos en este punto porque es aquí donde radica, en realidad, la diferencia esencial entre la teoría del valor de los primeros marginalistas y la teoría del valor que, en su reemplazo, propone Marshall. Ambos enfoques sostienen que el valor es un fenómeno fundado en apreciaciones psicológicas (no en vano Jevons se refería a la economía como el cálculo del placer y el dolor). Sin embargo, para los primeros marginalistas, lo determinante, lo que le “otorga valor” a los objetos, es la forma en la que los hombres “valoran” los bienes como objetos destinados al consumo, capaces de satisfacer sus gustos y necesidades. De ahí que el valor provenga íntegramente de la utilidad marginal, que es una “medida” del placer que proporciona su consumo, un placer que se reduce cuando aumenta la cantidad consumida. Para Marshall, en cambio,

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

lo preponderante en el fenómeno del valor es el aspecto vinculado con sus costos, es decir, desde su perspectiva, con el sacrificio asociado a la producción de esos bienes. Es por eso que el valor está determinado en última instancia por los sufrimientos y privaciones que padecen los hombres cuando trabajan y cuando emplean su riqueza con fines productivos y, por tanto, se ven obligados a “esperar” para aprovechar sus frutos. Se trata, pues de dos versiones distintas de la teoría del valor, ya que una prioriza el consumo, la demanda y la utilidad, y otra la producción, los costos y el sufrimiento.

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

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

Recordemos, por otra parte, que la escuela clásica –en la versión de Mill–, aún cuando contaba con una teoría de los costos de producción, tampoco no había logrado construir una teoría de la distribución sólida y definida. De hecho, la teoría clásica, en lo que respecta al salario, alternaba entre la antigua y desprestigiada teoría del salario de subsistencia –llamativamente reñida con las mejoras que había conseguido una parte de la clase trabajadora– y la también fuertemente cuestionada teoría del “fondo de salario” (insinuada ya por Adam Smith).¹⁴ Marshall, por su parte, suministra una teoría del salario y de la tasa de interés que viene a ocupar un espacio vacío, tanto en el esquema clásico como en el marginalista.

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

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

Comencemos por el mercado de trabajo. La curva de oferta de trabajo tiene pendiente positiva. Los obreros ofrecerán más trabajo cuanto mayor sea el salario, ya que para ellos trabajar una hora más constituye un sacrificio creciente, que sólo es compensado con el pago de una retribución mayor. Dice Marshall –desarrollando una idea de Jevons–: “En términos técnicos esto podría llamarse la *desutilidad marginal* del trabajo, pues, del mismo modo que la utilidad marginal de un artículo disminuye con cada aumento de la cantidad del mismo y que su precio desciende con cada disminución de su deseabilidad, así la desutilidad marginal del trabajo aumenta, generalmente, con cada incremento de su cantidad [...] es cierto, por lo general, que el trabajo efectuado por un grupo de obreros aumentará o disminuirá con la remuneración que se les pague” (Marshall [1890] 1948a: 141-2). La curva de oferta de trabajo reúne entonces los puntos en donde el salario es igual a la desutilidad marginal de trabajar.¹⁷

La curva de demanda de trabajo de los empresarios, por su parte, tiene pendiente negativa debido a que Marshall aplica aquí la ley de los rendimientos decrecientes al empleo de todos los “agentes productivos” por igual. De esta manera, el producto adicional se va reduciendo acorde aumenta la ocupación. La demanda tiene pendiente negativa porque un salario más pequeño hace que los empresarios estén dispuestos a elevar el número de trabajadores, aunque la productividad sea menor. La curva de demanda de trabajo reúne los puntos en los que el salario es igual a la productividad del trabajo.¹⁸ En síntesis “[...] la demanda y la oferta ejercen influencias coordinadas sobre

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

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

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

18. También aquí puede suministrarse un ejemplo numérico sencillo de esta “ley” de los rendimientos marginales decrecientes del trabajo. Supongamos que el salario es igual a 15 quintales de trigo. Si el primer trabajador produce 30 quintales de trigo, será contratado con provecho para el empresario. El segundo trabajador –sometido a la ley de los rendimientos decrecientes– aporta un producto adicional de sólo 25 quintales y, así, el producto marginal se irá reduciendo con cada aumento de la cantidad de

los salarios; ninguna de ellas puede aspirar al predominio, como no puede pretenderlo ninguna de las dos ramas de una tijera o un pilar de una bóveda” (Marshall [1890] 1948a: 442). En equilibrio, el salario (real, con precios fijos) es a la vez igual a la desutilidad del trabajo y a la productividad del trabajo.

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

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

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

La productividad del capital es también decreciente, de modo que sólo una reducción de la tasa de interés puede provocar un incremento de la inversión. La curva

obreros. El último trabajador contratado es el que rinde los mismos 15 quintales que obtiene como salario. El siguiente obrero no será contratado porque “rinde” menos de lo que se le paga (su producto marginal es menor que su salario). Dentro de esta lógica, una reducción del salario lleva siempre a que la demanda de empleo aumente.

de demanda de capital libre tiene, por lo tanto, pendiente negativa. Cuando la oferta y la demanda se encuentran se obtiene la tasa de interés de equilibrio que es simultáneamente igual a la desutilidad de la espera (ahorro) y a la productividad del capital (inversión).

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

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

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

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

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

A diferencia del salario del trabajo y del interés del capital, Marshall no considera que la renta de la tierra sea un “*costo real*” de las mercancías. Su teoría de la renta se inscribe así, una vez más, en la tradición Mill-Ricardo, fuertemente criticada por los

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

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

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

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

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

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

del capital (el interés) y los salarios de dirección, la ganancia de la empresa propiamente dicha es, por definición, nula. En segundo lugar, la magnitud de los intereses del capital debería ser proporcional al monto total del capital invertido, de forma tal que a lo largo de la vida útil del equipo productor la suma de los intereses recibidos debería alcanzar justamente para reponer completamente el valor del equipo de capital, una vez que se ha desgastado íntegramente.

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

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

Esta distinción es sumamente relevante cuando se discute la naturaleza de los beneficios del capital en el corto plazo. El planteo de Marshall, se pierde la conexión entre el “costo real” del capital –la abstinencia–, su “productividad” y las ganancias que efectivamente se obtienen por su empleo (“cuasi-rentas”). De modo que si la demanda se eleva y las instalaciones no pueden ser modificadas (corto plazo), el interés del capital se transforma analíticamente en una “cuasi renta”. Marshall prestó mucha atención a esta distinción en *Los principios de economía* y en algunos artículos posteriores, al punto de entablar más de una polémica al respecto con algunos de los marginalistas de la “segunda generación”, como Cassel:

Los conceptos erróneos que aparecen hasta en las obras de economistas inteligentes acerca de la naturaleza de las cuasi rentas parecen provenir de no haber prestado la debida atención a las diferencias que existen entre períodos largos y cortos en relación con el valor y los costes. Así se ha dicho que una cuasi renta es un *beneficio innecesario* y que no constituye parte del coste. Es exacto decir que la cuasi renta es un beneficio innecesario con respecto a períodos cortos, porque no hay costes *especiales* o *primarios* para la producción de una máquina que, por hipótesis, ya está construida y esperando que se la haga trabajar. Pero es un beneficio necesario con respecto a aquellos otros

costes suplementarios que deben realizarse a largo plazo, además de los primarios [...] No constituye una parte del coste en ninguna circunstancia, pero la expectativa de la obtención de una cuasi renta es una condición necesaria para la inversión de capital en una maquinaria, y, en general, para incurrir en costes suplementarios (Marshall [1890] 1948a: 352 - 353n).

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

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

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

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

El dinero y la ley de Say en el sistema marshalliano

Así como abordamos el estudio de la teoría clásica utilizando a la exposición de Ricardo como plataforma, por tratarse de su expresión más madura y completa, cuando se pretende caracterizar la teoría monetaria del marginalismo es conveniente basarse en

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

la teoría dineraria de Marshall, en lugar de tomar las ideas dispersas de los primeros marginalistas de la década de 1870. Lo haremos aquí muy sumariamente, pues nuevamente se deja ver la influencia directa de la tradición ricardiana que ya examinamos.

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

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

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

Los dos elementos característicos de la teoría monetaria ricardiana reaparecen en esta cita. Como punto de partida, se sostiene que el dinero es una mercancía cualquiera –el oro– que simplemente fue destacada para desempeñar ese papel especial. De aquí se sigue que el valor del dinero carece de particularidades, ya que, al ser una mercancía, su valor viene dado por la ley general del valor. En el caso de Marshall, esto significa que el oro cuenta con un precio de mercado dado fundamentalmente por la utilidad marginal, así como también con un precio normal de corto plazo y un precio normal de largo plazo determinados por el costo marginal de producción. Por consiguiente, el precio normal del oro debería fluctuar tanto como cualquier otro precio, al compás de las variaciones en sus condiciones de producción. Como el dinero es oro, al expresar los cambios en el valor de cualquier bien a través de su relación de cambio con el oro,

habría que tomar necesariamente en consideración tanto las fluctuaciones en el valor del bien en cuestión como las variaciones en el valor del dinero. En otras palabras, el poder adquisitivo del dinero dependerá del precio de todos los restantes precios pero también de su propio valor, con lo cual no puede nunca decirse que esté fijo. No obstante, en segundo lugar, tal como se lee en el fragmento citado, Marshall abandona de inmediato esta idea a través de un supuesto especial: en lugar de considerar al oro como una mercancía cualquiera cuyo valor está sujeto a oscilaciones, se decreta axiomáticamente que su valor es constante. El dinero se convierte, como ya había ocurrido en la teoría ricardiana, en una “no-mercancía” y, como tal, en una adecuada medida invariable del valor para las demás: “[e]n toda esta obra estamos suponiendo, salvo indicación especial en contrario, que todos los valores se expresan en términos de dinero de un poder adquisitivo fijo, del mismo modo que los astrónomos nos han enseñado a determinar el principio o el final del día con referencia no al verdadero sol, sino a un *sol medio* que se supone se mueve uniformemente a través del firmamento” (Marshall [1890] 1948a: 593).

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

Por tanto, este modo de proceder es, como mínimo, engañoso. Es que a simple vista debe reconocerse que el aumento en el precio de un bien no afecta únicamente su propia demanda y oferta sino que debe también influir sobre la demanda y la oferta de los restantes bienes (sean insumos o productos aledaños, sean costos o gastos del ingreso), modificando sus precios de equilibrio, circunstancia que a su vez debería repercutir sobre la oferta y la demanda del bien que se estaba analizando. El problema es grande ya que si se tienen en cuenta *todas estas repercusiones recíprocas entre los mercados*, el estudio de los mercados separados de cada mercancía se vuelve un sinsentido y, con esto, parece derrumbarse la teoría del valor que tiene como fundamento la oferta y demanda de cada mercancía. Marshall se ahorra este inconveniente –o, mejor dicho, consigue eludir el problema– “aislando” cada mercado con sus curvas de oferta y de demanda bien determinadas precisamente mediante el supuesto de que el poder adquisitivo del dinero permanece constante. Al dejar fijo el “precio” del dinero, en realidad, contagia automáticamente esta misma inmovilidad a todos los restantes bienes, ya que el poder adquisitivo del dinero no es otra cosa que la inversa del precio promedio

de todos los restantes precios. Si permanece fijo el uno, permanece fijo el otro. El dinero es un representante de todos los demás bienes cuyos precios también se suponen fijos.

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

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

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

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

21 En 1939 John R. Hicks reformula las curvas de demanda marshallianas para tener en cuenta este “efecto”: “Marshall [...] descuidó el efecto-ingreso. Esto fue así a causa de su supuesto de que se podía considerar constante la utilidad marginal del dinero, lo cual quiere decir que no prestó atención al efecto producen sobre la demanda los cambios en el ingreso real que resultan de las alteraciones de precios. [...] En verdad, es una de esas simplificaciones de genio de las que se encuentran varios ejemplos en la obra de Marshall. los economistas continúan usándolas, pero sisarían terreno mucho más firme si supieran con exactitud qué es lo que están descuidando” (Hicks [1939] 1974: 29). Hicks propone reemplazar entonces el método de Marshall por una nueva “técnica” que emplea curvas de indiferencia entre pares bienes, aplicando, hasta cierto punto, las ideas de Walras.

el salario y en la tasa de interés reales. De esta forma, en el mercado de trabajo se determinan a la vez los salarios nominales y reales, ya que se supone que los restantes precios no cambian.

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

Si bien, como se dijo, Marshall llevó al marginalismo a una posición hegemónica dentro de la economía oficial, estas objeciones no se le escaparon, entre otros, al propio Walras, quien reaccionó al conocer la teoría de Marshall cuestionó sus curvas de oferta y demanda. El análisis de la polémica entre los marginalistas es de por sí relevante a nuestros fines, pues saltan así a la vista las diferencias de enfoque que median entre ellos. Walras exige, en primer lugar, que se haga explícita la noción de dinero subyacente en este análisis: “[l]a primera observación –dice Walras– que cabe hacer sobre estas curvas es que, al representar sus ordenadas precios en términos de dinero, se supone implícitamente al emplearlas el uso de un numerario, es decir, de una mercancía en cuyo valor se expresan los valores de todas las demás y cuyo precio es 1, condición que introducida de esta forma sin un análisis previo revela un método científico incorrecto” (Walras [1874] 1987: 761). Desde nuestro punto de vista, el reclamo de Walras se convierte, además, en una importante evidencia en lo que respecta a la concepción que ambos autores ofrecen sobre el dinero. El propio Walras considera que su teoría del dinero como numerario (es decir, donde el precio del dinero no sólo es fijo sino además igual a uno, también por decreto) coincide con la de Marshall en lo esencial, aunque le reprocha a este último que no la adopta de una forma razonada (“científica”). Así, la teoría marginalista del dinero se convierte en una única teoría, más allá de las diferencias con respecto a la distinta gravitación en la teoría del valor del costo marginal y de la utilidad marginal.

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

La curva de demanda o curva de cantidad vendida en función del precio de venta, no puede aceptarse como una curva rigurosa. La cantidad vendida de un producto es función no sólo del precio de venta de dicho producto, sino también del precio de venta

de todos los demás productos y de los precios de todos los servicios productivos. [Se supone] que los precios de venta de los restantes productos y de los servicios productivos pueden considerarse constantes mientras que el precio de venta del producto en cuestión varía. Teóricamente no tienen derecho a hacer esto (Walras [1874] 1987: 761).

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

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

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

En síntesis el dinero para Marshall, todo a lo largo de *Los principios de economía*, es única y exclusivamente una mercancía sin ninguna particularidad digna de mención que funciona como medida invariable del valor, gracias al supuesto de que su precio, su costo marginal y su utilidad marginal y, por ende, su poder adquisitivo, permanecen constantes. Marshall admite las limitaciones impuestas por este “poderoso” (y cuestionable) supuesto en numerosos pasajes de la obra, comprometiéndose a tratar las cuestiones vinculadas con el dinero en un libro especialmente concebido a tal efecto: “Debemos empezar por dar una breve idea provisional de lo que son los mercados, pues ello es necesario para precisar las ideas con relación a este y a los siguientes libros. Decimos breve y provisional porque la organización de los mercados está íntimamente relacionada, como causa y efecto, con el dinero, el crédito y el comercio exterior, y, por

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

tanto, *el estudio completo de la misma debe dejarse para un volumen posterior [...]*” (Marshall [1890] 1948a: 270). La promesa fue cumplida tres décadas más adelante, cuando en 1923 (ya anciano y a un año de su muerte), Marshall publica *Dinero, crédito y comercio*, un libro en el que reúne todas sus contribuciones en el terreno de la teoría monetaria. Nos referiremos muy brevemente a la teoría del dinero contenida en este “segundo tratado” pues, en lo principal, se observa nuevamente una coincidencia con las ideas de Ricardo (en su capítulo 27).

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

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

En efecto, cumpliéndose las condiciones esenciales de los tres equilibrios de la producción, de la formación de capital y de la circulación, como hemos visto, el aumento o la disminución de los precios es proporcional al aumento o la disminución de la cantidad de dinero [...] estas son las conclusiones del método deductivo en lo que concierne a la llamada *teoría cuantitativa*, es decir, a la *ley de proporcionalidad inversa entre el valor del dinero y su cantidad*. Veremos, en nuestro estudio de economía política aplicada, cuáles son las enormes consecuencias de esta ley que deja todo el equilibrio del mercado en manos de los explotadores de minas y de los emisores de billetes de banco y cheques (Walras [1874] 1987: 589-591).

No hace falta repetir lo que ya se dijo cuando se analizó la teoría del dinero de Ricardo. También en *Los principios* coexistían estas dos teorías opuestas para explicar el precio del dinero. Pero también en ambas versiones, ya sea la del dinero mercancía

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

que funciona como medida de los valores o la del dinero de papel que funciona como medio de cambio, el dinero como tal no es capaz de afectar los precios relativos, ni los salarios ni las ganancias en términos reales. El dinero es considerado únicamente como un “medio” para alcanzar un “fin”: el cambio de mercancías. No existe, por tanto, una demanda específica de dinero cuando no sea para realizar transacciones. Este aspecto de la teoría del dinero, como veremos, ocasionará grandes controversias: ¿Existe una demanda de dinero *en tanto* dinero? La teoría clásica y la marginalista sostienen que no, que el dinero es sólo un vehículo de poder de compra y que, por lo mismo, no existen motivos para demandar dinero que no estén relacionados con el intercambio.

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

Pero ¿cómo se explican entonces los colapsos comerciales y las *crisis* económicas repentinas y recurrentes? Para Marshall, existe una ley general, la ley de Say, que asegura que la demanda debe siempre crecer al mismo ritmo de la producción, de manera que la falta de demanda no puede convertirse en un factor limitante de la permanente ampliación de la oferta. Esta concepción admite sólo dos clases de discrepancias entre la oferta y la demanda. La primera se vincula con los posibles errores en la asignación de los recursos entre las distintas ramas. Si, por ejemplo, en la rama A se incrementa la producción, por definición, al mismo tiempo debe registrarse un incremento de la misma magnitud en las necesidades y en las capacidades de consumo, equivalente también al ingreso acrecentado. Bien puede ocurrir, no obstante, que la nueva demanda “creada” por el aumento de la producción en la rama A no se dirija hacia las mercancías producidas en esa rama sino hacia otra distinta (por caso, la rama B). Lo que ocurrirá entonces es que el precio de los productos de la rama A caerá por debajo del precio normal, mientras que el precio de los artículos de la rama B se incrementa, al mismo tiempo y en la misma proporción, creando de esta manera las condiciones para que tenga lugar una redistribución de la producción acorde con la dirección de la demanda. Es decir, bien puede ocurrir que el producto no tenga la composición adecuada, pero lo que nunca puede darse, en cambio, es el caso de que la demanda total sea insuficiente cuando se la considera en su conjunto. Así, la oferta agregada es siempre igual a la demanda agregada y lo mismo pasa con los incrementos en la oferta agregada, que deben ser iguales –pues los “producen”– a la expansión en la demanda agregada.

La segunda posibilidad de “error” está vinculada a lo que podríamos llamar un *shock* negativo de confianza. Según la ley de Say a la que adhieren clásicos y marginalistas, los productores siempre pueden colocar con ventaja sus artículos, pero podría ocurrir

que por alguna razón los empresarios creyeran, equivocadamente, que tal cosa no ha de suceder y que por tanto decidieran cesar –o reducir– sus actividades, generando de esta manera una crisis comercial, a contrapelo del funcionamiento armónico del sistema guiado por la ley de Say.

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

Bien mirada, la teoría de la crisis por el “desfallecimiento de la confianza” es compatible con la ley de Say, pues atribuye las crisis a causas psicológicas y no económicas. De hecho, desde la época en la que escribió Say, los economistas habían sostenido la idea de que las crisis eran producto de la escepticismo de los productores, es decir, de una reacción tan súbita como injustificada –lo que hoy se conoce como un cambio en el “clima de negocios”, una expresión imprecisa bajo la cual pueden reunirse todo tipo de factores psicológicos y políticos–. La crisis, por tanto, sería el resultado de un error de apreciación y no de las leyes económicas. Lo cierto es que una vez que se ha iniciado la depresión en los negocios, esta se contagia hasta abarcar a la economía en su conjunto.

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

Ni bien la depresión (psicológica, primero, y económica, después) se cure tan mágicamente como había aparecido inicialmente, la producción volverá a avanzar sin tropiezos y sin más límite que la disponibilidad de capital: “[l]a causa principal de este mal es la falta de confianza; la mayor parte del daño causado desaparecería en un instante si retornase la confianza, y, tocando todas las industrias con su varita mágica, hiciera que siguiesen produciendo y consumiendo. Si todas las industrias que fabrican bienes parte el consumo directo conviniesen en seguir trabajando y en comprarse mutuamente sus productos como en tiempos normales, se proporcionarían las unas a las otras los medios de obtener un tipo moderado de beneficios y de salarios. Las que fabrican capital fijo tendrían tal vez que esperar un poco más, pero ellas también encontrarían trabajo cuando la confianza se hubiese restablecido hasta el punto de que los poseedores de capital se decidiesen a invertirlo” (Marshall [1890] 1948a: 591). Los economistas encontraron así la forma de “explicar” la crisis como producto de un “error humano” –que más adelante será atribuido habitualmente a las equivocadas

intervenciones del gobierno—. El sistema económico no debe ser culpado pues funciona a la perfección.

En resumidas cuentas, todo aumento de la producción encontrará compradores. Este razonamiento parece sostenerse en la ingenua idea de que los aumentos en el producto y el ingreso se dedican forzosamente al consumo. Sin embargo, Marshall presenta un dispositivo más sofisticado para apoyar la ley de Say: “decir que los recursos de los patronos salen, en general, de los consumidores en su conjunto, es indudablemente cierto. Pero es sólo otra manera de expresar que todos los recursos constituyen una parte del dividendo nacional, que han sido revestidos de formas apropiadas para un uso diferido, en vez de un uso inmediato, y si alguno de ellos se aplica ahora a fines que no son de consumo inmediato, es con la esperanza de que su puesto será ocupado (con aumento o beneficio) por la corriente de ingresos del dividendo nacional” (Marshall [1890] 1948a: 688). Vale decir que si una parte del producto no se encuentra con una demanda para su consumo inmediato, podrá destinarse siempre al consumo futuro, es decir, pasa a formar parte de la inversión.

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

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

La Gran Depresión y la marginalista de la ocupación

¿Por qué la ley de Say se convierte en una preocupación central de la teoría económica durante la crisis de 1930? La respuesta es sencilla: la teoría clásica y la teoría marginalista sostienen que la ley de Say rige en el largo plazo, es decir, que gobierna la expansión del sistema. Pero nada impide que el mismo principio se utilice también en el corto plazo. Esto quiere decir que, tal como Marshall había señalado en el último pasaje citado, cuando la economía cae en una depresión, las causas de la recesión no deben buscarse en las leyes económicas sino fuera de ellas, más precisamente en el “clima de confianza” de los negocios. Más aun, cuando la economía se encuentre sumergida en el abismo de la desocupación, desde el punto de vista de la teoría económica, todo indica que la reactivación se producirá más tarde o más temprano, siempre de manera automática, ya que tan pronto como se disipe la ola de incertidumbre, el engranaje que convierte los aumentos de oferta en incrementos del

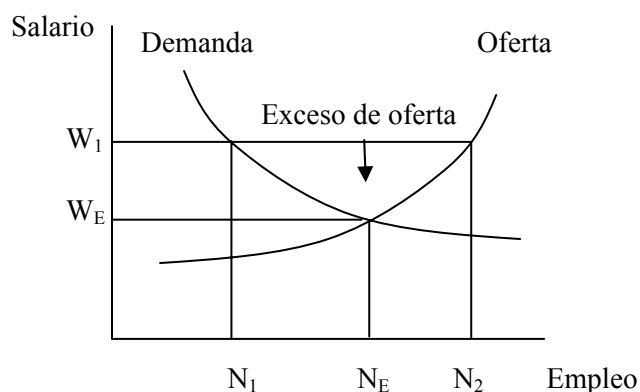
24. Keynes explotará esta comunión entre distintas tradiciones denominando “teoría clásica” tanto a los clásicos como a los marginalistas.

ingreso y, por tanto, de la demanda, volverán a funcionar aceitadamente. En otras palabras, la ley de Say –apoyada en la concepción marshalliana y ricardiana del dinero– asegura que la crisis y la desocupación son simples episodios de desequilibrio y, como tales, meros fenómenos pasajeros que se curan por la acción de los anticuerpos generados por el mismo sistema económico que tarde o temprano deberá volver al equilibrio.

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

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

Gráfico N° 2. Desempleo en el mercado de trabajo.



Si el salario fuera W_1 del Gráfico N° 2, es decir, su nivel es mayor a la posición de equilibrio W_E , se producirá un exceso de oferta de trabajo donde la cantidad de trabajadores dispuestos a emplearse (N_2 sobre la curva de oferta) es inferior a los que efectivamente encuentran trabajo N_1 , según refleja la curva de demanda de trabajo que surge de las decisiones de los empresarios. La teoría marshalliana del salario y de la desocupación predice, sin embargo, que el salario caerá hasta alcanzar la posición de

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

equilibrio, terminando así con la desocupación. De aquí se desprende que el desempleo sólo puede perpetuarse si existe alguna traba que impide la reducción del salario, reducción que debe continuar hasta al alcanzar el nivel en el que la oferta se hace igual a la demanda, único punto “estable” (W_E , N_E).

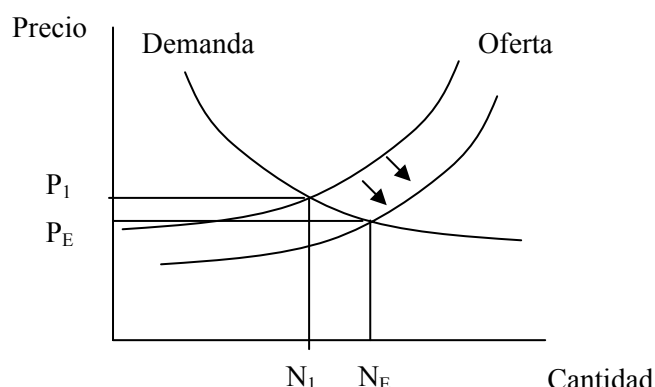
No resulta para nada sorprendente que la ortodoxia, apoyándose en esta explicación, haya responsabilizado por el desempleo a los sindicatos obreros que se negaban a ver reducido su salario y a la legislación laboral que también ponía límites a las reducciones salariales. En pocas palabras, sólo cuando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

La posición es la siguiente. Si los asalariados insisten en mantener su salario real por encima del nivel económico recién definido, y el Estado no toma ninguna medida, será inevitable que se registre un volumen de desempleo anormal con todas las pérdidas morales y materiales que implica [...]. Concluyo, por tanto, que la insistencia de los asalariados para mantener un salario antieconómicamente elevado debe provocar un elevado desempleo, asociado con desgracias sociales y que en una democracia como la nuestra estas desgracias no pueden ser evitadas. Se deduce que la insistencia para mantener salarios elevados va contra el interés de la comunidad como un todo. Ese interés requiere que en una fecha no distante se restaure el equilibrio entre el salario y las condiciones de oferta y demanda (Pigou 1927: 366; trad. AK).

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

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

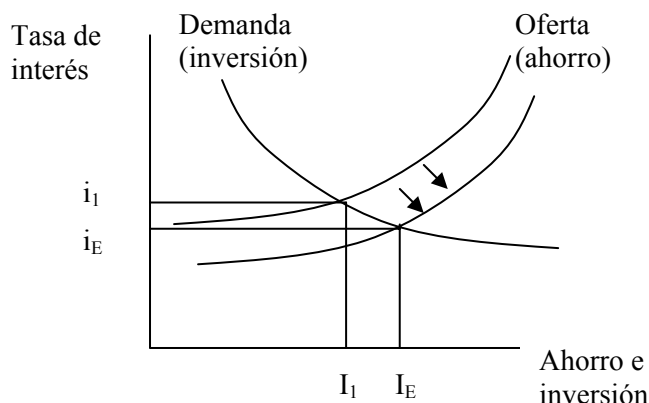
Gráfico N°3. Incremento de la producción en el mercado de bienes.



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

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

Gráfico N° 4. Incremento de inversión en el mercado de capital.



Supongamos ahora que los individuos se niegan a destinar su ingreso adicional íntegro al consumo de bienes finales. Por definición, la porción del ingreso que no se dedica al consumo se destina al ahorro. En el mercado de capital, un incremento del ahorro se representa a través de un desplazamiento de la curva de oferta de capital hacia la derecha. El resultado de este movimiento es que el crecimiento del ahorro lleva conduce siempre al incremento de la inversión dado que la oferta de capital (ahorro) se iguala a la demanda de capital (inversión) mediante la reducción de la tasa de interés, que pasa a ubicarse en el nivel i_E del Gráfico N° 4. Pero el crecimiento de la demanda de inversión como consecuencia del crecimiento del ahorro no ocurre, en cambio, si la tasa de interés es “rígida” y, sea por disposiciones estatales o por fallas en las instituciones crediticias, se resiste a bajar. Cuando la tasa de interés es flexible, el mercado de capital se convierte en una nueva correa de transmisión que completa el circuito de la ley de Say.

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

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

De esta manera, para emanciparse de los mecanismos de la ley de Say es necesario rechazar la explicación basada en los tres mercados marshallianos. Esto significa, claro está, oponerse a la teoría marshalliana del valor (mercado de bienes), a la teoría marshalliana de la distribución (mercado de trabajo y mercado de capital), a la teoría marshalliana del dinero, y a la teoría marshalliana de la acumulación (ley de Say). Es

por eso que para Keynes, un marshalliano de origen, la ruptura resultó sumamente trabajosa, pues implica rechazar uno a uno cada uno de los mercados característicos del sistema marginalista. Es por eso que las consecuencias de este quiebre se conocen como “revolución” keynesiana.

Lección 6. La contribución de Keynes

La época de Keynes

Hacia finales de 1870, la economía mundial experimentó una fase de prolongado estancamiento, bautizada entonces con un nombre que sería luego reutilizado: “Gran Depresión”. A la profunda caída siguió un rápido ascenso. Una vez superada la larga recesión que se extendió por una década y media, se abrió paso un período de acelerado crecimiento económico, interrumpido únicamente por el estallido de la Primera Guerra Mundial en 1914. La vigorosa etapa expansiva pasó a la historia con el ilustrativo nombre de *Belle Époque*. Desde el punto de vista político, la prosperidad económica de entresiglos estuvo acompañada por un extenso periodo de paz, también sin precedentes. El sistema capitalista pudo entonces expandirse plenamente hasta abarcar regiones que hasta entonces habían permanecido marginadas como Rusia, Suecia y los Países Bajos, en Europa, y Canadá y Japón, fuera de ella.

Algunos autores sostienen que durante este período se produjo además una segunda revolución industrial vinculada a la difusión de relevantes inventos e innovaciones que modificaron radicalmente las formas técnicas de la producción. En el plano de las fuentes energéticas, el carbón comenzó a reemplazarse por el uso del petróleo; en el de las comunicaciones, se extendió rápidamente el tendido telefónico; en el transporte, si bien las redes ferroviarias continuaron creciendo, el cambio vino de la mano de la aparición de los automóviles, las motocicletas y las bicicletas; junto a los barcos de larga distancia se ponían en servicio los primeros aviones. Finalmente, en la esfera del entretenimiento, se conoció la gran novedad del cinematógrafo.

Con la consolidación del mercado mundial irrumpieron en las ramas más dinámicas las modalidades propias de la producción en masa, revolucionando la organización de la industria y generalizando los intentos de aplicar criterios “científicos” a la organización de las empresas de cada vez mayor envergadura.

Estas transformaciones –basadas en la sostenida expansión de la producción– dieron lugar, por un lado, a una enorme absorción de mano de obra por parte de la industria, el comercio y los servicios, lo que significó un crecimiento explosivo de la población trabajadora. Por el otro, el cada vez más elevado grado de organización permitió a los obreros obtener algunas mejoras –que ciertamente no alcanzaron por igual al conjunto de la fuerza de trabajo–, dando origen en algunos de los países más avanzados a los partidos políticos de masas apoyados en la clase trabajadora, que se convirtieron en poderosas herramientas electorales.

Estos cambios afectaron también fuertemente el balance de poder entre los países. Es la época en que el liderazgo industrial británico comenzó a ser cuestionado: ya en 1913 la producción industrial de las cuatro principales potencias se repartía en un 46% para los Estados Unidos, un 23,5% para Alemania, un 19,5% para el Reino Unido y un 11% para Francia (Hobsbawm 1998: 59). Gran Bretaña, no obstante, conservaba un amplio predominio en el mercado de capitales; y la City de Londres era entonces, más que nunca, el corazón financiero del capitalismo mundial. Este predominio inglés se apoyó también en el funcionamiento del *patrón oro*, un sistema monetario que

conservaba la estabilidad de las cotizaciones de las distintas monedas nacionales al hacerlas convertibles por el metal a una tasa relativamente fija.

En el terreno de la teoría económica, tal como se analizó en la lección anterior, la escuela marginalista en su versión marshalliana alcanzó la hegemonía, con ayuda de la denominada segunda generación de marginalistas, una verdadera legión de economistas, consiguió presencia y pujanza en las principales potencias mundiales.

No obstante, el final de esta época de paz política y de excepcional prosperidad económica no pudo haber llegado de una forma más abrupta. El estallido de la Primera Guerra Mundial dio inicio a la que Hobsbawm llamó, con acierto, la “era de las catástrofes”. El mundo no se había recuperado aún del trauma de la guerra cuando el 29 de octubre de 1929 el crack bursátil en Wall Street, conocido en adelante como “jueves negro”, se convirtió en la referencia para el inicio de la más prolongada depresión de la historia del capitalismo moderno, que pasa a llamarse, por derecho propio, “Gran Depresión”. En los ocho años que van desde 1930 a 1938, la tasa de desempleo en Estados Unidos promedió el 26%, en Alemania el 22% y en Reino Unido el 15% (Eichengreen y Hatton 1988). En rigor, la recuperación de la producción y el empleo llegaría mucho después y en circunstancias no demasiado gratas, vinculadas con el gigantesco proceso de rearme de las potencias. Así, la Segunda Guerra Mundial que estalló en 1939 y que se cobraría más de 60 millones de muertes fue una de las principales fuentes para la reactivación industrial luego de la crisis de la década de 1930. Mientras esta sucesión de guerras y crisis agitaba al mundo moderno, en 1917 estallaba la Revolución rusa que cambió para siempre la fisonomía de la política mundial.

El período durante el cual John Maynard Keynes (1883-1946) desarrolla su producción teórica estuvo plagado, como se ve, de grandes novedades en el terreno de los debates económicos, que marchaban a la zaga de los acontecimientos históricos. Dos de ellos deben ser mencionados: el debate monetario asociado con la caída del patrón oro, por un lado, y el problema de la desocupación masiva y prolongada durante la Gran Depresión, por el otro. Nos referiremos brevemente a ambas circunstancias.

Cuando comenzó la Primera Guerra Mundial, el comercio internacional sufrió una abrupta interrupción. En este contexto, la mayoría de los países debió abandonar por motivos de fuerza mayor la convertibilidad con el oro ya que el metal no podía ser transportado. Al término del conflicto, se inició en Inglaterra una fuerte controversia acerca de la conveniencia de retornar al patrón oro, en la que Keynes, enfrentando a buena parte de los economistas ortodoxos, tuvo una muy activa participación. Contribuyó también a que la teoría ortodoxa del dinero fuera desacreditada la elevada inflación de la primera posguerra. A la cuestión de las causas de la inflación se le agrega pronto la discusión sobre los motivos de la deflación y de la desocupación. En Gran Bretaña, la década de 1920 viene a anticipar, hasta cierto punto, las consecuencias que pronto tendría a escala planetaria la crisis de 1930. Así, durante el período de entreguerras, una cantidad considerable de economistas puso de manifiesto su descontento con la teoría tradicional ya que el sistema teórico marginalista no lograba dar cuenta de las causas de la inflación, de la deflación y del desempleo, es decir, no contaba con respuestas para los dilemas de la época. Keynes formó parte de este amplio movimiento pero entre todos los esfuerzos teóricos que se realizaron, fue su *Teoría general de la ocupación el interés y el dinero* de 1936 la obra que consiguió plasmar la ruptura con el pensamiento ortodoxo de la manera más influyente.

La trayectoria intelectual de Keynes y su vinculación con la historia

Antes de iniciar este breve apartado es conveniente hacer una aclaración: en la primera lección se enfatizó la importancia de la vinculación entre el desarrollo de las teorías económicas –y, más en general, entre la evolución de las teorías en todos los campos– y las transformaciones que la sociedad atraviesa en cada etapa histórica. Al estudiar en detalle cada una de las obras en las que se realizan contribuciones concretas a la economía se encuentra que estos dos planos no sólo interactúan entre sí, sino que ambos se encuentran también condicionados por la vida personal de cada uno de los autores. Es así que algunas corrientes interpretativas le reconocen una relevancia decisiva a los aspectos biográficos. Otras, a su turno, tienden a enfatizar el papel desempeñado por el contexto histórico. Finalmente, algunos autores subrayan la relación que existe entre las nuevas ideas y el pensamiento anterior, asumiendo implícitamente que las teorías progresan autónomamente como movidas por su propio impulso, un impulso ajeno tanto a quienes las conciben como a las circunstancias históricas que motivan su aparición.

El caso de Keynes constituye una muestra de particular elocuencia sobre el modo en que estos tres planos interactúan, dando lugar a la producción teórica novedosa. Por un lado, a lo largo de su vida madura, Keynes se destacó siempre por sus intentos de proporcionar explicaciones originales para comprender los acontecimientos inéditos que le tocó atestiguar. Por otro lado, a diferencia de muchos autores que suelen ocultar sus propios cambios de opinión como si fueran vergonzantes defeciones, Keynes solía dejar expresa constancia de sus avances y mudanzas, empleando incluso a tal efecto los prefacios de sus más importantes obras. Sobre la base de estas evidencias es posible reconstruir y hasta poner fechas en el derrotero que siguió su evolución intelectual identificando los momentos en los que se producen saltos, quiebres y alteraciones en el rumbo anterior. Su trayectoria intelectual resulta aquí de interés ya que permite comprender el verdadero carácter de la “revolución” keynesiana, sus alcances y limitaciones.

Keynes se había formado en Cambridge bajo la tutela de Alfred Marshall, al que admiraba sin disimulo. Cuando Marshall abandonó la enseñanza para dedicarse exclusivamente a la escritura, Keynes se convirtió en uno de los herederos de su cátedra universitaria –impartía un curso sobre la teoría del valor y la distribución en el que se revisaba el Libro V de *Los principios de economía*. En este sentido, puede decirse que era ya, a temprana edad, uno de los más importantes economistas marshallianos. Su campo de especialización fue la economía monetaria, a la que dedicó tres de sus libros: *Indian Currency and Finance* (1913), *Tract on Monetary Reform* ([1923] 1996) y *Treatise on Money* ([1930] 1935).

Sin embargo, no debe olvidarse que prácticamente toda su madurez transcurrió durante la que Hobsbawm bautizó como “la era de las catástrofes”. Fuera de otras muchas cualidades admiradas, Keynes contaba con un extraordinario sentido de la oportunidad. A los 33 años renunció aparatosamente a su cargo de asesor económico del Primer Ministro en la delegación británica para la conferencia que sesionaba en París, reunión en la que se discutía, una vez terminada la Primera Guerra, la letra definitiva del tratado de paz. Poco después de abandonar la representación británica, Keynes publicó las *Consecuencias económicas de la paz*, un polémico texto que le valió la dura acusación de algunos compatriotas de ser un agente “pro-alemán”. No obstante, con este

intrépido libro logró llamar la atención en toda Europa. Se oponía entonces a la imposición de duras cargas económicas (las “reparaciones”) a la Alemania derrotada.

Según su opinión, había triunfado en la negociación la posición impulsada por Francia que intentaba a toda costa y “hasta donde fue posible, parar el reloj y deshacer lo que desde 1870 se había logrado en el progreso de Alemania” (Keynes [1919] 1997: 29). Las advertencias de Keynes sobre las consecuencias del Tratado que finalmente fue firmado resultaron ser proféticas, a punto tal que se le atribuye haber vaticinado, por un lado, la hiperinflación alemana y, por el otro, el surgimiento del nazismo. El libro contenía severas advertencias: “[l]a política de reducir a Alemania a la servidumbre durante una generación, de envilecer la vida de millones de seres humanos y de privar a toda una nación de felicidad, sería odiosa y detestable, aunque fuera posible, aunque nos enriqueciera a nosotros, aunque no sembrara la decadencia de toda la vida civilizada de Europa. Algunos la predicán en nombre de la justicia. En los grandes acontecimientos de la historia del hombre, en el desarrollo del destino complejo de las naciones, la justicia no es tan elemental. Y si lo fuera, las naciones no están autorizadas por la religión ni por la moral natural a castigar en los hijos de sus enemigos por los crímenes de sus padres o de sus jefes” (Keynes [1919] 1997: 145-146).

Fue así que muy tempranamente Keynes se convirtió en protagonista de la discusión originada por el proceso de reconstrucción europea en la primera posguerra. También hizo escuchar sus opiniones en 1923 con su *Breve tratado sobre la reforma monetaria*. En esta obra se enfrentó a las interpretaciones convencionales acerca de las causas de la inflación, continuando luego con estas investigaciones –aunque en un plano más teórico y todavía más apartado de la visión convencional– en su ambicioso *Tratado sobre el dinero* (1930). Keynes se ubicó nuevamente en el centro de la escena al convertirse en uno de los más aguerridos partidarios del abandono definitivo del patrón oro por parte de Inglaterra –la convertibilidad se había suspendido durante la Primera Guerra–, cuestionando los intentos de retornar a la vieja paridad. Nuevamente la historia le dio la razón: cuando llegó la Gran Depresión, el viejo sistema monetario basado en el oro finalmente colapsó por su propio peso.

Las originales ideas de Keynes sobre los determinantes de la inflación, radicalmente enfrentadas a las de la ortodoxia, alcanzaron un lugar destacado. No es raro, entonces, que en 1936 –en pleno desarrollo de la crisis de la década de 1930– el autor presentara nuevamente una teoría novedosa encaminada a comprender otro acontecimiento económico que, por su profundidad y duración, carecía de precedentes históricos. El libro a través del cual dio a conocer sus ideas acerca de las causas y los remedios para la depresión se llamó *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (en adelante, *La teoría general*).

Hay dos aspectos importantes de esta trayectoria teórica que deben ser destacados. El primero de ellos es que si bien Keynes inició su camino ocupando un destacado lugar en la escuela marginalista ortodoxa, al examinar sus trabajos puede apreciarse cómo, a medida que se ve obligado a responder a nuevos desafíos teóricos como la inflación extrema, la deflación prolongada, la profunda crisis y la duradera recesión, su pensamiento se va desembarazando paulatinamente de los resabios de la teoría marshalliana. Este cambio de frente se produce porque la vieja teoría oficial era incapaz de dar cuenta de estos fenómenos económicos. Sin embargo, recién con la publicación de *La teoría general* queda consumada la ruptura definitiva con la ortodoxia. El Prefacio de su obra más famosa comienza sugiriendo que “si la economía ortodoxa está en desgracia, la razón debe buscarse [...] en la falta de claridad y generalidad de sus premisas”, para luego admitir que “la redacción de este libro ha sido, para el autor [...] un forcejeo para huir de la tiranía de las formas de expresión y pensamiento habituales

[...]. La dificultad reside no en las ideas nuevas, sino en rehuir de las viejas que entran rondando hasta el último pliegue del entendimiento de quienes se han educado en ellas, como la mayoría de nosotros” (Keynes [1936] 2005: 17-19).

Un segundo aspecto que distingue a Keynes de buena parte de los restantes economistas críticos de la teoría tradicional se vincula con su concepción general acerca de las grandes transformaciones históricas ocurridas a principios del siglo XX. No sólo puede afirmarse que los cambios en la esfera económica condicionaron sus ideas, sino que –lo que es más importante– Keynes era absolutamente consciente de ello. Tanto en *La teoría general* como en otras obras anteriores afirmó que alrededor de 1914 había comenzado una nueva fase en la historia del capitalismo, una etapa que difería en muchos aspectos de la que había dado lugar al surgimiento y al auge de la teoría económica dominante. Escribía en 1925, diez años antes de *La teoría general*:

[L]a mitad de la sabiduría de cuaderno de caligrafía de nuestros estadistas se basa en supuestos que fueron ciertos, o parcialmente ciertos, en su momento, pero que ahora son cada vez menos ciertos a medida que pasan los días. Tenemos que descubrir una nueva sabiduría para una nueva época. Y entretanto debemos, si hemos de hacer algo bueno, debemos parecer heterodoxos, molestos, peligrosos y desobedientes para con los que nos han engendrado (Keynes [1925] 1997: 308).

En pocas palabras, más allá de las críticas teóricas que Keynes dirige a la teoría tradicional, sus reclamos apuntaban hacia los supuestos y las premisas históricas sobre los que se había erigido el edificio teórico de la ortodoxia, que ya no se correspondían con la nueva realidad económica debido a las profundas transformaciones que habían tenido lugar al comienzo del siglo XX. La teoría económica oficial es, según Keynes, anacrónica.

Aunque no podemos dedicarnos aquí a reconstruir en detalle la caracterización propuesta por Keynes para esa nueva etapa, es conveniente mencionar tres esferas que se transformaron definidamente: la fisonomía de la clase “empresaria”, el poder de la clase trabajadora y el funcionamiento del sistema monetario mundial.

Keynes observa que, como consecuencia de una gigantesca concentración del capital, se produce la separación entre la propiedad de las empresas y la gestión.¹ A diferencia del empresario del tipo “antiguo” que era a la vez dueño y “gerente”, el enorme crecimiento en el tamaño de las firmas determinó que esas dos funciones ya no pueden ser asumidas por un solo individuo. Según Keynes, el capitalismo de su época se caracteriza, por un lado, por la existencia de una “clase empresaria”, conformada quienes conocen en detalle y en la práctica dirigen los negocios. Existe otra “clase” vinculada con el mundo de los negocios, la “clase de los rentistas”, compuesta mayormente por numerosísimos pequeños “inversionistas” que no son propietarios de una empresa completa ni pueden incidir sobre sus acciones sino que poseen una participación en la propiedad de las acciones que se compran y venden en la Bolsa. Quedan eximidos de todas las tareas vinculadas a la administración del negocio pero –al mismo tiempo– el alejamiento de la gestión los deja sumidos en la más completa de las ignorancias sobre los verdaderos movimientos de las empresas.

Las consecuencias de este cambio en la composición de la clase capitalista son fabulosas y repercuten en un plano muy concreto: a partir de esta separación se modifica sustancialmente la forma en la que los capitalistas deciden y realizan sus inversiones. Lo que ocurre es que las inversiones, aun cuando se apliquen a la compra de instalaciones y

1. Keynes, claro está, no es el ni el único ni el más insistente entre los autores que sostienen que la aparición de inmensos capitales afecta las leyes del capitalismo. En la misma época aparecen algunas obras sumamente influyentes que retratan de manera diversa esta novedad: *Imperialismo* (Hobson 1902), *El capital financiero* (Hilferding [1910] 1973) y *El imperialismo* (Lenin [1917] 1975).

de equipos duraderos, se transforman en riqueza “líquida”, ya que los títulos de propiedad –las acciones– pueden ser rápidamente vendidos en los “mercados organizados de inversiones”, es decir, en la bolsa de valores. El inversionista –a diferencia del empresario del siglo XIX que era también propietario– toma sus decisiones de inversión día a día, utilizando criterios que poco tienen que ver con la rentabilidad real esperada en el largo plazo por cada negocio. Las operaciones bursátiles de inversión mediante la compra de acciones están sometidas a pautas *especulativas*, porque lo que le interesa al comprador es anticipar si la cotización de los títulos ascenderá o se reducirá, movimiento que poco tiene que ver con el desempeño económico real de las empresas. Para Keynes, ésta es la nueva realidad respecto a las decisiones de inversión. El problema está en que, como hemos visto, el mercado de capital del sistema marshalliano describía el comportamiento de la inversión de un modo completamente distinto, haciéndolo depender de la voluntad de ahorrar y de la productividad del capital. Era necesario escribir una teoría de la inversión que refleje estos cambios económicos.

La segunda transformación que destaca Keynes es también resultado de la concentración del capital, que había proporcionado a la clase obrera un grado mucho más elevado de organización. “*Los sindicatos* –sostiene Keynes– *son suficientemente fuertes para interferir en el libre juego de la oferta y la demanda*, y la opinión pública, aunque a regañadientes y con algo más que la sospecha de que los sindicatos se están volviendo peligrosos, les apoya en su principal contienda (Keynes [1925] 1997: 307). Este cambio determina nuevamente la incompatibilidad entre los hechos reales y la teoría convencional, porque el mercado de trabajo marshalliano se basaba en la construcción puramente individual de la curva de oferta. Las organizaciones obreras se tomaban como una “traba” circunstancial y no como un actor que participaba normalmente en la fijación del salario y el empleo.

Por otra parte, el mercado marshalliano de trabajo, según se mostró, se dirigía siempre hacia el equilibrio y el nivel de empleo de equilibrio implicaba la plena ocupación de los obreros. Así, el sistema marginalista en la versión de Marshall había convertido a la ley de Say en uno de sus pilares fundamentales. Keynes, en cambio, afirma que este dogma constituye un grave impedimento para el desarrollo la teoría económica:

Nuestras ideas sobre economía, inculcadas en nosotros por la educación, el ambiente y la tradición, están empapadas, tanto si somos conscientes de ello como si no, de presupuestos teóricos que sólo son adecuadamente aplicables a una sociedad que esté en equilibrio, *con todos sus recursos productivos empleados*. Mucha gente está intentando solucionar el problema del desempleo con una teoría que se basa en el supuesto de que no hay desempleo (Keynes [1933] 1997: 351).

En tercer lugar, otro de los evidentes puntos débiles de la ortodoxia se ubicaba en el plano de la teoría monetaria. Ya en 1923 Keynes advertía que “[l]a mayoría de los tratados académicos sobre teoría monetaria se han basado tan firmemente, hasta hace poco, en el supuesto de un régimen de patrón oro, que es necesario adaptarlos al presente régimen de patrones de papel mutuamente inconvertibles” (Keynes [1923] 1996: 91). La convertibilidad de todas las monedas por el oro era la base en la que se apoyaba el comercio y el sistema financiero internacional. Su estrepitoso derrumbe no solo exigía una profunda discusión acerca de la fisonomía del nuevo régimen monetario sino que debía realizarse también un cambio mucho más profundo en la teoría misma que había convertido al patrón oro en una de sus premisas.

Como puede verse, el cuestionamiento de Keynes a la ortodoxia y, en particular, al mercado de capital, al mercado de trabajo, a su teoría monetaria y a la ley de Say tiene

un fundamento, además de teórico, empírico e histórico. Para Keynes el mundo había cambiado, desvaneciéndose así el conjunto de premisas sobre las que se apoyaba la teoría ortodoxa. La sentencia, entonces, es inapelable: el desprestigio de los economistas está ligado a su obstinada incapacidad para apreciar estas transformaciones y sus consecuencias.

La “teoría clásica” según Keynes

Es preciso realizar una aclaración, en apariencia puramente terminológica, que está en realidad cargada de un hondo contenido teórico. Keynes se propone escapar de las viejas y anacrónicas teorías pero, ¿a qué economistas puntualmente va dirigida su crítica? En *La teoría general* utiliza expresiones diversas para designar a sus adversarios: “ortodoxia”, “teoría tradicional” o también, en especial, “teoría clásica” o “economistas clásicos”. Sabemos ya que Keynes se opone, antes que nada, a Marshall, su maestro. Siendo esto así, puede decirse entonces que la denominación de “clásicos” es –como mínimo– curiosa, ya que en este libro (siguiendo la práctica general) hemos considerado a Adam Smith y David Ricardo –no a Alfred Marshall– los principales líderes de la “escuela clásica”. Por este motivo conviene esclarecer lo que se esconde detrás de denominación utilizada por Keynes. Dejemos, antes que nada, exponer al propio autor:

“Los economistas clásicos” fue una denominación inventada por Marx para referirse a Ricardo, James Mill y sus *predecesores*, es decir, para los fundadores de la teoría que culminó en Ricardo. Me he acostumbrado quizá cometiendo un solecismo, a incluir en la “escuela clásica” a los *continuadores* de Ricardo, es decir, aquellos que adoptaron y perfeccionaron la teoría económica ricardiana, incluyendo (por ejemplo) a J. S. Mill, Marshall, Edgeworth y el profesor Pigou (Keynes [1936] 2005: 23).

Empleando los términos que hemos manejado a lo largo de este libro es posible decodificar esta explicación. Keynes llama “clásicos” a un grupo de economistas compuesto tanto por los *clásicos* como por los *marginalistas marshallianos*. El problema que presenta esta denominación es que, en rigor, como se ha demostrado en las lecciones anteriores, el sistema clásico y el sistema marginalista difieren entre sí y forman parte de dos tradiciones distintas –en especial en lo que respecta a la teoría del valor y la distribución–, por lo que no parece aconsejable seguir la recomendación de Keynes al unificar ambas escuelas bajo un solo nombre (“economía clásica”). Sin embargo, el pasaje que acabamos de citar contiene también una clave para comprender cuáles son los motivos que justifican la peculiar reunión de dos escuelas distintas.

Apoyándose en el punto de vista de Marshall, Keynes alega que la escuela marginalista, lejos de haberse apartado de las ideas de Ricardo, no hizo más que “adoptarlas” y “perfeccionarlas”. Así, clásicos y marginalistas conformarían, en lo esencial, un solo grupo. En el Prefacio que Keynes preparó para la primera edición alemana de *La teoría general* se agregan más indicios que apoyan esta interpretación:

Alfred Marshall, cuyos *Principios de economía* fueron la base de la formación de todos los economistas ingleses contemporáneos, debió esforzarse particularmente para enfatizar *la continuidad de su pensamiento con el de Ricardo*. [...] En mi propio pensamiento y desarrollo por tanto, este libro representa una reacción, una transición que me lleva afuera de la tradición inglesa clásica (u ortodoxa). El énfasis que pongo en las siguientes páginas sobre los puntos de divergencia con la doctrina recibida ha sido visto en algunos reductos de Inglaterra como inconvenientemente controversiales. Pero ¿cómo puede alguien educado como un católico en la economía inglesa, siendo incluso

un sacerdote de esa Fe, evitar algún énfasis controversial, cuando recién se ha convertido en un protestante? (Keynes [1936] 1973; trad. y énfasis AK).

Desde la perspectiva adoptada en estas lecciones, no obstante, esta unión resulta sumamente problemática. En primer lugar, el análisis de primera mano del libro de Ricardo nos ha llevado a cuestionar la interpretación ortodoxa a través de la cual, primero J. S. Mill y luego Marshall, acallaron y negaron buena parte de los aportes esenciales de la teoría ricardiana del valor y la distribución. A contramano de esta lectura que parece un intento de apropiarse de la figura de Ricardo en provecho propio, puede afirmarse que fue Marshall quien se distanció considerablemente de las teorías ricardianas en lo que respecta a la explicación del precio, el salario y la ganancia. No obstante, la ortodoxia forjada por el propio Marshall sostiene lo contrario, ya que se presenta como una continuación de la teoría ricardiana. Fue esta última la línea interpretativa que logró imponerse por doquier. La discusión acerca de cuál de las lecturas de Ricardo es la más adecuada aporta poco a los propósitos que nos hemos planteado, pero es en cambio de vital importancia comprender cuál es el contenido de la *teoría clásica, ortodoxa o tradicional* que Keynes rechaza con su intervención. Sin conocer claramente cuál es el objeto de su crítica poco puede hacerse para comprender la naturaleza de su aporte.

Por lo que hemos visto, pues, la *teoría del valor* correspondiente a la *teoría clásica según Keynes* no es otra que la teoría de los costos de producción. J. S. Mill se la atribuyó a Ricardo y luego la misma teoría fue adoptada y adaptada por la pluma de Marshall, quien la convirtió en una *teoría del valor* según la cual el *precio normal* está determinado por los *costos marginales de producción*. No es ésta, claramente, la teoría del valor de Ricardo, pero tampoco es una teoría genuinamente marginalista, ya que no coincide con la teoría de la utilidad de los primeros tres marginalistas. De hecho, la posición que adopta Keynes en el debate entre Marshall y los primeros marginalistas se inclina completamente a favor de su maestro: “[l]a estéril controversia producida por la oscuridad de Ricardo y su repercusión sobre Jevons –dice Keynes–, 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). Es así que cuando Keynes se refiere a la *teoría clásica del valor* está haciendo alusión al sistema marshalliano, en el que cree encontrar la síntesis entre las ideas de Ricardo y las teorías de los primeros marginalistas.

En el ámbito de la teoría de la distribución, la *teoría clásica de Keynes* (es decir, la acepción de Keynes de la teoría clásica) se apoya nuevamente en las explicaciones ofrecidas por Marshall acerca de la determinación de la tasa de interés y del salario; reposa por tanto en el mercado de capital y el mercado de trabajo, tal como fueron revisados en la lección anterior. Es por eso que cada vez que Keynes se refiere a la *teoría clásica del valor y la teoría clásica de la distribución* conviene debe entenderse que alude a la *teoría marginalista en la versión marshalliana*.

Más allá de una elección terminológica dudosa que induce a error, Keynes no se equivoca cuando elige a su “adversario”, porque si el propósito que perseguía era atacar a la ortodoxia dominante a principios del siglo XX, debía dirigir sus dardos hacia la figura teórica de más prestigio. Y ese papel era desempeñado por su maestro Marshall, quien se consideraba a sí mismo un seguidor de Ricardo. Por eso Keynes toma de Marshall la expresión más acabada de la teoría tradicional (o “clásica”), incluyendo dentro de esa escuela a toda la tradición inglesa, desde los tiempos de Ricardo. Por esta razón, además, para estudiar *La teoría general* conviene dejar de lado las diferencias que existen entre las teorías del valor y la distribución de Ricardo y Marshall,

asumiendo por un momento como válida la “unificación” que propone Marshall y luego Keynes asume como propia.

Estas aclaraciones son necesarias en el terreno de la teoría del valor y la distribución. Más arriba hemos comprobado que, en cambio, existe una continuidad mucho más definida entre la tradición *clásica* y los *marginalista* en lo que respecta a la teoría monetaria y a las explicaciones sobre las causas del desempleo. En este ámbito, ambas escuelas –clásica y marginalista– pueden tratarse como si fuesen una sola, sin por eso tergiversar en lo fundamental sus principales ideas. Como sostuvimos en la lección anterior, ambas escuelas tanto la clásica como la marginalista disponen en realidad, cada una de ellas, de dos teorías distintas del dinero. Clásicos y marginalistas utilizan el mismo procedimiento para exponerlas. Una primera versión de la teoría del dinero se desarrolla bajo el supuesto de que el dinero es una mercancía cualquiera (en general, el oro) cuyo valor se toma como dado y fijo para utilizar al dinero como una “medida invariable del valor”. Ambas escuelas coinciden también en el ulterior abandono de esta explicación para echar mano de la teoría cuantitativa del dinero, una teoría en la que el dinero, lejos de ser una mercancía con valor propio se convierte en un simple “medio de cambio” cuyo valor viene dado exclusivamente por la cantidad de billetes arrojados a la circulación por la autoridad monetaria y por el sistema bancario. En efecto, en ambas versiones el dinero es considerado un simple “vehículo” o “medio” que no introduce ninguna diferencia sustancial en la determinación de las variables “reales” (precio, salario y ganancia).

Estas concepciones compartidas sobre la naturaleza del dinero son las que condujeron tanto a los clásicos como a los marginalistas a concordar también, como se vio, en su incondicional adhesión a la ley de Say. Si se cumple la ley de Say el desempleo sostenido es una imposibilidad teórica, que solo se entiende por las imperfecciones que en la realidad caracterizan a la economía. Éste es un verdadero talón de Aquiles de la ortodoxia: : “[a]unque la doctrina en sí [la ley de Say, AK] ha permanecido al margen de toda duda para los economistas ortodoxos hasta nuestros días, su completo fracaso en lo que atañe a la posibilidad de predicción científica ha dañado enormemente, a través del tiempo, el prestigio de sus defensores” (Keynes [1936] 2005: 46).

Para facilitar la exposición y no plagarla de engorrosas aclaraciones a cada paso, utilizaremos en adelante el término “*teoría clásica*” en el sentido en el que Keynes lo emplea.

Naturaleza profunda de las críticas de Keynes a la teoría clásica²

¿Cuáles son los principales reclamos teóricos de Keynes a sus adversarios *clásicos*, además de las ya mencionadas objeciones acerca de la ausencia de un correlato entre la *teoría clásica* y las nuevas circunstancias históricas? La respuesta a esta pregunta, aunque sin duda esencial, ha sido, según creemos, pasada por alto por algunas de las más difundidas “interpretaciones” de *La teoría general*. Lo adecuado en este punto es repasar las afirmaciones del propio autor.

No debe pasarse por alto que el debate acerca de la verdadera naturaleza y los reales alcances de las aportaciones de Keynes se convirtió en un encarnizado campo de batalla

2. Se recomienda leer ahora el Prefacio y el Capítulo 1 de *La teoría general* antes de abordar este apartado.

donde se produjeron algunos de los más feroces enfrentamientos entre los economistas a lo largo del siglo XX. Algunas de estas controversias, además, motivaron el nacimiento de las modernas escuelas de pensamiento inspiradas en *La teoría general*: keynesianos, monetaristas, antikeynesianos, nuevos keynesianos, post keynesianos y un sinfín de variaciones sobre el tema. Podría decirse que Keynes anticipó los desacuerdos que durante décadas dividirían a los economistas interesados por su aporte: “Supongo que quienes se aferran demasiado a lo que llamaré «la teoría clásica» vacilarán entre la creencia de que estoy completamente equivocado y la de que no estoy diciendo nada nuevo” (Keynes [1936] 2005: 17).

¿Cuáles son las principales críticas a Marshall (*los clásicos*), cuál es el objetivo de la obra y dónde se ubican sus más relevantes aportes, según el propio Keynes? La primera pista al respecto se encuentra en el Prefacio de *La teoría general*, donde se sostiene que “*si la economía ortodoxa está en desgracia*, la razón debe buscarse no en la superestructura, que ha sido elaborada con gran cuidado por lo que respecta a su consistencia lógica, sino en la falta de claridad y generalidad de sus *premisas*” (Keynes [1936] 2005: 17; subr. AK). El diagnóstico, como se observa, es provocador, porque, de ser así, se estaría declarando una verdadera bancarrota de la teoría convencional cuyas consecuencias “han destruido casi toda la influencia práctica de la teoría económica y seguirán destruyéndola mientras no se llegue a un acuerdo” (idem).

En lo que respecta a la cuestión estrictamente teórica, debe tenerse en cuenta que el principal problema de la ortodoxia se localiza en el plano de las *premisas*. Puede decirse, pues, que se trata de una cuestión *eminentemente conceptual* y que se encuentra en la base misma del sistema, no en su “superestructura lógica”. ¿Cuáles son las premisas equivocadas que condujeron a la teoría clásica a la ruina, privándola de su influencia práctica? Mencionaremos dos de ellas, que servirán de patrón para medir los resultados de la crítica de Keynes.

En primer término, Keynes señala en el mismo Prefacio que la teoría clásica “considera la influencia del dinero como algo que debería tratarse separadamente de la teoría general de la oferta y la demanda ” (Keynes [1936] 2005: 18). En efecto, tanto Ricardo como Marshall –los dos principales representantes de la *teoría clásica* en el sentido de Keynes– formularon sus teorías del valor y de la distribución suponiendo que el dinero funcionaba exclusivamente como medida del valor. Por lo tanto, solían desarrollar sus teorías haciendo de cuenta que el dinero no existía, como si se tratara de una economía de trueque. Sin embargo, más adelante, la teoría clásica (clásica y marginalista) ofrecía una nueva teoría del dinero, distinta de la anterior pero incompatible con ella, cuando pasaba a adherir a la teoría cuantitativa convirtiendo al dinero en un medio de circulación carente de valor.

Para destacar esta separación, así como las inconsistencias teóricas que de ellas se desprenden, Keynes sostenía que la teoría clásica se encontraba dividida en dos volúmenes, dos libros o dos tratados *distintos*, y que las teorías acerca de los precios, la tasa de interés y otros fenómenos económicos que se alojaban en estos dos volúmenes eran también diferentes e incompatibles entre sí. El Primer tratado se ocupaba de la teoría del valor y la distribución, el Segundo trabajo de la teoría del dinero. Con respecto a la tasa de interés afirmaba Keynes, por ejemplo, que “la escuela clásica ha tenido una teoría de la tasa de interés en el volumen I, que trata de la teoría del valor, por completo diferente de la que ha sustentado en el volumen II, que trata de la teoría monetaria. Parece que ha permanecido inmovible ante el conflicto y, que yo sepa, no ha realizado intentos para tender un puente entre ambas teorías” (Keynes [1936] 2005: 159). Otro tanto pasaba nada más y nada menos que con la teoría clásica de los precios.

Mientras los economistas se ocupan de lo que se llama teoría del valor han acostumbrado enseñar que los precios están regidos por las condiciones de la oferta y la demanda; habiendo desempeñado un papel prominente, en particular, los cambios en el costo marginal y en la elasticidad de oferta en períodos cortos. Pero cuando pasan, en el Libro II, o más frecuentemente en otra obra, a la teoría del dinero y de los precios, ya no oímos hablar más de estos conceptos familiares pero inteligibles y nos trasladamos a un mundo en donde los precios están gobernados por la cantidad de dinero, por su velocidad-ingreso, por la velocidad de circulación relativamente al volumen de transacciones, por el atesoramiento, por el ahorro forzado, por la inflación y la deflación *et hoc genus omne*; y se hace muy poco esfuerzo, o bien ninguno para ligar estas frases más vagas con nuestras ideas anteriores de las elasticidades de oferta y demanda.[...]. Todos estamos acostumbrados a colocarnos algunas veces a un lado de la luna y otras en el contrario, sin saber qué ruta o trayecto los une, relacionándolos, aparentemente, según nuestro modo de caminar y nuestras vidas soñadoras (Keynes [1936] 2005: 247).

Por tanto, según Keynes, los economistas clásicos disponen de dos teorías distintas y opuestas para explicar la naturaleza y el comportamiento de los precios y de la tasa de interés. Esta dualidad teórica inadmisible proviene de una fuente más profunda: la “premisa” que separa la teoría del valor y la teoría del dinero. Es por esto que uno de los objetivos principales que se plantea Keynes es el de reconciliar lo que la teoría clásica había separado indebidamente.³ Para unificar los dos Tratados de la teoría clásica, *La teoría general* se propone construir una teoría monetaria de la producción, lo que contrasta con la teoría clásica que poseía una teoría del valor sin dinero y una teoría del dinero sin valor.

La segunda *premisa* equivocada de la teoría clásica, a la que Keynes dedica íntegramente su breve pero incisivo Capítulo 1, se refiere al abordaje tradicional de la teoría del desempleo. Según Keynes, tanto en el Primer tratado como en el Segundo tratado, la teoría clásica *presupone* que la economía se encuentra siempre en un estado de plena ocupación, es decir, que todos los bienes y recursos que se ofrecen pueden ser colocados en el mercado. En particular, esto implica que axiomáticamente se está asumiendo la plena ocupación de la fuerza de trabajo. Sostiene Keynes al respecto: “[l]a mayor parte de los tratados sobre la teoría del valor y de la producción se refieren, en primer término, a la distribución de un volumen *dado* de recursos empleados en diferentes usos, y a las condiciones que, supuesta la ocupación de esta cantidad de recursos determinan su remuneración relativa y el relativo valor de sus productos” (Keynes [1936] 2005: 25). Cuando la *teoría clásica* tomaba como *dado* el volumen de recursos para examinar cómo se determinaba el precio de los productos y de las remuneraciones (es decir, las teorías del valor y la distribución), estaba asumiendo secretamente que la ocupación de los recursos era completa, es decir, que no había desempleo.

La descripción de Keynes coincide con lo que hemos observado al estudiar el sistema marshalliano, donde se sostenía que el precio de todos los productos y todos los *factores* era tal que los respectivos mercados tendían siempre a una posición de equilibrio. Ahora bien, en equilibrio, la oferta es igual a la demanda, lo que significa que puede colocarse en el mercado la masa íntegra de los productos y la totalidad de los factores que se ofrecen. Esto quiere decir, a su vez, que cualquiera que quiere vender sus productos o sus servicios al precio vigente de equilibrio puede efectivamente

3. Para simplificar, en adelante llamaremos a estos dos cuerpos teóricos en los que se separa la teoría clásica “Primer Tratado” –sobre el valor y la distribución– y “Segundo Tratado” –sobre el dinero. En el caso de Marshall, esta separación está plasmada en dos libros distintos con los que ya hemos trabajado, publicados con más de treinta años de diferencia: *Principios de economía* ([1890] 1948a) y *Dinero crédito y comercio* (1923).

hacerlo. Por esto mismo es que el desempleo es nulo, ya que se está suponiendo que todo el trabajo que se ofrece es demandado y adquirido por los empresarios.

Entre las premisas de la teoría clásica se encuentra, en consecuencia, esta otra: en tanto el sistema se encuentre en equilibrio habrá pleno empleo. Y la teoría clásica presupone que existe una tendencia automática y férrea que empuja al sistema y no descansa hasta que alcance ese estado. Así, el equilibrio es sinónimo de pleno empleo. De esta manera, el pleno empleo se convierte en una verdadera *premisa* de la teoría clásica. Esto es lo que Keynes resume mediante el único párrafo que compone el capítulo primero:

Sostendré que los postulados de la teoría clásica sólo son aplicables a un caso especial, y no en general, porque las condiciones que supone son un caso extremo de todas las posiciones posibles de equilibrio. Más aun, las características del caso especial supuesto por la teoría clásica no son las de la sociedad económica en que hoy vivimos, razón por la que sus enseñanzas engañan y son desastrosas si intentamos aplicarlas a los hechos reales (Keynes [1936] 2005: 23).

Así y todo, pese a la vital importancia teórica y práctica de esta *premisa*, la escuela clásica no se había tomado nunca el trabajo de analizar, a conciencia y sobre la base de sus propias teorías, cuáles eran los mecanismos que hacen que la economía siempre alcance el estado de plena ocupación. No lo explicaba sino que simplemente lo daba por supuesto. Así, como por decreto, el pleno empleo se convertía en la única situación de reposo posible del sistema. En otras palabras, la plena ocupación de los recursos se transformaba en el estado “natural” hacia el que la economía se dirigía automáticamente. Esta ausencia de un análisis pormenorizado obliga a Keynes a tomarse el trabajo, por vez primera, de reconstruir la “teoría clásica de la desocupación” que se encontraba implícita en estas premisas. ¿Cuáles son los mecanismos que operan en el sistema clásico y que conducen a los economistas a adoptar el *supuesto* de que siempre existe una tendencia al pleno empleo?

Lo mismo puede decirse de una forma distinta. La teoría de los precios de los clásicos *presupone* el pleno empleo, pues en equilibrio la oferta es igual a la demanda; de la misma manera, la teoría clásica del salario *presupone* el pleno empleo, pues el salario se fija en el nivel en el que todos los trabajadores consiguen emplearse; la teoría de la tasa de interés también *presupone* el pleno empleo, pues esta variable se ubica donde todo el capital ofrecido es demandado y puesto en producción, haciendo que el ahorro sea igual a la inversión a través de los ajustes de la tasa de interés. Otro tanto ocurre con la teoría del dinero: la teoría cuantitativa *presupone* el pleno empleo, ya que los incrementos en la cantidad de dinero se traducen exclusivamente en variaciones proporcionales de los precios. Y esto pasa porque el nivel de producción no puede aumentarse, es decir, cuando la economía funciona a su capacidad plena. Como afirma Keynes, los clásicos no comienzan su exposición diciendo “cuando la economía está en pleno empleo, los precios, la tasa de interés, el salario y los precios están gobernados por las siguientes leyes”, sino que, por el contrario, directamente postulan estas leyes que presuponen que la economía se ubicará siempre en esta posición, suponiendo, por consiguiente, que el pleno empleo es el único nivel de equilibrio posible. No obstante, al obrar de ese modo dejan sin explicar cómo se establecen los valores de estas mismas variables cuando el sistema no se encuentra en pleno empleo. En efecto, todo lo que ocurre fuera del equilibrio cae dentro del impreciso reino del *desequilibrio*, caracterizado por la ausencia de toda ley que no sea la propia tendencia de la economía a regresar a su equilibrio normal (de pleno empleo).

Según se dijo en la lección anterior, lo que permite enlazar entre sí todos estos mecanismos y les proporciona una unidad es, ni más ni menos, que la ley de Say. En el prefacio para la primera edición francesa de *La teoría general* Keynes sostiene:

Creo que la economía ha estado dominada, en todos lados y hasta tiempos recientes, y en mayor medida de lo que se ha comprendido, por las doctrinas asociadas con el nombre de J. B. Say. Es cierto que su “ley de los mercados” fue abandonada hace tiempo por la mayoría de los economistas; pero no por ello se han librado de sus supuestos básicos y particularmente de la falacia de que la demanda es creada por la oferta. Say estaba suponiendo implícitamente que el sistema económico opera siempre a su plena capacidad, de manera que toda actividad nueva sustituía y nunca se agregaba, a las otras actividades. Casi todas las teorías económicas subsiguientes dependieron de estos mismos supuestos, en el sentido de que los tienen como requisito. Sin embargo, una teoría así fundada es claramente incompetente para abordar los problemas de la desocupación y del ciclo económico. [...] Sostengo que este libro constituye una ruptura definitiva con las doctrinas de J. B. Say en la teoría de la producción [...] (Keynes [1939] 1973; trad. AK).

La teoría general viene a romper con la ley de Say. Se trata de una tarea sumamente compleja, porque hay dos elementos del sistema clásico que operan de manera simultánea y se retroalimentan mutuamente para asegurar que se cumpla la ley de Say. En primer término, habrá que abandonar la *premisa* que reza que el sistema está siempre en un estado de plena ocupación. En los términos planteados en el Capítulo 1 de *La teoría general*, se trata de mostrar que el sistema tiene múltiples posiciones posibles de *equilibrio* y no una sola que coincide con el pleno empleo. Dicho esto, es conveniente aclarar un malentendido muy difundido: no es cierto que la *teoría clásica (marginalista)* sea por completo incapaz de representar en su lenguaje y con sus leyes una situación de desempleo. De hecho, puede hacerlo fácilmente. El inconveniente es que tal situación es retratada por fuerza como un estado de *desequilibrio*. Para la teoría clásica, entonces, el desempleo es sinónimo de *desequilibrio*. La desocupación es el resultado del *desequilibrio* en el mercado de trabajo, del *desequilibrio* en el mercado de capital, del *desequilibrio* en el mercado de bienes, o en todos los mercados a la vez. Las causas del desempleo se asocian de manera inexorable a las trabas y dificultades que se producen en algún mercado que provocan “rigideces” en los precios, los salarios o la tasa de interés y que colocan a la economía fuera de su posición de equilibrio. Esta forma de explicar el desempleo tiene, como señala Keynes, consecuencias teóricas y prácticas deplorables. En efecto, las teorías marshallianas de los precios, los salarios y la tasa de interés se rigen por leyes que hacen que la oferta se iguale a la demanda, vaciando los mercados. Cuando la oferta no se iguala a la demanda –de bienes, de trabajo o capital–, en cambio, habrá *desequilibrio*. Estos excesos de oferta son la causa del desempleo. Pero los excesos de oferta se “solucionan” por sí mismos cuando los precios son flexibles. Cuando no lo son, la causa debe buscarse fuera de la teoría económica, ya que existe algún factor externo que impide que los mercados operen según lo previsto por el sistema teórico. Como responsables por las rigideces suele señalarse a los monopolios, los sindicatos, las leyes, el Estado. Pero lo cierto es que si no hay equilibrio, las variables quedan por completo indeterminadas.

La teoría general que Keynes se propone construir debe estar exenta de estas limitaciones y debe, por tanto, proporcionar un conjunto de leyes económicas que expliquen los precios, los salarios y la tasa de interés incluso en condiciones de desocupación. Para eso, no puede tratar a estas situaciones como estados de *desequilibrio* del sistema, sino como posibles valores de equilibrio con desempleo. Como puede verse, no alcanza con sostener (como lo hacía la teoría marginalista) que *si*

hubiera desequilibrio en uno o más mercados, la economía podría experimentar el desempleo. Este modo de explicar la desocupación, en realidad, no implica escapar de la teoría clásica; al contrario, si la desocupación correspondiera al desequilibrio, podría afirmarse que el sistema cuenta con los “anticuerpos” –mecanismos automáticos– que le permiten regresar al equilibrio con pleno empleo. Y esta no es otra que la explicación típicamente clásica del desempleo. *La teoría general*, en contraposición, se propone representar al *desempleo como una situación de equilibrio*.

De lo anterior se deduce que Keynes debe establecer un juego distinto de leyes del valor y de la distribución donde no se presuponga la plena ocupación. Debe, por consiguiente, criticar y descartar el mercado de bienes, el mercado de trabajo y el mercado capital de la teoría clásica. Como se analizó en el capítulo anterior, en el corto plazo, la ley de Say opera naturalmente a través del “ajuste” hacia el equilibrio en todos estos mercados, de manera que el abandono de la ley de Say obliga también a cuestionar la teoría clásica del valor (precios) y la teoría clásica de la distribución (salario y ganancia). Y obliga también a descartar la teoría clásica del dinero (en especial, la teoría cuantitativa).

Hasta aquí, no hicimos más que examinar los objetivos que el propio Keynes se propone cumplir en *La teoría general*, extrayéndolos de las páginas del libro. Sintéticamente, su argumento es el siguiente: el sistema clásica perdió su prestigio, cayó en desgracia, de manera que hay que reemplazarlo por otro distinto. Los errores más importantes se encuentran en el terreno de las *premisas* y, según vimos, son tres: 1. la separación entre teoría del valor y teoría del dinero, separación que arrastra fuertes contradicciones conceptuales; 2. el postulado según el cual la economía se encuentra siempre en condiciones de plena ocupación; 3. la adhesión incondicional a la ley de Say, que a través del mercado de trabajo, del mercado de capital y del mercado de bienes asegura que el sistema económico se desplace hacia el equilibrio en todos los mercados y, por tanto, hacia la plena utilización de los recursos disponibles.

Como vemos, estos objetivos son sumamente ambiciosos. Lo extraño, sin embargo, es que a pesar de que estos propósitos se hacen explícitos en el Prefacio, en el primer capítulo y repetidamente a lo largo de toda la obra, la imagen más difundida acerca del contenido de *La teoría general* sugiere que las metas de Keynes eran otras, mucho más modestas desde el punto de vista conceptual. Desde el momento mismo en que apareció la obra se instaló entre los economistas una interpretación mucho más restringida en este plano.

No podemos ocuparnos aquí de las innumerables reacciones que produjo el libro. De hecho, ni bien fue dado a publicidad, la mayor parte de los economistas tomó partido por la nueva teoría. Lo que no puede dejar de destacarse es un curioso hecho relacionado con la recepción que tuvo el texto. Al poco tiempo, *La teoría general* se convirtió en un libro escasamente visitado por los teóricos, situación que se extiende hasta el presente. Hasta algunos de los más fervientes seguidores de Keynes, en todas las épocas, recomiendan a los estudiantes y colegas que desistan de la lectura directa de la obra original. ¿Cuál es la causa de este generalizado rechazo? Examinemos algunas de estas recomendaciones

Dice M. Blaug, un reconocido historiador de las ideas económicas: “*La Teoría General* es simplemente un libro poco claro y mal escrito” ([1962] 1985: 797). J. K. Galbraith, uno de los más célebres keynesianos contemporáneos, comparte la apreciación: “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). Blanchard, autor de uno de los libros de texto de macroeconomía de orientación keynesiana actualmente más difundidos dice: “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” (1997: 97). Schumpeter, sincero admirador del personaje aunque severo crítico de sus teorías, sostiene que “su obra es un destacado ejemplo de lo que antes llamamos ‘vicio ricardiano’, la costumbre de amontonar un buen cargamento de conclusiones prácticas sobre unos cimientos más bien débiles e inadecuados, aunque atractivos y hasta convincentes en su aparente sencillez” ([1954] 1982: 1267). P. Samuelson, otro keynesiano actual –fallecido en 2009–, no ahorra comentarios despectivos hacia Keynes: “hasta la aparición de los modelos matemáticos de Meade, Lange, Hicks y Harrod, hay razón para creer que el mismo Keynes no comprendía completamente su propio análisis” ([1946] 1967: 326). Ni qué hablar de las opiniones de los detractores de Keynes.

De este modo, se fue conformando una opinión prácticamente unánime según la cual *La teoría general*, pese a haber desencadenado una revolución teórica, es en realidad un libro “poco claro, mal escrito y plagado de inconsistencias”. En base a este despectivo juicio, pocos son los economistas que aconsejan su lectura; *La teoría general* se convirtió así en una suerte de presencia fantasmagórica cuyo contenido real quedó, paradójicamente, marginado por completo del debate sobre las contribuciones de Keynes. En su lugar se ubicaron rápidamente las diversas interpretaciones acerca de lo que el autor de una obra tan “oscura” realmente había querido decir, sin lograr expresarlo adecuadamente para hacerse entender por sí mismo. Algo parecido ocurrió, como hemos visto, con la obra de Ricardo, aunque en su caso debieron pasar décadas mientras en el caso de Keynes la reacción fue inmediata. No deja de ser, pues, un giro sumamente curioso para la llamada revolución keynesiana: ¿cuáles son, pues, los méritos que se reconocen en *La teoría general*?

Entre tantas y tan generalizadas opiniones negativas hay dos que resultaron ser las más perjudiciales para el libro. La primera es la que afirma que *La teoría general* no es sólo “impenetrable” por sus fallas de escritura sino que es también “inconsistente” por las fallas lógicas y las contradicciones. Un buen ejemplo de forma de pensar se encuentra en la siguiente afirmación de J. Hicks: “Incluso su libro más importante, *La teoría general de la ocupación*, no es de ningún modo consistente; y mucho del material es inconsistente con otros escritos que contienen ideas que no parecen haber sido abandonadas” (1936: 5; trad. AK). Lo mismo opina A. Leijonhufvud, también keynesiano: “[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” ([1966] 1976: 13). Las consecuencias que desencadenó este presunto defecto fueron desastrosas. Aceptando que la obra es *inconsistente*, los distintos economistas se sintieron legítimamente autorizados para tomar sólo algunas de las teorías propuestas por Keynes en su libro, dejando todo el resto de su contenido de lado, sin siquiera someterlo a crítica.⁴ Es que si la obra fuera contradictoria, nada se perdería al descartar una parte del razonamiento para conservar otra. De esta manera, se fueron construyendo diversas versiones de la teoría de Keynes, todas ellas supuestamente keynesianas, siguiendo las inclinaciones de cada uno de sus intérpretes. De aquí se deriva la inmensa diversidad de escuelas “keynesianas”.

Una segunda opinión, también muy difundida, es que uno de los defectos más graves de la obra de Keynes proviene de su ignorancia acerca de la teoría económica de la época. Dice Schumpeter que su “conocimiento de la literatura económica y, en particular, de la contemporánea y no inglesa, no era de primer orden” ([1954] 1982:

4. Cfr. Prólogo, Kicillof (2007).

1274). Los efectos de esta apreciación fueron también devastadores. Si Keynes realmente hubiera desconocido la teoría económica de su época, entonces no habría por qué esperar que las críticas a sus contemporáneos fueran acertadas. A esta conclusión arriba J. R. Hicks: “Incluso si los lectores de la *Teoría General* fueran convencidos por los argumentos del Sr. Keynes y asumieran modestamente haber sido ‘economistas clásicos’ en el pasado, les resultaría difícil recordar que en los días previos a su regeneración habían pensado aquello que el Sr. Keynes dice que ellos creían [...]” (1937: 147; trad. AK).

Estas pocas citas alcanzan para ilustrar el trato que le dieron a *La teoría general* los economistas de las más diversas orientaciones: descartar la obra, tomar sólo algunas de sus partes, desoír sus objeciones. Todo esto basado en el prejuicio acerca de los errores, inconsistencias y embrollos que presuntamente pueblan el libro. No obstante, cuando deja de lado todas estas advertencias y aborda, en cambio, el estudio desprejuiciado del libro, el lector se tropezará con un panorama bien distinto. En primer lugar, en vez de las tan mentadas “inconsistencias”, el argumento que presenta Keynes está llamativamente bien estructurado y carece de crasas incoherencias. O, mejor dicho, para demostrar que el argumento es inconsistente se requiere un esfuerzo considerable y no una simple y sumaria sentencia. Menos justificada aun es la acusación que tacha a Keynes de ser poco menos que un ignorante. Esta imputación parece tratarse, más bien, de un recurso para desembarazarse de todos los reproches dirigidos por Keynes hacia la teoría marginalista, valiéndose de un pueril pretexto. Por el contrario, cuando se recorre la obra se aprecia a simple vista que la teoría que Keynes reconstruye y que se propone rechazar y reemplazar por una nueva no es otra que la ortodoxia de la época, es decir, fundamentalmente el marginalismo en su versión marshalliana. De la misma manera, el lector actual podrá reconocer perfectamente el objeto de la crítica de Keynes: se trata del mercado de trabajo, el mercado de capital, el mercado de bienes y la teoría cuantitativa, partes integrantes de la micro y la macroeconomía contemporáneas.

Aunque, como se dijo, no nos ocuparemos en este libro de examinar las numerosas vertientes de seguidores y antagonistas que surgieron luego de la aparición de *La teoría general*, lo que sí debemos tener en cuenta para medir sus consecuencias es que, después del embate de Keynes, la economía ortodoxa sufrió una fisura en su cuerpo teórico. Como resultado de la revolución keynesiana, la economía oficial debió dividirse en sus dos ramas hoy características: la microeconomía y la macroeconomía. Esta es una completa novedad cuyas causas analizaremos en esta lección.

También podemos afirmar que, a pesar del violento inclemente llamado de atención de Keynes, la ortodoxia, apoyada en las mencionadas interpretaciones de su obra, no cambió demasiado. En la esfera de la microeconomía contemporánea se han conservado intactos los componentes fundamentales del sistema marginalista en la versión marshalliana (y walrasiana): el mercado de trabajo, el mercado de capital, el mercado de bienes y el concepto marginalista de dinero. Entre los reclamos de Keynes que no fueron atendidos se encuentran, precisamente, todas sus críticas a la teoría marginalista. Esta indiferencia a los componentes críticos no debe asombrarnos, pues fueron los propios marginalistas quienes, al absorber la teoría keynesiana, tomaron a su cargo la tarea de dictaminar cuáles de los aportes contenidos en *La teoría general* debían ser tenidos en cuenta y cuáles eran “inconsistentes, poco claros y lógicamente erróneos”.

Crítica al mercado de trabajo y nueva teoría de la ocupación⁵

En el Capítulo 2, Keynes denomina “teoría clásica de la ocupación” al mercado de trabajo de los marginalistas.⁶ Tiene, sin lugar a dudas, derecho a hacerlo, porque si un economista formado en el marginalismo se propusiera explicar las causas del desempleo se vería obligado a utilizar este instrumento analítico. En este mercado interactúan la oferta y la demanda de trabajo para obtener el salario y la ocupación de equilibrio. En estado de equilibrio, el salario real es igual a la productividad marginal del trabajo (reflejada en la curva de demanda, a la que Keynes llama “primer postulado”) y, a la vez, el salario real es igual a la desutilidad marginal del trabajo (retratada por la curva de oferta, a la que Keynes denomina “segundo postulado”). Vale decir que, en equilibrio, la cantidad de empleo ofrecida es igual a la cantidad demandada; hay, por tanto, plena ocupación.

Conviene recordar el significado completo de esta explicación para luego comprender la crítica de Keynes. La escuela marginalista sostiene que el salario real y la ocupación *efectivamente tienden a ubicarse en estos niveles*, excepto que una fuerza exterior impida el libre funcionamiento del mercado y convierta a la variable de ajuste, el salario real, en algo “rígido” en lugar de ser “flexible”. Según esta teoría, en consecuencia, el desempleo debe considerarse, simplemente, un “exceso de oferta de trabajo”, un desbalance que se produce toda vez que el salario real se encuentra por encima del nivel correspondiente al equilibrio. Desde la perspectiva marginalista, el desempleo es, por tanto, un caso de desequilibrio en el mercado de trabajo. Una “fuerza” impide que el salario descienda hasta alcanzar el nivel correspondiente al pleno empleo. Los responsables de aplicar esa fuerza que impide el ajuste del salario son habitualmente dos: el Estado y los trabajadores organizados. Ambos –separadamente o en complicidad– se resisten a las caídas del salario, sea por medio de la legislación o de las medidas de fuerza. De ahí que Pigou, seguidor de Marshall y profesor de Keynes, quien ocupó la cátedra de Marshall desde 1908 hasta 1948, sostuviera en pleno auge de la Gran Depresión que:

Hay poderosas razones para creer que en el período de la [primera, AK] posguerra tuvo lugar un importante cambio; en parte a través de la acción directa del Estado y en parte a través de la fuerza adicional obtenida por las organizaciones de los trabajadores que participan de las negociaciones salariales por medio del desarrollo del seguro de desempleo, los salarios han sido fijados en un nivel que es muy elevado [...] y un muy elevado porcentaje del desempleo que ha prevalecido a lo largo de los últimos seis años se debió en una medida considerable a este nuevo factor de nuestra vida económica (Pigou 1937: 355; trad. AK).

De esta apreciación puede deducirse la recurrente receta de la ortodoxia encaminada a remediar el desempleo: “cuando se recorta el salario real, el volumen de empleo debe expandirse” (Pigou 1937: 408; trad. AK).⁷ Por eso el marginalismo concluye que la única causa del desempleo prolongado es la resistencia de los propios trabajadores, con complicidad del Estado, a las reducciones salariales. El desempleo se convierte así en

5. Se recomienda leer los capítulos 2 y 3 de *La teoría general*.

6. En este punto, queda muy claro que Keynes está atacando al mercado de trabajo marginalista, aunque lo denomine teoría clásica.

7. Es muy importante recordar aquí que el “precio” en el mercado de trabajo es, según Marshall y el marginalismo, el salario nominal. Como se considera que el poder adquisitivo del salario permanece constante, porque los restantes precios están fijos, las modificaciones del salario nominal implican un cambio proporcional en el salario real. Así, salario nominal y real se mueven siempre en la misma dirección y quedan determinados por los “dos postulados” del mercado de trabajo.

un estado de desequilibrio del mercado de trabajo y adicionalmente, como sostiene Keynes, en el resultado de una acción voluntaria de los propios trabajadores. La desocupación es, para los clásicos, eminentemente “voluntaria”. En realidad, no puede culparse a los economistas que insisten con este diagnóstico ya que, mientras los académicos lleguen a sus conclusiones valiéndose del sistema marginalista (o, lo que es lo mismo, de los actuales libros de texto de microeconomía), no tendrán escapatoria y volverán siempre a este mismo juicio y a los típicos remedios que de él se desprenden. En *La teoría general* se denuncia esta encrucijada teórica:

Un economista clásico puede simpatizar con el obrero cuando éste se niega a aceptar una reducción de su salario monetario, y admitirá que puede no ser inteligente obligarlo a sujetarse a condiciones transitorias; pero la integridad científica lo fuerza a declarar que esta negativa es, a pesar de todo, el motivo último de la dificultad (Keynes [1936] 2005: 33).

Para romper con la caracterización del desempleo como un fenómeno puramente “voluntario”, es decir, entendido como un desequilibrio por exceso de oferta, no queda otra salida que cuestionar los propios cimientos de la construcción teórica cuidadosamente elaborada por Marshall llamada “mercado de trabajo”. Ésta es, precisamente, la tarea que emprende Keynes en su segundo capítulo. Puede decirse entonces que el objetivo original que lo conduce a descartar el mercado de trabajo está asociado con la necesidad de rechazar una teoría que afirma que el desempleo es un desequilibrio y que, por tanto, se trata de un fenómeno transitorio que cede cuando se eliminan las rigideces que lo provocan. Sin embargo, las consecuencias conceptuales que acompañan a esta crítica resultan ser devastadoras, ya que el mercado de trabajo es, al mismo tiempo, uno de los pilares de la teoría marginalista de la distribución (y también de la teoría del valor, al tener Marshall una teoría del precio fundada en los costos de producción).

Keynes ofrece dos críticas fulminantes al mercado de trabajo y a su correspondiente teoría del salario y el empleo, una de naturaleza empírica y la otra teórica. Ambos cuestionamientos están dirigidos a los supuestos que se encuentran implícitos en la construcción de la curva de oferta de trabajo, al que Keynes denomina “segundo postulado de la teoría clásica de la ocupación”.⁸ ¿Cuáles son las objeciones? En primer lugar, si fuera cierto que el salario real está siempre determinado por la oferta de trabajo, cada vez que produzca un aumento en los precios debería observarse que una porción de los trabajadores ocupados hace abandono de su puesto de trabajo, ya que el nuevo salario real reducido por el incremento de los precios no debería ahora alcanzar para compensar la desutilidad marginal de su trabajo. Si siguieran el segundo postulado, éste debería ser el comportamiento de los obreros. Pero no es ésta la respuesta que típicamente se verifica en la práctica pues, por regla general, los trabajadores no abandonan sus empleos en masa cuando los precios aumentan (ante la inflación). De manera que puede decirse que el segundo postulado no gobierna la conducta real de los trabajadores; desde el punto de vista empírico, esta premisa queda refutada.

Mayor importancia reviste la crítica *teórica* al mercado de trabajo, pues apunta a desbaratar el mecanismo a través del cual debería producirse el ajuste hacia el equilibrio

8. La curva de oferta de trabajo establece que (la utilidad de) el salario real debe ser igual a la desutilidad marginal del trabajo. Cada vez que un trabajador decide si desea o no trabajar “una hora más” procede a comparar la satisfacción que obtiene del salario real horario (lo que le pagan) con la desutilidad de esa última hora de trabajo (el sacrificio por el que debe atravesar). Cada hora adicional trabajada representa un sacrificio mayor (desutilidad marginal creciente), de manera que para lograr que un individuo trabaje más horas se le debe ofrecer un salario cada vez mayor, relación que se refleja en la pendiente positiva de la curva de oferta de trabajo.

(y hacia el pleno empleo), en el marco conceptual marginalista. ¿Qué es lo que concretamente afirma la teoría clásica sobre el funcionamiento efectivo de este mercado? Cuando hay desempleo (exceso de oferta), *ex definitione*, se encuentran disponibles y deseosos de trabajar más obreros que los que en la actualidad están empleados al salario real vigente. Se supone que, tal como acontece en el mercado de un bien cualquiera, cada vez que los oferentes no logran colocar la totalidad de su producto, estarán dispuestos a rebajar el precio. Así, los excesos de oferta se resuelven mediante la caída del precio. Del mismo modo, en situación de desempleo, los trabajadores deberían estar dispuestos a rebajar su salario (esto es, precisamente, lo que Pigou les reclamaba para remediar la desocupación). Si los trabajadores estuvieran deseosos de reducir sus salarios y efectivamente lo hicieran, volvería a reinar el pleno empleo. Con este mecanismo en mente, la *teoría clásica* suele responsabilizar a los trabajadores por la desocupación al sostener que son ellos quienes –ya sea por ignorancia, por obstinación o por fatuos intereses corporativos– se niegan a realizar este ajuste: para la ortodoxia, el desempleo (un estado de desequilibrio) perdura sencillamente porque los trabajadores *no desean* reducir sus salarios.

Para objetar esta representación del ajuste Keynes retoma el razonamiento clásico: supongamos que los obreros efectivamente aceptaran reducir sus salarios para conseguir emplearse. La pregunta es: ¿podrán lograrlo? Digamos, por ejemplo, que la reducción acordada ascendiera al 10%. Pues bien: ¿cómo debería implementarse tal reducción? En realidad, hay una sola forma de hacerlo. Así como los vendedores de cualquier artículo ante un exceso de oferta que les impidiera colocarlo cambiarían la etiqueta con el antiguo precio por otra con un precio menor, los trabajadores deberían firmar nuevos contratos en los cuales los salarios nominales se encuentren un 10% por debajo de su nivel anterior. Nadie puede negar que es éste el único procedimiento posible para reducir el salario y permitir así –siempre siguiendo las líneas indicadas por la teoría clásica de la ocupación– que el empleo crezca hasta que todos los trabajadores se encuentren ubicados. Keynes lleva este razonamiento hasta sus últimas consecuencias. Basándose en la teoría marshalliana de los precios argumenta que una reducción del 10% en todos los salarios de la economía representa una caída del costo primo marginal de todos los bienes que será aproximadamente de la misma proporción. Según la *teoría clásica (marshalliana) del valor* debería esperarse, a su vez, que se produzca una reducción proporcional de todos los precios.

Se concluye entonces que toda reducción del salario nominal provoca y viene acompañada por una reducción de los precios de aproximadamente la misma magnitud porcentual, con lo que resulta que el salario real queda fijo aproximadamente en el mismo nivel que antes de la aplicación de la generosa reducción por parte de los obreros. Si el salario real es el mismo, el exceso de oferta, es decir, el volumen de desocupación, sigue siendo también igual. En palabras de Keynes, “si los salarios nominales cambian, debería esperarse que la escuela clásica sostuviera que los precios cambiarían casi en la misma proporción, dejando el nivel de los salarios reales y el de la desocupación prácticamente lo mismo que antes” (Keynes [1936] 2005: 31).

La conclusión es lapidaria: los trabajadores pueden reducir sus salarios nominales pero *no pueden*, en cambio, aun si quisieran hacerlo, provocar una disminución en el salario real a través de estas reducciones consentidas en el salario en dinero. Este argumento obliga no solamente a rechazar la actitud acusadora de los marginalistas hacia los trabajadores, sino que acarrea, por añadidura, consecuencias teóricas mucho muy hondas. Siguiendo la teoría marshalliana de los precios, debe aceptarse que no está en poder de los trabajadores la reducción de los salarios reales hasta el nivel de equilibrio con pleno empleo. Simplemente, poner en marcha el esperado proceso de

ajuste es algo que escapa a sus posibilidades. Debe concluirse entonces que el mercado de trabajo, sencillamente, *no cuenta con una forma automática para llegar al equilibrio*. En otras palabras, este resultado implica que el mercado de trabajo no sirve como base para una teoría adecuada del salario real y del nivel de ocupación. Porque si los trabajadores y los empresarios son incapaces de reducir voluntariamente el salario real, hay que concluir que el salario real se determina de una manera completamente distinta.⁹ Así, para desentrañar el modo en el que se determinan el salario real y el volumen de ocupación deben formularse leyes económicas que difieren de las proporcionadas por el sistema marginalista. Es por eso que, después de haber descartado al mercado clásico de trabajo, Keynes se vio obligado a ofrecer nuevas teorías sobre el salario y el nivel de la ocupación, pues estas dos variables habían quedado sin explicación alguna luego de su crítica. Comencemos por la teoría keynesiana del salario real.

“En un estado conocido de organización, equipo y técnica, el salario real que gana una unidad de trabajo tiene una correlación única (e inversa) con el volumen de ocupación. Por esto, si esta última aumenta, entonces, en períodos cortos, la remuneración por unidad de trabajo, medida en mercancías para asalariados, debe, por lo general, descender y las ganancias elevarse” (Keynes [1936] 2005: 34). En *La teoría general* se adopta una explicación puramente “técnica” para la determinación del salario, equivalente a la que proporciona el primer postulado de la teoría clásica de la ocupación que está representada por la curva de demanda de trabajo marginalista: el salario real es igual al producto marginal del trabajo, que se supone, en períodos cortos, decreciente. En esta explicación, la curva de oferta que refleja los “deseos” de los trabajadores, típica del marginalismo, brilla por su ausencia pues no desempeña ningún papel en la fijación del salario real.¹⁰

Conviene detenerse un momento para resaltar una cualidad característica del sistema de Keynes: todas las explicaciones se desenvuelven en un escenario dominado por los supuestos correspondientes al *corto plazo marshalliano*, en donde, por consiguiente, se consideran como fijos y constantes a “la organización, el equipo y la técnica”. En el corto plazo, por definición, no puede ampliarse ni reducirse el stock existente de equipo de capital, ni modificarse su calidad. De esta manera, la principal decisión que deben tomar los empresarios es una sola: cuál es el volumen de trabajo que les conviene “asociar” con las instalaciones de las que disponen y no pueden modificar (en el corto plazo). Puesto de otra manera, la teoría debe explicar cómo se establece el nivel de

9. Se abre entonces un interrogante: si los trabajadores y los capitalistas no pueden lograr, mediante los cambios en su salario nominal, elevar ni reducir el salario real, ¿cómo se explican los reclamos, las huelgas y las demás luchas salariales? Una posible respuesta consiste en sostener que los obreros son poco avisados y sufren de una suerte de ingenua confusión llamada por los economistas “ilusión monetaria” que los lleva a creer, equivocadamente, que al aumentar su salario nominal han obtenido una mejora simplemente porque ganan más dinero, sin tener en cuenta lo que ha ocurrido con los precios. Para Keynes, en cambio, los obreros no sufren esta desafortunada confusión sino que obtienen beneficios del crecimiento de sus salarios, aunque de otra naturaleza. Cuando un grupo de trabajadores consigue un aumento salarial, aunque los trabajadores como un todo no tengan una mejora en términos del salario real promedio, ese grupo particular sí se ve beneficiado, por lo que las disputas salariales se ven plenamente justificadas –sin atribuir un comportamiento estúpido a sus protagonistas– (cfr. con el Apartado III del Capítulo 2).

10. Por lo dicho, es claro que ningún autor posterior, por más que se autoproclame “keynesiano”, permanecerá fiel a las ideas que se exponen en *La teoría general* si decide “agregar” un mercado de trabajo marshalliano a su sistema económico. Sin embargo, la llamada “síntesis neoclásica keynesiana” que surge a partir de la contribución de J. Hicks, primero, y de F. Modigliani (1944) adoptó –erróneamente– este procedimiento, sin siquiera molestarse en rechazar la elaborada crítica al mercado de trabajo que figura en el segundo capítulo de *La teoría general*.

ocupación, vale decir, el grado de utilización de la capacidad instalada que permanece invariable. Este punto reviste una importancia teórica que es difícil de exagerar. En el corto plazo en el que opera el sistema de Keynes, cuanto mayor sea el nivel de empleo, menor será el rendimiento del trabajo realizado con el equipo productor y, por tanto, menor será el salario real. La curva marshalliana de oferta de trabajo no desempeña aquí rol alguno: nada pueden hacer los trabajadores para elevar o reducir el nivel del salario real, por más que estén dispuestos a trabajar por menos (es decir, que el salario actual sea mayor que la desutilidad marginal del trabajo). El único momento en el que sus “deseos de trabajar” juegan un papel es aquel en el que el empleo ha crecido tanto, reduciendo por tanto la productividad del trabajo y el salario real, que los trabajadores ya no están dispuestos a emplearse. De este modo queda establecido un límite superior para incremento de la ocupación: esta es la definición keynesiana del “pleno empleo”. Ahora bien, el pleno empleo definido como el punto en el que los trabajadores ya no desean trabajar más no es el único equilibrio posible del sistema. Los niveles inferiores a la plena ocupación son también niveles de equilibrio en donde no existen las tendencias imaginadas por los marginalistas que modifiquen el salario y el empleo.

El otro de los elementos que hay que resaltar se refiere a la relación inversa que existe entre los salarios reales y las ganancias. Cuando la ocupación crece –sostiene Keynes–, los salarios reales descienden al ritmo en que se reduce la productividad del trabajo y *las ganancias se elevan*. ¿Por qué crecen las ganancias? Simplemente porque la reducción del salario real implica que la porción del producto que reciben los asalariados (la masa de salarios reales) debe estar reduciéndose. De este modo, aunque Keynes adopta una teoría del salario –en parte– marginalista, se aleja definitivamente de la *teoría marginalistas de la ganancia*, pues la ganancia, en el corto plazo, se calcula como un “excedente”. Es decir, se trata de la parte del producto que no se destina a pagar los salarios, una porción que siempre crece cuando se eleva la ocupación.¹¹

Ahora bien, el volumen de ocupación *determina* el salario real. ¿Cómo se fija, a su turno, el nivel de empleo de equilibrio? El tercer capítulo contiene la respuesta. La explicación se basa en la teoría de la demanda efectiva, mediante la cual Keynes rompe definitivamente las ataduras con la ley de Say del sistema clásico. Define dos funciones que dependen del nivel de ocupación (N): la función de oferta global $Z=\Phi(N)$ y la función de demanda global $D=f(N)$. La primera es, en realidad, una función de costos que indica el costo total de la producción correspondiente a cada nivel de empleo; si se emplean N personas, el costo total del producto obtenido será Z , también llamado *precio de la oferta global*. La función de demanda global, por su parte, representa el valor total de las ventas (D) que los empresarios esperan poder realizar cuando en conjunto contratan una determinada cantidad de trabajadores N . El costo de producción (Z) depende del nivel de empleo, así como las ventas (D) dependen también del nivel de empleo. No obstante, como veremos, ambas magnitudes no tienen por qué coincidir para cada valor de N .

En primer lugar, estas dos funciones permiten sintetizar con claridad la idea que se encuentra implícita en la teoría clásica. Si se piensa que la curva de demanda global coincide en todos sus puntos con la curva de oferta global, cada vez que se produzca un aumento de la ocupación incrementando el valor de la producción Z , la demanda global D deberá crecer exactamente en esa misma proporción (es decir, $Z=D$ para todo N). Si así fuera, la producción, cualquiera fuera su volumen, nunca quedaría sin venderse y los empresarios tendrían un incentivo para incrementar la producción hasta ocupar plenamente los recursos de los que disponen (en el corto plazo).

11. La explicación sencilla de esta ley aparece en nota al pie en *La teoría general* (Keynes [1936] 2005: 34n).

Si esto fuera cierto, la competencia entre los empresarios conduciría siempre a un aumento de la ocupación hasta el punto en el que la oferta dejara de ser elástica [...] Evidentemente esto equivale a la ocupación plena [...] De este modo, el principio de Say según el cual el precio de la demanda global de la producción en conjunto es igual al precio de la oferta global para cualquier volumen de producción, equivale a decir que no existe obstáculo para la ocupación plena. Sin embargo, si ésta no es la verdadera ley respecto de las funciones globales de la demanda y la oferta, hay un capítulo de importancia capital en la teoría económica que todavía no se ha escrito y sin el cual son fútiles todos los estudios relativos al volumen de la ocupación global (Keynes [1936] 2005: 41).

Éste es, precisamente, el “capítulo de la teoría económica” que Keynes cree estar escribiendo. Para hacerlo, debe analizarse el modo en el que se determina la función de demanda agregada una vez que se ha descartado la ley de Say que la hacía coincidir en todos sus puntos con la oferta global. En *La teoría general*, la demanda agregada no presenta un comportamiento “subordinado” al volumen de la oferta, sino que son otros los factores que gobiernan su comportamiento. La oferta global viene determinada por las condiciones técnicas de la producción (los costos asociados con cada nivel de empleo) y, en el corto plazo, deben considerarse fijos. La demanda agregada es una función completamente distinta que depende de otros factores que sí pueden modificarse *en el corto plazo* para determinar el nivel de ocupación de equilibrio.

Es preciso, por tanto, descubrir e investigar los distintos elementos que componen la demanda global. El punto de partida es distinguir dentro de la demanda que los bienes que produce la economía tienen dos usos diferentes: o bien se destinan al consumo inmediato de los particulares o bien son adquiridos por las empresas para ampliar su equipo productor y formar parte de la inversión del período. Demanda de consumo y demanda de inversión son los dos componentes en los que se divide la demanda global. Es necesario diferenciarlos porque las leyes que gobiernan al consumo y a la inversión, los dos componentes de la demanda, son distintas, y por lo tanto deben ser estudiadas separadamente.

Para empezar, Keynes explica que los aumentos en la producción y, por consiguiente, en el ingreso, sólo influyen directamente en uno de estos componentes de la demanda: la demanda de consumo. En efecto, los clásicos –amparados en la ley de Say– sostenían que cualquier aumento de la ocupación y la producción elevaba el ingreso y éste, por su parte, se canalizaba siempre hacia la demanda.¹² Pero si así fuera, no habría límite para que se incremente la ocupación hasta agotar todos los recursos disponibles. *La teoría general* sostiene, en cambio, que los aumentos en el ingreso producen un crecimiento únicamente de la demanda de consumo, pero no modifican la demanda de inversión. Asimismo, las variaciones del consumo ocasionadas por el aumento del ingreso (la producción y el empleo) son siempre menos que proporcionales a los cambios en el ingreso, ya que existe una “ley psicológica” según la cual “cuando *el ingreso aumenta, el consumo total crece, pero no tanto como el ingreso*” (Keynes [1936] 2005: 42). Keynes denomina a esta ley psicológica que gobierna los gastos de consumo “propensión a consumir”.

De esta manera, se rompe la correa de transmisión que aseguraba el cumplimiento de la ley de Say: cada vez que crezcan el empleo y, por tanto, la producción y el ingreso únicamente puede asegurarse que aumentará la demanda de consumo y siempre lo hará menor proporción que el incremento original del ingreso. Es por eso que la demanda de consumo nunca alcanza por sí misma para agotar el incremento total de la producción.

12. Los aumentos de la oferta global, por definición, elevan el ingreso global, que es lo que debe pagarse como costo para producir determinada cantidad de producto.

De lo que se deduce que, si se contara únicamente con la demanda de consumo, una parte de la oferta global quedaría siempre sin vender.

De aquí que los empresarios resentirían una pérdida si el aumento total de la ocupación se destinara a satisfacer la mayor demanda de consumo. En consecuencia, para justificar cualquier cantidad dada de ocupación, debe existir cierto volumen de inversión que baste para absorber el excedente que arroja la producción total sobre lo que la comunidad decide consumir cuando la ocupación se encuentra a dicho nivel [...] Se desprende, por tanto, que, dado lo que llamaremos propensión a consumir de la comunidad, el nivel de equilibrio de la ocupación [...] dependerá de la magnitud de la inversión corriente (Keynes [1936] 2005: 42).

El razonamiento es llamativamente sencillo: la demanda de consumo se mueve siempre en la misma dirección que los cambios en la producción y depende de ellos. Sin embargo, el consumo no basta para agotar los aumentos del producto, de modo que para alcanzar el equilibrio será necesario que exista siempre un determinado volumen de demanda de inversión que cubra la diferencia. Empero, la demanda de inversión no depende de los cambios en la producción, así que tal incremento no está asegurado. De aquí se deducen dos consecuencias fundamentales en el sistema de Keynes: 1. *la magnitud de la demanda de inversión* es la que “lleva la batuta”, porque una vez que se determina su nivel puede obtenerse el correspondiente nivel de equilibrio del empleo; y 2. si la demanda de inversión es pequeña e insuficiente, el volumen de ocupación de equilibrio puede perfectamente encontrarse por debajo del requerido para garantizar el pleno empleo. El objetivo de Keynes, que se había anunciado en el capítulo 1, se ha cumplido en el capítulo 3. Porque ahora, la ocupación plena no es el único estado de equilibrio y al que forzosamente tiende el sistema económico, tal como rezaba el sistema clásico, sino que

La demanda efectiva que trae consigo la plena ocupación es un caso especial que sólo se realiza cuando la propensión a consumir y el incentivo para invertir se encuentran en una relación mutua. Esta relación particular, que corresponde a los supuestos de la teoría clásica [...] sólo puede darse cuando, por accidente o por designio, la inversión corriente provea un volumen de demanda justamente igual al excedente del precio de la oferta global de la producción resultante de la ocupación plena, sobre lo que comunidad decidirá gastar en consumo cuando la ocupación se encuentre en ese estado (Keynes [1936] 2005: 42).

La inversión debe siempre “llenar la brecha” entre el costo de cualquier nivel de producción (la oferta global) y la demanda de consumo, siempre menor. Como se ve, el desempleo se transforma en una situación de equilibrio. Puede concluirse, además, que a partir de esta explicación se produce un giro con respecto a la interpretación clásica del desempleo, a la identificación de sus “responsables” y a los remedios adecuados para sacar a la economía de ese estado. En efecto, para los marginalistas el desempleo se debía, principalmente, a la resistencia de los trabajadores (amparados generalmente por un Estado permisivo), quienes se negaban a reducir su salario real hasta alcanzar el equilibrio con pleno empleo. Además de la rigidez de los salarios señalaban también a la rigidez de los precios y a la rigidez de la tasa de interés como otras tantas trabas para que se produzca el ajuste hacia el equilibrio con plena ocupación. No obstante, una vez que estos obstáculos fueran eliminados, el sistema clásico confiaba en la ley de Say, un mecanismo automático que conducía a la restauración de la plena ocupación: “[t]al optimismo –dice un sarcástico Keynes– es el causante de que se mire a los economistas como Cándidos que, habiéndose apartado de este mundo para cultivar sus jardines, predicán que todo pasa del mejor modo en el más perfecto posible de los mundos, a condición de que dejemos las cosas en libertad” (Keynes [1936] 2005: 64).

La imagen proyectada por el sistema de Keynes es muy distinta. Ahora, la causa principal del desempleo pasa a ser la debilidad de la demanda; más precisamente, de la demanda de inversión. Muy lejos del espíritu de la ortodoxia, la responsabilidad por la desocupación recae sobre las espaldas de quienes establecen el volumen de la inversión, es decir, de los empresarios. El Estado, por su parte, en lugar de aparecer en el banquillo de los acusados al impedir el buen funcionamiento de los mercados, se convierte ahora en una fuente alternativa de demanda, que viene a complementar o sustituir el decaído impulso de los empresarios que los lleva a invertir menos de lo suficiente para proporcionar pleno empleo. Puede entenderse ahora por qué *La teoría general* se convirtió en un antídoto contra la rancia medicina de la ortodoxia clásica que ante el desempleo recomienda reducir los salarios, reducir el gasto público, “flexibilizar” la legislación laboral.

Una vez realizada este primer avance, Keynes dedica el resto del libro principalmente a tres tareas que se desprenden de lo dicho hasta aquí. Como la demanda agregada ya no es idéntica a la oferta agregada, es menester estudiar en detalle el comportamiento de sus componentes. El libro III de *La teoría general* se consagra al análisis de la propensión a consumir (la demanda de consumo) y el Libro IV a examinar los incentivos para invertir (la demanda de inversión). La tercera cuestión que debe tratarse es, por así decir, más profunda desde el punto de vista conceptual. Una vez que se ha realizado una crítica del sistema clásico y se ha provisto una nueva explicación alternativa para los mismos fenómenos (el salario, el empleo, la tasa de interés, etc.), Keynes se aboca a discutir lo que vamos a denominar los *fundamentos* del nuevo sistema que está proponiendo. Con estos nuevos *fundamentos* intenta dar respuesta a interrogantes teóricos más profundos, porque en lugar de simplemente analizar las relaciones de causalidad (qué variable o conjunto de variables determinan el comportamiento de qué otras variables y de qué modo) se aboca a estudiar la naturaleza misma de los fenómenos y categorías que utiliza. En el terreno de los *fundamentos* se plantean preguntas distintas: ¿qué es el dinero?, ¿qué es el capital?, ¿qué es la mercancía? De hecho, dos largos capítulos, el capítulo 16 (“Especiales observaciones sobre la naturaleza del capital”) y el 17 (“Las propiedades esenciales del interés y el dinero”) indagan estas importantes cuestiones. Una vez hecho esto, el alejamiento de la teoría clásica (del marginalismo marshalliano) resulta, si es posible, todavía más definitivo.

***La propensión a consumir y el incentivo para invertir*¹³**

De los tres capítulos dedicados a examinar la función de consumo global (el octavo, noveno y décimo) pueden extraerse dos conclusiones principales. La primera de ellas refiere a un elemento que Keynes recalca de manera explícita: la propensión a consumir depende esencialmente de una sola variable (un “factor objetivo”): el ingreso corriente.¹⁴ Esta versión de la función consumo ha ganado popularidad con el correr del

13. Se recomienda leer los capítulos 8, 9, 10 y 11, 13.

14. Insatisfecho con los procedimientos adoptados habitualmente por los economistas ortodoxos, Keynes propone una unidad de medida diferente que permite comparar las variables en términos “reales”: la “unidad de salario”. El procedimiento consiste en dividir tanto al consumo monetario como al ingreso monetario por el monto del salario “mínimo” de la economía. Supóngase que el salario fuera de \$1.000. Para expresar una variable en “unidades de salario” hay que tomar su valor monetario y dividirlo por 1.000. El resultado es que cada magnitud así calculada expresa la cantidad de “sueldos básicos” que es capaz de comprar, es decir, la cantidad de trabajo que puede adquirirse con ese ingreso. De esta forma, las variables se miden todas en la “cantidad de trabajo” (que pueden comprar), lo que se encuentra en línea

tiempo, y en la actualidad está presente al comienzo de cualquier libro introductorio de macroeconomía. Sin embargo, es necesario subrayar que esta explicación no es inocente sino que implica un alejamiento sustantivo de la teoría clásica. Veamos.

Por definición, el ahorro es igual a la parte del ingreso que no se dedica al consumo. En el Capítulo 8 se enfatiza que el consumo *no depende* de la tasa de interés corriente, lo que significa, a su vez, que el volumen del ahorro *tampoco* es función de la tasa de interés. Esta perspectiva se contrapone con la caracterización del ahorro que ofrecía la teoría marginalista cuando afirmaba que la tasa de interés era la retribución que se pagaba para compensar el sufrimiento de la abstinencia o, como lo llama Marshall, el sacrificio de la “espera”. El razonamiento de Marshall era el siguiente: para ahorrar es necesario separar una parte de los recursos que no puede entonces dedicarse al consumo, operación que sólo estará dispuesto a realizar quién reciba a cambio un “interés” como retribución por este renunciamento. Más aun, cada unidad adicional ahorrada representa un sufrimiento mayor (por la desutilidad marginal creciente) y es por eso que la curva de ahorro individual, así como la curva agregada de ahorro, tienen pendiente negativa en relación con la tasa de interés. Una tasa de interés mayor produce para la teoría marginalista un crecimiento del ahorro. Pero la curva de ahorro así concebida no es otra que la curva de oferta del mercado marginalista de capital que, junto con la curva de demanda de capital, vienen a determinar la tasa de interés de equilibrio. El mercado de capital, junto con la teoría del salario contenida en el mercado de trabajo, son los pilares de la teoría marginalista de la distribución. Para Keynes, en cambio, el nivel de ahorro no guarda una relación precisa con la tasa de interés:

Para la teoría clásica de la tasa de interés, que se basó en la idea de que la tasa de interés era el factor que ponía en equilibrio la oferta y la demanda de ahorros, era conveniente suponer que el gasto en consumo es, *ceteris paribus*, negativamente sensible a los cambios en la tasa de interés [...] Se ha reconocido desde hace mucho, no obstante, que el efecto total de los cambios en la tasa de interés sobre la inclinación a gastar en consumo presente es compleja e incierta [...] [N]o es probable que la clase usual de fluctuaciones a corto plazo en la tasa de interés tenga mucha influencia *directa* sobre los gastos en tal o cual sentido. No hay mucha gente que altere su modo de vivir porque la tasa de interés baje del 5 al 4 por ciento, si su ingreso global es el mismo que antes [...] (Keynes [1936] 2005: 92).

Como puede apreciarse, lo que se inició con la crítica del mercado marginalista de trabajo se expande ahora hasta convertirse también en una crítica del mercado marginalista de capital y, por tanto, de la determinación de la tasa de interés.

En el capítulo 9 se añade una más refinada fundamentación acerca de la conducta que se les atribuye a los consumidores. El consumo depende exclusivamente del ingreso corriente y no de la tasa de interés, pero lo hace de una forma muy especial: los gastos de consumo crecen cuando el ingreso aumenta (junto con la producción y el empleo) pero en menor medida. La justificación de este comportamiento se estudia bajo el título “factores subjetivos” de la propensión a consumir. Lo que se quiere demostrar es que los individuos tienden a gastar siempre una proporción relativamente fija de sus ingresos porque existen un conjunto de motivos “subjetivos” para ahorrar. Keynes se refiere a los siguientes motivos: “precaución, previsión, cálculo, mejoramiento, independencia, empresa, orgullo y avaricia”. Los individuos ahorran impulsados por estas razones. De manera que tanto el consumo como el ahorro dependen únicamente

con los planteos de Smith y Ricardo. La actual teoría económica convencional, particularmente la macroeconomía supuestamente keynesiana, divide las variables por el nivel general de precios (por una canasta de bienes), incurriendo en un procedimiento que Keynes rechaza enfáticamente en el capítulo 4.

del ingreso corriente y de factores “subjetivos y sociales” que nada tienen que ver con la tasa de interés.

Sobre la base de la función de consumo así definida puede obtenerse el llamado “multiplicador de la inversión”. El célebre “multiplicador” se emplea para determinar cuál será el incremento del ingreso (la producción y el empleo) correspondiente a un determinado incremento de la inversión. Llamemos Y al ingreso, C al consumo, I a la inversión, c al porcentaje del ingreso consumido (propensión marginal a consumir menor que la unidad) y denotemos con el símbolo Δ las variaciones del ingreso y de la inversión. En el equilibrio, el ingreso es igual a la suma de la demanda de consumo y la demanda de inversión ($Y=C+I$), mientras que la propensión a consumir es tal que sólo se destina al consumo una porción dada del ingreso ($C=cY$). Operando algebraicamente se deduce que

$$Y = cY + I \Rightarrow \Delta Y = c \Delta Y + \Delta I \Rightarrow \Delta Y - c \Delta Y + \Delta I \Rightarrow \Delta Y (1 - c) = \Delta I \Rightarrow \\ \Rightarrow \Delta Y = \Delta I [1/(1 - c)]$$

Se llama multiplicador k al factor $[1/(1 - c)]$. Según el sistema de Keynes cuando crece la inversión, el ingreso también aumenta, aunque lo hace en una proporción mayor que el aumento original de la inversión ($\Delta Y = k \Delta I$). Esta peculiaridad se debe a que k es mayor que la unidad ya que, como sostiene Keynes, la propensión a consumir es tal que siempre se gasta sólo una parte del ingreso ($c < 1$). De esta manera, cuanto mayor sea la propensión a consumir, mayor será también el multiplicador.

El significado económico de la relación que se establece entre los incrementos en la inversión y los incrementos (mayores) en el ingreso (la producción y el empleo) es un corolario de la explicación que da Keynes sobre el principio de la demanda efectiva. Cuando la producción aumenta, el consumo también crece, pero menos. De modo que la inversión debe llenar esta brecha. Esta relación debe leerse en sentido inverso, porque la inversión es el factor “independiente”: cada vez que aumenta la inversión, la producción va a crecer en una proporción mayor, porque el consumo “automáticamente” garantiza que una parte del nuevo producto sea vendida.¹⁵ También de aquí puede extraerse un relato distinto sobre las causas de la depresión al inspirado en la teoría clásica: si la inversión se reduce, el efecto de esta contracción sobre la desocupación también se verá multiplicado. La clave de todo el razonamiento se esconde en la idea de que —a diferencia del consumo— la inversión no depende del nivel de ingreso. Por eso mismo, para concluir esta breve exposición del sistema de Keynes es preciso resolver un último interrogante: ¿cómo se determina el monto de la inversión corriente que tanta importancia tiene para la creación (y la destrucción) de empleo?

Comencemos por la explicación ortodoxa. La teoría marginalista sostenía que el volumen de la inversión que los empresarios desean realizar depende de la relación

15. Un ejemplo numérico ayuda a aclarar esta relación. Supongamos, como hace Keynes, que la propensión marginal a consumir alcanza el 90% ($c=0,9$). De esta manera, si el ingreso creciera en \$100 millones, \$90 millones se destinarían al consumo. Como se ve, los empresarios, con estos datos, nunca estarían dispuestos a incrementar la producción en \$100 millones si debieran confiar únicamente en la demanda de consumo, ya que sus pérdidas —entendidas como la parte de la oferta que no puede ser vendida porque no encuentra demanda— ascenderían a \$10 millones. Sólo estarían dispuestos a elevar la producción en este monto si la inversión fuera precisamente igual a esta diferencia. Leyendo esta secuencia de atrás para adelante puede decirse que un incremento de la inversión de \$10 millones genera un aumento de la producción por \$100 millones, es decir, que los aumentos inducidos por la inversión se “multiplican” por 10 (el multiplicador, $k=[1/(1 - c)]$, es igual a 10). Si los empresarios deciden invertir \$10 millones, el ingreso crecerá en \$100 millones. Lo contrario ocurre si la inversión se reduce en ese monto.

entre el *producto marginal físico* del capital y la tasa de interés. Queda así establecida la curva de demanda de capital, o curva de inversión, que reúne los puntos en los que estas dos magnitudes se igualan. En efecto, la representación clásica asumía que, para definir su “demanda de capital” (el monto de lo que desean invertir), los empresarios compararían la tasa de interés con “el producto marginal del capital”. En el capítulo 11 de *La teoría general* se objeta esta teoría cuestionando, primeramente, la noción misma de productividad física del capital. Para obtener el producto marginal del capital hay que suponer que es posible determinar la “cantidad de producto adicional” que resulta del empleo de “una unidad más de capital”. Sin embargo, según Keynes, la factibilidad de realizar ese cálculo es, como mínimo, improbable. Más aun, la categoría “producto marginal del capital” es cuestionable también en términos conceptuales, porque, después de todo, no queda claro a qué se refiere la teoría clásica cuando habla del incremento de una cantidad marginal de unidades de “capital”. Dice Keynes:

Es posible por supuesto, decir que diez obreros cosecharán más trigo de un área determinada cuando están en posibilidad de hacer uso de ciertas máquinas adicionales; pero no sé de algún medio para reducir esto a una relación aritmética inteligible que no arrastre consigo valores. Sin embargo, muchos estudios sobre este tema parecen referirse en algún sentido, principalmente, a la productividad física del capital aunque los escritores no consiguen expresarse con claridad (Keynes [1936] 2005: 125).

Tampoco queda claro, prosigue Keynes, si la concepción clásica de la productividad del capital se refiere a un porcentaje o a un valor absoluto. Por último, mediante esta definición suele suponerse que el rendimiento total de un bien de capital se agota en un solo período –o bien que rinde lo mismo durante toda la vida útil del equipo–, asumiendo de esta manera una perspectiva equivocadamente “estática”. En *La teoría general* se rechaza, por todo lo dicho, el concepto de “productividad marginal” que había adoptado por la teoría clásica (marginalista y marshalliana). Al hacer esto abandona también la determinación clásica de la inversión para adoptar una explicación completamente distinta.

El sistema de Keynes asume, en primer lugar, que para decidir si adquiere o no un nuevo equipo de capital el comprador debe formarse una idea acerca de sus rendimientos esperados. Esto lo consigue relacionando el precio de oferta (su costo de reposición, CR), que es lo que debe pagar para adquirirlo con los *rendimientos probables* a lo largo de toda su vida útil (las llamadas anualidades, que se calculan deduciendo los gastos de operación del equipo, Q_1, Q_2, \dots, Q_n). Supongamos, para simplificar, que el equipo en cuestión tiene únicamente un año de duración. Su rendimiento en valores porcentuales, al que se denomina *eficiencia marginal del capital*, se calcula como $(Q_1 - CR)/CR$. La *eficiencia marginal del capital* así definida no involucra, contrariamente a la *productividad* del marginalismo, ninguna estimación del rendimiento *físico* del equipo, porque relaciona únicamente las expectativas que el empresario se forma acerca de su rendimiento futuro en términos monetarios con su costo corriente, también denominado en dinero.

¿Cómo se comporta la eficiencia marginal del capital así definida? Cuando crece la inversión dirigida a un determinado equipo de capital, su eficiencia marginal tiende a reducirse. Esto no se debe, sin embargo, a que la “productividad física” –un valor imposible de definir– sea decreciente, como sostenía la teoría clásica, sino que opera un mecanismo distinto. Por un lado, cuando se produce una cantidad mayor de un determinado equipo, la demanda presiona sobre su costo de reposición, haciéndolo crecer; por el otro, las anualidades esperadas tienden a reducirse a medida que la oferta de los productos obtenidos con ese equipo se hace más abundante. Ambos factores, el

descenso de las anualidades Q y el aumento del precio de oferta CR , contribuyen a la reducción de la eficiencia marginal del equipo.

La determinación del volumen de inversión se resuelve mediante esta pregunta: ¿cuántas unidades se producirán de cada equipo de capital? Cuando se produce una unidad adicional de un determinado bien de capital su eficiencia marginal desciende, dándole así una pendiente negativa a la “curva de eficiencia marginal o curva de demanda de inversión”. Los empresarios decidirán cuántos equipos de capital les conviene demandar comparando su eficiencia marginal con la tasa de interés. Así, mientras la inversión aumenta la eficiencia marginal se reduce. Cuando esta última se iguala a la tasa de interés, los empresarios dejarán de demandar equipo. De manera que el monto de la inversión depende de la tasa de interés. Por tanto, la estación final de esta teoría de la inversión es, justamente, la determinación de la tasa de interés. La explicación de Keynes, como es de esperar, también difiere de la proporcionada la teoría clásica.¹⁶

La teoría clásica del interés reposaba íntegramente sobre el mercado de capital “libre”: la tasa de interés se establecía a través de la relación recíproca entre oferta y la demanda de capital. En *La teoría general* se impugna, siguiendo las líneas que mencionamos más arriba, la construcción clásica de la curva de oferta de ahorro que dependía de la desutilidad de la espera y de la curva de demanda de inversión que dependía de la productividad física del capital. Keynes sostiene que “debiera parecer evidente que la tasa de interés no puede ser recompensa al ahorro o a la espera como tales; porque si un hombre atesora sus ahorros en efectivo no gana interés, aunque ahorre lo mismo que antes” (Keynes [1936] 2005: 146). El ahorro queda desvinculado entonces de la tasa de interés. La diferencia con el marginalismo, en rigor, es mucho más honda desde el punto de vista conceptual: “aunque existen fuerzas que hacen subir o bajar la tasa de inversión de modo que mantienen la eficiencia marginal del capital igual a la tasa de interés, sin embargo, la eficiencia marginal del capital en sí misma es una cosa distinta de la tasa de interés prevaleciente. [...] La tasa de interés no es el ‘precio’ que pone en equilibrio la demanda de recursos para invertir con la buena disposición a abstenerse del consumo presente” (Keynes [1936] 2005: 145).

En pocas palabras, la tasa de interés en sí no está relacionada con la *preferencia en el tiempo* (es decir, con la espera), tampoco con la *productividad del capital* ni en términos más generales –como postulaba la teoría clásica– con el capital y su rendimiento. Por el contrario, para Keynes *la tasa de interés es, estrictamente hablando, un fenómeno monetario*. ¿Cómo se determina entonces la tasa de interés, ajena al rendimiento del capital y la postergación del consumo?

El razonamiento es el siguiente: la decisión con respecto al monto del ingreso que un individuo –y la sociedad en su conjunto– dedica al ahorro se obtiene (por diferencia) una vez que se establece la propensión a consumir (el ahorro es igual al ingreso menos el consumo). Pero una vez fijado el monto que ha de ahorrarse, se presenta una nueva disyuntiva referida a la *forma* en la que se conservará esa riqueza. Bien visto, existen dos grandes alternativas para “almacenar poder de compra” (ahorrar): o bien puede conservarse efectivo o bien se puede comprar una “deuda” o “bono”.¹⁷ La diferencia

16. Nuevamente aquí se hace evidente que la denominación “teoría clásica” que emplea Keynes refiere fundamentalmente a la teoría marginalista marshalliana.

17. Keynes llama “deuda” a los “títulos” que pueden comprarse y venderse en cada momento y cuyo valor se determina en el mercado. Tomemos como ejemplo un bono que el gobierno emite (es un título de deuda del gobierno) con un valor nominal (VN) de \$110 y que vence dentro de un año. Esto implica que al cabo de un año el poseedor del bono recibirá \$110. Ahora bien, cuando coloca el bono en el mercado antes de su vencimiento se establecerá obviamente un precio (PD) menor al valor nominal. La tasa de interés que paga el bono se calcula como la diferencia entre el valor nominal y el precio $(VN-PD)/PD$. Si

entre conservar poder adquisitivo de uno y otro modo es que el dinero no arroja interés mientras que el bono sí lo hace. La pregunta que debe responderse, por tanto, es la siguiente: ¿por qué razón alguien habría de conservar su riqueza en forma de dinero en efectivo, que no rinde interés alguno, cuando dispone de una opción que en apariencia es siempre más provechosa? La respuesta de Keynes es taxativa: la causa por la cual los individuos “atesoran” dinero es la incertidumbre. No se trata de la incertidumbre en general sino de la que está específicamente relacionada con el valor futuro de los títulos. En efecto, bien podría ocurrir que quien compra una deuda se encuentre con que más adelante, cuando necesita hacerse del dinero en efectivo, el mercado pague por el título un precio que puede ser incluso menor que el que se ha pagado originalmente para adquirirlo. Si esto ocurriera quedaría muy claro que le hubiera convenido conservar dinero en efectivo desde un primer momento. Es esta incertidumbre que pesa sobre el precio futuro de los títulos de deuda (el precio es la inversa de la tasa de interés) lleva a que los individuos puedan preferir retener dinero antes que adquirir una deuda.

Habría por tanto en la economía algunos individuos que desean conservar dinero en efectivo al que utilizan como una “reserva de valor” o como “tesoro”. Se establece de este modo una demanda específica de dinero o, en términos de Keynes, una determinada modalidad de “preferencia por la liquidez”, que es resultado de la “especulación” sobre los precios futuros de las deudas.

De modo que hay dos fuentes distintas para la demanda de dinero, y no una sola como sostenían el sistema clásico y el marginalista. Así visto, los individuos tendrán motivos para demandar dinero no sólo para realizar sus transacciones sino también para “atesorarlo”. A esta porción de la demanda de dinero Keynes la bautiza “motivo especulación”, ya que es resultado de la decisión de guardar riqueza en efectivo en lugar de comprar una deuda que devengue interés. Sin embargo, en cada circunstancia particular estará disponible exclusivamente una determinada cantidad de dinero en efectivo para cumplir con esta segunda función. De la oferta total de dinero M , una parte se utilizará forzosamente para realizar las transacciones y el resto queda libre para cumplir con este otro propósito.

De aquí resulta una definición de la tasa de interés que escapa contundentemente de los alcances de la teoría clásica: la tasa de interés “[e]s el ‘precio’ que equilibra el deseo de conservar dinero en forma de efectivo, con la cantidad disponible de este último” (Keynes [1936] 2005: 146-147).

Examinemos el mecanismo de determinación de la tasa de interés con más detalle. ¿Quiénes son los que prefieren conservar efectivo antes que comprar títulos de deuda? En primer lugar, el precio de las deudas se establece en el mercado, de modo que la tasa de interés está sujeta a cambios permanentes. Lo que importa para esta decisión es el precio futuro esperado de las deudas.¹⁸ En cada momento, existirá un grupo de individuos que cree que el precio de las deudas va a crecer en el futuro (los “alcistas”) y otro grupo que, en cambio, piensa que su precio está destinado a caer (los “bajistas”). Los bajistas se inclinarán por conservar dinero en efectivo y si tuvieran deudas en su poder preferirán desprenderse de ellas. Es lógico: si con el efectivo que poseen hoy compraran una deuda y si se cumplieran en el futuro sus perspectivas bajistas, sufrirían una pérdida al momento de venderla. Es por eso que prefieren utilizar el dinero como “tesoro” guardándolo en efectivo. Los alcistas, en contrapartida, prefieren siempre comprar deudas. Estas dos actitudes opuestas son las que determinan la tasa de interés, pues el precio de mercado de las deudas –y su “inversa” la tasa de interés– “se fijará en

por el bono se pagan \$100 un año antes del vencimiento, la tasa de interés es del 10%. Cuando sube el precio del bono, por tanto, la tasa de interés se reduce.

18. Siguiendo a Keynes llamamos “deudas” a todo tipo de títulos públicos, privados, bonos, etc.

el nivel en que las ventas de los ‘bajistas’ y las compras de los ‘alcistas’ se equilibren” (Keynes [1936] 2005: 148). Puede construirse así una curva de “preferencia por la liquidez” que relaciona la cantidad de efectivo que los individuos –específicamente, el los bajistas– desean conservar para cada precio posible de las deudas y el correspondiente nivel de la tasa de interés: a una tasa de interés más baja corresponden precios más altos de las deudas, lo cual implica que la legión de bajistas deseosos de conservar efectivo en lugar de deudas será mayor. La curva tiene pues, pendiente negativa en relación con la tasa de interés.¹⁹

Como la tasa de interés corriente se fija en el nivel de equilibrio entre quienes quieren conservar dinero y quienes prefieren retener deudas, las variaciones en la cantidad de dinero –una variable controlada por la autoridad monetaria– perturban esa igualdad y, por lo mismo, alteran el nivel de la tasa de interés. Es que el grupo de los bajistas se convierte en demandante de dinero, junto con la demanda transaccional, y es el gobierno el que lo abastece.

[C]ada aumento en la cantidad de dinero debe elevar el precio de los valores [y reducir la tasa de interés, AK] lo suficiente para rebasar las expectativas de algunos “alcistas” e influir sobre ellos de tal manera que los vendan por efectivo y se sumen a la brigada de los “bajistas” (Keynes [1936] 2005: 149).

Por decirlo con sencillez: cada vez que se incrementa la cantidad de dinero, “alguien” debe quedárselo. Los alcistas desean tener títulos de deuda que devengan interés mientras los bajistas prefieren guardar efectivo. Antes de que aumentar la cantidad de dinero, las tenencias de ambos estaban en equilibrio. La aparición de una cantidad adicional de dinero hace que los “alcistas” intenten desprenderse de él comprando deudas cuyo precio tiende a elevarse. Este movimiento se detendrá sólo cuando el precio más elevado de las deudas alcance para convertir en “bajistas” a algunos de los que antes formaban parte de la tropa de los “alcistas”, de forma tal que acepten ahora conservar más efectivo. Este nuevo equilibrio en las tendencias se resuelve con una tasa de interés más baja que la precedente.

Ésta es la teoría de Keynes sobre la tasa de interés. Y es también la pieza que faltaba para completar el “sistema” de Keynes que sirve ahora para determinar los niveles de equilibrio de la tasa de interés, de la eficiencia marginal del capital, de la inversión, del consumo, del ahorro, de la producción, el ingreso, del empleo y del salario real. Todas estas “leyes” difieren de las que proporciona el sistema clásico. En los siguientes apartados experimentaremos con todos estos elementos pero, además, discutiremos dos asuntos de enorme importancia: el papel que sistema económico de Keynes tiene reservado para el Estado y las consecuencias teóricas del abandono del sistema clásico.

19. Un ejemplo numérico puede contribuir a la comprensión de este peculiar “mercado” basado en las expectativas sobre los precios futuros de las deudas. Si el precio de un título de deuda es actualmente de \$100 (y su tasa de interés del 10%), son bajistas los que piensan que ese precio caerá hasta llegar, digamos, a \$95 y son alcistas los que creen que subirá a, por ejemplo, \$105. Un bajista prefiere conservar su dinero en efectivo si lo tiene o vender su cartera de deudas, ya que no comprará a \$100 lo que luego, según su opinión, valdrá \$95. Se genera así una demanda “especulativa” de dinero, conformada por los bajistas que están esperando que los precios se reduzcan. Obviamente, si el precio cae a \$94, nuestro bajista se transforma en alcista. Así, cada reducción del precio de las deudas hace que algunos bajistas se conviertan en alcistas. Es por eso que la demanda de dinero para especulación depende positivamente del precio de las deudas y negativamente del tipo de interés.

El sistema completo de Keynes²⁰

Al término del apartado anterior se concluyó la exposición del *sistema económico* completo que se ofrece en *La teoría general*. El recorrido comenzó por la teoría del salario y la ganancia (capítulo 2), siguió con la demanda efectiva (capítulo 3), el consumo (capítulos 8, 9 y 19), la inversión (capítulo 11) y, por último, la tasa de interés (capítulo 13). A partir de esa exposición puede establecerse ahora una “cadena de relaciones causales” que enlaza los distintos fenómenos económicos y que sigue, en realidad, por así decir, el orden inverso al de la exposición de Keynes. Pueden identificarse cinco “pasos” que concluyen con la determinación del nivel de ocupación de equilibrio:

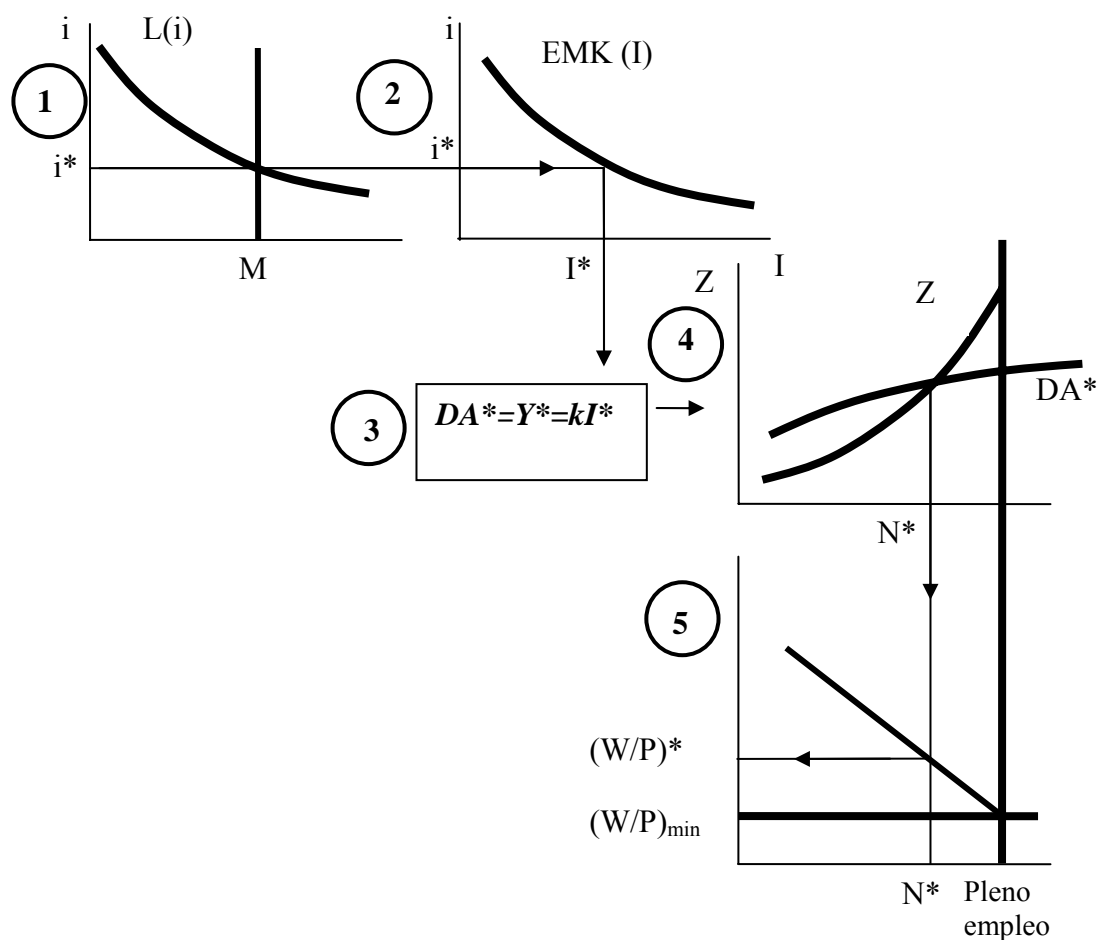
1. Entre la curva de preferencia por la liquidez $L(i)$ y la cantidad de dinero M se fija la tasa de interés i ;
2. La tasa de interés así determinada (i^*), en conjunto con la curva de eficiencia marginal del capital $EMK(I)$, establece el volumen de la inversión I ;
3. A través del multiplicador k , los cambios en la inversión (I^*) repercuten sobre la demanda agregada DA , que en conjunto con el precio de la oferta global Z fijan el ingreso Y de equilibrio;
4. Cada nivel de producto y de ingreso de equilibrio (Y^*) se asocia, a su vez, con un determinado volumen de ocupación N ; por último,
5. Dada la productividad del trabajo, el nivel de ocupación de equilibrio (N^*) está asociado con un nivel determinado de salario real W/P^* .

Esta secuencia de cinco pasos puede reconstruirse empleando una serie de gráficos como los de la Figura N°1, que representan las principales vinculaciones entre los distintos elementos del sistema.²¹

20. Se recomienda leer el capítulo 18.

21. El gráfico de la Figura N° 1 tiene que tomarse como una mera ilustración destinada a sintetizar algunos de los resultados alcanzados, sin prestar demasiada atención a las formas específicas de las funciones ni a ciertos aspectos más delicados que están involucrados en cada uno de los pasos.

Figura N°1. Cadena causal del sistema económico de Keynes.



Es necesario introducir unos breves comentarios acerca de la “cadena causal” que se ha representado en la Figura N°1. La primera observación refiere a la cuestión del *corto plazo* marshalliano, dentro del cual se inscribe todo el análisis. El *corto plazo* configura un cuadro analítico muy particular que supone un determinado tipo de comportamiento para cada una de las distintas variables involucradas en la cadena causal. En el corto plazo se distinguen tres “clases” de variables: las que se consideran fijas y dadas; las variables que pueden adoptar distintos valores pero que, sin embargo, no se encuentran determinadas por el sistema sino que se supone que vienen fijadas por factores “externos”; y, por último, las variables cuya magnitud se obtiene empleando la cadena de relaciones causales. Keynes los denomina, respectivamente, factores *dados* (o conocidos), variables *independientes* (o exógenas) y variables *dependientes* (o endógenas).²²

Podemos clasificar a las variables que hemos analizado en el sistema utilizando esta división. Los elementos dados son fundamentalmente dos: la cantidad y calidad de la mano de obra y la cantidad y la calidad del *equipo* disponible –incluyendo la

22. Keynes aclara que la separación entre variables dadas y variables independientes es “completamente arbitraria desde el punto de vista absoluto. La división debe basarse por completo en la experiencia, de manera que corresponda, por una parte, a los factores en que las modificaciones parecen ser tan lentas o tan poco importantes que sólo tengan influencia pequeña y comparativamente desdénable a la corta en nuestro *quaesitum*; y por otra, a esos factores cuyas modificaciones ejercen en la práctica una influencia dominante en nuestro *quaesitum*” (Keynes [1936] 2005: 208). El *quaesitum*, término latino que puede ser traducido como “pregunta”, en el sistema de Keynes es el nivel de ocupación de equilibrio.

“tecnología”-. Las variables independientes son, siguiendo a Keynes, “1) los tres factores psicológicos fundamentales, es decir, la propensión psicológica a consumir, la actitud psicológica con respecto a la liquidez y la expectativa psicológica de rendimiento futuro de los bienes de capital; 2) la unidad de salarios, tal como se determina por los convenios celebrados entre patronos y obreros, y 3) la cantidad de dinero, según se fija por la acción del banco central” (Keynes [1936] 2005: 208). Las variables “dependientes” o determinadas por el sistema son, simplemente, el ingreso nacional y el volumen de ocupación de equilibrio.

Debe hacerse una segunda observación sobre la cuestión “metodológica”. El procedimiento empleado en *La teoría general* difiere, en lo que respecta a la forma de exposición, del que en la actualidad utilizan habitualmente los economistas (incluyendo a los actuales “keynesianos”). Keynes —que en este plano sigue a Marshall— objetaba la costumbre de exponer las leyes económicas a través de modelos matemáticos apoyados en la determinación simultánea de todas las variables involucradas. Sostenía, en cambio, que “[u]na parte demasiado grande de la economía ‘matemática’ reciente es una simple mixtura, tan imprecisa como los supuestos originales que la sustentan, que permite al autor perder de vista las complejidades e interdependencias del mundo real en un laberinto de símbolos pretenciosos e inútiles” (Keynes [1936] 2005: 251). Con esta despectiva descripción de lo que se ha transformado en la moneda corriente para la exposición de las teorías económicas, Keynes descarta el uso exclusivo del lenguaje “pseudo-matemático”. Prefería, en cambio, utilizar en la exposición el razonamiento y el lenguaje ordinario, lo que implica exponer las relaciones económicas más importantes *como si se tratara de una secuencia causal* (del tipo: “A” determina “B” que a su vez determina “C”, y así sucesivamente), en lugar de enfatizar la causalidad múltiple y recíproca de todos los fenómenos, es decir, la simultaneidad de la determinación y las vinculaciones que existen entre los diversos elementos. No debe olvidarse, sin embargo, que se trata exclusivamente de un *método de exposición*, es decir, de un modo de comunicar las teorías o, por así decir, de una “forma de pensar” la economía más clara y ordenada. Hay un error de interpretación que debe evitarse. La cadena causal no debe tomarse como el orden temporal en que las cosas ocurren realmente. Si el sistema sostiene que la variable *A* determina el valor de la variable *B* (como, por ejemplo, cuando se afirma que el consumo *depende exclusivamente* del ingreso corriente) esta relación de causalidad no debe traducirse como un orden cronológico (*primero* ocurre *A* y *luego*, más adelante, ocurre *B*), sino, simplemente, como una forma de representar y comprender la relación que existe entre *A* y *B*. Esto nos conduce a un último comentario.

Al emplear este “método” es necesario ocuparse de las “repercusiones secundarias” una vez que se ha analizado la cadena causal principal, en donde dichas repercusiones están ausentes. Es decir, es necesario estudiar la manera en la que los cambios en las variables que se examinaron al final del razonamiento afectan a las que aparecieron al comienzo. Esto implica que para obtener los resultados “definitivos” deben realizarse nuevas “iteraciones” que recorran nuevamente toda la cadena causal.

El objetivo de nuestro análisis no es proveer un mecanismo o método de manipulación ciega que nos dé una respuesta infalible, sino dotarnos de un método organizado y ordenado de razonar sobre problemas concretos; y, después que hayamos alcanzado una conclusión provisional, aislando los factores de complicación uno a uno, tendremos que volver sobre nuestros pasos y tener en cuenta, lo mejor que podamos, las probables interacciones de dichos factores. Ésta es la naturaleza del pensamiento económico. Cualquier otro modo de aplicar nuestros principios formales de pensamiento (sin los que, no obstante, estaremos perdidos en el bosque) nos llevará a error (Keynes [1936] 2005: 250-251).

Aquí no podemos examinar en detalle todas estas relaciones y repercusiones “de segundo orden”, tal como se hace en *La teoría general*. Evaluaremos, en cambio, algunas de las trascendentales consecuencias prácticas y teóricas que resultan del sistema de Keynes que terminamos de exponer.

Política monetaria y fiscal

Buena parte de la popularidad que logró por el sistema de Keynes puede ser atribuida a su capacidad para proporcionar un “modelo” que permite evaluar los resultados de distintas opciones de política económica. Ciertamente, este marco puede utilizarse para analizar tanto los efectos de la emisión monetaria como del aumento o reducción del gasto público –particularmente en relación con la producción y el empleo–. Ya nos hemos referido a la actitud reticente adoptada por el sistema clásico con respecto a la actuación del Estado en las esferas “monetaria” (emisión) y “fiscal” (gasto). Pero no se trata exclusivamente de una cuestión de actitud. Además de sostener que toda intervención del Estado interfiere con los mecanismos automáticos y en general virtuosos de la economía, provocando catastróficas consecuencias, en el terreno estrictamente teórico resultaba sumamente difícil (cuando no imposible) emplear el sistema clásico para estudiar los efectos cuantitativos concretos de estas políticas. Al tiempo que, desde el punto de vista de sus principios, censuraba al Estado por su participación activa en la economía, la teoría clásica lo ignoraba completamente en el plano analítico.

Sin embargo, en la etapa iniciada con la Primera Guerra Mundial se produjo una verdadera transformación en las modalidades y los alcances de la intervención económica del gobierno. Por un lado, se produjo un incremento gigantesco de la magnitud el gasto público azuzado por la necesidad de sostener la contienda bélica. Los estados europeos beligerantes se vieron obligados, en algunos casos, a tomar a su cargo algunas secciones completas de la industria con el fin de abastecer a sus tropas (nacionalizaciones), y debieron involucrarse en una escala nunca vista en las negociaciones salariales a nivel nacional. La provisión en gran escala de alimentos, materias primas, municiones, armamento, quedó en manos de la planificación del Estado. Por otra parte, las vacilaciones y el posterior derrumbe del sistema monetario fundado en el patrón oro obligaron a los gobiernos a hacerse definitivamente cargo de la administración de sus monedas mutuamente inconvertibles, tarea que hasta entonces sólo habían asumido esporádicamente, a regañadientes, y bajo la sospecha y la queja de la ortodoxia. Es por eso que Keynes sostiene que el sistema clásico es fundamentalmente anacrónico: sus supuestos se fundan en una realidad que había sido sepultada por el curso de la historia. No se trataba entonces de valorar positiva o negativamente la intervención del Estado, sino de proporcionar los instrumentos teóricos que permitan evaluar analíticamente algunos de los resultados de las novedosas acciones en la esfera monetaria y fiscal que necesariamente había que tomar. El patrón oro se había derrumbado por su propio peso, los gobiernos durante la guerra y la crisis debieron organizar la producción, asegurar el empleo, intervenir en las disputas sobre precios y salarios. No se trataba, por tanto, de lamentarse y censurar la realidad sino de comprenderla y explicarla. Para Keynes, el sistema teórico de la ortodoxia no estaba a la altura de la nueva época.

La teoría general, por el contrario, no sólo ofrece un sistema teórico que, mediante el abandono de la ley de Say, establece las causas de un nivel de ocupación de equilibrio menor al de pleno empleo, sino que además introduce otra innovación sustancial, que le

proporcionó una innegable ventaja con respecto a la teoría ortodoxa. Incluyendo tanto a la cantidad de dinero como al gasto público –en particular a la inversión pública– entre las variables independientes (exógenas), es decir, entre las variables cuya magnitud queda determinada por la “libre voluntad” del gobierno, posibilita el análisis de los efectos del incremento del gasto y de la emisión monetaria. El “liberalismo económico” asociado generalmente con la economía ortodoxa inglesa, aunque no negaba que el Estado debía desempeñar algunas pocas funciones (defensa, salud, educación, etc.), rechazaba, en cambio, todas las formas de intervención que pudieran estar reñidas con la iniciativa privada.²³

Utilicemos, pues, el sistema de Keynes para estudiar los efectos de la acción del Estado. Comencemos evaluando las consecuencias de la emisión de dinero inconvertible. Sabemos que la escuela clásica poseía dos teorías alternativas e incompatibles sobre el dinero. En su Primer Tratado, el “dinero-oro” funcionaba como una medida invariable del valor y en su Segundo Trabajo, el “dinero-billete” actuaba como medio de cambio y su valor dependía de la teoría cuantitativa. Ambas versiones, por distintas que sean, coincidían en un punto: el dinero debía ser considerado exclusivamente como un “medio” y no afectaba la teoría del valor (precios relativos) ni la distribución (salarios y ganancias); más lejos estaba el dinero de influir sobre el nivel de empleo que estaba considerado como un *dato* fijo e inamovible. Los clásicos sostenían que el único efecto realmente duradero del aumento en la cantidad de circulante podía observarse en el nivel general de los precios, que crecía en la misma proporción que la emisión adicional. Ambas teorías del dinero, por otra parte, presuponían la existencia de plena ocupación, actuando así coordinadamente con la ley de Say.

El sistema de Keynes, por su parte, arroja conclusiones diametralmente opuestas. Cuando aumenta la cantidad de efectivo, la tasa de interés tiende a reducirse, de manera que el volumen de inversión deberá crecer hasta que la eficiencia marginal del capital se iguale con la tasa de interés, ahora menor. El incremento de la inversión, a su turno, activa el mecanismo del multiplicador y, de este modo, crecen el producto y el volumen de ocupación, mientras se reducen los salarios reales como resultado de la productividad decreciente del trabajo. De esta manera, Keynes retira el halo de sospecha que la ortodoxia había colocado sobre la emisión monetaria, acusándola siempre de tener consecuencias inflacionarias.²⁴

Puede parecer, pues, que el sistema de Keynes recomienda la aplicación de remedios monetarios para la cura del desempleo. No obstante, si bien la emisión no se resuelve

23. Al respecto, recuérdense las palabras de advertencia del “padre de la economía”, Adam Smith: “Proscritos enteramente todos los sistemas de preferencia o de restricciones, no queda sino el sencillo y obvio de la libertad natural, que se establece espontáneamente y por sus propios méritos. Todo hombre, con tal que no viole las leyes de la justicia, debe quedar en perfecta libertad para perseguir su propio interés como le plazca, dirigiendo su actividad e invirtiendo sus capitales en concurrencia con cualquier otro individuo o categoría de persona. El Soberano se verá liberado completamente de un deber, cuya prosecución forzosamente habrá de acarrearle numerosas desilusiones, y cuyo cumplimiento acertado no puede garantizar la sabiduría humana ni asegurar ningún orden de conocimiento, y es, a saber, la obligación de supervisar la actividad privada, dirigiéndola hacia las ocupaciones más ventajosas de la sociedad” (Smith [1776] 1997: 612-613).

24. Cuando crece la producción, en el sistema de Keynes, los precios P tienden a crecer por la productividad decreciente del trabajo aplicado al equipo producto existente. Es por eso que también, al considerar que el salario nominal W permanece fijo, el crecimiento de la ocupación reduce el salario real W/P . Pero el incremento de los precios no responde proporcional y mecánicamente al aumento de la cantidad de dinero. De esta manera, la expansión monetaria se “divide” entre un aumento de la producción y un aumento de los precios, mientras que la teoría cuantitativa postulaba que la producción estaba fija (al nivel de pleno empleo) y que todo el incremento iba a parar a los precios.

(exclusivamente) en un incremento de precios sino, probablemente, en un crecimiento de la ocupación, la receta está lejos de ser infalible. Por el contrario, sólo bajo ciertas condiciones, a veces muy restrictivas, el desempleo puede reducirse mediante la emisión de dinero.

Si nos vemos tentados de asegurar que el dinero es el tónico que incita la actividad del sistema económico, debemos recordar que el vino se puede caer entre la copa y la boca; porque si bien puede esperarse que, *ceteris paribus*, un aumento en la cantidad de dinero reduzca la tasa de interés, esto no sucederá si las preferencias por la liquidez del público aumentan más que la cantidad de dinero; y mientras puede esperarse que, *ceteris paribus*, un descenso de la tasa de interés aumente el volumen de la inversión, esto no ocurrirá si la curva de la eficiencia marginal del capital baja con mayor rapidez que la tasa de interés; y mientras es de suponer que, *ceteris paribus*, un aumento en el volumen de inversión haga subir la ocupación, esto puede no suceder si la propensión a consumir va en descenso (Keynes [1936] 2005: 150).

En consecuencia, en el terreno de la política monetaria, el análisis de Keynes tiene dos cualidades particulares que lo distinguen del sistema clásico: por un lado, reconoce la influencia de la cantidad de dinero sobre la producción y el empleo, en lugar de atribuirle un efecto unilateral sobre los precios. Pero, por otro lado, una vez que ha aceptado que el dinero es capaz de modificar el volumen de ocupación, sienta las bases para estudiar en detalle las condiciones bajo las cuales la cadena causal puede romperse. Tanto es así que Keynes llega a decir que “por mi parte, soy ahora un poco escéptico respecto al éxito de una política puramente monetaria dirigida a influir sobre la tasa de interés” (Keynes [1936] 2005: 143). Este sofisticado análisis que niega el carácter puramente inflacionario de la emisión pero también cuestiona la efectividad de su capacidad para expandir el empleo conduce a Keynes a una conclusión que se aleja todavía de un modo más radical del razonamiento clásico y, por tanto, de sus habituales recomendaciones.

En condiciones de *laissez faire*, quizá sea imposible evitar las fluctuaciones amplias en la ocupación sin un cambio trascendental en la psicología de los mercados de inversión, cambio que no hay razón para esperar que ocurra. En conclusión, afirmo que el deber de ordenar el volumen actual de inversión no puede dejarse con garantías de seguridad en manos de los particulares (Keynes [1936] 2005: 320). Espero ver al Estado, que está en situación de poder calcular la eficiencia marginal de los bienes de capital a largo plazo sobre la base de la conveniencia social general, asumir una responsabilidad cada vez mayor en la organización directa de las inversiones [...] (Keynes [1936] 2005: 143).

La teoría clásica había predicado siempre a favor de la “prudencia financiera” del Estado, festejando también la austeridad y el ahorro privado y, más en general, la ortodoxia había recomendado al gobierno alejarse lo más posible de los negocios privados. Según el sistema de Keynes, en cambio, la inversión pública está en condiciones de poner en movimiento de la forma más directa que pueda imaginarse el mecanismo del multiplicador, fomentando así la reactivación de la producción y el empleo.²⁵ No obstante, la inseguridad con respecto a los efectos expansivos de la política monetaria hace que *La teoría general* abogue por una intervención mucho más amplia del Estado. Esta opinión de Keynes, según la cual el gobierno debe “asumir una responsabilidad cada vez mayor en la organización directa de las inversiones”, que se desprende directamente de su sistema teórico, fue habitualmente rechazada o simplemente desconocida por la gran mayoría de sus seguidores, pese a que le dedica el

25. Del mismo modo que el mecanismo activado por la emisión puede fallar de varias maneras, también la inversión pública cuenta con ciertos factores que la contrarrestan (véase capítulo 10 apartado III).

último capítulo 24 de *La teoría general*, cuya lectura es muy recomendable si se desea comprender las intenciones de Keynes.

Después de todo, ¿a qué se refiere exactamente Keynes con la enigmática consigna de la “organización directa de las inversiones”? Esta propuesta, por cierto, va mucho más allá de la recomendación de aplicar políticas expansivas en tiempos de depresión. Del mismo modo se aleja por completo de la interpretación de muchos de sus continuadores “keynesianos” que buscan limitar la intervención estatal a una “sintonía fina” de la economía, destinada exclusivamente a reducir la amplitud las fluctuaciones económicas, incentivando la demanda cuando ésta se estanca y, recíprocamente, “enfriando” la economía contractivamente cuando la demanda crece de manera acelerada. En este sentido, el estudio de sus propuestas más ambiciosas nos conduce a abordar los capítulos del libro destinados a discutir lo que hemos llamado “los fundamentos” del sistema de Keynes.²⁶

Teorías no marginalistas del capital, del dinero y del valor

Como vimos, Keynes rechazó íntegramente la teoría clásica (marginalista) de la tasa del interés, el dinero y el capital. El interés, en *La teoría general* no es una recompensa por el sacrificio de la espera ni es tampoco el equivalente a la productividad del capital. La tasa de interés, por el contrario, es algo separado y distinto del rendimiento del capital, en el sentido de que ambos fenómenos están gobernados por leyes totalmente diferentes. La tasa de interés pasa a depender aquí de la preferencia por la liquidez y de la cantidad de dinero, mientras la eficiencia marginal del capital refleja la relación entre el rendimiento probable de los equipos de capital y su costo de reposición. Como puede verse, las relaciones de causalidad son por completo diferentes a las que suministra el sistema clásico: las mismas variables “dependen” de factores completamente distintos. Este alejamiento parece forzar a Keynes a trascender la simple exposición de las relaciones causales proporcionadas por su sistema para abordar algunas cuestiones conceptuales de mayor profundidad: ¿Qué es el capital y por qué arroja un rendimiento?, ¿qué es el dinero y de dónde proviene el interés?

Aunque podremos realizar aquí únicamente una exploración superficial de estos complejos problemas, no podemos tampoco pasarlos por alto, ya que es en el terreno de los “fundamentos teóricos” donde se presenta la posibilidad de cotejar de una manera mucho más definida las teorías de Keynes con las de sus predecesores clásicos (es decir, clásicos y marginalistas). El sistema marginalista se había acostumbrado a suponer que el capital contribuía *por sí mismo* a la producción física (*es considerado un factor productivo*) y que, además, los bienes de capital eran el resultado directo y necesario de los actos de ahorro. Estos dos factores explicaban tanto la posibilidad como la necesidad de que el propietario del capital perciba una retribución a cambio de su uso productivo. El capital era, en fin, un “material” adecuado para el ahorro (la *forma* que tomaba el ahorro) y era además un “factor de la producción”, al igual que el trabajo y la naturaleza. Según Keynes, en cambio

Es mucho mejor hablar de que el capital da un rendimiento mientras dura, como excedente sobre su costo original, que decir que es *productivo*; pues la única razón por la cual un bien ofrece probabilidades de rendimiento mientras dura, teniendo sus servicios un valor total mayor que su precio de oferta inicial, se debe a que es *escaso*; y

26. Por lo dicho, hemos insistido aquí en la distinción entre las ideas de Keynes y las interpretaciones de los diversos grupos que se denominan “keynesianos”. No sólo pueden señalarse marcadas diferencias con las teorías de su maestro, sino que existen enormes divergencias entre cada uno de los distintos grupos.

sigue siéndolo por la competencia de la tasa de interés del dinero. Si el capital se vuelve menos escaso, el excedente de rendimiento disminuirá, sin que se haya hecho menos productivo –al menos en sentido físico– (Keynes [1936] 2005: 183).

Como se observa en el pasaje citado, en el campo de la teoría básica del capital la separación de los clásicos es completa. Para comprender a qué se refiere con la “*escasez de capital*” debemos traer a la memoria la determinación de la eficiencia marginal del capital. El crecimiento de la inversión en un equipo determinado reduce su rendimiento al incrementarse su costo de reposición y provocar una caída en las anualidades esperadas por la mayor oferta de los bienes que se producen con ese equipo. Cuando se lleva este razonamiento al extremo se deduce que si la inversión sigue creciendo, finalmente se alcanzará un punto en el cual el precio de oferta de los equipos será igual al rendimiento futuro esperado, reduciendo a *cero* su eficiencia marginal. Es por eso que, recíprocamente, puede afirmarse que el capital ofrece un rendimiento por encima de su precio de costo, vale decir, una eficiencia marginal positiva, únicamente cuando la inversión se encuentra por debajo de ese nivel que hace cero su eficiencia marginal. Es por eso que Keynes sostiene que el capital ofrece un rendimiento debido a su *escasez*. De hecho, si la cantidad de equipo aumentara, su eficiencia tendería a reducirse y, finalmente, cuando el equipo dejara de ser escaso, su rendimiento sería nulo. ¿Por qué entonces la inversión no alcanza aquel punto que hace nulo el rendimiento? En el mismo sistema se introduce una traba que impide que la producción de bienes de capital crezca hasta acabar con la situación de escasez: la eficiencia marginal debe siempre “competir” con la tasa de interés. Dicho de otro modo, nadie querrá comprar un equipo productivo que ofrezca un rendimiento probable menor que la tasa de interés que se obtiene al adquirir un título de deuda. De esta manera, la tasa de interés es la culpable de que no se produzca una mayor cantidad de equipos de capital. Ahora bien, la restricción en la inversión tiene, como sabemos, trágicos efectos en términos del volumen de ocupación.

Esta forma de explicar la fuente de la ganancia es la que da origen a las propuestas más osadas de Keynes, quien imagina que el Estado, mediante la “organización directa de las inversiones”, podría transformar de cuajo al sistema capitalista. Este tipo de intervención, claro está, rebasa ampliamente la simple aplicación de políticas monetarias, fiscales y distributivas.

[D]iría que una comunidad dirigida convenientemente y equipada con recursos técnicos modernos, cuya población no crezca rápidamente, debería ser capaz de reducir la eficiencia marginal del capital, en estado de equilibrio, aproximadamente a cero en una sola generación; de tal manera que alcanzáramos las condiciones de una comunidad cuasi-estacionaria, en la que los cambios y el progreso resultarían únicamente de modificaciones en la técnica, los gustos, la población y las instituciones, *vendiéndose los productos del capital a un precio proporcionado al trabajo, etc., incorporado en ellos*; de acuerdo precisamente con los mismos principios que rigen los precios de los artículos de consumo que tienen costos insignificantes por concepto de capital (Keynes [1936] 2005: 221).

Las conclusiones teóricas que pueden extraerse de este párrafo son sorprendentes, ya aquí la teoría del capital se extiende a la esfera de la teoría del valor. Reflexionemos primero acerca de los profundos cambios que, según Keynes, se producirían en el sistema capitalista si el Estado, mediante su participación directa en las inversiones, lograra reducir a cero la eficiencia marginal del capital. ¿Sería esta situación equivalente a la abolición de la propiedad privada? Keynes sostiene que no es así.

Ahora bien, aunque este estado de cosas sería perfectamente compatible con cierto grado de individualismo significaría, sin embargo, la eutanasia del rentista y, en

consecuencia, la del poder de opresión acumulativo del capitalista para explotar el valor de escasez del capital. Hoy el interés no recompensa de ningún sacrificio genuino como tampoco lo hace la renta de la tierra. El propietario de capital puede obtener interés porque aquél escasea, lo mismo que el dueño de la tierra puede percibir renta debido a que su provisión es limitada; pero mientras posiblemente haya razones intrínsecas para la escasez de la tierra, no las hay para la de capital [...] sería posible que el ahorro colectivo pudiera mantenerse, por medio de la intervención del Estado, a un nivel que permitiera el crecimiento del capital hasta que dejara de ser escaso (Keynes [1936] 2005: 309-10).

La “eutanasia del rentista” consiste sencillamente en la desaparición de la porción de la clase empresaria que, sin dedicarse activamente a los negocios –pues la administración se ha separado de la propiedad– recibe los frutos del capital, cuyo rendimiento no es genuino sino un simple pago originado en su escasez. Una vez que Keynes abandona la teoría clásica que asociaba el retorno del capital con el sufrimiento del capitalista (la espera) y con la productividad física de los equipos, la retribución al capitalista inactivo pierde toda su justificación “moral”. Prosigue Keynes:

Veo, por tanto, el aspecto rentista del capitalismo como una fase transitoria que desaparecerá tan pronto como haya cumplido su destino y con la desaparición del aspecto rentista sufrirán un cambio radical otras muchas cosas que hay en él. Además, será una gran ventaja en el orden de los acontecimientos que definiendo, que la eutanasia del rentista, del inversionista, que no tiene ninguna misión, no será algo repentino, sino una continuación gradual aunque prolongada de lo que hemos visto recientemente en Gran Bretaña, y no necesitará de un movimiento revolucionario (Keynes [1936] 2005: 310).

No podemos detenernos aquí a estudiar pormenorizadamente estas “propuestas”. Basta con dejar constancia de que las reformas del capitalismo sugeridas por el autor no se encuentran de ninguna manera desconectadas del resto de *La teoría general*. Al contrario, son resultado de la aplicación de la teoría del capital que se corresponde con la eficiencia marginal del capital tal como se había definido más arriba.

Esta particular teoría sobre el rendimiento del capital se traduce además en una nueva ruptura con la tradición clásica, ahora en el campo de la teoría del valor. Recordemos que para Marshall existían dos costos “reales” de la producción: el trabajo y la espera. Para Keynes, en cambio, el capital no es productivo y el capitalista no atraviesa ningún sufrimiento cuando para ahorrar deja de consumir en el presente. Por lo tanto, si la acción del Estado lograra reducir a cero la eficiencia marginal se llegaría a una situación en la que los productos del capital tendrían “*un precio proporcionado al trabajo, etc., incorporado en ellos*”. En efecto, en el precio de los bienes en cuya producción se emplean equipos de capital debe incluirse, además del costo asociado al trabajo requerido para producirlos, el “rendimiento” de esos equipos originado por la escasez. Sin embargo, si la eficiencia marginal fuera nula, el precio de todos los bienes quedaría determinado únicamente por sus costos de trabajo.²⁷ Por consiguiente, cuando el capital deja de ser considerado como un “factor de producción” y como el producto del “sacrificio” de abstenerse o esperar, según la teoría de los costos de producción el precio termina reposando exclusivamente en la cantidad de trabajo incorporada en los bienes, pues el trabajo pasa a ser el único costo real.

27 En un artículo “Salario, precio y ganancia en la Teoría general” (2009) estudio exhaustivamente esta poco frecuentada conexión.

Keynes se inclina entonces por una particular versión de la teoría clásica del valor que, empleando sus categorías, debe llamarse “pre-clásica”. Este alejamiento de Marshall en el terreno de la teoría del valor es reconocido por él mismo en un pasaje que sus seguidores consideran, en algunos casos, demasiado enigmático y, en otros, un desagradable y hasta vergonzante exabrupto del maestro.

Por eso simpatizo –dice Keynes– con la doctrina preclásica de que todo es producido por el trabajo, ayudado por lo que acostumbraba llamarse arte y ahora se llama técnica, por los recursos naturales libres o que cuestan una renta, según su escasez o abundancia, y por los resultados del trabajo pasado, incorporado en los bienes que también tiene un precio de acuerdo con su escasez o con su abundancia. Es preferible considerar al trabajo, incluyendo, por supuesto, los servicios personales del empresario y sus colaboradores, como el único factor de la producción que opera dentro de un determinado ambiente de técnica, recursos naturales, equipo de producción y demanda efectiva (Keynes [1936] 2005: 183).

Se había ya señalado que la teoría del capital de Keynes y, consecuentemente, también su teoría de la ganancia difieren de la teoría clásica. Puede apreciarse ahora cuáles son las hondas consecuencias teóricas de este alejamiento y su repercusión sobre la teoría del valor.

Resta aún examinar los fundamentos de la teoría del dinero de Keynes. Nos referiremos sólo superficialmente al difícil capítulo 17 de *La teoría general*. Su principal mensaje conceptual es que el dinero no debe ser considerado exclusivamente una “medida del valor” o un simple “medio de circulación”. Tal como se analizó más arriba, el dinero en el sistema de Keynes cuenta con una “demanda” que le es propia y exclusiva y que no está exclusivamente subordinada al deseo transaccional de adquirir otras mercancías. Ambos motivos, transacción y especulación conforman la preferencia por la liquidez. Esto significa que el dinero tiene ciertas particularidades que lo diferencian del resto de las mercancías y que son capaces de captar el deseo de los hombres. Si el dinero fuera sólo un *medium*, nadie sacaría ningún provecho cuando lo “atesora” y lo retiene fuera de la circulación. Pero, entonces, ¿por qué motivo los individuos desean conservar dinero en efectivo? Ésta es la pregunta que debe responderse y que la teoría clásica pasó por alto, resistiéndose así a reflejar la verdadera naturaleza de los fenómenos monetarios. La respuesta de Keynes se encontraba implícita en la idea misma de preferencia por la liquidez: las “propiedades esenciales” del dinero no se asocian con su función de medida de valores ni con el papel que cumple como medio de circulación, sino que provienen del hecho de que “tiene una tasa de interés”.

La explicación suministrada por Keynes se vuelve entonces algo intrincada y polémica, pues hace depender a la “tasa de interés” del dinero de su liquidez pero, al mismo tiempo, la liquidez del dinero parece ser un fenómeno subordinado a su tasa de interés.²⁸ Así y todo, es preciso destacar dos cuestiones vinculadas al *intento conceptual* que realiza. En primer término, el sistema de Keynes es del todo *incompatible* con los conceptos de dinero, capital y precio abrazados por la teoría clásica. En el sistema clásico el dinero no se atesora y ésta es en *La teoría general* la principal determinación de la tasa de interés. En segundo lugar, al discutir las propiedades esenciales del capital y del dinero, Keynes se aparta de las costumbres establecidas por los modernos “macroeconomistas”, que suelen limitar el alcance de sus debates al “poder explicativo” de los diversos “modelos” en el sentido más restringido del término, es decir, a la

28. En otra parte hemos realizado un examen y también una crítica pormenorizados a la teoría de Keynes sobre el dinero (ver Kicillof 2007: 474 y ss.).

capacidad que tienen los distintos sistemas de ecuaciones para reflejar los movimientos cuantitativos observables de las diversas variables y sus mutuas relaciones. Keynes, en cambio, dedica una porción considerable de *La teoría general* a investigar los “fundamentos” que se encuentran por detrás de esos modelos. Se pregunta, tal como lo habían hecho los autores clásicos y los primeros marginalistas, cuál es el contenido de las categorías económicas indicadas por las distintas variables, en lugar de limitarse a representar cómo se relacionan entre sí sus magnitudes. Las respuestas que encontró, según creemos, no consiguieron resolver los problemas por él mismo planteados y, sin embargo, se elevan significativamente por encima del restringido horizonte en el que se encerraron las controversias de sus continuadores, los macroeconomistas.

Como se observó al comienzo de este capítulo, inmediatamente después de la aparición de la obra de Keynes, la ortodoxia comenzó a adoptar y adaptar algunas de sus teorías. Al fruto de este intento se lo denominó “síntesis neoclásica-keynesiana”. Para absorber algunas ideas de Keynes sin poner en duda sus cimientos marginalistas debió pagar un costo: la teoría económica oficial tuvo que dividirse en dos “departamentos”, microeconomía y macroeconomía. Dentro del primero, pese a las incisivas críticas de Keynes al mercado de trabajo, de capital y de bienes, a la teoría del valor, del capital y del dinero, la teoría marginalista subsistió intacta. En el terreno de macroeconomía, en cambio, se inició un largo debate que se prolonga hasta el presente acerca de cuáles habían sido las contribuciones de Keynes y cuál era su validez, dentro de un marco fundamentalmente marginalista. No obstante, las ideas de Keynes sobre los fundamentos teóricos del sistema económico fueron excluidas de ambos departamentos de microeconomía y macroeconomía, limitándose el debate una versión modificada de su “modelo” de determinación del ingreso.²⁹

Finaliza aquí nuestro recorrido por *La teoría general*. Al término de esta exposición han aparecido en escena algunas de las preocupaciones a las que dedicará su obra el autor que estudiaremos en la siguiente lección: Karl Marx.

29. Para una descripción de la evolución de la teoría macroeconómica ver, entre otros, *The Rise and Fall of Keynesian Economics* (Bleaney 1985), “A quick refresher course in macroeconomics” (Mankiw 1990) y *La macroeconomía después de Lord Keynes* (Kicillof 2004).

Lección 7. Karl Marx y la crítica de la economía política

Introducción: de la filosofía del derecho a la crítica de la economía política

A lo largo de este curso hemos acometido un trabajo teórico que puede considerarse sumamente complejo, analizando y reflexionando sobre las difíciles cuestiones tratadas por algunas de las obras emblemáticas de la historia del pensamiento económico. Las dificultades con las que tropiezan los intentos de estudiar en el presente y dentro de esta zaga la obra de Karl Marx son tales que nos vemos obligados a anteponer algunas palabras aclaratorias antes de dar comienzo al estudio de su obra más importante, *El capital. Crítica de la economía política* ([1867] 1986).

En primer término, a los usuales enfrentamientos y polémicas que comúnmente entablan los distintos “intérpretes” de obras de similar envergadura, en el caso de Marx se suma además una de disputa de carácter “disciplinar”. En efecto, se ha aceptado habitualmente que el autor del *Manifiesto Comunista* no sólo realizó contribuciones relevantes para la teoría económica sino que, además, proporcionó numerosos y sustanciales aportes a otras ramas de lo que hoy se conoce como la familia de las ciencias “humanas” o “sociales”, entre ellas la historia, la filosofía, la ciencia política, la psicología, e incluso la teoría del derecho. A la pluralidad de disciplinas que comparten y a veces se disputan las contribuciones de Marx se agrega el problema para catalogar los denominados “escritos políticos”, compuestos por algunas obras a las que habitualmente se les niega el estatus científico, pero que, por formar parte del *corpus* completo, son a veces incluidas también dentro de los diversos análisis. Este abordaje “escindido” de la obra de Marx alcanzó tal extremo que a veces implícita y otras veces explícitamente se ha llegado a sostener que lo más adecuado es tratar a Marx no como un único autor sino como si en realidad su obra fuera el producto de la actividad de varios escritores distintos: “Marx filósofo”, “Marx historiador”, “Marx político”, “Marx politólogo”, “Marx economista”, etc.

A primera vista, el reconocimiento de esta multiplicidad de aportes y facetas parece expresar una muy alta valoración de su obra, ya que ilustra tanto la extensión como la profundidad de sus aportes, al tiempo que le concede una honda influencia en los más diversos campos de la ciencia moderna. Sin embargo, en la práctica, el hábito de abordar por separado los diversos “aspectos” de la obra de Marx obliga a recurrir a ciertos procedimientos que conspiran contra una comprensión unitaria de sus aportes teóricos. Esto se debe a que las distintas facetas sus trabajos no se corporizan en diferentes textos publicados por el autor atendiendo a cada una de las actuales incumbencias disciplinares. De esta forma, cuando se intenta estudiar estas facetas separadamente, las obras de Marx deben ser sometidas a una escisión violenta y arbitraria, al gusto de cada intérprete. El procedimiento implica, por tanto, muchas veces, un trabajo de esforzada disección, y es habitual que los diversos comentaristas, con el propósito de construir el “corpus” que necesitan, tomen ciertos fragmentos de la correspondencia privada, de los borradores sin publicar, capítulos sueltos y algunos apartados de sus libros, aislando de esta manera las contribuciones del Marx filósofo, el Marx historiador, etc. No obstante, persiguiendo el fin de adecuar la obra a las exigencias de la actual división del campo científico en numerosas especialidades, cada lector se ha sentido facultado para “seleccionar” pasajes sueltos de la obra de Marx

armando un rompecabezas, siempre distinto, con piezas tomadas de los más diversos escritos. Este procedimiento aparece notoriamente plasmado en los planes de estudio de las diversas carreras universitarias de las ciencias sociales, donde suelen estudiarse no algunas obras enteras sino fragmentos escogidos, siguiendo un criterio muchas veces caprichoso y que, para peor, está frontalmente reñido con la metodología que el propio Marx defendió y pretendió aplicar con rigor a lo largo de toda su vasta producción teórica.

Esta observación resulta especialmente adecuada cuando se pretende, como aquí, analizar la “obra económica” de Marx. Se ponen de manifiesto entonces algunos de los efectos más perniciosos del trabajo de exhaustiva disección y amputación al que es generalmente sometido su aporte. Las restantes ciencias sociales y humanas suelen dedicarse con cierto esmero a la tarea de desatender algunos elementos de la producción científica de Marx que, por tratarse de cuestiones meramente económicas, parecen siempre ser ajenas a otras áreas del saber. Aunque pocos se atreverían a negar la enorme importancia que les otorgó Marx quien consagró buena parte de sus esfuerzos intelectuales al estudio de la economía, no obstante, la parte estrictamente económica de su contribución suele ser dejada de lado en consonancia con una suerte de desprecio al llamado “determinismo” o “economicismo”.

El resultado es que la enseñanza de la mayoría de las ciencias sociales, generalmente más permeables a las ideas de Marx, se dedica a estudiar gran parte de su obra pero lo hace exceptuando puntillosamente la contribución “económica”. Peor ha resultado su suerte de “Marx economista” en el que, según esta separación, debería ser su hábitat natural, es decir, en la formación de los economistas. Como es sabido, en la mayoría de las carreras de economía en los principales centros de enseñanza del mundo prevalece la corriente ortodoxa. Y la actual ortodoxia, marginalista y keynesiana, desterró a Marx de los planes de estudio, apartándolo con particular cuidado de las materias introductorias y de todas aquellas dedicadas a la teoría económica (como microeconomía, macroeconomía, crecimiento, etc.). En el mejor de los casos, Marx es confinado a las asignaturas que estudian la historia de las doctrinas, como curiosidad de museo (ver lección 1).

De más está decir que renombrados autores como Karl Popper, un verdadero referente de la ortodoxia en materia de “epistemología de la economía”, dedicaron buena parte de sus escritos a negarle un carácter científico a la obra de Marx.^{1, 2} De esta manera, expulsada del mundo de las ciencias sociales por ser demasiado técnica o simplemente por “economicista”, y excomulgada también del universo de los economistas ortodoxos por ser “no científica”, la obra económica de Marx parece haber quedado huérfana y, en la práctica, a excepción de los círculos especializados, ha sido víctima de una casi absoluta segregación por parte de la academia *mainstream*.

1. Popper se encarnizó también con Sigmund Freud. Con el fin de “demarcar” el campo del conocimiento científico, distinguiendo la ciencia de lo no científico, llega a un dictamen preanunciado: tanto Marx como Freud no son parte de la ciencia sino que son “seudo-ciencias” porque no aplican el método correcto (el refutacionismo que Popper propone). Sin embargo, esta caracterización no es, en realidad, un resultado al que arriba sino, según admite él mismo, la concreción de su propósito original: “El problema que me preocupaba por entonces no era ‘¿Cuándo es verdadera una teoría?’ ni ‘¿Cuándo es aceptable una teoría?’. Mi problema era diferente. Yo quería distinguir entre la ciencia y la pseudo ciencia [...]” (Popper 1967: 43). Consagra dos obras enteras a la crítica de Marx: *La miseria del historicismo* (1961) y *La sociedad abierta y sus enemigos* (1945).

2. Milton Friedman, en un texto ya clásico, sugiere para la “economía positiva” una metodología que se encuentra en línea con las “conjeturas y refutaciones” de Popper: “Vista como un cuerpo de hipótesis sustantivas, la teoría debe ser juzgada por su poder de predicción en la clase de fenómenos que se propone ‘explicar.’ Sólo la evidencia fáctica puede mostrar si está ‘bien’ o ‘mal’ o, mejor dicho, tentativamente ‘aceptada’ como válida o ‘rechazada.’” (Friedman 1953: 8; trad. AK).

Hay otros argumentos que aconsejan rechazar de plano la tan arraigada costumbre de separar los diversos fragmentos de la obra de Marx según los actuales campos de especialización. El propio autor se ocupó de señalar en más de una ocasión cuál es el hilo conductor que da unidad a sus diversas aportaciones, tanto desde el punto de vista temático como desde el punto de vista cronológico. Desde esta perspectiva, la también habitual distinción entre “Marx maduro” y “joven Marx” resulta inapropiada. Con esto no quiere decirse que tales separaciones carezcan por completo de interés para el especialista sino que cuando se las exagera y se las convierte en compartimientos estancos obstaculizan la comprensión del trazado completo del sistema de Marx e impiden formarse una idea de su unidad conceptual.

Marx cursó sus estudios universitarios en el campo de la jurisprudencia (derecho) y se vio muy tempranamente atraído por las discusiones sobre la entonces denominada “filosofía del derecho”, lo que lo llevó a participar activamente dentro del grupo de los llamados *jóvenes hegelianos*. Cuando se la mira superficialmente, su trayectoria intelectual parece sufrir un repentino cambio de frente, cuando alrededor de 1843-1844 comenzó a interesarse con cada vez mayor atención por la economía política clásica. En ese período redactó unos borradores que se conocen como *Manuscritos de París* o *Manuscritos económico-filosóficos*, en los que ensaya una crítica a la teoría clásica desde una perspectiva “filosófica”. Poco a poco los estudios en economía fueron absorbiendo en buena medida sus extensas jornadas de trabajo teórico y terminaron cristalizados en una larga serie de escritos que terminarían coronados con sus dos obras más importantes: la *Contribución a la crítica de la economía política*, cuya primera parte publica en 1859 y, luego, el inconcluso manuscrito de la obra a la que consagra todos sus esfuerzos, hasta el lecho de muerte, de la que sólo alcanza a publicar el Tomo I, *El capital. Crítica de la economía política* ([1867] 1986) (en adelante, *El capital*).

El tránsito de la filosofía a la economía, empero, no debe interpretarse como un súbito cambio de especialidad, de profesión o de intereses. En el Prólogo de *La contribución* se ofrece una fundamentación por completo distinta acerca de esta presunta mudanza disciplinar.

Mi investigación desembocó en el resultado de que tanto las condiciones jurídicas como las formas políticas no podían comprenderse por sí mismas ni a partir de lo que ha dado en llamarse el desarrollo general del espíritu humano, sino que, por el contrario, radican en las condiciones materiales de vida, cuya totalidad agrupa Hegel, según el procedimiento de los ingleses y franceses del siglo XVIII, bajo el nombre de “sociedad civil”, pero era menester buscar la anatomía de la sociedad civil en la economía política (Marx [1859] 1997: 4).

El pasaje es elocuente, porque justifica su interés por la economía con el objetivo de “buscar la anatomía de la sociedad civil en la economía política”. Es claro, por consiguiente, que Marx no decidió abocarse a la producción teórica en la esfera de la economía al haberse de la filosofía, del derecho o de la historia, ni tampoco porque haber perdido el interés por sus viejas “pasiones de juventud”, sino que, por el contrario, existe una declarada continuidad entre sus anteriores preocupaciones y su nuevo campo de trabajo. Más aun, al narrar su evolución intelectual Marx comunica un verdadero descubrimiento sobre la conexión entre la el derecho y la economía: sostiene que ha encontrado una nueva clave para comprender “las formas políticas”, que lo obliga a escudriñar la anatomía de la sociedad civil. Y dicha anatomía se encuentra cifrada en la economía política.

Desde esta perspectiva, puede decirse que el monumental trabajo al que dedicó gran parte de sus esfuerzos, desde los 25 años de edad hasta la muerte, *El capital*, difícilmente pueda encasillarse meramente como su “obra de su madurez” o su “obra económica”. Por el contrario, se trata de la continuación necesaria de los estudios

previos “no económicos”, cuya pretendida autonomía es rechazada de plano en el crucial pasaje que reproducimos. *El capital* no es otra cosa que la culminación del proyecto científico de toda su vida. En esta lección, con el objeto de vincular el *sistema clásico*, el *sistema marginalista*, el *sistema de Keynes* con el *sistema de Marx*, la referencia obligada es *El capital*, lo que nos evitará un arduo rodeo por sus obras “de juventud” y por otros trabajos que el lector deberá apreciar por su cuenta, a la luz de los descubrimientos que se exponen en su obra más acabada.

Ahora bien, como es sabido, siempre que se aborda el pensamiento de Marx conviene avanzar con extrema cautela, ya que a cada paso acecha alguna de las innumerables polémicas conceptuales, terminológicas y teóricas que poblaron la historia del marxismo. Podría decirse que prácticamente cada fragmento relevante de sus obras fue sometido a un trabajo exegético tan minucioso que no es raro estar ofendiendo a alguna de las tantas corrientes interpretativas por el solo hecho de llamar a las cosas de un modo u otro. Claro está que, dados los propósitos que perseguimos con estas lecciones, estaremos satisfechos si se logra una clara comprensión de sus teorías, posponiendo para futuras lecturas las controversias más profundas y detalladas. Por consiguiente, se hará un uso, si se quiere, un tanto desprejuiciado de los términos contentándonos con un análisis preliminar que facilite una primera lectura de la obra y estimule, luego, estudios más profundos, en este caso, como en ocurre otros autores, imprescindible. Para concluir esta introducción nos ocuparemos muy sucintamente de dos cuestiones: la relación de Marx con la economía política clásica y el “problema del método”.

***El método de Marx y su vínculo con la economía política clásica*³**

A menudo, en los trabajos que se dedican a estudiar *El capital*, una extensa disquisición acerca de la cuestión del método empleado por Marx antecede al trabajo con la obra propiamente dicha. Aquí, en cambio, y con la sola intención de incluir una escueta nota introductoria, aportaremos uno pocos elementos, apoyándonos siempre que sea posible en las palabras del autor, en lugar de recurrir a las frecuentes polémicas que ellas despertaron.

En lo que respecta a la relación de Marx con la economía política clásica, más allá de lo que ya se ha dicho –que para la el autor viene a ser el estudio anatómico de la sociedad civil, sobre cuya base se erigen las formas jurídicas y políticas como el Estado, las leyes, etc.– conviene recordar que tanto el título de *La contribución a la crítica de la economía política* como el subtítulo de *El capital, crítica de la economía política* hacen explícita referencia al fuerte vínculo que existe con la teoría clásica. Se ha dicho muchas veces, y se repite cada vez que los marxistas intentan inmiscuirse en el mundo de los economistas no marxistas, que existe una “economía política marxista”. Sin embargo, ambas obras, *El capital* y *La contribución*, niegan desde el título tal parentesco. El propósito de Marx no es ampliar, corregir o meramente continuar el proyecto de la economía política clásica iniciado por Smith y Ricardo, sino, por el contrario, lo que pretende es ofrecer una *crítica* de la economía política. Más adelante veremos qué significa, en la pluma de Marx, la palabra *crítica*.

3. Antes de abordar este apartado se recomienda leer el Prólogo a la primera edición alemana de *El capital* y el Postfacio a la segunda edición.

Desde el punto de vista de la historia del pensamiento económico, a fines de la década de 1860 y principios de la de 1870 nacen dos corrientes que se proponen romper con la economía política clásica (como se dijo, en la versión de J. S. Mill, la ortodoxia del momento). Dos movimientos, no obstante, por completo contrapuestos y que simultáneamente, con diferencia de unos pocos años (Marx, en 1867 y los marginalistas *circa* 1870), le dieron su forma casi definitiva al escenario de la teoría económica contemporánea. No obstante, a pesar de compartir el mismo adversario, la crítica que realiza Marx del sistema clásico es muy distinta en su naturaleza, alcance y “método” a la del marginalismo naciente.

La escuela marginalista enarboló la bandera del rechazo de las dos versiones corrientes de la teoría clásica del valor, la que se basaba en la cantidad de trabajo requerido para la producción y la que hacía depender el precio natural de los costos de producción.⁴ Propuso, en su reemplazo, que la “relación de cambio” se encontraba gobernada exclusivamente por las condiciones del mercado, bajo el supuesto de que las mercancías vienen a dar a las manos de sus dueños sin costo alguno y en una cantidad fija y arbitraria. Construyeron de este modo el “modelo de intercambio puro”, en donde el precio relativo depende exclusivamente de la utilidad marginal entendido como la combinación entre la utilidad con la escasez. Sobre estas bases pretendía el marginalismo renovar la teoría económica arrancando de cuajo los fundamentos clásicos. Aunque el contenido de la crítica que realiza Marx a la economía política clásica es totalmente distinto, no por eso resulta menos demoledor.

Por un lado, Marx, que se había convertido a fuerza de estudios en un erudito conocedor de la teoría económica de su tiempo, decidió utilizar el despectivo término “economía vulgar” para referirse a muchos de sus predecesores mientras que su actitud hacia el sistema clásico era muy distinta, ya que reconocía el carácter científico de algunos hallazgos.

Y, para decirlo de una vez por todas, advertiré que yo entiendo por economía política clásica toda la economía que, desde W. Petty, investiga la concatenación interna del régimen burgués de producción, a diferencia de la economía vulgar, que no sabe más que hurgar en las concatenaciones aparentes, cuidándose tan sólo de explicar y hacer gratos los fenómenos más abultados, si se nos permite la frase, y mascando hasta convertirlos en papilla para el uso doméstico de la burguesía los materiales suministrados por la economía científica desde mucho tiempo atrás, y que por lo demás se contenta con sistematizar, pedantizar y proclamar como verdades eternas las ideas banales y engreídas que los agentes del régimen burgués de producción se forman acerca de su mundo, como el mejor de los mundos posibles (Marx [1867] 1986: 44n).

La crítica de Marx, por consiguiente, no consiste en rechazar de forma taxativa todas teorías formuladas por la economía política clásica sino que tomará como punto de partida a aquellos descubrimientos que considera científicos. No obstante, su objetivo es trascender el legado clásico, conservando en parte su contenido pero señalando también sus limitaciones, que suelen presentarse cada vez que los economistas clásicos ven “en el orden capitalista no una fase históricamente transitoria del desarrollo, sino la forma absoluta y definitiva de la producción social” ([1867] 1986: XVIII).

De esta forma, la crítica a la economía política clásica puede entenderse como un desarrollo ulterior del sistema clásico, que Marx en parte conserva pero también supera. En el postfacio a la segunda edición del *capital* cita con aprobación las palabras de un economista ruso que “había informado sobre mi teoría del valor, del dinero y del capital,

4. Hemos visto que Marshall no comparte esta impugnación; muy por el contrario, se inclina a favor de Ricardo y formula una teoría del *precio normal* –de corto y largo plazo– basada en los costos *marginales* de producción. Pero esa es otra historia, conocida, además, por nosotros a esta altura del curso.

en sus rasgos fundamentales, presentándola como el necesario desarrollo de la doctrina de Smith y Ricardo” ([1867] 1986: XXI). La importancia que el propio Marx atribuía a las obras de Smith y Ricardo se manifiesta además en las numerosas citas incluidas en *El capital*, pero también en el pormenorizado análisis que les dedica en otro trabajo que no alcanzó a concluir y publicar, pero que luego fue dado a difusión y se conoce como el cuarto tomo de *El capital* o como *Teorías sobre la plusvalía* ([1859] 1987a).

No obstante, este reconocimiento del valor científico de parte del sistema clásico no debe exagerarse. Aunque en las páginas de *El capital* reaparecen numerosas categorías originalmente desarrolladas por la economía política clásica, un abismo separa a la teoría de Marx del sistema clásico. Acaso una de las mejores oportunidades para apreciar la diferencia entre ellos se presenta en la “cuestión del método”.

Pese a que Marx no escribió ninguna obra específicamente consagrada al método, indudablemente le atribuía una importancia difícil de exagerar, importancia que se refleja en las encendidas controversias entre sus seguidores. Por caso, Georg Lukács, un muy reconocido autor marxista llegó a afirmar que “marxismo ortodoxo no significa reconocimiento acrítico de los resultados de la investigación marxiana, ni ‘fe’ en tal o cual tesis, ni interpretación de una escritura ‘sagrada’. En cuestiones de marxismo la ortodoxia se refiere exclusivamente al método” ([1923] 1985: 74). Usualmente se ha denominado “materialismo histórico” al método de Marx o bien “materialismo dialéctico”.⁵ Sin embargo, los fragorosos debates librados a lo largo de la historia acerca del exacto contenido de aquel método no fueron nunca completamente saldados. La cuestión convoca polémicas filosóficas arduas y abstractas, complicadas definiciones y sofisticados procedimientos. Pese a su elevada complejidad, tampoco han faltado las pueriles simplificaciones, exageradas a veces hasta el cinismo y que con tal de esquivar los difíciles obstáculos metodológicos para atraer a nuevos interesados pretendieron borrar toda huella de su aparente “exotismo”, tan apartado de los usos y costumbres de la teoría oficial. A modo de ejemplo, puede citarse nada menos que a Paul Sweezy, quien en su influyente *Teoría del desarrollo capitalista* escribió: “desde el punto de vista formal, la metodología económica de Marx puede parecer notablemente similar a la de sus predecesores clásicos y sucesores neoclásicos. Marx era un resuelto partidario del *método abstracto-deductivo*, que fue una característica tan marcada de la escuela de Ricardo. [...] Más aun, Marx aceptaba y practicaba lo que los teóricos modernos han llamado el método de las ‘aproximaciones sucesivas’” ([1942] 1974: 21). En pocas palabras, según sostiene Sweezy, nada hay de novedoso en el método de Marx, sino que su esencia es similar al de clásicos y neoclásicos.

Aunque la cuestión es, como puede verse, espinosa, es necesario adoptar una estrategia que permita resaltar algunos de los aspectos característicos y distintivos del método de Marx.⁶ Tampoco parece aconsejable preceder la exposición de *El capital* con un largo y detallado tratado sobre el método. El propio Marx, por su parte, debía coincidir con que un estudio preliminar resultaba innecesario ya que, de no ser así, se hubiera encargado él mismo de incluirlo en el libro. Tal ausencia no puede atribuirse a que el lector al que apuntaba conocía el tema, pues, según las palabras de Marx, el libro fue dedicado primeramente a la clase obrera alemana. Asumiremos una actitud, por así decir, “minimalista”, citando sólo unos pocos pasajes de la obra de Marx referentes a la cuestión metodológica y haciendo explícitas algunas sustanciales diferencias con la teoría marginalista y el método de Ricardo. No es difícil demostrar que Sweezy está lejos de haber acertado.

5. Cfr. Engels (1983).

6. Para una notable exposición del método de Marx, ver Iñigo Carrera (1993, 2007).

Para comenzar, recordemos en qué se distingue el análisis de los clásicos y los marginalistas. Uno de los puntos centrales de distanciamiento es el “desdoblamiento” del análisis del precio en categorías distintas. Mientras la escuela clásica empleaba un abanico de términos como valor, valor de uso, valor de cambio, precio natural, precio de mercado, los marginalistas, en cambio, unificaban todas estas categorías para reemplazarlas por una sola, según ellos, directamente visible, a la que denominaban relación de cambio o precio relativo. El procedimiento de los clásicos expresaba un intento de explicar el fenómeno del precio, que como tal es algo visible y tangible, a través de una serie de categorías analíticas que permitieran dar cuenta de otras determinaciones no visibles y que, sin embargo, rigen sus movimientos aparentes. Las distintas categorías expresan las determinaciones inmediatas y las no observables. Éste era el sentido, por ejemplo, de la metáfora de Smith según la cual el precio natural es el centro gravitatorio en torno del cual oscila el precio de mercado. Aquí, el precio natural, es resultado de una investigación que descubre una ley oculta, que no se percibe a simple vista. El análisis de Marx se aproxima, desde este ángulo, a la tradición clásica y no a la marginalista, ya que en más de una oportunidad resalta el hecho de que “toda ciencia estaría de más, si la forma de manifestarse las cosas y la esencia de éstas coincidiesen directamente” ([1894] 1987: 757).

En pocas palabras: la ciencia existe porque “las cosas” no son lo que aparentan ser. Si así no fuera, en realidad, no sería necesario el esfuerzo de elaborar un conocimiento científico encaminado a descubrir las leyes que gobiernan los fenómenos económicos, pues ellos mismos, sólo con mirarlos, nos “comunicarían” directamente una verdad evidente que se observaría a simple vista. Ahora bien, si es cierto que existe un “contenido” que se oculta detrás de la apariencia directa de las formas económicas, ¿cuál es el método que debe utilizarse para descubrir tal “esencia”? En términos del método utilizado, hay sí una zona de contacto entre la escuela clásica y la escuela marginalista.

La estrategia utilizada por Ricardo puede equipararse, hasta cierto punto, con el moderno “método falsacionista”, porque comienza postulando un principio (oculto) –las mercancías se cambian según el tiempo de trabajo requerido para su producción– y luego se dedica a examinar, una a una, las diversas categorías y leyes económicas “observables”, con el propósito de demostrar que ninguna de ellas se contradice con el principio por el que se determina el valor. Parte de una ley oculta y la contrasta con los hechos visibles. En el terreno de la teoría del valor, la escuela marginalista lleva este mismo recurso mucho más lejos, hasta convertirlo en un nuevo método. Sus tres autores fundadores recurren al mismo procedimiento: en lugar de postular un único principio para luego medirlo con los fenómenos observables, construyen un “modelo” completo (el modelo de intercambio puro) basado en una serie de “supuestos” y, sobre esta base, alcanzan sus conclusiones con respecto al valor. Así, sustituyen la realidad por un “modelo simplificado” que no tiene pretensiones de coincidir con la realidad para después explicar las leyes económicas por analogía entre este mundo imaginario y el mundo observable. La justificación de este método –elaborada mucho más adelante– es que una teoría así concebida (en base a un modelo cargado de supuestos) es provechosa siempre y cuando las predicciones de ella que se desprenden coincidan con los hechos, con la evidencia empírica. Lo que ambos procedimientos tienen en común es el punto de partida: el análisis se inicia con una serie de definiciones, axiomas o supuestos.

Un problema que tiene este método es que no revela el procedimiento por el cual se descubren y formulan estos principios “secretos” y estos “modelos” adecuados. En apariencia, parece alcanzar con la figura de un científico prestigioso (Ricardo, de un lado, Jevons, Menger o Walras, del otro), que utilizando o bien su genio y perspicacia o

bien su imaginación, propone los supuestos, los axiomas o construye los modelos correctos.⁷ Mientras no puedan ser “refutados” por los hechos deben ser provisoriamente tomados como válidos o confirmados. A partir de allí, quienes quieran comprender esos mismos fenómenos tienen dos caminos: el primero consiste confiar en las propuestas de determinado autor, aceptándolas por un principio de autoridad; el segundo, lleva a desconfiar de estos axiomas y dedicarse a buscar “ejemplos” que contradigan a esa teoría o que caigan por fuera de su dominio, lo que obligaría a descartarla o reformularla. Pero, en todos los casos, el punto de partida de las teorías está ubicado en la capacidad creativa de algún teórico de la economía.⁸

Marx se encuentra en las antípodas de los clásicos y los marginalistas cuando se trata de fijar el punto de partida de las teorías. Pero, ¿cómo escapar de los “conceptos” preconcebidos y las “definiciones” inventadas? Marx sostiene que *El capital* no inicia su recorrido hablando de “los ‘conceptos’, ni por tanto del ‘concepto del valor’ [...] Yo parto de la forma social más simple en que toma cuerpo el producto del trabajo en la sociedad actual, que es la ‘mercancía’. Analizo ésta, y lo hago *fijándome ante todo en la forma bajo la cual se presenta*” ([1867] 1986: 717). Esta es la pista metodológica que queremos seguir.

El comienzo de la exposición no es un modelo, ni un grupo de supuestos, ni un principio oculto, ni un determinado concepto, ni un conjunto de definiciones formulados autores consagrados. La propuesta consiste en comenzar la exposición por las formas sociales en sí mismas o, por así decirlo, por la realidad, en lugar de hacerlo por la imaginación o por una idea. La receta parece sencilla y sin embargo, como todo el mundo sabe, la realidad no se capta tan fácilmente. Incluso podría objetarse que cualquier predicado acerca de la realidad, viene ya preñado de prejuicios, teorías y definiciones. Además, partir de las formas reales tampoco asegura que se empiece por “lo verdadero”, ya que, como se dijo las cosas no son lo que aparentan ser. De manera que, para ser más precisos, como sostiene Marx, el punto de partida se encuentra *en la forma en la cual se presentan* estos objetos de la realidad, es decir, su apariencia inmediata.

A lo largo de la exposición de *El capital*, cada vez que Marx comienza la descripción de una “forma aparente”, lo hace empleando expresiones características como “X es, en *primer lugar*”; “X *se nos aparece* como”; “X *parece ser*”; “X *se presenta como*”, etc. Se evita así tomar como punto de partida sofisticadas e improbables definiciones, “modelos simplificados” en base a arbitrarios supuestos o conceptos imaginarios, ya que estas apariencias se perciben a simple vista y el lector puede entonces, a diferencia de lo que ocurre con los demás recursos, constatar si la exposición es o no adecuada con su propia experiencia.

Pero hay que advertir que, desde luego, éste es sólo el punto de partida; la investigación deberá proseguir hasta descubrir las determinaciones ocultas de estas

7. Es lo que la epistemología actual denomina “contexto de descubrimiento”. Sobre el método para descubrir o, más bien, para “imaginar” las teorías adecuadas, nada se dice. Más aun: como sostiene M. Friedman “Los hechos observados son necesariamente finitos en número; las posibles hipótesis son infinitas.[...] La elección entre hipótesis alternativas igualmente consistentes con la evidencia disponible debe ser hasta cierto punto arbitraria, aunque existe un acuerdo general en que las consideraciones relevantes son sugeridas por los criterios de ‘simplicidad’ y ‘fecundidad’ [*fruitfulness*], dos nociones que desafían por completo las especificaciones objetivas” (Friedman 1953: 9-10; trad. AK). No hay un criterio claro para elegir entre los infinitos juegos de supuestos y modelos que pueden concebirse para “predecir” los mismos hechos.

8. Hay una frase de Keynes que ilustra elegantemente esta dependencia: “Los hombres prácticos, que se creen exentos por completo de cualquier influencia intelectual, son generalmente esclavos de algún economista muerto” (Keynes [1936] 2005: 315).

formas aparentes. Desde este punto de vista, la relación entre la teoría y el mundo que plantea este “método” de exposición está en las antípodas del que utilizan los clásicos y los marginalistas, que comienzan postulando una serie de principios, definiciones, categorías y relaciones para luego aproximarse a través de la deducción a las formas reales. Si estas deducciones coinciden con la realidad observable, se dice que la teoría es “verdadera” o, más rigurosamente, que aún no fue “refutada” y puede considerarse provisoriamente como válida. En *El capital*, el comienzo se ubica en las formas económicas reales tal cual aparentan ser y que pueden observarse a simple vista. El análisis permite luego descubrir la “verdad” que se oculta tras las apariencias.

De lo dicho se extrae una advertencia acerca de un modo inadecuado de interpretar las afirmaciones que se van sucediendo en el desarrollo de *El capital*. Cuando la lectura tropieza con la descripción de esas formas aparentes no debe nunca tomarlas como si fueran otras tantas definiciones de X. De hecho, mediante el avance de la investigación probablemente se descubrirá más adelante que esa primera forma inmediata de manifestarse del fenómeno no coincide en realidad con su contenido. De ahí que, quien no esté alertado sobre el procedimiento empleado por Marx, pueda pensar que la exposición se encuentra plagada de contradicciones, pues lo que en principio parecía ser una cosa, resulta ser —una vez que se ha avanzado con el desarrollo— algo completamente distinto. En otras palabras, una lectura superficial encontrará que la categoría X, que en los primeros capítulos estaba definida de una manera, sobre la base de su apariencia, reaparece luego pero definida de otra forma diferente, como un resultado del análisis. Sin embargo, estas no son inconsistencias en las que cae el autor, sino que es sino un resultado necesario de este peculiar método, tan ajeno a la práctica usual de los economistas. Sin embargo, muchos críticos de Marx intentaron explotar esta característica de la exposición para señalar con perspicacia, como si se tratara de un error involuntario, que una misma categoría es utilizada a lo largo del libro con distintos significados, lo que sería desastroso para el método corriente.

Ahora bien, ¿cómo se puede transitar desde esas apariencias inmediatas hacia un análisis más profundo de las formas económicas? Según Marx, para analizar esas apariencias debe utilizarse la abstracción. En el Prólogo señala sucintamente que: “[e]n el análisis de las formas económicas de nada sirven el microscopio ni lo reactivos químicos. El único medio de que disponemos, en este terreno, es la capacidad de abstracción” ([1867] 1986: xiii).

Esto es todo lo que diremos del método. Pero quedan todavía dos nuevos interrogantes por resolver: ¿cuál entre todas las formas económicas debe elegirse para comenzar la exposición?, y ¿cuál va a ser luego el orden en el que se recorran las distintas categorías? La elección de Marx no resulta inesperada a la luz de las lecciones anteriores. Tanto la economía política clásica como la escuela marginalista iniciaron el desarrollo de sus respectivos sistemas teóricos por la ley del valor, para luego abordar la teoría del dinero y llegar más adelante a la teoría de la distribución. Poco y nada se explicaba sobre las causas que habían llevado a tomar a la mercancía como punto de partida de la exposición. En el caso Marx, esta elección se encuentra fundamentada: la mercancía es la forma más simple y general, la “célula” de la sociedad capitalista y, por tanto, debe ser también el punto de inicio de la reconstrucción de los fenómenos más complejos. En el pasaje que a continuación se reproduce, tomado de un cuaderno de trabajo de Marx, *Los elementos fundamentales (Grundrisse)*, se encuentra justificado el punto de partida de la investigación (“el método científico correcto”), se descartan otras posibilidades alternativas y, además, se reconocen algunos méritos de los sistemas económicos anteriores, es decir, de la economía clásica:

Parece justo comenzar por lo real y lo concreto, por el supuesto efectivo; así, por ej., en la economía, por la población, que es la base y el sujeto del acto social de la producción en su conjunto. Sin embargo, si se examina con mayor atención, esto se revela como falso. La población es una abstracción si dejas de lado, por ej., las clases de que se compone [...]. Si comenzara, pues, por la población, tendría una representación caótica del conjunto y, precisando cada vez más, llegaría analíticamente a conceptos cada vez más simples: de lo concreto representado llegaría a las abstracciones cada vez más sutiles hasta alcanzar las determinaciones más simples. Llegado este punto, habría que reemprender el viaje de retorno, hasta dar de nuevo con la población, pero esta vez no tendría una representación caótica de un conjunto, sino una rica totalidad con múltiples determinaciones y relaciones [...]. Los sistemas económicos [...] se elevaron desde lo simple –trabajo, división del trabajo, necesidad, valor de cambio– hasta el estado, el cambio entre las naciones y el mercado mundial. Este último, manifiestamente, es el método científico correcto. Lo concreto es concreto porque es la síntesis de múltiples determinaciones, por lo tanto, la unidad de lo diverso. Aparece en el pensamiento como proceso de síntesis, como resultado, no como punto de partida, aunque sea el verdadero punto de partida, y, en consecuencia, el punto de partida también de la intuición y la representación [...] el método que consiste en elevarse de lo abstracto a lo concreto es para el pensamiento sólo una manera de apropiarse de lo concreto, de reproducirlo como un concreto ideal (Marx [1857-1858] 1989: 21-22).

Para sintetizar lo que se ha discutido aquí, podemos decir que la exposición no comienza con una “definición” de la mercancía, de su concepto, sino en la mercancía en tanto *forma económica real*. El inicio está en la *mercancía tal como se presenta*, su *manifestación inmediata*. Luego se avanzará en su análisis por la vía de la abstracción, alcanzando al fin a reconstruir, apropiarse de forma ideal de las formas económicas más complejas, pues, como Marx anuncia también en el Prólogo, “[l]a finalidad última de esta obra es, en efecto, descubrir la ley económica que preside el movimiento de la sociedad moderna” (Marx [1867] 1986: xii).

En otra parte, Marx relata gráficamente el recorrido que emprende en el primer capítulo de *El capital*: “Partimos de la mercancía, de esta forma específicamente social del producto, como base y premisa de la producción capitalista. Tomamos en la mano el producto aislado y analizamos las determinaciones formales que contiene en cuanto mercancía, que le imprimen el sello de mercancía” (Marx [1863-1864] 1997: 98). Como vemos, el análisis de la mercancía no se propone únicamente establecer las leyes que determinan el precio. No se limita exclusivamente al aspecto cuantitativo de la mercancía, sino que debe arrojar como resultado el conocimiento de su naturaleza de la mercancía, es decir, de lo que convierte a la mercancía en lo que es y no en otra cosa, “su sello” específico.

Con esta breve exposición contamos ya con los medios necesarios para emprender el trabajo con la obra. Así presentado, el método de Marx no es ni tan rebuscado como habitualmente se lo pinta, ni tan sofisticado y ajeno a las posibilidades de comprensión de quienes se inician en la lectura de *El capital*. Pero aunque la propuesta sea partir de las formas más simples para elevarse hasta las formas más complejas, no hay que confundir la simplicidad de estas formas iniciales con la simplicidad del su análisis. Por el contrario, el propio autor advierte al lector en el Prólogo sobre la dificultad que se encierra en el fragmento que estudiaremos.

Aquello de que los primeros pasos son siempre difíciles vale para todas las ciencias. Por eso el *capítulo primero*, sobre todo en la parte que trata del análisis de la mercancía, será para el lector el de más difícil comprensión. He procurado exponer con la mayor claridad posible lo que refiere al análisis de la sustancia y magnitud de valor. La forma del valor, que cobra cuerpo definitivo en la forma dinero, no puede ser más sencilla y llana. Y sin embargo, el espíritu del hombre se ha pasado más de dos mil años forcejeando en vano por explicársela, a pesar de haber conseguido, por lo menos de un modo aproximado, analizar

formas mucho más complicadas y preñadas de contenido. ¿Por qué? Porque es más fácil estudiar el organismo desarrollado que la simple célula (Marx [1867] 1986: xiii).

Las advertencias de Marx acerca de la complejidad del primer capítulo de *El capital* resultaron ser premonitorias. Si bien el libro fue sometido a un escrutinio casi exegético de cabo a rabo, dando lugar a innumerables polémicas, el primer capítulo es, probablemente, el que mayor polémica levantó tanto entre sus seguidores como entre sus antagonistas. No podemos aquí siquiera inventariar todos estos desacuerdos, de modo que nos limitaremos aquí a realizar una lectura ceñida, en lo posible, a las palabras de Marx. Esto significa, implícitamente, tomar una posición determinada en cada uno de los puntos polémicos que en un análisis más profundo debería contrastarse con otras perspectivas distintas.

Uno de los objetivos principales de esta lección es establecer un vínculo con los autores a los que ya hemos pasado revista, involucrando en la discusión tanto a los precursores de Marx –Smith y Ricardo– como a sus contemporáneos –Jevons, Menger, Walras– y también a quienes llegaron después –Marshall y Keynes–. Esta es, precisamente, la gran ventaja de haber ubicado a Marx al término de la exposición.

Sin embargo, cuando se intenta realizar una “comparación” entre los clásicos y Marx, no debe desdeñarse las importantes diferencias de enfoque que los separan. En *El capital*, las categorías económicas se exponen en una rigurosa secuencia que pretende ser el reflejo de la “articulación” interna del propio sistema capitalista. Este ordenamiento se aparta de la habitual sucesión de “conceptos” que obedece a ciertos criterios arbitrariamente asumido por cada autor o bien al orden histórico en el que hicieron su aparición las distintas categorías.

En consecuencia, sería impracticable y erróneo alinear las categorías económicas en el orden en que fueron históricamente determinantes. Su orden de sucesión está, en cambio, determinado por las relaciones que existen entre ellas en la moderna sociedad burguesa, y que es exactamente el inverso del que parece ser su orden natural o del que correspondería a su orden de sucesión en el curso del desarrollo histórico. No se trata de la posición que las relaciones económicas asumen históricamente en la sucesión de las distintas formas de sociedades. Mucho menos de su orden de sucesión “en la idea” (*Proudhon*). Se trata de su articulación en el interior de la moderna sociedad burguesa (Marx [1857-1858] 1989: 29).

La exposición de Marx se propone, pues, seguir un orden tomado de la concatenación “real” o “interna” establecida entre las formas económicas, de manera que, si se respeta tal sucesión, no es posible “adelantar” otros elementos más concretos o resolver problemas más urgentes al inicio mismo de la investigación, lo que desafía hasta cierto punto la paciencia del lector que pretende encontrar todas las respuestas juntas al comienzo.⁹ La diferencia con el orden de exposición adoptado por la economía política clásica es tajante. De hecho, este es uno de los defectos más graves del capítulo de Ricardo: descubre descubierto primero “el fundamento, el punto de partida de la fisiología del sistema burgués –de la comprensión de su trabazón orgánica interna y de su proceso de vida– es la determinación del valor por el tiempo de trabajo” (Marx [1859] 1987a: 146). Pero de inmediato, en lugar de desplegar este análisis hasta agotarlo, llegando al fondo del asunto, se apresura a introducir nuevas categorías cuya naturaleza y cuya conexión con el desarrollo anterior aún no se habían dilucidado. Cae así –como vimos– en un callejón sin salida, plagado de dilemas irresolubles. En palabras de Marx: “este error tienen su origen en el cometido en el capítulo I, ‘sobre el

9. Las formas económicas se plasman en *categorías económicas*: “Son formas mentales aceptadas por la sociedad, y por tanto objetivas, en que se expresan las condiciones de producción de este régimen social de producción históricamente dado que es la producción de mercancías” (Marx [1867] 1986: 41).

valor'. [...] Un punto en que tenía que desarrollar el valor, es decir, en que solamente tenía ante sí la 'mercancía', saca a relucir, de sopetón, la tasa general de ganancia y todas las premisas nacidas de las relaciones capitalistas de producción desarrolladas" (Marx [1859] 1987b: 185). Es así que antes de concluir su análisis de la mercancía y el valor, Ricardo, tal como había hecho antes Smith, introduce el problema de la igualación de las ganancias en las distintas ramas, sin antes haber siquiera discutido la génesis del dinero, del capital, ni de la propia ganancia. Esto explica, en parte, que sus innegables méritos se vean minados por la aparición de "problemas" teóricos que no encuentran respuesta. Marx identifica estas limitaciones y las asocia con el método de investigación de los clásicos.

La economía clásica trata de reducir a una unidad interior, mediante el análisis, las diferentes formas fijas de la riqueza, extrañas las unas a las otras, despojándolas de las formas en que se mantienen indiferentes entre sí. Pretende comprender su concatenación interna, a diferencia de la diversidad de las formas de manifestarse. La economía clásica se contradice a veces, incidentalmente, en este análisis; trata, en muchas ocasiones, de llevar a cabo esta reducción directamente, *sin recurrir a términos intermediarios*, poniendo de manifiesto la identidad de la fuente de que emanan las diferentes formas. Pero esto se desprende necesariamente del método analítico con que estos economistas se ven obligados a hacer la crítica y trazar sus conceptos. No están interesados en *desarrollar genéticamente* las diferentes formas, sino en reducirlas a unidad analíticamente, puesto que parten de ellas como de premisas dadas. Ahora bien, el análisis es una premisa necesaria de la *exposición genética*, para llegar a comprender el proceso real de estructuración, en sus diferentes etapas (Marx [1859] 1987c: 442-443).

Ciertamente, tanto en *Los principios* como en *La riqueza* la investigación sobre el valor no consigue rematarse por completo. En cambio, intempestivamente se introducen nuevas categorías y formas económicas como el dinero, el capital, la ganancia, la renta. *El capital*, en cambio, se aboca, en primer lugar, al análisis exhaustivo de la mercancía; sólo avanza sobre el dinero y el capital una vez que la propia investigación saca a la luz estas nuevas categorías: así, según la "exposición genética" de Marx, la mercancía misma se "transforma" en dinero y el dinero, a su vez, se "transforma" en capital.

El desenvolvimiento de la exposición de las categorías económicas, según Marx, debe seguir los preceptos de este minucioso orden de exposición que pretende ocuparse en detalle de cada categoría económica, comenzando por la más simple, exprimiéndole y destilando hasta su última gota. Así, no se permite atacar la siguiente categoría, aunque en apariencia esté "conectada" directamente con el fenómeno estudiado, hasta que se hayan extinguido todas las posibilidades del análisis. Este proceder dificulta la comparación del sistema de Marx con los restantes ya que, como resultado del cuidadoso respeto de este procedimiento, sólo podrá obtenerse una imagen completa y acabada del sistema de Marx luego de haber recorrido toda la obra, desde el Tomo I – que únicamente trata el "proceso de producción de capital" –, pasando por el Tomo II – sobre "el proceso de circulación del capital" – para llegar finalmente al Tomo III – donde se estudia "el proceso en su conjunto", es decir, "el proceso de movimiento del capital considerado como un todo". Por más extraño que parezca, recién después de todo este desarrollo terminan de establecerse todas las determinaciones necesarias para dar cuenta de los fenómenos "observables" y sus concatenaciones. Como se ve, la empresa teórica que afronta Marx es de una asombrosa complejidad y es también extremadamente ambiciosa.

Los errores de interpretación que necesariamente se producen cuando se desconocen las peculiaridades de este método son innumerables. Como ejemplo, basta mencionar que la "solución" que ofrece Marx para el problema planteado por Ricardo en el

capítulo primero de *Los principios*, sobre la igualación de las ganancias de capitales de distinta composición, no se encuentra en el análisis de la mercancía que se realiza en el capítulo primero del Tomo I de *El capital*, sino recién promediando el Tomo III; otro tanto ocurre con el estudio de la renta de la tierra, del capital a interés, etc. Estas categorías –que para Marx son otras tantas formas en las que se presenta el plusvalor– sólo pueden ser desentrañadas respetando el orden “interno” de la exposición. Como se entenderá, además, no es el gusto por el suspenso ni por la innecesaria sofisticación lo que condujo a Marx a posponer el tratamiento de estas teorías. Por el contrario, es el resultado de un método que vuelve al desarrollo mucho más arduo y trabajoso. La aclaración vale para todo aquel que espere encontrar en las primeras páginas de *El capital*, tal como sí ocurría efectivamente en los textos de la economía política clásica y marginalista, una versión completa, terminada y exhaustiva del *sistema económico* de Marx.

Dicho esto, adentrémonos, pues, en el complejo y polémico primer capítulo de *El capital*.

***El análisis de la mercancía*¹⁰**

Nos hemos referido ya al “punto de partida” que elige la exposición de Marx.

La riqueza de las sociedades en que impera el régimen capitalista de producción se nos aparece como un “inmenso arsenal de mercancías” y la mercancía como su forma elemental. Por eso, nuestra investigación arranca del análisis de la mercancía (Marx [1867] 1986: 3).

Así, de forma lacónica, en *El capital* se transita de la “apariencia” que ofrece la riqueza en el capitalismo al análisis de la mercancía propiamente dicho. Deben resaltarse dos elementos de importancia: por un lado, no se proporciona aquí una *definición* de la riqueza, sino que se hace referencia, simplemente, al modo en que esta se “presenta”; por lo tanto, puede esperarse que, luego de que la investigación avance, se descubra que la riqueza, a contramano de lo que aparenta ser, “en realidad”, en su contenido, no es un inmenso arsenal de mercancías, sino algo distinto. Quien tome a ésta afirmación como si fuera una “definición” ya plasmada definitivamente, congelada, inmóvil y, por lo mismo, “verdadera”, se encontrará con una desagradable sorpresa más adelante, cuando se regrese a la misma categoría en una etapa más avanzada del desarrollo. Esta aparente “contradicción” es inevitable, pues las “apariencias” no tienen por qué coincidir con el contenido interno de los fenómenos; descubrir lo que está oculto detrás de ellas es el cometido del conocimiento científico y una señal de avance en la empresa.

La forma exterior de las relaciones económicas, tal como se presenta en la superficie de los fenómenos, en su existencia real y también, por tanto, en las ideas con que los representantes y los agentes de estas relaciones pretenden ver claro en ellas, difiere mucho y es, en realidad, *lo inverso, lo contrario a su forma nuclear interior*, aunque oculta, y al concepto que a ella corresponde (Marx [1894] 1987: 210).

En segundo lugar, si se echa una mirada atenta a lo que se afirma en el primer párrafo, se verá que el punto de partida de la investigación no es simplemente la mercancía, sino más bien *la mercancía considerada como la forma elemental de la riqueza en la sociedad capitalista*. Aunque el primer párrafo no diga otra cosa que esto,

10. Se recomienda leer el apartado 1 del capítulo primero.

lo cierto es que buena parte de los seguidores de Marx han “interpretado” que en el primer capítulo lo que se estudia es la mercancía pero no tal como se presenta en el capitalismo, sino en el contexto de una sociedad distinta, a la que se ha llamado “producción simple de mercancías”. Esta lectura sigue, entre otras tradiciones, a la inaugurada por el mismísimo Friedrich Engels en el complemento al prólogo del tercer tomo de *El capital*.¹¹ No obstante, el método empleado por Marx, según lo que hemos visto, consistente en enfocar la atención en la mercancía real, sin introducir ninguna otra determinación “exterior”, lo que no parece someterse a esta interpretación. En el texto, para empezar, nada se dice acerca del estudio de un período histórico distinto al capitalista.¹²

Lo que se dice en concreto es que la riqueza *en el capitalismo* está –según parece– compuesta por una inmensa colección de mercancías. La mercancía es entonces la “unidad” de la riqueza. El análisis deberá enfrentarse con la mercancía para descubrir qué es, qué le proporciona su carácter peculiar. En fin, habrá que “analizar” la mercancía: “Tomamos en la mano el producto aislado y analizamos las determinaciones formales que contiene en cuanto mercancía, que le imprimen el sello de mercancía” (Marx [1863-1864] 1997: 98).

Pues bien, ¿en qué consiste entonces el *análisis* de la mercancía? Nuevamente, para iniciar el estudio es menester recurrir al único lugar seguro, es decir, a las apariencias: “*en primer término*, [la mercancía] es un objeto externo, una cosa apta para satisfacer necesidades humanas”. En efecto, a primera vista, las mercancías no son más que simples “cosas útiles”. Para avanzar más allá de esta apariencia debemos preguntarnos, por tanto, de dónde proviene esa utilidad que la mercancía posee. Marx señala que la utilidad que proporcionan las mercancías no se limita sólo a satisfacer las más básicas necesidades fisiológicas del hombre, sino también necesidades del espíritu. Del mismo modo, tampoco se trata exclusivamente de una utilidad directa en el consumo, pues algunas mercancías son también “cosas útiles” porque participan en calidad de insumos o de instrumentos en diversos procesos productivos. Así, el “tipo” de utilidad no condiciona su carácter de mercancía. ¿De dónde proviene, pues, esta utilidad, esta “capacidad” que tienen las mercancías para satisfacer al hombre?

Podría creerse que la “utilidad”, en realidad, no es un atributo propio de la mercancía, sino que, por el contrario, viene íntegramente dada por los deseos o las necesidades de los hombres. Según este razonamiento, una cosa no serviría para nada si el hombre no le asigna un determinado uso, acorde a sus exigencias. La utilidad sería entonces algo externo, algo que de alguna manera se le impone la mercancía y no una cualidad intrínseca, un atributo a ella. Sin embargo, de lo que se trata aquí es de analizar a la mercancía en sí misma. E indudablemente es la mercancía la que *es útil*. En la frase “la manzana es útil” puede observarse que la utilidad le pertenece a la manzana misma. Dicho de otro modo: el hombre tiene ciertas necesidades y algunas cosas tienen la

11. “[L]a ley del valor de Marx –sostiene Engels– rige con carácter general, en la medida en que rigen siempre las leyes económicas, para todo el período de la producción simple de mercancías; es decir, hasta el momento en que ésta es modificada por la aparición de la forma de producción capitalista. Hasta entonces, los precios gravitan con arreglo a los valores determinados por ley de Marx y oscilan en torno a ellos. [...] Y el cambio de mercancías data de una época anterior a toda la historia escrita y que en Egipto se remota, por lo menos, a 3.500 y acaso a 5.000 años, en Babilonia a 4.000 y, tal vez, a 6.000 años antes de nuestra era. La ley del valor rigió, pues, durante un período de cinco a siete mil años” (Engels [1894] 1987: 33).

12. En la lección 2 sobre Smith se criticó el procedimiento de recurrir a una sociedad mercantil no capitalista para presentar a la “ley del valor” que después se aplicaría, con modificaciones, al mundo actual. Según esta interpretación, Marx estaría reproduciendo el exótico “estado primitivo y rudo de la sociedad” construido en *La riqueza*.

capacidad de satisfacerlas mientras que otras *son inútiles*. La pregunta sería entonces la siguiente: ¿por qué un determinado objeto tiene o no aquel atributo, es decir, la capacidad de satisfacer necesidades humanas?

Si nos preguntamos, entonces, por la fuente de la utilidad de *una determinada mercancía*, encontraremos que “la utilidad de los objetos no flota por los aires. Es algo que está condicionado por las cualidades materiales de la mercancía y que no puede existir sin ellas” ([1867] 1986: 3-4). El ejemplo que dimos sirve para aclarar las cosas: la manzana es útil pues satisface determinadas necesidades humanas, y es capaz de hacerlo porque tiene ciertas *propiedades*. Si no las tuviera o si tuviera otras propiedades distintas (por ejemplo, si la manzana estuviera hecha de hierro), sin duda perdería su anterior utilidad y pasaría a tener otra distinta o bien ninguna en absoluto. De aquí se sigue que “lo que constituye un *valor de uso* o un bien es, por tanto, la *materialidad de la mercancía* misma” ([1867] 1986: 4). De aquí en más se llamará *valor de uso* al cuerpo material de la mercancía, un cuerpo que posee determinadas propiedades físicas, químicas, geométricas y que convierten a ese objeto en algo útil.

Es buen momento para destacar el contraste con la escuela clásica. Han hecho ya aparición algunas categorías familiares para nosotros: *valor de uso*, *utilidad*, *bien*. Sin embargo, existe una marcada diferencia en lo que refiere al modo en que estas categorías fueron introducidas. La economía clásica ofrecía una definición del término valor de uso, y decimos definición porque llegaba al punto de recurrir al diccionario para obtenerla (“la palabra valor tiene dos significados”, decía Smith y repetía luego Ricardo). En *El capital*, el término “valor de uso” es ahora un *resultado* del análisis realizado. Por tanto, tiene una significación muy distinta. Se arribó a la categoría valor de uso luego de interrogarse sobre la fuente de la “utilidad” de esas “cosas útiles”. En la economía política clásica el punto de partida era una *definición*. Ahora, en cambio, el inicio está en la mercancía misma tal como ella se presenta y el término “valor de uso” es un producto de un proceso de análisis.

Existe también una tajante distancia con respecto al tratamiento que los marginalistas le proporcionan a este mismo aspecto de la mercancía. La utilidad de las mercancías es una de sus cualidades centrales para el sistema marginalistas, al extremo de transformarse en el fundamento del precio. No obstante, a contrapelo del análisis de Marx que sostiene que “la utilidad no flota por los aires”, el marginalismo convirtió a la “utilidad” en algo, por así decir, inmaterial y externo a la mercancía, ya que, como afirma Jevons, “aunque la utilidad es una cualidad de las cosas, no es una cualidad inherente” ([1871] 1998: 29). El enfoque marginalista de la utilidad es problemático, como se ve en la cita. Por un lado, se la considera una cualidad “de las cosas”; pero, al mismo tiempo, “no es inherente” a las cosas. Pues bien: ¿a quién pertenece la utilidad?, ¿“quién” es útil? Es obvio que un determinado objeto es bonito o desagradable según el gusto de quién lo aprecie, pero esto es tan cierto como que la belleza o la fealdad, una vez establecidos los parámetros sociales de valoración, se convierten en atributo de las cosas mismas. Sea como fuere, si una pintura es “bella” o es “horrible”, la cualidad pertenece a la obra de arte. Empero, a diferencia del valor estético, la utilidad es necesariamente un atributo de las cosas cuando estas son mercancías, sin importar la diferente valoración que le otorgue uno u otro individuo, de modo que la mercancía misma es útil, tiene utilidad (Ricardo decía que “Si un bien no fuera, de ningún modo, útil, no tendría ningún valor de cambio”). En la definición de Jevons, en cambio, la “utilidad” parece transformarse en algo puramente circunstancial y relativo pero al mismo tiempo debe aceptarse que es un “algo” que tiene la cosa. De este modo, la “utilidad” así concebida parece convertirse en una “escala” exterior a la mercancía, que nada tiene que ver con ella sino con la “psicología” de quién la posee o la desea, y que,

como tal, no sólo puede medirse cuantitativamente sino que además puede atribuírsele un determinado grado de utilidad a cada “porción” de un mismo objeto, dividiéndolo hasta el infinito. Por otra parte, el marginalismo descarta las categorías “valor de uso” y “valor de cambio” porque su teoría del valor convierte a la utilidad en el fundamento del precio.¹³

En *El capital*, en cambio, el *valor de uso* es considerado algo bien concreto y tangible, pues el término *valor de uso* hace referencia ahora a un objeto material, al cuerpo mismo de cada mercancía. Como puede observarse, el método de Marx arriba con las mismas categorías de la economía clásica, aunque éstas cuentan ahora con un significado diferente y mucho más preciso.

En consecuencia, las mercancías son *valores de uso* por ser simples objetos útiles. Pero esto significa que en todas las formas sociales, incluso en aquellas en las que no producían mercancías, el hombre debió contar con ciertos *valores de uso* para satisfacer sus necesidades. Por eso, si bien *toda mercancía es forzosamente un valor de uso*, no todo valor de uso es una mercancía. Pues bien, ¿qué es entonces lo que diferencia a los valores de uso cuando además son mercancías? Afirma Marx: “Los valores de uso forman el contenido material de la riqueza, cualquiera que sea la forma social de ésta. En el tipo de sociedad que nos proponemos estudiar, los valores de uso son, además, el soporte material del *valor de cambio*” ([1867] 1986: 4).¹⁴

Aunque es obvio que no todos los valores de uso son mercancías, ni en cualquier circunstancia, el marginalismo ni siquiera se planteó el problema. El motivo es que, en lugar de estudiar a la mercancía tal y como se presenta, intentó “simplificar” el problema a través de una serie de definiciones y de resolver la determinación del precio mediante su modelo de intercambio puro construido a base de una serie de restrictivos supuestos. El más fuerte de estos supuestos es que los participantes del intercambio reciben gratuitamente las mercancías en una cantidad arbitraria y limitada. Recién después de recogerlas se lanzan a cambiarlas siguiendo sus gustos y preferencias. De manera que las cosas útiles tienen precio si son *escasas*. El precio queda entonces obligadamente determinado por la utilidad que se les asigna a estos objetos gratuitamente obtenidos y también por la cantidad disponible, arbitrariamente determinada. La *utilidad marginal* es el término que sintetiza estas dos cualidades. La

13. El marginalismo construye la “función de utilidad” (que representa las preferencias de un individuo) independizando esta función psicológica casi por completo de los objetos mismos, haciendo como si no quedara allí marcada ninguna huella de lo que las mercancías son realmente: antes que nada, “cosas”, determinados cuerpos materiales. Luego, la “utilidad” se aleja tanto de la mercancía real que se convierte meramente en un concepto matemático que parece capaz de “aplicarse” a cualquier objeto. Sin embargo, como el mismo Jevons concede, no puede ignorarse que por más que los gustos, las modas y las necesidades sean cambiantes, para satisfacerlos se necesitan “cosas” muy reales y tangibles y que esas “cosas” en el capitalismo son mayormente mercancías. De este modo, en lugar de entender lo que tiene de propio, particular y distintivo la mercancía, se arriba necesariamente a un “modelo” que convierte a cualquier cosa a la que se asigne una utilidad, de suyo, en mercancía. Por otra parte, la novedad del capitalismo no es que el hombre tenga necesidades y esté en condiciones de ordenarlas o priorizarlas. Este es un esfuerzo que la humanidad siempre debió realizar. La novedad es otra: en el capitalismo tales necesidades se satisfacen a través de mercancías, al tiempo que casi todas las cosas (incluyendo los instrumentos de producción y hasta la fuerza de trabajo) son consideradas mercancías, mientras que en otras formas sociales esto no era así. Marx, en cambio, se concentra en el objeto real mismo, para comprender qué es, antes que en las necesidades humanas en abstracto.

14. El término “valor de cambio” suena hoy algo antiguo, pero hay que recordar que en el momento en el que escribe Marx la posición de la ortodoxia estaba ocupado de la economía política clásica, que en cualquiera de sus versiones (Smith, Ricardo, John Stuart Mill) distinguía siempre entre el valor de uso y el valor de cambio. De manera que para hablar de esta forma no se requería ninguna aclaración ya que era parte del “sentido común”, como lo es hoy la palabra “macroeconomía” o “microeconomía”, provenientes de la jerga de los economistas.

utilidad y la *escasez* de este modo se transforman en las dos condiciones que conjuntamente dan lugar al fenómeno del precio relativo.

Ahora bien, tal como señala Marx, no todo valor de uso es mercancía, circunstancia que escapa a la capacidad explicativa del “modelo” marginalista. Según se deduce de este ejercicio, las cosas útiles son, fueron y serán mercancías en todo tiempo y lugar. Esto se contradice con los hechos históricos: no siempre las cosas, por más útiles y escasas que fueran, tuvieron precio.¹⁵ Citamos a Walras, por mencionar sólo uno de los tantos pasajes representativos en los que la mercancía se naturaliza y eterniza sobre la base a la teoría del valor fundada en la utilidad y la escasez.

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

Ambos, la utilidad y la escasez (de la cosa) son atributos “naturales” pues, empleando otra terminología, el valor de uso no está hecho de otra cosa que de materia natural. De aquí se deduce que el valor es tan natural como el cuerpo mismo de la mercancía. Pero además, está el peculiar tratamiento que los marginalistas hacen de cantidad. Marx sostiene que “al apreciar un valor de uso, se le supone siempre concretado en una cantidad, v. gr. una docena de relojes, una vara de lienzo, una tonelada de hierro, etc.” ([1867] 1986: 4). Es decir, el valor de uso es un cuerpo de mercancía determinado en su cantidad. Para el marginalismo, en cambio, las mercancías que aparecen en el modelo son, por ejemplo, el agua y la comida y se define como mercancía a *toda* el agua o *toda* la comida disponible. Esa mercancía “total” se fracciona luego en pequeñas porciones a las que se les asigna una utilidad decreciente. En *El capital*, en cambio, la mercancía es la mercancía real con su utilidad y su cantidad y no la “suma” de todas las unidades que circunstancialmente se encuentran presentes, cantidad que luego debe dividirse “analíticamente” en partes pequeñísimas.

Prosiguiendo con Marx, esos valores de uso *tienen* valor de cambio, es decir, se intercambian. Pues bien ¿qué es el valor de cambio? ¿Por qué y en qué circunstancias los valores de uso tienen valor de cambio? Si esta cuestión no ha de resolverse mediante una definición, un principio axiomático, o un “modelo”, no queda otro remedio que remitirse, antes que nada, a la apariencia inmediata y obvia del valor de cambio: “A primera vista, el valor de cambio aparece como la relación cuantitativa, la proporción en que se cambian valores de uso de una clase por valores de uso de otro, relación que varía constantemente con los lugares y los tiempos” ([1867] 1986: 4).

15. No ayuda en nada diferenciar el “precio efectivo” del “precio sombra” o precio oculto de las cosas. En efecto, un subterfugio que se ha utilizado para disimular este descalabro histórico consiste en decir que la mercancía existía aún donde a todas luces no estaba presente. En lugar de preguntarse por qué en ciertas circunstancias hay mercancías y en otras no, se pretende contrabandear mediante un pase a la mercancía, recurriendo a extrañas definiciones. Así, cuando por ejemplo la madre le ofrece leche al lactante, aunque sea innegable que no existe una transacción comercial, imaginariamente puede sostenerse que esta relación es en su esencia equiparable a un intercambio mercantil, y que la madre cuida a su hijo “a cambio” del amor que éste le da. Para que sea asimilable al intercambio mercantil tiene ese afecto viene a valer lo mismo que los cuidados, de manera que entre ésta operación y, por caso, la venta de un automóvil, no existe ninguna diferencia sustancial. Otro tanto puede decirse del tributo medieval, de la producción primitiva, de la relación de esclavitud, etc. El siervo y el esclavo, presuntamente, “intercambian” su trabajo por “protección” del amo y señor, aunque en la práctica lo que recibían eran latigazos. Por la vía de la imaginación, se hace presente la mercancía aun en aquellas en las que nadie realizaba ninguna transacción mercantil real. Del mismo modo puede decirse que en la luna actúa una fuerza gravitatoria igual que la de la tierra, aunque de manera invisible.

Ésta es, indudablemente, la forma en la que se manifiesta primeramente el valor de cambio. Para comprobarlo no sólo basta con mirar a una mercancía real sino que, además, esta imagen superficial es la que retrataron tanto la economía política clásica como la teoría marginalista. Sin embargo, por más llana franca y espontánea que parezca ser esta primera apariencia del valor de cambio, tal como señala Marx, contiene una contradicción (en el sentido más común de la palabra).

Es recomendable prestar atención a esta “contradicción” que tanto debate ocasionó. Estamos analizando aquí una mercancía, digamos, una manzana. Sabemos que su cuerpo material hace de ella un valor de uso. Pero si no se trata de un simple valor de uso sino de una mercancía sabemos más que eso: sabemos que además puede cambiarse por otras mercancías, que el valor de uso tiene valor de cambio. Como es una mercancía, cualquier puede preguntarse “¿cuánto vale esa manzana?”. Esto quiere decir que, así como la manzana es útil, la manzana también vale para el cambio: ese valor de cambio parece ser también un atributo propio de la mercancía. Debe aceptarse, en consecuencia, que la mercancía es un valor de uso que tiene un determinado valor de cambio propio. Y aquí radica, precisamente, el problema. Pues cuando nos preguntamos qué es ese valor de cambio, encontramos que, lejos de afirmarse como una cualidad de la manzana, se presenta ahora como una cosa redondamente distinta. Aparece como una relación, como la proporción en la cual se cambia por tal mercancía o por tal otra. Como señala Marx a renglón seguido: “Parece, pues, como si el valor de cambio fuese algo puramente *casual y relativo*, como si, por tanto, fuese una *contradictio in adjecto* la existencia de un valor de cambio interno, inmanente a la mercancía (*valeur intrinsèque*)” ([1867] 1986: 4). Y tiene razón.¹⁶

Es aconsejable comprender el sentido del término “contradicción”, despojándose de toda la carga filosófica que le atribuye el llamado método dialéctico, de una forma sencilla y, por así decir, coloquial. La contradicción que señala Marx reside en el hecho de que el valor de cambio no puede ser al mismo tiempo un atributo de la mercancía misma, algo que mora en ella y que se sostiene por sí mismo, es decir, que la manzana tiene un valor de cambio propio, y a la vez ser algo puramente relativo y contingente, es decir, que la manzana vale dos pares de medias, o vale también tres lápices. Eso que a primera vista era un atributo propio de la mercancía ahora parece no pertenecerle. Para peor, a veces, según el lugar y el momento, una misma mercancía puede cambiarse por cuatro pares de medias, en lugar de dos. El análisis debe estudiar esta cruda contradicción.

¿Cómo puede resolverse el entuerto? ¿El valor de cambio portado por los valores de uso cuando son mercancías es algo relativo y casual? ¿O es, por el contrario, algo inmanente? Retomando el ejemplo de la manzana, es evidente que si se cambia por dos pares de medias y se cambia por tres lápices, también es necesariamente cierto que los dos pares de medias se cambian por los tres lápices. Esto es así más allá de la relación que ambos guardan con la manzana por separado. Por consiguiente, puede deducirse que si el valor de cambio fuera puramente casual y relativo, si no hubiera ninguna cualidad de las mercancías que estuviera involucrada en las relaciones de cambio que entablan entre sí, entonces, al quitar la manzana del medio no subsistiría relación alguna entre los lápices y los pares de medias. Y, sin embargo, los lápices se cambian por los pares de medias en esa misma proporción.

¹⁶ Ricardo, por ejemplo, había estampado esta contradicción sin caer en ello en el título mismo de la primera sección, capítulo I: “El valor de un artículo, o sea la cantidad de cualquier otro artículo por la cual puede cambiarse [...]” ([1817] 1993: 9). El valor de un artículo (propiedad intrínseca) se define como la cantidad de otro artículo por la que se cambia (una relación de cambio).

Al constatar que el fenómeno del valor de cambio implica más que una simple relación contingente, Marx extrae dos conclusiones: “primero, que los diversos valores de cambio de la misma mercancía expresan todos ellos algo igual; segundo, que el valor de cambio no es ni puede ser más que la expresión de un contenido diferenciable de él, su forma de manifestarse” ([1867] 1986: 4). Para avanzar, es necesario establecer una distinción entre, por un lado, el *valor de cambio* (o, más bien, los distintos *valores de cambio* que en su apariencia presenta la mercancía) y, por el otro, ese contenido que da origen a la relación de cambio. El valor de cambio es, por tanto, meramente la forma en la que se manifiesta un atributo que las mercancías poseen pero que no se percibe a simple vista. Debe ahora investigarse la naturaleza de ese “algo igual” que poseen las diversas mercancías y que las hace susceptibles de ser cambiadas.

Cuando una manzana se cambia por dos pares de medias en la proporción “1 manzana = 2 pares de medias”, en realidad, el cambio está igualando dos cosas que, como simples objetos, nada tienen de igual. Como todo el mundo sabe, las peras y las manzanas no pueden sumarse porque como valores de uso son bien distintas, y menos aún manzanas y medias. Por consiguiente, no son sus propiedades físicas, químicas, geométricas las que las igualan, al punto que, como valores de uso, no hay nada más disparatado que sostener que la ecuación “manzana = medias”, porque obviamente no son iguales. En palabras de Marx: “lo que caracteriza visiblemente la relación de cambio de las mercancías es precisamente el hecho de *hacer abstracción* de sus valores de uso respectivos” ([1867] 1986: 5). Y, sin embargo, cuando las mercancías se igualan entre sí, se cambian entre sí (y lo hacen en una determinada proporción) es porque existe algo común entre ellas que, aunque no se perciba, ese algo está en cada una.

Para desentrañar qué es aquello que las hace iguales como valores de cambio hay que realizar con el pensamiento una operación similar a la que las mercancías realizan al entablar su relación de cambio. Esto es: cuando dos valores de uso se igualan como mercancías, dejan de lado la diversidad de sus cualidades materiales como valores de uso, hacen “abstracción” de sus respectivos cuerpos físicos. Por lo tanto, consideradas como valores de cambio no encierran “ni un átomo de valor de uso”.

De este modo que, para descubrir qué se esconde detrás de la superficie de los diversos valores de cambio que presenta la mercancía no queda más remedio que tomar a la mercancía en la mano y buscar ese contenido por la única vía posible: el camino de la abstracción. Como señala Marx, en el análisis de las formas económicas “de nada sirven el microscopio ni los reactivos químicos. El único medio de que disponemos, en este terreno, es la capacidad de abstracción” ([1867] 1986: XIV). Más precisamente, como las mercancías se igualan como valores de cambio pese a ser distintas como valores de uso, de lo que hay que hacer abstracción es de los cuerpos materiales que envuelven a las mercancías. ¿Qué propiedad les queda a las mercancías cuando se deja de lado su valor de uso? Queda en pie una única cualidad: todas las mercancías son productos del trabajo. Esto es lo único que hay de igual entre ellas y, por tanto, es la base de la capacidad de cambiarse e igualarse en el intercambio.

Ya se ha descubierto algo nuevo. Ahora hay que profundizar y sacar conclusiones. Las mercancías se cambian por ser productos del trabajo pero, no obstante, estos trabajos son distintos entre sí pues han producido valores de uso distintos. Supongamos que una persona trabaja como albañil y la otra como relojero. Aunque los trabajos sean muy diferentes, puede decirse que ambas trabajan. Lo que se está diciendo es que esos dos trabajos, por más que en la práctica difieran, pueden reconocerse también como dos modalidades del trabajo “en general”. Esta doble cara del trabajo, como un trabajo cualquiera y como un trabajo determinado, debe tenerse en cuenta aquí, porque las mercancías tienen en común ser productos del trabajo en el sentido general. Así, al

tiempo que se descubre que el trabajo es ese “algo igual” entre las mercancías que toma cuerpo en su relación de cambio, se descubre también la naturaleza dual del trabajo que produce mercancías. En palabras de Marx:

[S]i prescindimos del valor de uso de las mercancías éstas sólo conservan una cualidad: la de ser productos del trabajo. Pero no productos de un trabajo real y concreto. Al prescindir de su valor de uso, prescindimos también de los elementos materiales y de las formas que los convierten en tal valor de uso. Dejarán de ser una mesa, una casa, una madeja de hilo o un objeto útil cualquiera. Todas sus propiedades materiales se habrán evaporado. Dejarán de ser también productos del trabajo del ebanista, del carpintero, del tejedor o de otro trabajo productivo concreto cualquiera. Con el carácter útil de los productos del trabajo, desaparecerá el carácter útil de los trabajos que representan y desaparecerán también, por tanto, las diversas formas concretas de estos trabajos, que dejarán de distinguirse unos de otros para reducirse todos ellos al mismo trabajo humano, al trabajo humano abstracto (Marx [1867] 1986: 5-6).

Pareciera que el problema de la contradicción que habíamos encontrado se ha resuelto de un solo golpe. Dice Marx que “considerados como cristalización de esta sustancia social común a todos ellos, estos objetos son valores, valores-mercancías” ([1867] 1986: 6). No obstante, es aconsejable poner este descubrimiento dentro de una perspectiva más amplia. Muchas veces se ha equiparado la “ley del valor” de Marx con la que había propuesto Ricardo. No obstante, como podemos apreciar, el hallazgo de Marx difiere tanto en lo referente al método con el que se lo alcanzó como en el significado mismo del resultado. Lo que se ha descubierto aquí es que el valor de cambio o, lo que es lo mismo, la capacidad de cambiarse que las mercancías presentan a primera vista encierra tras de sí, en verdad, algo muy distinto.¹⁷ Si las mercancías no tuvieran *en sí* un “algo igual”, no podrían nunca igualarse en el cambio, y ese algo igual nada no tiene que ver con sus respectivos valores de uso. Esto es así porque sus cuerpos materiales, sus valores de uso, lejos de equipararlas, las hacen distintas las unas de las otras. Cuando se hace abstracción del valor de uso de las mercancías subsiste una única propiedad común: todas ellas son productos del trabajo, pero del trabajo considerado como trabajo indistinto. Así como la mercancía es “valor de uso” y “valor”, también el trabajo presenta una doble cara: puede ser considerado en su aplicación útil particular, un trabajo concreto destinado a producir un valor de uso determinado, o bien en su carácter general e indistinto, como trabajo abstracto. Las mercancías son valores porque representan al trabajo humano abstracto que las produjo.

Cuando Smith, originalmente, y más adelante Ricardo se afanaron por encontrar aquello que “creaba” valor (la fuente del valor), se propusieron descartar las habituales y equivocadas explicaciones de su época. Pretendían demostrar, antes que nada, que los precios no se encontraban gobernados por la utilidad. Pero, además, aspiraban a mostrar que el valor no surgía de la naturaleza (fisiócratas), ni del mismo proceso de intercambio (mercantilistas), ni tampoco de los instrumentos y máquinas que se empleaban para producir las mercancías. Llegaron entonces a una conclusión, tan original como difícil de demostrar: sólo y exclusivamente el trabajo tiene la capacidad de “crear” valor. Una vez establecido este hallazgo, procedieron a “postular” que existía relación proporcional entre el valor y el trabajo “contenido” en las mercancías.

En este terreno deben señalarse dos cruciales diferencias entre los clásicos y Marx. En primer lugar, los autores clásicos se refieren siempre al trabajo sin realizar más aclaraciones. Confunden de este modo dos aspectos del trabajo: el trabajo considerado como actividad productiva humana en general (al que Marx denomina trabajo

17. Recuérdesse también que la escuela marginalista planteaba que el fenómeno del precio se agotaba completamente en la relación de cambio observable.

abstracto); y la actividad encaminada a fabricar un determinado producto (trabajo útil y concreto). No se trata de dos actividades distintas, sino de dos modos distintos de considerar al mismo trabajo. Es erróneo afirmar, tal como suelen hacer los clásicos, que el trabajo es la fuente del valor. Cuando se reflexiona sobre la cuestión, se descubre que de aquí provienen muchos de los enredos que sufrió la economía clásica. La investigación de Marx descubre que las mercancías tienen dos caras, su valor –trabajo abstracto cristalizado– y su valor de uso –su cuerpo físico hecho de sustancias materiales–, del mismo modo que el trabajo que las produce tiene también dos facetas. Y que

En segundo lugar, la economía política clásica se limitó principalmente a estudiar las determinaciones cuantitativas de la mercancía. Su preocupación radicaba únicamente en descubrir cómo se determinan el precio, el valor de cambio, el valor sin detenerse ni por un momento a meditar acerca de otro tipo de interrogantes sin los cuales, en realidad, la comprensión teórica de la economía capitalista queda trunca. Entre ellos pueden mencionarse los siguientes: ¿qué es el valor? o ¿por qué las cosas tienen precio? Estas preguntas los hubieran llevado a una arena que la economía política clásica se resistía a pisar: la discusión sobre el carácter histórico de las formas económicas del presente.

Volveremos luego sobre estas cuestiones; prosigamos con el texto.

Una vez que se ha descubierto que la relación de equivalencia entablada por las mercancías al intercambiarse sólo puede explicarse porque todas ellas tienen una cualidad común, es decir, todas ellas son producto del trabajo humano en general, debe aceptarse que las mercancías no sólo son valores de uso por poseer un cuerpo físico con determinadas cualidades, sino que también se transforman en representantes del trabajo humano indistinto que las produjo, son valores. De esta manera, al hacer abstracción de los valores de uso de las mercancías se revela un aspecto completamente novedoso de la mercancía:

¿Cuál es el residuo de los productos así considerados? Es la misma materialidad espectral, un simple coágulo de trabajo humano indistinto, es decir, de empleo de fuerza humana de trabajo, sin atender para nada a la forma en que esta fuerza se emplee. Estos objetos sólo nos dicen que en su producción se ha invertido fuerza humana de trabajo, se ha acumulado trabajo humano. Pues bien, considerados como cristalización de esta sustancia social común a todos ellos, estos objetos son valores, valores-mercancías (Marx [1867] 1986: 6).

Al cambiarse las mercancías se igualan entre sí pese a ser diferentes como valores. Esto se debe a que las mercancías se cambian entre sí porque son valores, no porque sean valores de uso. Y son valores por ser una encarnación o materialización del trabajo humano abstracto. El empleo de todas estas expresiones, tan ajenas a la economía oficial, como coágulo, encarnación, materialización, objetivación, se justifica plenamente: por la vía de la abstracción se ha descubierto que, detrás del valor de cambio –una de las caras visibles que ofrece la mercancía– se encuentra oculto el valor, que no es otra cosa que la capacidad de representar a los trabajos que las produjeron y, en calidad de tales, hacerse iguales en el cambio. Por tanto, el valor de cambio no es más que la forma en la que se manifiesta ese valor, al que se llegó por vía de la abstracción. Bien visto, este resultado viene a comprobar que las mercancías no son lo que aparentan ser y de que, una vez que se penetra por la vía del pensamiento en el mundo del contenido oculto de las formas económicas visibles, se encuentran figuras que pierden todo el brillo y la inmediatez, pero también carecen de la trivialidad de las formas aparentes con las que operan los individuos que intercambian.

A diferencia de lo que la mercancía parecía ser, de la apariencia plasmada por las categorías de la economía política clásica cuando afirmaba que la mercancía tenía valor de uso y tenía valor de cambio, el análisis de *El capital* encuentra otro panorama. La

mercancía posee, por un lado, un cuerpo material al que llamamos valor de uso; pero además, la mercancía es un valor, en tanto representa al trabajo abstracto y, como tal, tiene la capacidad de cambiarse, igualándose con los valores de uso más variados y distintos en el intercambio. Ese valor que no puede percibirse a simple vista, se manifiesta, toma cuerpo, en la relación de cambio de las mercancías, adopta la forma del valor de cambio, que se transforma entonces en la expresión del valor.

Podría decirse que al llegar a este punto queda definido un curso obligado para lo que resta del capítulo primero. En primer lugar, hay que examinar con más detalle al valor en sí mismo. A esta tarea se le dedica lo que resta del primer apartado. Luego, hay que estudiar al trabajo que produce la mercancía ya que se ha descubierto que, en realidad, el trabajo tiene un doble carácter, dos aspectos distintos que deben abordarse por separado: el trabajo abstracto y el trabajo útil. De eso trata el segundo apartado.

Por último, es necesario dilucidar aún otro interrogante. El análisis de la mercancía mostró que el valor de cambio, lejos de ser una cualidad inherente a la mercancía, es la expresión o la forma de manifestarse del valor. ¿Por qué el valor no puede percibirse por sí mismo? O, puesto de otro modo, ¿por qué el valor, siendo la cristalización del trabajo humano abstracto, se hace visible como tomando una forma completamente distinta, es decir, como una relación de cambio entre mercancías, como su valor de cambio?¹⁸ Estos interrogantes se examinan en el tercer apartado del capítulo primero. Del celeberrimo cuarto apartado, titulado “el fetichismo de la mercancía y su secreto”, hablaremos más adelante.

En el texto el mismo Marx anuncia el recorrido que seguirá la exposición: en el “curso de nuestra investigación volveremos de nuevo al valor de cambio, como expresión necesaria o forma obligada de manifestarse el valor, que por ahora estudiaremos independientemente de esta forma” ([1867] 1986: 6). Se estudiará primeramente, con más detalle, el valor y luego se volverá al valor de cambio, aunque, considerado no sólo como la expresión o la forma del valor, sino como la forma “obligada” del valor. Recordemos que al comenzar su estudio, Marx se había topado con el valor de cambio y había encontrado que oculto detrás de él se encontraba el valor. Llegado este punto, Marx se propone regresar desde el valor al valor de cambio, que resulta ser su forma *necesaria*. Esta necesidad a la que Marx alude puede comprenderse de dos modos distintos: significa que el valor debe manifestarse obligatoriamente de alguna manera pues no puede no manifestarse, pero significa también que el valor no puede manifestarse de otra forma que no sea en el valor de cambio.

Como se dijo, el resto del primer apartado se aboca a examinar el valor como tal, olvidando de momento su forma de manifestarse (el valor de cambio). Lo único que se sabe hasta aquí del valor es lo que ha develado el análisis: que si las mercancías se cambian es porque son encarnaciones de trabajo humano abstracto y, en ese sentido, son valores. Pero, ¿cuánto valor representa cada mercancía? Ya estamos advertidos, no debe caerse en la tentación de introducir a esta altura los innumerables problemas que se encuentran vinculados con la determinación del precio, tal como equivocadamente hicieron Smith y Ricardo. Por el contrario, todo lo que se diga sobre la magnitud del valor debe desprenderse de lo que hasta aquí se sabe del valor, dejando para más adelante las determinaciones vinculadas al dinero, al capital, al mercado, a las diversas ramas, etc. El método empleado por Marx obliga a avanzar paso a paso hasta agotar cada instancia del análisis sin agregar “problemas” que aun no se han presentado dentro del desarrollo.

18. Sobre la importancia de la forma del valor y las desafortunados consecuencias derivadas de su incomprensión, ver Levín ([1995] 2008).

Como sabemos, el valor es trabajo abstracto, de modo que la “cantidad de sustancia creadora de valor que encierra” cada mercancía viene dada por la cantidad de trabajo que se destina a su producción. Esta cantidad, a su vez, se mide por el tiempo de trabajo. Ahora bien, se presenta aquí una dificultad: pareciera que cuando un ejemplar determinado de una mercancía en particular es fabricado por un productor más torpe o más hábil, el valor de esta mercancía debería ser mayor o menor, pues en su producción se habrá empleado más o menos cantidad (tiempo) de trabajo. Así, el valor de cada ejemplar dependería del trabajo que se aplicó para producirlo. Sin embargo, basta con recordar lo que la investigación reveló sobre la sustancia del valor. Se representa como valor el trabajo indistinto, no tal o cual trabajo desarrollado por tal o cual trabajador. Por consiguiente, la magnitud de valor no puede depender nunca particular trabajo que creó esa mercancía en especial, sea de su misma clase o de cualquier otro tipo, ya que lo que hace iguales a todas las mercancías es que en ellas se representa el trabajo humano igual y, por lo tanto, en lo concerniente a la magnitud de valor, todos los trabajos son lo mismo, “como si toda la fuerza de trabajo de la sociedad, materializada en la totalidad de los valores que forman el mundo de las mercancías, representase para estos efectos una inmensa fuerza humana de trabajo, no obstante ser la suma de un sinnúmero de fuerzas de trabajo individuales” ([1867] 1986: 6).

La cantidad de trabajo y, consecuentemente, la magnitud del valor, viene determinada por el tiempo de trabajo requerido para fabricar una mercancía cualquiera de esa clase, es decir, por el tiempo de trabajo necesario en promedio para producirla o, en otras palabras, por el tiempo de trabajo “socialmente necesario [que] es aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperantes en la sociedad” ([1867] 1986: 6).

¿Cómo varía la magnitud del valor? Si se requiere más trabajo en la producción de una determinada mercancía, mayor será su valor. Y de la misma manera, cuanto mayor sea la capacidad productiva del trabajo, menor será la magnitud del valor, pues será menor la cantidad de trabajo invertida para la producción de cada unidad. En síntesis: “la magnitud del valor de una mercancía cambia *en razón directa a la cantidad y en razón inversa a la capacidad productiva* del trabajo que en ella se invierte” ([1867] 1986: 8).

Aunque este tramo del análisis parece claro y sencillo, ha suscitado un sinnúmero de malentendidos y controversias. Es preciso, por tanto, introducir algunas precisiones. La primera de ellas refiere al procedimiento empleado por Marx para encontrar la determinación cuantitativa del valor. Como hemos visto, una vez descubierto el valor, lo único que se ha hecho es indagar en la naturaleza misma de la sustancia del valor, el trabajo humano abstracto, cómo se establece su magnitud. O –retrocediendo un poco–, se partió del fenómeno del valor de cambio; detrás de éste se encontró oculto al valor del que ahora se examinan sus determinaciones cuantitativas. Pero este análisis se realiza sobre la base de lo que hasta aquí se sabe, ni más ni menos. Si uno se pregunta, pues, cuál debe ser la magnitud del valor, dado que el valor no es más que el trabajo abstractamente humano que está representado por la mercancía, la respuesta no puede ser otra que sostener que la cantidad de valor se determina por el tiempo requerido en término medio para producir una mercancía cualquiera de su tipo. Todos los trabajos cuentan como trabajos iguales, pues el valor está hecho de trabajo indistinto, de manera que no hay más que dividir la masa total de trabajo por la cantidad de mercancías de un tipo para encontrar la magnitud de valor correspondiente a cada una de ellas: se obtiene como un promedio.

Podría decirse que esta determinación de la magnitud de valor es demasiado elemental y tosca y que es insuficiente para dar cuenta del complejo fenómeno del precio de las mercancías. Esta determinación cuantitativa del valor puede cuestionarse enfrentándola con miles de interrogantes de gran importancia, como por ejemplo: ¿cómo juegan las diversas composiciones de los capitales?, ¿cómo la afectan los monopolios?, ¿cómo intervienen aquí los instrumentos de trabajo?, ¿qué pasa con la demanda? La importancia que revisten estas preguntas no puede objetarse. Ahora bien, es solo hecho de formularlas a esta altura del desarrollo demuestra una completa incompreensión del método que se propuso emplear Marx. Conviene, pues, repasar lo que se está haciendo, para no caer en groseros errores interpretativos acerca de estos resultados y para no crear falsas expectativas sobre ellos.

A diferencia de los clásicos, Marx nunca ha dicho que esta determinación cuantitativa del valor sea inmediatamente equiparable con relación que existe entre los precios observables en el mercado. Recuérdese que Ricardo, por caso, al comenzar su capítulo primero postuló su “principio” y con él se proponía agotar la explicación completa del fenómeno del precio: “El valor de un artículo, o sea la cantidad de cualquier otro artículo por la cual puede cambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo que se necesita para su producción” (Ricardo [1817] 1993: 9). En primer lugar, como ya se dijo, tanto en Smith como en Ricardo las categorías valor y valor de cambio se confunden hasta convertirse en una sola, como si fuera un único fenómeno. Se pasa por alto que esta definición encierra una contradicción, lo que requiere un análisis más profundo que, sin embargo, la escuela clásica nunca lleva a cabo. Al unificar el valor y el valor de cambio, la economía política clásica pretendía resolver de un sólo golpe, en unas pocas páginas, todas las determinaciones cuantitativas del valor y del precio, como si fueran idénticas.

Así llegamos a que, para Ricardo, las cantidades relativas de trabajo determinan directamente e inmediatamente no los valores de las mercancías, sino sus precios relativos, tal y como se observan y comportan a simple vista en la superficie del mercado. Su teoría se vuelve muy frágil, pues si se demostrara que la cantidad de trabajo y el precio no coinciden, quedaría demostrado que el precio no es proporcional al tiempo de trabajo, comprobando de este modo que la ley del valor fundada en el trabajo está completamente equivocada. Esta ley del valor, sin embargo, es meramente una regla, un principio que postuló Ricardo. Desde el punto de vista del método, una vez que se propone axiomáticamente un determinado principio, el único camino para corroborarlo es evaluar si tal principio se cumple en la práctica, si se contradice o no con otras leyes y fenómenos económicos observables. Es decir, este método consiste en postular un principio invisible para luego estudiar si es compatible con otros fenómenos visibles. Este es el procedimiento que adopta Ricardo al analizar el efecto sobre su ley de los cambios en salarios, de la renta de la tierra, de las diversas composiciones de los capitales, etc.

El análisis de la mercancía de Marx alcanza resultados que, aunque similares en apariencia, difieren por completo de los ofrecidos por Ricardo. Lo que se ha descubierto por el momento es que como valor es la cristalización del trabajo abstracto, su magnitud está dada por la cantidad de trabajo empleado. Pero nadie ha sugerido que el precio que se paga por una manzana deba ser proporcional a sus requisitos de trabajo. A esta altura del análisis, con este elevado nivel de abstracción, ni siquiera nos hemos cruzado todavía con los precios. Es como si no existieran, al menos hasta que se haya recorrido todo el camino que va del valor al precio. Sin embargo, alguien podría exclamar: ¡así que los precios son proporcionales a la cantidad de trabajo! La breve respuesta a esta precipitada conclusión es: ¡paciencia! Una vez que el valor y el valor de cambio queden

plasmados como categorías distintas, pueden admitirse las diferencias cuantitativas entre sus respectivas magnitudes. Para Ricardo esto era inconcebible, por eso trató de incorporar en el capítulo primero todas las dificultades con las que tropezaba su principio, obligándose, mucho antes de haber concluido su estudio de la mercancía, a lidiar con fenómenos más complejos como el dinero, la velocidad rotación del capital, el salario, la composición de los capitales, la igualación de la ganancia, la renta.

El método de Marx, en cambio, aconseja emprender un recorrido que paso a paso permita examinar todas las mediaciones entre ambas cantidades. No está de más, sin embargo, en atención a las polémicas que suscitó este asunto, adelantar que el problema de la “transformación” de valores en precios comienza a aclararse en el tomo tercero de *El capital*, cuyo capítulo décimo lleva el siguiente título: “Cómo se forma una cuota general de ganancia (cuota de ganancia media) y cómo los valores de las mercancías se convierten en precios de producción”.¹⁹ De modo que, tal como se anticipó, tanto el método propuesto por Marx como el orden de exposición a él asociado impiden estudiar todos los fenómenos económicos juntos y agotar sus múltiples determinaciones.

Dicho de otra forma: los precios y los valores no son lo mismo y, por tanto, sus respectivas magnitudes no tienen por qué coincidir, en línea con lo que sostiene Marx: la “forma exterior de las relaciones económicas, tal como se presenta en la superficie de los fenómenos [...] difiere mucho y es, en realidad, lo inverso, lo contrario a su forma nuclear interior, aunque oculta, y al concepto que a ella corresponde (Marx [1894] 1987: 210).²⁰ Esta aclaración se opone a la opinión tan difundida según la cual el capítulo primero del capital contiene una “ley del valor” definitiva y terminada, y que, por tanto, el sistema de Marx coincide en este aspecto enteramente con el sistema de Ricardo. Ahora bien, ¿esto significa que como no se explican los precios observables todo este desarrollo es un abstracto ejercicio de metafísica? De ninguna manera. Como se dijo, según Marx, el análisis de las formas reales toma como punto de partida la apariencia pero conduce a sus determinaciones ocultas; sólo así se logra comprender la concatenación interna entre los distintos fenómenos. El descubrimiento del valor posibilita una comprensión de la naturaleza y la magnitud del precio que no puede alcanzarse de otra manera y, además, permite, como se verá, enlazar a la mercancía con el dinero y el capital, estableciendo una conexión que tampoco existe en apariencia.

Por consiguiente, el trabajo no debe confundirse con el valor así como el valor no debe confundirse con el precio. La clave para no caer en esta equivocación –habitual en las interpretaciones ricardianas de Marx– se encuentra en la distinción que se ha hecho entre el valor y la forma del valor (el valor de cambio).²¹ No son simples sutilezas

19. Para una historia de la evolución del llamado “problema de la transformación” en Marx, ver Guerrero (1997: cap. 5).

20. La diferencia entre la forma y el contenido del valor nunca fue captada por sus críticos marginalistas, entre los cuales se destaca E. Böhm-Bawerk: “La tesis fundamental que Marx quiere que acepten sus lectores es que el valor de cambio de las mercancías –en realidad, su análisis se ocupa tan solo de este valor, no del valor de uso– encuentra su fundamento y medida en las cantidades de trabajo en ella incorporadas” (Böhm-Bawerk [1896] 2000: 105). Como se ve, las lecturas de *El capital* que no tienen en cuenta al método empleado por Marx en su investigación suelen ver definiciones, tesis y principios por todos lados cuando, en realidad, se trata de los distintos niveles de abstracción y momentos del análisis. Una de las respuestas más efectivas a la crítica que Böhm Bawerk dirigió a Marx puede encontrarse en Rosdolsky ([1968] 1989: 555 y ss.).

21. Como se dijo, también es equivocada la idea, ampliamente difundida, de que el capítulo primero de *El capital* no habla del capitalismo, sino de una sociedad primitiva o bien de una economía analíticamente construida a la que se denomina habitualmente “simple producción de mercancías”. También así se desvirtúa el método de Marx, pretendiendo reemplazar al proceso de abstracción cuyo objeto de estudio son las formas reales por otro objeto de estudio distinto, a saber, otra forma social o bien un objeto de estudio imaginario, analíticamente construido por medio de supuestos (un *modelo* al estilo del estado

metodológicas o terminológicas. Muchos economistas han pretendido, como si fuera posible, limpiar *El capital*, por así decir, purificarlo, quitándole todas las huellas de lo que Marx en su prólogo denominó coqueteos con el modo de expresarse de Hegel: “hasta llegué a coquetear de vez en cuando, por ejemplo en el capítulo consagrado a la teoría del valor, con su lenguaje peculiar”. Pero incluso una purga en el lenguaje no puede borrar la diferencia real que existe entre el valor el precio. Valor y valor de cambio no son lo mismo, a contramano de lo que creían Smith o Ricardo. Por eso, la crítica de la economía política de Marx no es, simplemente, una economía política crítica o marxista. Es más que eso.

Antes de abocarnos al segundo apartado del capítulo primero, cabe agregar todavía un párrafo sobre las diferencias en el análisis de la magnitud del valor realizado por Marx y el sistema marginalista. En primer lugar, si bien el análisis de la mercancía no apunta a proporcionar una explicación completa del fenómeno del precio, extraerse algunos importantes avances sobre los viejos dilemas que atormentaron a clásicos y marginalistas, concernientes a la relación entre la utilidad y el valor. En lugar término, nada más alejado de la verdad que la afirmación según la cual en *El capital* se hace a un lado a la utilidad y al valor de uso, hasta olvidarlo por completo.²² Muy por el contrario, el análisis de la mercancía comienza, justamente, por la imagen inmediata que se forma en la conciencia de cualquier observador, vale decir, por su carácter de objeto útil. Sin embargo, y no hace falta repetirlo, el valor de uso, es decir, el cuerpo material de la mercancía, lejos de constituirse en la “causa y medida” del valor de cambio resulta ser el contenido material de la riqueza en toda forma de sociedad. De esta manera, hay que aceptar que mucho esfuerzo que se haga desde la teoría, la utilidad no podrá nunca dar cuenta de los aspectos característicos y distintivos de la mercancía. La humanidad desde sus primeros pasos fabricó valores de uso, pero esos valores de uso sólo en determinadas circunstancias comenzaron a cambiarse como mercancías, a tener valor y precio. El precio no se deriva de la utilidad, ni cuantitativa ni cualitativamente. Es por eso que la escuela marginalista al asociar a la utilidad con el precio no le queda más alternativa que falsear los hechos al sostener que las mercancías existieron en todas las épocas históricas.

Más aun, como valores de uso, las mercancías son distintas entre sí, mientras que como valores de cambio son todas igualables. Por tanto, para dilucidar cuál es la fuente de la que brota su capacidad de cambiarse hay que hacer con el pensamiento exactamente lo mismo que las mercancías hacen en la práctica cuando se igualan para cambiarse: “lo que caracteriza visiblemente la relación de cambio de las mercancías es precisamente el hecho de hacer abstracción de sus valores de uso respectivos”. La utilidad, pues, mal podría ser lo que determina el valor de cambio, como sostiene el marginalismo. A partir de los resultados que alcanza con su análisis, Marx no se priva

primitivo y rudo de la sociedad de Smith). Marx, en cambio, sostenía que el capítulo primero estudia la mercancía como forma general producto en el capitalismo: “[p]artimos de la mercancía, de esta forma específicamente social del producto, como base y premisa de la producción capitalista. Tomamos en la mano el producto aislado y analizamos las determinaciones formales que contienen en cuanto mercancía, que le imprimen el sello de mercancía [...]. Consideramos que esa premisa es la mercancía, al partir de ella como el elemento más simple de la producción capitalista. Por otra parte, sin embargo, la mercancía es producto, resultado de la producción capitalista. Lo que primeramente se presentaba como elemento de esta, aparece más tarde como su propio producto. Tan sólo sobre la base de esa producción el ser mercancías se convierte en forma general del producto, y cuanto más se desarrolla la producción capitalista, tanto más los ingredientes de la producción entran en el proceso de aquella como mercancías” (Marx [1863-1864] 1997: 109).

22. Como se mostró en nota al pie, este fue siempre uno de los caballitos de batalla preferidos de los críticos marginalistas de *El capital*, siguiendo la senda abierta por el seguidor de Menger e integrante de la escuela austriaca, E. Böhm-Bawerk ([1896] 2000: 110 y ss.).

de contribuir al viejo debate originado por la llamada “paradoja del agua y el diamante” de Smith:

Los diamantes son raros en la corteza de la tierra; por eso su extracción supone, por término medio, mucho tiempo de trabajo, y ésta es la razón de que representen, en dimensiones pequeñísimas, cantidades de trabajo enormes.[...] En minas más ricas, la misma cantidad de trabajo representaría más diamantes, con lo cual estos objetos bajarían de valor. Y si el hombre llegase a conseguir transformar el carbón en diamante con poco trabajo, el valor de los diamantes descendería por debajo del de los ladrillos (Marx [1867] 1986: 7-8).²³

Como se dijo, los clásicos habían confundido el valor con el valor de cambio, mientras que los marginalistas, yendo aun más lejos, unificaron primero el valor con el valor de cambio para luego confundir el valor de cambio con el valor de uso. Así, esta corriente concluye que al tener valor de uso y estar limitadas en cantidad, las mercancías tienen valor de cambio. Para los clásicos, en todo tiempo y lugar los productos tenían valor y precio. No podían así explicar la génesis histórica de la sociedad mercantil y capitalista. Para los marginalistas, cualidades en apariencia naturales de los objetos (utilidad y escasez) son las que les proporcionan su precio, de modo que, desde esta perspectiva, además de perderse toda su determinación histórica y social, las mercancías dejan de ser necesariamente productos sociales de la actividad humana.²⁴

El doble carácter del trabajo y el carácter histórico de la mercancía²⁵

Según lo que se ha expuesto hasta el momento, las mercancías tienen dos caras: son valores de uso y son también valores. El valor, a su vez, tiene una forma de manifestarse: el valor de cambio. A partir de este hallazgo, podría realizarse una apresurada deducción. Como se ha descubierto que la sustancia del valor es el trabajo abstracto, podría concluirse que el trabajo humano implica siempre, en cualquier sociedad y circunstancia, la producción de mercancías, pues si la sustancia del valor es el trabajo abstracto, basta con trabajar para producir valor. Sin embargo se ha visto ya que los productos del trabajo humano son siempre valores de uso pero no siempre son mercancías; para que sean mercancías deben además de ser valores de uso, ser valores. ¿Cuándo y por qué un valor de uso, un producto del trabajo humano, toma la forma de valor y de mercancía? En torno a esta cuestión se originaron fuertes controversias entre los marxistas.

23. El hombre ha conseguido, en efecto, transformar el carbón en diamante. Los primeros resultados positivos fueron informados por J. B. Hannay en 1879 y por F. F. H. Moissan en 1893, poco después de la publicación del tomo primero de *El capital*. Sus hallazgos no pudieron reproducirse. Recién en 1954 los científicos de General Electric Company diseñaron un proceso industrial para la producción de diamante sintético, aplicando al grafito con una prensa una presión de 100.000 atmósferas y una temperatura superior a los 2.500° C (Asimov [1973] 1985: 249). Por su reducido tamaño y sus impurezas, el diamante sintético se utiliza en procesos industriales pero no en joyería. Por otra parte, no es cierto que estos procedimientos requieran, como especulaba Marx, poco trabajo.

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

25. Se recomienda leer el segundo apartado del capítulo 1.

El propio Engels proporcionó una respuesta a la pregunta, sin que por eso se diera por terminado el asunto, ni mucho menos. Después de la muerte de Marx agregó al final del primer apartado, en la cuarta edición alemana de *El capital*, un breve comentario en el que expresa su opinión con el propósito de impedir una interpretación a su juicio equivocada. Dice Engels en una nota al pie: “He añadido lo que aparece entre paréntesis para evitar el error, bastante frecuente, de los que creen que Marx considera mercancía, sin más, todo producto consumido por otro que no sea el propio productor. F. E.” (Marx [1867] 1986: 8n). El añadido está intercalado en el siguiente fragmento:

Un objeto puede ser valor de uso sin ser valor. Así acontece cuando la utilidad que ese objeto encierra para el hombre no se debe al trabajo. Es el caso del aire, de la tierra virgen, de las praderas naturales, de los bosques silvestres, etc. Y puede, asimismo, un objeto ser útil y producto del trabajo humano sin ser mercancía. Los productos del trabajo destinados a satisfacer las necesidades personales de quien los crea son, indudablemente, valores de uso, pero no mercancías. Para producir mercancías, no basta producir valores de uso, sino que es menester producir valores de uso para otros, valores de uso sociales. (Y no sólo para otros, pura y simplemente. El labriego de la Edad Media producía el trigo del tributo para el señor feudal y el trigo del diezmo para el cura; y, sin embargo, a pesar de producirlo para otros, ni el trigo del tributo ni el trigo del diezmo eran mercancías. Para ser mercancía, el producto ha de pasar a manos de otro, del que lo consume, por medio de un acto de cambio). Finalmente, ningún objeto puede ser un valor sin ser a la vez objeto útil. Si es inútil, lo será también el trabajo que éste encierra; no contará como trabajo ni representará, por tanto, un valor.

Concentrémonos exclusivamente en el comentario de Engels. Luego de que Marx reconoce que no todo producto del trabajo es por fuerza una mercancía, Engels agrega que “para ser mercancías, el producto ha de pasar a manos de otro, del que lo consume, por medio de un acto de cambio”. Esta apostilla, al parecer, no podría nunca ser tomada como falsa. Y si no puede serlo es, pura y simplemente, porque no se trata de una genuina explicación, y menos todavía un resultado del análisis, sino que es, más bien, una tautología que nada agrega. De esta manera, en su intento de clarificar un habitual equívoco, Engels introduce otro que tendrá numerosas consecuencias en las posteriores interpretaciones de la obra. Veamos.

El problema que se propone solucionar es el siguiente: según Marx, no todo valor de uso y producto del trabajo es mercancía. Por ejemplo, los productos destinados al consumo personal o los que están destinados, digamos, al consumo de un pariente o de amigo son productos del trabajo y sin embargo no por eso son mercancías y deben someterse al cambio. Al término del primer apartado Marx lo remarca, pero aún no se adentra en la explicación acerca de las “causas” de esta situación. Lo hará recién en el segundo apartado, en el que se estudia el doble carácter del trabajo. Engels, a través de su comentario, intenta resolver ahí mismo, prematuramente, el problema. Incluso enfatiza su agregado como si fuera esa la respuesta definitiva. Pero al sostener en ese momento del análisis que para tener el sello de mercancía los productos deben ser intercambiados, precipitadamente, lo único que aporta es una verdad de Perogrullo. De hecho, el valor de cambio (la expresión del valor) con la que el análisis había tropezado al principio, es lo que a simple vista distingue a las mercancías de los simples valores de uso y no es otra cosa que la “relación en la que se cambia un valor de uso por otro”. Afirmar, pues, que un producto es mercancía sólo si se cambia es una redundancia. Si lo que Engels quiere decir es que las mercancías son tales sólo si están destinadas a cambiarse, no está haciendo más que repetir lo obvio. Por definición la mercancía presenta un valor de cambio y, eventualmente, podrá cambiarse. Si, en cambio, lo que quiere decir es que hace falta que los productos efectivamente se cambien para que, recién entonces, se transformen en mercancías hechas y derechas, el camino está

definitivamente errado, pues podría deducirse entonces que es el acto de voluntad (querer cambiarlo) o bien el acto efectivo de cambio lo que convierte a un simple producto en una mercancía. Esta idea según la cual es el intercambio en el mercado lo que convierte al producto del trabajo en mercancía encierra, según creemos, una profunda –y muy extendida– equivocación. Exploremos esta idea utilizando el mismo ejemplo de Engels: imaginemos que el labriego del medioevo que produce trigo para su señor feudal, en lugar de entregarlo como tributo, decida seguir la receta de Engels y, con el objetivo de convertir al trigo en mercancía, intente que su producto pase de las manos de él a las de su señor no como tributo sino por medio de un acto de cambio. Cuando el señor o sus esbirros pretendan cobrar el tributo, el siervo ingeniosamente pedirá algo a cambio. La escena imaginaria tendrá seguramente un trágico final para nuestro labriego.

Como se ve, no es el poseedor o dueño del producto el que tiene el poder de decidir en cualquier época y lugar que un producto del trabajo transforme en una mercancía cuando de suyo no lo es. Hay que reconocer, en cambio, que bajo ciertas condiciones históricas determinadas los productos del trabajo se convierten en mercancías. Es recién cuando se dan ciertas circunstancias históricas que el labrador, por caso, empieza a vender el trigo que antes consumía o que entregaba como tributo. De esta forma, únicamente una vez que los productos adoptan la forma de mercancía, sólo entonces, pasa a depender de la voluntad de su dueño si una determinada cantidad de trigo que se encuentra en su poder va a ser conducida al mercado o, por ejemplo, consumida por él mismo y su familia. En cambio, la relación causal inversa no es cierta: cuando el producto no es una mercancía, cuando se presentan determinadas condiciones que aún deben examinarse y que hacen que los productos no tengan forma de valor, por más que así lo desee, el dueño de un bien jamás podrá transformar a un valor de uso en mercancía por un mero acto de voluntad. El propietario puede llevar o retirar su mercancía, puede lograr venderla o puede no conseguirlo, pero todo esto ocurre si el mercado ya existe y esto no depende de él. No puede el dueño del producto, en cambio crear el mercado con la sola decisión de ofrecerlo como si fuera una mercancía.

Otro ejemplo del mismo tipo puede plantearse en una imaginaria tribu primitiva. Por más que a uno de los cazadores, al regresar con su presa, se le ocurra idea de cambiarla, por más que lo desee con todas sus fuerzas, no podrá nunca hacerlo. Los productos de su trabajo forman parte seguramente de un fondo común, como ocurre con la mayoría de las cosas de las que viven él y los restantes miembros de la tribu. También nuestro hombre primitivo sufriría consecuencias muy poco gratas si quisiera, de pronto, convertir en mercancía aquello que ha cazado, del mismo modo que sólo en clave lúdica el hijo pequeño puede, en la sociedad actual, vender los productos de su esfuerzo a sus propios padres. La afirmación de Engels no resuelve el problema. Falta todavía averiguar por qué algunos valores de uso producidos por el trabajo son mercancías mientras otros no lo son en absoluto.

Tampoco puede sostenerse que para que los productos sean mercancías debe existir el mercado tomado no como una decisión individual sino como un espacio general de intercambio. Es indudable que cuando efectivamente existe el mercado, al llevar un producto para ponerlo en oferta (o bien venderlo efectivamente) se afirma contundentemente su carácter de mercancía. Y, por el contrario, cuando un producto no se pone en oferta, o bien cuando se ofrece pero no se consigue venderlo, pareciera entonces perder su carácter de mercancía. No obstante, los pasos que se interponen entre la producción y la venta efectiva no alcanzan para explicar el hecho de que los productos del trabajo sólo en algunos casos puedan tomar la forma de mercancía. Porque para llevar un producto al mercado hace falta, en primer lugar, que tal mercado

exista. Sin embargo, ¿cómo se define al mercado sino como un lugar al que se llevan las mercancías? En efecto, la existencia del mercado, no puede tomarse como una condición independiente porque presupone la existencia de las mercancías. Hasta podría decirse que mercado y mercancía son, en realidad, dos sinónimos, pues el uno no puede existir sin la otra, y viceversa. ¿De qué sirve una mercancía si no hay, por pequeño que sea, un mercado al cual conducirlas?; y, alternativamente, ¿qué es un mercado sino el sitio al que concurren las mercancías? Por lo tanto, es un error pretender que existe una relación de causalidad, ya sea lógica o histórica, entre el mercado y las mercancías. Si el mercado existe sólo cuando hay mercancías y las mercancías existen sólo cuando hay mercado es porque son dos caras de una misma moneda.

Esta cuestión, sin embargo, como se dijo, despertó muchísimas polémicas. Esto se debe a que por medio de una explicación de este tipo se conseguía conjurar las interpretaciones ricardianas que homologaban la teoría del valor de Ricardo con la de Marx, como si ambas afirmaran que el trabajo (sin más) crea valor. Obviamente, por este camino es imposible dar cuenta del carácter específico de la mercancía. De hecho, siguiendo a Ricardo, todo trabajo crea valor de manera que, necesariamente, todos los productos del trabajo, más allá de la etapa histórica de la que se trate, deberían tener precio. Si así fuera, nada podría reprocharse a la idea de Smith según la cual el intercambio de mercancías es resultado de una propensión natural del hombre. En esencia es lo mismo: cada vez que el hombre trabaja, en el mismo acto, por fuerza, estaría creando valor, estaría produciendo una mercancía.

¿Cómo escaparle a esta concepción ahistórica de la mercancía? Con el propósito de rechazar de cuajo esta explicación (ricardiana) muchos se inclinaron por enfatizar la importancia del trabajo abstracto como presunta fuente de especificidad ya que el trabajo abstracto, según se lee en *El capital*, constituye la sustancia del valor. Por caso, el autor ruso de las décadas de 1920 y 1930, al que nos referimos más de una vez, Isak Illich Rubin, profundizó la idea de Engels, ofreciendo una versión más sofisticada del mismo argumento. Según Rubin, la fuente del valor no es, como sostenía Ricardo, simplemente el trabajo, sino el trabajo abstracto. Esquemáticamente, Rubin sostuvo que sólo cuando los productos del trabajo se igualan e intercambian en el mercado, sólo en ese caso, el trabajo se convierte en trabajo abstracto. Así intentaba distinguir entre la teoría de Ricardo y la de Marx: no todo trabajo produce valor, sino exclusivamente el trabajo abstracto, entendido como un tipo particular de trabajo que se hace presente cuando los productos se igualan en el mercado. De la lectura que hemos realizado de *El capital* no se desprende nada de esto. Es una posición similar a la de Engels que ya hemos discutido, puesta ahora de forma más explícita, donde es el cambio en el mercado el que convierte a las cosas y los productos en valores. Ahora no sólo el producto se transforma en mercancías sino que el trabajo se vuelve “abstracto”. Rubin intenta atribuirle a Marx esta explicación: “[c]uando Marx repite constantemente que el trabajo abstracto sólo es el resultado del cambio, esto significa que es el resultado de una forma social dada del proceso de producción. Sólo en la medida en que el proceso de producción adquiere la forma de producción mercantil, es decir, producción basada en el cambio, el trabajo adquiere la forma de trabajo abstracto, y los productos del trabajo la forma de valor” (Rubin [1930] 1987: 203).²⁶ ¿Qué dice Marx al respecto, siguiendo la letra escrita de *El capital*? La cuestión queda aclarada recién en el segundo apartado del primer capítulo, donde se estudia “el doble carácter del trabajo representado por las mercancías”.

26. Cfr. Kicillof y Starosta (2007).

El comienzo del segundo apartado contiene uno de los infrecuentes pasajes en los que Marx reconoce la originalidad de sus descubrimientos y reclama su prioridad, diciendo que “nadie, hasta ahora, había puesto de relieve críticamente este doble carácter del trabajo representado por la mercancía. Y como este punto es el eje en torno al cual gira la comprensión de la economía política, hemos de detenemos a examinarlo con cierto cuidado” ([1867] 1986: 9). La doble cara de la mercancía, valor de uso y valor, había puesto sobre el tapete que el propio trabajo debe ser considerado también de dos formas distintas, ya que el trabajo útil, en cuanto creador de valores de uso, difiere del trabajo abstracto representado en el valor. Comencemos por el trabajo útil.

Para que se cambien entre sí, claro está, los valores de uso deben ser distintos, lo que implica que en su producción se emplearon trabajos que, desde el punto de vista de su utilidad, son también cualitativamente diferentes entre sí. Por consiguiente, detrás de la producción de mercancías debe haber siempre un sistema de división social del trabajo. Esta conclusión (intuida por Smith), parece ser reveladora. Pareciera alojarse aquí la respuesta a la pregunta que hemos formulado más arriba: para que los productos se conviertan en mercancías debe haberse desarrollado la división social del trabajo. Parece ser ésta la condición suficiente. Pero, como enfatiza Marx, con esto no alcanza.

Bajo el tropel de los diversos valores de uso o mercancías, desfila ante nosotros un conjunto de trabajos útiles no menos variados, trabajos que difieren unos de otros en género, especie, familia, subespecie y variedad: es la división social del trabajo, condición de vida de la producción de mercancías, aunque ésta no lo sea, a su vez, de la división social del trabajo. Así, por ejemplo, la comunidad de la India antigua supone una división social del trabajo, a pesar de lo cual los productos no se convierten allí en mercancías. O, para poner otro ejemplo más cercano a nosotros: en toda fábrica reina una división sistemática del trabajo, pero esta división no se basa en el hecho de que los obreros cambien entre sí sus productos individuales. Sólo los productos de trabajos privados independientes los unos de los otros pueden revestir en sus relaciones mutuas el carácter de mercancías (Marx [1867] 1986: 9).

La existencia de una división social del trabajo da lugar a la producción de diversos valores de uso pero esto no asegura que los productos se cambien entre sí como mercancías. De manera que con la división del trabajo y sus distintos trabajos útiles no siempre hacen su aparición las mercancías. Prueba de ello se encuentran por doquier, tanto en sociedades anteriores como también en la sociedad capitalista. “Los valores de uso –prosigue Marx– no pueden enfrentarse los unos con los otros como *mercancías* si no encierran trabajos útiles cualitativamente distintos. En una sociedad cuyos productos revisten *en general* la forma de *mercancías*, es decir, en una sociedad de productores de mercancías, esta diferencia cualitativa que se acusa entre los distintos trabajos útiles realizados independientemente los unos de los otros como actividades privativas de otros tantos productores independientes, se va desarrollando hasta formar un complicado sistema, hasta convertirse en una división social del trabajo” ([1867] 1986: 9-10). De manera que la condición para que los productos del trabajo adopten la forma de valor y de mercancía es que los trabajos que las producen sean realizados de forma *independiente, privada*. Este resultado es de vital importancia: cuando existe una división social entre trabajos mutuamente independientes, sólo entonces, los productos de estos trabajos se relacionan entre sí como mercancías, es decir, se convierten en encarnaciones del trabajo que las produjo, en tanto trabajo indistinto.²⁷ Para que se produzcan mercancías hace falta, pues, que exista una división social del trabajo pero no de cualquier tipo, sino entre trabajos que son autónomos entre sí.

27. Para un desarrollo exhaustivo y original sobre esta determinación histórica del trabajo, ver Iñigo Carrera (1993: 2 y ss.).

Fuera de esto, es precisamente en estudio del trabajo considerado como trabajo útil donde puede observarse otro aspecto que produjo mucha polémica: el papel que desempeña la naturaleza en la producción de mercancías. Recordemos, en un extremo, la idea de los fisiócratas, según la cual la tierra como parte de la naturaleza era la única fuente de la riqueza y del valor; y recordemos también que esta idea pasó a la economía marginalista de la mano de la teoría de los factores de producción, que señala al trabajo, a la tierra (o naturaleza) y al capital como fuentes generadoras de valor.

¿Qué es y cómo actúa el trabajo considerado como trabajo útil? Desde el principio de los tiempos, la humanidad no hizo más que apropiarse de los materiales brindados por la naturaleza, transformándolos mediante su actividad productiva con el propósito de satisfacer sus necesidades. Sin embargo, el trabajo del hombre no siempre produjo valores y mercancías, sino que el resultado de esta actividad productiva son los valores de uso. Es por eso que “como creador de valores de uso, es decir como trabajo útil, el trabajo es, por tanto, condición de vida del hombre, y condición independiente de todas las formas de sociedad, una necesidad perenne y natural sin la que no se concebiría el intercambio orgánico entre el hombre y la naturaleza y, por consiguiente, la vida humana” ([1867] 1986: 10). Por lo mismo, los valores de uso que resultan de la transformación de la materia natural a través de los distintos trabajos útiles son siempre una combinación de dos elementos: la materia natural y el trabajo. En consecuencia, la naturaleza no interviene como tal en la creación y determinación del valor, sino en la conformación de los valores de uso. Para que esos valores de uso sean además valores y objetos de cambio deben ser producidos por trabajos autónomos, privados e independientes los unos de los otros.

Luego de examinar el trabajo útil, el apartado segundo se ocupa del carácter abstracto del trabajo. Para hacerlo se emplea nuevamente la vía de la abstracción: “[s]i prescindimos del carácter concreto de la actividad productiva y, por tanto, de la utilidad del trabajo, ¿qué queda en pie de él? Queda, simplemente, el ser un gasto de fuerza humana de trabajo. El trabajo del sastre y el del tejedor, aun representando actividades productivas cualitativamente distintas, tienen de común el ser un gasto productivo de cerebro *humano*, de músculo, de nervios, de brazo, etc.; por tanto, en este sentido, ambos son *trabajo humano*” ([1867] 1986: 11). Las mercancías tienen la capacidad de igualarse y cambiarse entre sí por ser valores y son valores porque representan lo que tienen de igual los distintos trabajos. ¿Qué tienen de igual todos los trabajos útiles distintos? Tal igualdad no puede consistir en otra cosa que en que todos los trabajos significan un gasto de fuerza humana de trabajo, más allá del fin con el que esta energía productiva sea empleada para producir valores de uso de un tipo o de otro. También aquí vale la pena detenerse un momento porque, como se dijo más arriba, la definición del trabajo abstracto fue convertida por muchos marxistas que se proponían criticar las lecturas “ricardianas”, en una categoría de vital importancia.

En resumidas cuentas, el debate es el siguiente. Para la economía política clásica el trabajo era la fuente del valor y, por tanto, la cantidad de trabajo era su medida. Desde este punto de vista, toda vez que el hombre desarrolla una actividad productiva, más allá de toda consideración adicional acerca de las circunstancias históricas, el trabajo crea valor. Toda producción es, pues, producción de valor. Así, la mercancía es eternizada y, por consiguiente, también lo son el dinero y el capital. No obstante, como afirma Marx, “[e]l producto del trabajo es objeto de uso en todos los tipos de sociedad; sólo en una época históricamente dada de progreso, aquella que ve en el trabajo invertido para producir un objeto de uso una propiedad ‘materializada’ de este objeto, o sea su *valor*, se convierte el producto del trabajo en mercancía” ([1867] 1986: 28). Pero, ¿por qué ocurre esto? Para rechazar las interpretaciones de cuño ricardiano hace falta identificar

aquello que distingue específicamente a la producción de mercancías de la simple producción de valores de uso. Como se dijo, no pocos autores creyeron que el trabajo abstracto era portador de esa determinación histórica que la economía política clásica no había encontrado al referirse sencillamente al trabajo como la fuente y la sustancia del valor. El razonamiento es el siguiente: no todo producto del trabajo es mercancía, sino que sólo son valores y mercancías los productos del trabajo abstracto.

En el apartado anterior, se menciona un planteo de este tipo, el de I. I. Rubin. Tanto Rubin como todos sus seguidores contemporáneos sostienen que para que el trabajo se convierta en trabajo abstracto es necesario que los productos se igualen entre sí en el cambio. Al hacerlo, también los distintos trabajos se igualan entre sí y se convierten de esta manera en trabajo abstractos (que es sinónimo de ser igualados por el cambio). Es en el momento del intercambio, pues, cuando el trabajo deviene abstracto. Esta explicación, sin embargo, es sumamente endeble, aun desde el punto de vista puramente argumentativo, ya que encierra un razonamiento circular: los productos se convierten en mercancías porque se cambian entre sí porque con el acto de cambio el trabajo se hace abstracto. Ahora bien, si los productos se cambian entre sí es precisamente porque son mercancías. De esta manera llegamos a la conclusión de que son mercancías porque se cambian, pero se cambian porque son mercancías. El trabajo abstracto es una variedad de esta misma explicación circular que lo único que hace es agregar que cuando los productos se cambian el trabajo deja de ser sólo trabajo concreto y se convierte además en trabajo abstracto. Se hace extensiva la crítica a la mencionada posición de Engels.

Ante estas dificultades, algunos marxistas que coinciden con la idea central de Rubin presentaron recientemente otra visión acerca de las presuntas particularidades históricas del trabajo abstracto, basada ahora no en el mercado sino en el proceso de producción. Uno de los exponentes de esta corriente es M. De Angelis, que sostiene que “el trabajo abstracto es la forma capitalista del trabajo” (De Angelis 1995: 109; trad. AK). Desde su punto de vista, bajo el capitalismo, el trabajo asume ciertas características peculiares: es trabajo alienado, impuesto e ilimitado. Estas cualidades son las que lo hacen abstracto. Así, únicamente se producen mercancías cuando el trabajo se realiza en la modalidad propia del capitalismo, es decir, como trabajo alienado, impuesto e ilimitado. Sólo el trabajo abstracto así entendido crea valor.

Sin embargo, según creemos, de la lectura de *El capital* se desprenden conclusiones completamente distintas, pues el trabajo abstracto no posee ninguna de estas notas. Por el contrario, el análisis lo lleva a Marx a concluir que, lejos de estar cargado de estas múltiples determinaciones, el trabajo, cuando se lo considera como trabajo indistinto, es pura y simplemente “gasto productivo de cerebro, nervio y músculo” y, como tal, no encierra ninguna determinación histórica particular. Como se dijo, en el segundo apartado del capítulo primero, la única particularidad que se reconoce a la producción de mercancías sale a la luz cuando se examina el trabajo concreto y útil, no cuando se estudia el trabajo como trabajo abstracto. Se descubre entonces que la clave del enigma se encuentra en el carácter de “privados, autónomos y recíprocamente independientes” que tienen los trabajos cuyos productos toman la forma de valor y, por tanto, de mercancía.

Para resumir los resultados del apartado segundo, Marx sostiene que “[t]odo trabajo es, de una parte, gasto de la fuerza humana de trabajo en el sentido fisiológico y, como tal, como trabajo humano igual o trabajo humano abstracto, forma el valor de la mercancía. Pero todo trabajo es, de otra parte, gasto de la fuerza humana de trabajo bajo una forma especial y encaminada a un fin y, como tal, como trabajo concreto y útil, produce los valores de uso” (p. 13). El trabajo abstracto y el trabajo concreto no son, por tanto, dos tipos distintos de trabajo que puedan realizarse separada o alternadamente. No

se puede realizar trabajo concreto sin realizar a la vez trabajo abstracto. Tampoco es cierto que el carácter concreto y el carácter abstracto del trabajo deban su existencia a una determinada etapa histórica sino que, por el contrario, se trata de dos aspectos discernibles en todo acto de trabajo desarrollado en cualquier forma social. La actividad laboral tanto cuando produce simples valores de uso como cuando produce mercancías (valores de uso portadores de valor), puede ser considerarse en su carácter concreto y en su carácter abstracto, las dos caras del trabajo.

Por así decir, tanto el trabajo concreto como el trabajo abstracto “existieron” siempre. Pero en otras épocas históricas no se los separó analíticamente porque esta dualidad salta a la vista cuando la producción se convierte en producción generalizada de mercancías. Sólo entonces el carácter abstracto del trabajo toma cuerpo en el valor de los productos, cumpliendo una función social crucial y, además, por lo mismo, se reconoce socialmente que todos los trabajos tienen algo igual por distintas que sean sus aplicaciones.²⁸

***De la mercancía al dinero*²⁹**

Antes de abordar el tercer apartado, titulado “la forma del valor o valor de cambio”, repasemos muy escuetamente las teorías del dinero de los sistemas económicos hasta aquí estudiados. Es conveniente resaltar primero los puntos comunes: tanto el sistema clásico como el sistema marginalista (en sus dos versiones, la de Walras y la de Marshall) sostenían que el dinero, como tal, no tiene particularidad alguna. El dinero es visto como una mercancía cualquiera, y su valor viene determinado por las mismas leyes generales que gobiernan a los restantes precios. Se procedía luego a designar a una mercancía en particular, generalmente a un metal precioso como el oro o la plata, para que desempeñar el papel de dinero, al que se le reconocía una única función, la de ser medida de los valores. Ahora bien, si el dinero fuera una simple mercancía, su propio precio se encontraría sometido exactamente a las mismas fluctuaciones y oscilaciones que todos los demás precios. De esta manera, tanto los clásicos como los marginalistas procedían a congelar el valor del dinero, haciéndolo fijo y constante a través de un supuesto analítico. De este modo el dinero puede desempeñarse adecuadamente como

28. No debe pensarse, por tanto, como sostienen los mencionados Rubin y De Angelis, que el *trabajo abstracto* “no existía” en otras formas sociales y que surgió en el capitalismo. Lo que ocurre es algo totalmente distinto: su descubrimiento científico tardó en realizarse; sólo pudo entrever esta distinción la economía política clásica, y sólo hasta cierto punto. Éste fue precisamente el motivo, sostiene Marx, que le impidió a un pensador tan profundo como Aristóteles completar el análisis de la mercancía hasta descubrir en el trabajo abstracto a la sustancia del valor, ya que “[e]l secreto de la expresión de valor, la igualdad y equiparación de valor de todos los trabajos, en cuanto son y por el hecho de ser todos ellos trabajo humano en general, sólo podía ser descubierto a partir del momento en que la idea de la igualdad humana poseyese ya la firmeza de un prejuicio popular. Y para esto era necesario llegar a una sociedad como la actual, en que la forma-mercancía es la forma general que revisten los productos del trabajo, en que, por tanto, la relación social preponderante es la relación de unos hombres con otros como poseedores de mercancías. Lo que acredita precisamente el genio de Aristóteles es el haber descubierto en la expresión de valor de las mercancías una relación de igualdad. Fue la limitación histórica de la sociedad de su tiempo la que le impidió desentrañar en qué consistía, en rigor, esta relación de igualdad” (Marx [1867] 1986: 23). No obstante, esta dificultad para descubrir el carácter abstracto del trabajo en otras sociedades ha llevado a muchos intérpretes a creer que el trabajo abstracto es patrimonio exclusivo de la sociedad actual. Esto es imposible, pues el trabajo abstracto no es más que simple gasto de energía humana, de fuerza humana de trabajo.

29. Se recomienda leer el apartado tercero del capítulo primero.

medida invariable de los valores en el mundo de las mercancías. Hasta aquí, como se ve, no existe ningún motivo para que alguien desee poseer dinero por sí mismo.

Luego, ya sea en los capítulos finales del Primer Tratado o bien en otro libro separado y concebido a tal efecto, se volvía a abordar la cuestión del dinero. Se le reconocía entonces una segunda función, la de ser medio de circulación. El dinero dejaba entonces de ser una mercancía con valor propio para convertirse en un cúmulo de billetes de papel cuyo valor venía dado exclusivamente por la cantidad de circulante. Se abrazaba entonces la teoría cuantitativa del dinero, a todas luces incompatible con la anterior explicación. En un caso el dinero era una mercancía cualquier con valor intrínseco y en el otro era un papel sin ningún valor.

De las filas de los economistas ortodoxos se desprendió en la década de 1930 Keynes que fue un crítico implacable de esta teoría del dinero. Fue Keynes precisamente el responsable de denunciar una grosera contradicción de la ortodoxia, al indicar que tanto los clásicos como los marginalistas poseían en realidad dos explicaciones distintas para los precios y para la tasa de interés, una correspondiente a su teoría del valor y la distribución (contenida en el Primer Tratado) y otra distinta que se desprendía de su teoría del dinero (Segundo Tratado). Según Keynes, la teoría del dinero que defendían sus predecesores servía de apoyo para la Ley de Say y, por tanto, impedía descubrir las causas de la desocupación. En efecto, como el dinero era medida del valor y medio de cambio, el sistema económico se convertía, en realidad, en algo análogo a una economía de trueque.

Para los clásicos y los marginalistas el dinero debía ser considerado exclusivamente un medio y, como tal, el dinero no podía perturbar ni entorpecer duraderamente la producción y el intercambio, desempeñando un papel puramente pasivo y subordinado. Según esta concepción, toda venta se realizaba con el propósito de realizar alguna compra. Y lo mismo ocurría con cualquier incremento de la producción, que estaba acompañado necesariamente por el deseo de incrementar la demanda en la misma proporción. En una economía de trueque, el acto de venta de una mercancía es, por fuerza, simultáneamente un acto de compra de otra mercancía. El dinero, tal como lo concebían Say, Ricardo, J. S. Mill, Marshall o Walras, no podía nunca interrumpir esta cadena de compras y ventas, lo que significa que, en todos los casos, “la oferta crea su propia demanda” y, por consiguiente, el sistema económico es inmune a toda insuficiencia generalizada de demanda. Desde este punto de vista, el estancamiento y las crisis de realización sólo pueden producirse por un error de apreciación de los agentes económicos, por la torpe intervención del gobierno o por un “shock” externo que golpea al sistema.

En síntesis, en el Prefacio de *La teoría general* Keynes anunciaba la que sería su empresa teórica más ambiciosa: unificar las teorías del valor y la distribución (el Primer Tratado) con la teoría del dinero (el Segundo Tratado), para representar una economía monetaria, en contraposición con la economía de trueque del sistema clásico. Existe en este objetivo, como se verá, un punto de contacto con el resultado al que se llega en el apartado tercero del primer capítulo de *El capital*, donde el análisis de la mercancía conduce al surgimiento del dinero. Keynes era un furioso crítico de Marx y sin embargo lo reconocer como uno de los pocos autores que no habían sucumbido ante la ley de Say. Más allá de las incontables diferencias entre separan a la crítica de la economía política de Marx del sistema de Keynes, en el terreno de la teoría del dinero y en el rechazo de la ley de Say pueden encontrarse algunas coincidencias. Keynes rompió con la teoría clásica al señalar que el dinero, en realidad, no funciona sólo como medida del valor y como medio de circulación, sino que también es un depósito de poder de compra. Esto implica que, además de utilizarse para realizar las transacciones, se

demanda dinero como almacén de valor o como tesoro. Esta función del dinero está también presente en Marx, aunque su enfoque es más profundo y fundamentado. Ingresems ahora al tercer apartado.

Las mercancías son valores de uso y son valores. Como valor de uso pueden apreciarse a simple vista. Sin embargo, sostiene Marx, su carácter de valor es inaprensible. Y es cierto. Se puede someter a la mercancía a cualquier tipo de tratamiento con el propósito de “comprobar” su carácter de valor: cortarla en pedazos, triturarla, aplicarle reactivos químicos, ácidos o solventes; se puede hervirla o ponerla bajo un poderoso microscopio. Todo será inútil. Una y otra vez se constará que el valor no puede percibirse, no puede verse, no puede olerse, no puede palparse ni tocarse. Y sin embargo, debe aceptarse que si los distintos valores de uso se igualan y se cambian entre sí, tal como reveló el análisis, se debe exclusivamente a que son valores, es decir, encarnación del trabajo humano que las creó. Son representantes del trabajo humano abstracto. Ahora bien, ¿por qué su materialidad como valores no puede apreciarse empleando nuestros sentidos? La respuesta, como señala Marx, está a la vista: “[r]ecordemos, sin embargo, que las mercancías sólo se materializan como valores en cuanto son expresión de la misma unidad social: trabajo humano, que, por tanto, su materialidad como valores es puramente social” ([1867] 1986: 14). Los cinco sentidos con los que viene dotado el cuerpo humano son perfectamente capaces de percibir la presencia de distintas sustancias naturales pero, por agudos que sean, son completamente incompetentes para detectar la presencia de una sustancia puramente social. Y ésta es, precisamente, la naturaleza del trabajo humano abstracto cristalizado en la mercancía, es decir, del valor. Por eso no se lo puede percibir.

Ahora bien, debe reconocerse también que, pese a esta dificultad, si la mercancía es realmente valor, debe demostrarlo de algún modo. Si fuera un valor pero ese carácter no se expresara de modo alguno, si no desempeñara ninguna función ni le diera a la mercancía ningún carácter particular, la cuestión sería meramente especulativa. Pero no es el caso. El valor efectivamente cuenta con una expresión objetiva: al tratarse de una sustancia social “su materialidad como valores sólo puede revelarse en la relación social de unas mercancías con otras” ([1867] 1986: 15). ¿Cómo “dice”, cómo “comunica” una manzana, retomando el ejemplo que usáramos antes, no sólo que es un valor de uso, lo cual puede constatarse a simple vista, sino que es también un valor? Si la manzana es mirada aisladamente no puede acusar su carácter de valor, pues como valor de uso es sólo eso, un simple valor de uso. El trabajo abstracto cristalizado en ella, por su parte, no aparece por ningún lado, no se lo oye, no se lo ve, no se lo palpa y no tiene sabor alguno. Pues bien, la única forma con la que cuenta el valor para darse a conocer, siendo una sustancia social, es la relación de valor que puede entablar con otras mercancías. Para expresarse, el valor debe relacionarse, por decirlo de algún modo, con alguien de su especie. Y de hecho, las mercancías lo hacen todo el tiempo, inevitablemente, cuando establecen sus relaciones mutuas de cambio.

La relación de cambio más simple que puede entablar una determinada mercancía es la que establece con otra cualquiera. Nuestra manzana, por ejemplo, se intercambia en el mercado por dos lápices. Tomemos esta relación de cambio “1 manzana = 2 lápices”. Ahora sí, cuando se le hace nuevamente la misma pregunta a la mercancía, con el propósito de saber si es un valor puede ella misma dar una respuesta. Imaginemos que se le pudiera preguntar a la manzana cuánto valor. Cuando estaba sola, como valor, la manzana era muda, ahora puede decir “valgo dos lápices”. Por tanto, el valor, como tal, no puede verse, tocarse, olerse ni manifestarse de manera directa en la manzana misma. Pero puede hacerlo en la relación que entabla con otra de su clase, con otra mercancía:

“[l]a relación de valor entre dos mercancías constituye, por tanto, la expresión más simple de valor de una mercancía” ([1867] 1986: 15).

Nótese que al comienzo del análisis de la mercancía el valor de cambio se había presentado como una simple apariencias. Reaparece ahora como un resultado de la investigación, pues se ha descubierto cuál es la forma en la que el valor se manifiesta, y tal cosa se reveló simplemente observando lo que el valor es en sí. Se demuestra así que el valor de cambio es, tal como sostenía Marx en el apartado uno, la forma *necesaria, obligada* de manifestarse del valor. Pero hay mucho más.

Todo el mundo sabe, aunque no sepa más que eso, que las mercancías poseen una forma común de valor que contrasta de una manera muy ostensible con la abigarrada diversidad de formas naturales que presentan sus valores de uso: esta forma es el dinero. Ahora bien, es menester que consigamos nosotros lo que la economía burguesa no ha intentado siquiera: poner en claro la génesis de la forma dinero, para lo cual tendremos que investigar, remontándonos desde esta forma fascinadora hasta sus manifestaciones más sencillas y más humildes, el desarrollo de la expresión del valor que se encierra en la relación de valor de las mercancías. Con ello, veremos, al mismo tiempo, cómo el enigma del dinero se esfuma ([1867] 1986: 15).

En lo que sigue del apartado tercero se recorre el desarrollo de la forma del valor, que se inicia con su expresión más simple y más modesta, la que está contenida en la relación de valor que entablan entre sí dos mercancías cualesquiera (una manzana vale dos lápices, o bien, una manzana = dos lápices), pero que se desenvuelve hasta alcanzar su forma acabada, la forma dinero. Marx llama génesis del dinero la conexión interna y necesaria que existe entre el dinero y la mercancía. De este recorrido que llega hasta el dinero nos detendremos únicamente en la primera forma del valor, su forma simple. De todos modos, según sostiene Marx, “[e]n esta forma simple del valor reside el secreto de todas las formas del valor. Por eso es en su análisis donde reside la verdadera dificultad del problema” ([1867] 1986: 15).

Lo que nos interesa destacar en particular es que el desarrollo de Marx se distingue de todos los sistemas teóricos hasta aquí reseñados porque logra establecer una conexión interna entre la mercancía y el dinero. La economía clásica y el marginalismo se habían limitado a sumar al dinero a sus sistemas, introduciéndolo exotérica y forzosamente dentro de la teoría del valor. De este modo se borraba toda diferencia entre el dinero y las mercancías, y desaparecía todo indicio sobre la necesidad de la existencia del dinero en la producción capitalista. Por tanto, la economía era representada en realidad como un sistema de trueque. Keynes, en cambio, intentó mostrar que el dinero es algo distinto de las restantes mercancías. Sin embargo, como su preocupación se limitó principalmente a demostrar que existe una demanda específica dirigida hacia el dinero, pues de este modo el dinero se escapa del proceso de circulación de las mercancías para entrar en la esfera especulativa, lo único que encontró es que la “liquidez” es un atributo distintivo del dinero, lo cual conduce a una nueva desconexión entre el dinero y la teoría del valor. En *El capital* la aparición del dinero, en cambio, no requiere ninguna maniobra forzada.

La relación de valor “1 manzana = 2 lápices”, así puesta, consigue que el valor de la manzana se manifieste, utilizando a los lápices como el material para expresarse. El papel que desempeña la manzana en esta expresión es totalmente distinto del rol que le toca cumplir a los lápices. El valor de la manzana, dice Marx, toma *la forma del valor relativo*, mientras que los lápices funcionan, dentro de esta expresión, como *mercancía equivalente*. Como puede verse, lo que ocurre aquí es que el valor de la manzana, que por sí solo era incapaz de mostrarse como tal, logra ahora expresarse valiéndose de otra mercancía distinta, el equivalente. Es importante recalcar que el valor de la manzana

consiguió darse a conocer pero no expresándose en el valor de los lápices, sino en su valor de uso. Si nos preguntamos ¿cuánto vale la manzana?, la respuesta es “dos lápices”, no el valor de los dos lápices. De manera que el valor de la manzana se expresa como su contrario, como el valor de uso de los lápices. Y no puede hacerlo de otra forma.

Esta observación denota una circunstancia bastante curiosa: dentro de la relación de valor, el equivalente (los lápices) o, más precisamente, su cuerpo material, su valor de uso, obtiene la capacidad de expresar valor. Aunque esta capacidad le viene dada porque el valor de la manzana lo utiliza como material para manifestarse, la apariencia que presenta es otra distinta: una vez establecida la relación de cambio pareciera que, por contrario, los lápices tuvieran esta capacidad de expresar valor por naturaleza, en virtud de sus propiedades físicas. Es más, también dentro de esta relación, los lápices, en su carácter de equivalente, obtienen un poder completamente novedoso, ya que pueden cambiarse directamente por la manzana y, por tanto, pareciera también que esta capacidad de cambio se la debiera a su naturaleza misma, a sus propiedades físicas, químicas, etc. En efecto, cuando la manzana dice, inocentemente, “valgo dos lápices” está diciendo también que el que tenga en su poder dos lápices tiene la potestad de cambiarlos, según su voluntad, por la manzana. Mientras dentro de esta relación la manzana sólo es condicionalmente cambiable (necesita que el poseedor de los lápices de su consentimiento), los lápices, en contrapartida, son directa e incondicionalmente cambiables por la manzana, su dueño puede cuando desee hacerlo, obtener la manzana sin más trámite, pues la manzana ya ha expresado su voluntad de cambio por los lápices.

El desarrollo de la forma del valor prosigue hasta llegar a la forma dinero, en la que el papel de equivalente es desempeñado por una sola mercancía que se distingue de las demás. Lo fascinante del dinero es que todas las mercancías se rinden ante él, es decir, que es directamente cambiable cualquiera de ellas, según la voluntad de su poseedor. Sin embargo, el origen de la maravillosa propiedad que tiene el dinero de cambiarse incondicionalmente por cualquier otra mercancía está ya resuelto cuando se estudia la expresión del valor en su forma más simple. Poniendo en relación a dos mercancías cualesquiera, como la manzana y los lápices, vemos que la que desempeña el papel de equivalente tiene el poder de cambiarse a su voluntad por la que está expresando su valor de forma relativa, que ya la ha elegido. También puede entenderse ahora porqué los economistas suelen atribuir el poder que tiene el dinero, su cambiabilidad directa, a las propiedades naturales de la mercancía que desempeña el papel de dinero (habitualmente el oro u otro de los metales preciosos). Esta confusión se debe precisamente a que el valor se expresa siempre como su contrario, como el valor de uso del equivalente.

En el apartado tercero se transita el camino que va desde esta forma a la forma total o desarrollada del valor, a la forma general del valor y que desemboca, por último, en la forma dinero. Aunque vale la pena profundizar en cada paso del desarrollo de la forma del valor, debemos ahora abandonarla, dejando esta tarea en manos del lector.

En este apartado Marx concluye con éxito una empresa que sus antecesores ni siquiera intentaron. “Nuestro análisis –sostiene Marx– ha demostrado que la forma del valor o la expresión del valor de la mercancía brota de la propia naturaleza del valor de ésta, y no al revés, el valor y la magnitud del valor de su modalidad de expresión como valor de cambio” ([1867] 1986: 27). Este hecho clave es una clara superación del análisis clásico, fue malentendido por muchos seguidores de Marx y desmiente, de paso, la versión del marginalismo que tiende a confundir al valor de la mercancía con su valor de cambio, al considerar que “la mercancía no tiene valor ni magnitud del valor fuera de

la expresión que reviste en la relación de cambio, o lo que es lo mismo, en los boletines diarios de cotización de los precios” ([1867] 1986: 27).

El fetichismo de la mercancía y su secreto³⁰

Las polémicas que despertó el cuarto apartado del capítulo primero, comenzando por el significado de su título, son innumerables. Aquí nos concentraremos únicamente en lo esencial. Uno de los mensajes centrales que pretendemos atañe a la relación entre este apartado y los anteriores apartados del capítulo primero de *El capital* que ya hemos examinado. Se ha difundido extensamente una práctica, especialmente entre los marxistas que se dedican a la enseñanza de ciencias sociales que no son la economía, que consiste en separar el apartado dedicado al fetichismo de la mercancía de todo el resto del capítulo, valiéndose de la ya mencionada distinción entre la obra estrictamente económica de Marx y su obra sociológica, histórica”, filosófica, etc. El apartado sobre el fetichismo se ha considerado pues, habitualmente y pese a formar parte de *El capital*, un fragmento no económico de la obra y que, por consiguiente, podía y debía ser estudiado aisladamente, como si se tratara de una teoría independiente referida a las formas de la conciencia dentro del régimen capitalista de producción. A contramano de esta tradición, se intentará a continuación demostrar que es muy poco lo que puede sacarse en claro de este apartado si se lo extrae del lugar que ocupa dentro del desarrollo completo del análisis de la mercancía. Dicho de otra forma, este apartado no es un artículo que Marx escribió sobre un tema distinto y que por casualidad insertó en el capítulo primero, sino la conclusión y el final del análisis de la mercancía.

Antes que nada, aclaremos el significado de la palabra fetiche. ¿A qué se refiere exactamente Marx cuando habla del carácter fetichista del mundo de las mercancías? Una fetiche es un “objeto al que se le atribuyen poderes sobrenaturales” (RAE). Las mercancías son fetiches pero, como se verá, son fetiches reales o forzosos dentro del régimen de producción de mercancías. Y lo son, sencillamente, por algo que ya sabemos pero que tiende a naturalizarse: son capaces de entablar relaciones entre sí, relaciones de cambio. Puede afirmarse, por tanto, que tienen el poder “sobrenatural” de igualarse y cambiarse la una por la otra. El término fetiche no podría estar mejor empleado, porque se trata de un poder estrictamente “sobrenatural”, dado que como simples valores de uso, como objetos útiles hechos de sustancias naturales, no pueden cambiarse. En toda época histórica la humanidad produjo valores de uso y los distribuyó entre los miembros sociedad prescindiendo del cambio. Las mercancías, por el contrario, además de ser lo que son desde el punto de vista natural, físico, químico y morfológico tienen el poder de entablar relaciones de cambio entre ellas. La capacidad de cambiarse es de ellas y sólo de ellas, es su poder “sobrenatural”. Como nadie ignora, para que una mercancía particular efectivamente se cambie tiene que valer de su dueño, quien la lleva al mercado y realiza el intercambio. Pareciera entonces que la mercancía no tiene ningún poder, sino que es la voluntad de su dueño la que la obliga a intercambiarse. Sin embargo, si se mira con atención, es la mercancía misma la que tiene el poder de cambiarse y la que efectivamente se cambia por otra, valiéndose de la voluntad de su poseedor. Un ejemplo puede aclarar el asunto: una bomba tiene un determinado poder explosivo, aunque precise siempre de alguien que la detone. Sin la bomba, no hay explosión, por más voluntad que haya de provocarla. De la misma manera, remontándonos al medioevo, vemos que un siervo de la gleba jamás podría torcer con

30. Se recomienda leer previamente el apartado 4.

su voluntad venderle el trigo que ha de entregar como tributo al señor feudal. No puede convertir en mercancía algo que de suyo no lo es. Pero, por lo mismo, el trigo que conforma su tributo no encierra ningún misterio, no tiene ningún poder supraterráneo, pues, volviendo al texto, “precisamente por tratarse de una sociedad basada en los vínculos personales de sujeción no es necesario que los trabajos y los productos revistan en ella una forma fantástica distinta de su realidad. Aquí, los trabajos y los productos se incorporan al engranaje social como servicios y prestaciones; lo que constituye la forma directamente social del trabajo es la forma natural de éste, su carácter concreto, y no su carácter general, como en el régimen de producción de mercancías [...]. Por tanto, cualquiera que sea el juicio que nos merezcan los papeles que aquí representan unos hombres frente a otros, el hecho es que las relaciones sociales de las personas en sus trabajos se revelan como relaciones personales suyas, sin disfrazarse de relaciones sociales entre las cosas, entre los productos de su trabajo” ([1867] 1986: 42). Cuando se tiene una mercancía en el bolsillo, en cambio, se posee algo que tiene el poder de cambiarse.

Pues bien, ¿qué es lo que le otorga a las mercancías este poder especial y que las convierte por tanto en fetiches? No hay ningún misterio, esto ha sido revelado ya por el análisis de la mercancía. Veamos de dónde no brota: “el carácter místico de la mercancía no brota –responde Marx– de su valor de uso. Pero tampoco brota del contenido de sus determinaciones de *valor*” ([1867] 1986: 42). En efecto, los valores de uso, en tanto simples cosas útiles, no son cambiables, no guardan relaciones entre sí más allá de las que entablan sus productores y dueños. Tampoco el secreto reside, como sabemos, en el contenido de sus determinaciones de valor. Es decir, el carácter místico de la mercancía no surge ni de la sustancia del valor, el trabajo abstracto, ni de aquello que establece la magnitud del valor, el tiempo de trabajo que se requiere para producir cada artículo. En primer lugar, como se discutió más arriba, en toda sociedad el hombre realizó trabajo abstracto, pues necesariamente debió gastar energía humana en la producción de valores de uso. Sin embargo, los productos de estos trabajos abstractos (y a la vez concretos) carecían del poder especial de entablar relaciones entre sí: el trigo no valía, en general, una armadura o una parcela de tierra, por caso. No hay más que volver sobre nuestros pasos para encontrar lo que les proporciona a los productos su sello de mercancía y, con él, el poder sobrenatural que poseen para relacionarse y cambiarse entre sí. El origen de esta cualidad no es otro que el carácter privado, autónomo e independiente del trabajo que las produjo.

Si los objetos útiles adoptan la forma de mercancías es, pura y simplemente, porque son *productos de trabajos privados independientes los unos de los otros*. El conjunto de estos trabajos privados forma el trabajo colectivo de la sociedad. Como los productores entran en contacto social, al cambiar entre sí los productos de su trabajo, es natural que el carácter específicamente social de sus trabajos privados sólo resalte dentro de este intercambio. También podríamos decir que los trabajos privados sólo funcionan como eslabones del trabajo colectivo de la sociedad por medio de las relaciones que el cambio establece entre los productos del trabajo y, a través de ellos, entre los productores. Por eso, ante éstos, las relaciones sociales que se establecen entre sus trabajos privados *aparecen* como lo que son; es decir, no como relaciones directamente sociales de las personas en sus trabajos, sino como *relaciones materiales* entre personas y *relaciones sociales entre cosas* (Marx [1867] 1986: 38).

Cuando los trabajos se realizan privadamente, los hombres, por definición, no pueden entablar entre sí una relación directa en sus trabajos. No pueden conjuntamente organizar la masa completa de los trabajos que participan en la producción, pues las distintas unidades de este trabajo operan autónomamente las unas de las otras. Sin

embargo, sin lugar a dudas, todas esas unidades que trabajan autónomamente forman parte del trabajo colectivo de la sociedad, y, por tanto, al desenvolverse independientemente los unos de los otros, los distintos trabajos no denotan de manera directa su carácter social.³¹ Son porciones que integran el trabajo social y colectivo, pero no se realizan ni organizan de esa manera, sino precisamente como si fueran lo contrario, es decir, como trabajos privados. De alguna manera esta unidad que aparece separada y fragmentada debe resolverse, pues todos los trabajos en la sociedad capitalista son en realidad otras tantas partes de un sólo proceso social y se encuentran interconectados, en el sentido de que sin planificarlo así, y a veces sin siquiera saberlo, unos trabajan para otros. Son trabajo social. Sin embargo, los trabajos actúan independientemente, como si no tuvieran relación, como si no fueran partes integrantes del trabajo social, porque en concreto se comportan como trabajos privados. ¿Dónde y cómo aparece expresado el carácter social de esos trabajos privados? El contenido social de los distintos trabajos no puede manifestarse en los trabajos mismos que se han realizado como si no tuvieran conexión alguna y que no se han puesto de acuerdo entre sí. De esta manera, el carácter social de los trabajos no tiene otra forma de existir que en los productos; productos que, por lo mismo, dejan de ser simples productos, simples valores de uso, para convertirse ahora en mercancías y como tales en las portadoras materiales del carácter social de los diversos trabajos que las produjeron. Es por eso que las mercancías son encarnaciones del trabajo humano en tanto simple trabajo humano igual y, por tanto, se igualan socialmente entre sí. Ya lo sabíamos: son valores. Como valores entablan entre ellas las relaciones sociales que sus productores no pueden establecer, justamente por el carácter privado con que se realiza el trabajo. He aquí la explicación que buscábamos.

¿Qué les pasa entonces a los hombres, sus productores, cuando se enfrentan con los productos convertidos en mercancías? Al enfrentarse a su producto como mercancías, los productores no pueden hacer otra cosa que someterse, aun cuando no la comprendan, a su forma de valor. Los productos, ahora mercancías, se relacionan entre sí, entablan relaciones sociales, pero no por ser simples cosas útiles, sino por representar lo que tienen de igual todos los trabajos que los produjeron, es decir, como cristalizaciones, como coágulos de trabajo humano abstracto en la magnitud socialmente necesaria. Los hombres sólo pueden establecer entre sí relaciones materiales en sus trabajos, pues las relaciones sociales están portadas por las cosas que producen. En tal sentido, las variaciones de los precios son para los productores el resultado de un proceso que opera a sus espaldas y “cobra a sus ojos la forma de un movimiento de cosas bajo cuyo control están, en vez de ser ellos quienes las controlen” (Marx [1867] 1986: 40). Esto quiere decir que para tomar sus decisiones de producción deben mirar los precios de las mercancías, que no son más que la expresión de sus valores, pues no tienen otro remedio.

Aclaremos ahora un frecuente malentendido. Que las mercancías sean fetiches no es una percepción equivocada, una falsa conciencia de los productores y poseedores de mercancías en el capitalismo, sino que este poder de los productos es un resultado de la forma en la que necesariamente se organiza el proceso productivo cuando los trabajos se despliegan con independencia los unos de los otros. Esto nunca podría ocurrir en una “una sociedad basada en los vínculos personales de sujeción [donde] no es necesario que los trabajos y los productos revistan en ella una forma fantástica distinta de su realidad” (Marx [1867] 1986: 42).

31. Ver Iñigo Carrera (1993).

Y hace falta que la producción de mercancías se desarrolle en toda su integridad, para que de la propia experiencia nazca la conciencia científica de que los trabajos privados que se realizan independientemente los unos de los otros, aunque guarden entre sí y en todos sus aspectos una relación de mutua interdependencia, como *eslabones elementales que son de la división social del trabajo*, pueden reducirse constantemente a su grado de proporción social, porque en las *proporciones* fortuitas y sin cesar oscilantes *de cambio* de sus productos se impone siempre como *ley natural* reguladora el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, al modo como se impone la ley de la gravedad cuando se le cae a uno la casa encima (Marx [1867] 1986: 37).

No es por un error de apreciación. Por el contrario, cuando los productores deben tomar sus decisiones de producción, en lugar de establecer una coordinación entre sí que está negada por el carácter privado de sus trabajos, deben observar a las mercancías y, más precisamente, el precio, en tanto forma del valor de las mismas. No hay otro camino. No hay más remedio que ponerse bajo el mando de las cosas que producen. Es “una sociedad de productores de mercancías cuyo régimen social de producción consiste en comportarse respecto a sus productos como mercancías, es decir como valores, y en relacionar sus trabajos privados, revestidos de esta forma material, como modalidades del mismo trabajo humano” (Marx [1867] 1986: 37). De manera que “[l]o que ante todo interesa prácticamente a los que cambian unos productos por otros, es saber cuántos productos ajenos obtendrán por el suyo propio, es decir, en qué proporciones se cambiarán unos productos por otros. [...] En realidad, el carácter de valor de los productos del trabajo sólo se consolida al funcionar ellos como magnitudes de valor. Éstas cambian constantemente, sin que en ello intervengan la voluntad, el conocimiento previo ni los actos de las personas entre quienes se realiza el cambio” (Marx [1867] 1986: 37).

Como sabemos ya, la producción de mercancías no es más ni menos que un modo histórico particular en el que la sociedad organiza su trabajo colectivo. Esta forma de organización supone la inexistencia de relaciones sociales directas entre los productores. Por el contrario, los trabajos tienen el carácter de trabajos privados. Por tanto, el carácter social del trabajo cobra sólo una existencia objetiva como un atributo materializado en el producto, es decir, en los valores de las mercancías. Son las mercancías, en consecuencia, las que tienen el poder de relacionarse entre sí, cambiándose mutuamente en representación del trabajo de sus productores y cobrando, por así decir, movimiento autónomo. Parecen adquirir vida propia, como diría Smith, parecen estar dominadas por una mano invisible que opera a espaldas de los productores.³²

***El origen de la ganancia*³³**

No podemos concluir este abreviado recorrido por la contribución de Marx sin penetrar en sus hallazgos acerca del origen de la ganancia. El método de exposición empleado nos obliga a seguir rigurosamente la secuencia adoptada en *El capital*, sin pasar por alto los pasos intermedios. Sin embargo, pasaremos directamente al capítulo cuarto y nos limitaremos a tomar algunos elementos que permitan comparar preliminarmente esta concepción de la ganancia con las diversas explicaciones proporcionadas en el sistema clásico, marginalista y keynesiano.

32. Nos vemos forzados a saltar los importantísimos capítulos segundo y tercero, que nuevamente dejamos en manos del lector.

33. Se recomienda leer el capítulo cuarto.

Recapitemos brevemente. Como también ocurre con otras categorías de su sistema, Smith no proporciona una explicación única sobre la fuente del beneficio. Lo que consigue, en cambio, con convicción, consistencia y firmeza es rechazar algunas teorías entonces consagradas sobre el origen de la ganancia. La ganancia, se dice en *La riqueza*, no es equivalente a un “salario” que se le paga al capitalista por su trabajo de concepción, control, supervisión u organización del proceso productivo. No retribuye el esfuerzo del empresario.³⁴ No es tampoco, como creían los mercantilistas, una diferencia que surge en las operaciones de compraventa realizadas en el mercado, es decir, por vender caro lo que antes se ha comprado más barato (*profit upon alienation*). ¿Qué es, de dónde proviene, pues, la ganancia que recibe el capitalista? Smith no parece poder decidirse por una sola respuesta. Como en otros campos, anticipa algunas de las teorías de la ganancia que luego serán acogidas por diversas corrientes, aunque lo hace de una manera desordenada y poco sistemática.

Smith explica la ganancia como una recompensa que recibe el capitalista, no por ser el capataz o el gerente de la empresa, sino porque compromete su capital. La ganancia sería entonces una retribución por el riesgo que corre el que realiza una inversión. Pero, a su vez, se puede interpretar que Smith cree que la ganancia es un fruto genuino de la actividad productiva que realiza el capital. Es como si el capital produjera por sí mismo valor y riqueza. Más adelante, en el capítulo sexto Smith parece sostener que tanto la ganancia como la renta constituyen deducciones aplicadas al producto del trabajo; el capitalista y el terrateniente están en posición de imponer estos cargos al trabajador una vez que deja éste de ser propietario de los medios de producción y que además se ve obligado a emplear tierras que han sido apropiadas privadamente. El trabajador –dice Smith– deja de conservar para sí el producto íntegro de su trabajo y se ve forzado a compartirlo. Por tanto, una porción del producto del trabajo toma cuerpo en la ganancia. Por último, también en el mismo capítulo sexto, Smith eleva a la ganancia a una categoría más alta: la convierte en un componente autónomo del precio, ya que el salario, la ganancia y la renta se transforman en las “fuentes de todo valor de cambio”. Vemos pues que en lugar de una sola teoría coexisten en *La riqueza* varias distintas.

Ricardo, en este plano, lejos de aclarar la cuestión, agrega aún más ambigüedad y confusión. Fiel a su estilo expositivo, lacónico y más analítico, en lugar de abordar de manera frontal el interrogante sobre la fuente de la ganancia, se limita simplemente a estudiar cómo se determina su magnitud, abocándose así a la dimensión cuantitativa y rehuyendo de toda explicación conceptual. Su única preocupación es el monto de la ganancia, cuándo se eleva o se reduce, cómo afectan estos movimientos a los precios, pero no parece interesarle, en cambio y a diferencia de Smith, discutir su naturaleza. La distancia con Smith es apreciable también en el terreno de los resultados que alcanza. En primer lugar, a contramano del capítulo sexto de *La Riqueza*, para Ricardo los precios no se obtienen sumando el salario natural y la ganancia promedio, sino que el valor depende exclusivamente de la cantidad de trabajo requerida para producir cada mercancía. Afirma además que los instrumentos de trabajo –sinónimos de capital para Ricardo– cuando intervienen en la producción de un artículo no crean más valor sino que su propio valor se transfiere al producto. Una elevación del salario, por su parte, ocasiona solamente la reducción de los beneficios pero nunca se resuelve en el incremento de los precios. De aquí parece deducirse, aunque Ricardo nunca lo diga, que el salario y la ganancia tienen una única fuente, la misma que el valor, y que tal fuente no es otra que el trabajo.

34. Esta explicación reapareció recientemente en algunos libros de texto marginalistas de microeconomía, en donde se postula que además de los tres factores productivos habituales, la tierra, el trabajo y el capital, existe uno adicional: el factor empresarial u organizativo, que merece una retribución especial.

Sin embargo, antes de agotar sus estudios sobre el valor, Ricardo introduce una serie de problemas vinculados con la división del capital en capital fijo y capital circulante. Observa entonces que capitales de igual tamaño, más allá de la proporción que de ellos se destine al pago de salarios, arrojan siempre una ganancia de igual magnitud. La ganancia es siempre proporcional al monto del capital. Hay aquí una dificultad visible, porque, según Ricardo, la cantidad de trabajo determina la magnitud de valor del producto y los medios de producción sólo transfieren su propio valor al producto, de manera que sobre esta base no se comprende porqué los capitales del mismo tamaño que utilizan distintas cantidades de trabajo obtienen ganancias iguales. Lo lógico sería que cantidades distintas de trabajo crearan más o menos valor y más o menos ganancia, más allá del capital fijo que se utilice. Ricardo no consigue resolver el dilema por él mismo planteado al pasar por alto una pregunta obvia: ¿cuál es la fuente de la ganancia? En lugar de hacerlo, intenta preservar su ley del valor a través de una desafortunada modificación.

El marginalismo pretende revocar todas las leyes y principios sobre los que se apoya el sistema clásico. El primer paso de los marginalistas consiste en negar que el valor de las mercancías está asociado con las condiciones de producción (sea a través de los costos o de la cantidad de trabajo). De esta manera, Jevons, Menger y Walras proponen simultáneamente una teoría del valor circumscripita al proceso de cambio. Construyen a tal efecto el “modelo del intercambio puro” que parte de “suponer” que los dueños de las mercancías, en lugar de obtenerlas a través de la producción o de la compra, las reciben gratuitamente, como el maná con el que el pueblo de Israel se alimentó al cruzar el desierto. Se adultera así el verdadero origen de las mercancías, que en la sociedad capitalista son en su mayoría fabricadas por empresas que buscan obtener por su intermedio un beneficio. Después de haberlas recibido gratis, los dueños de las mercancías se lanzan a cambiarlas. En este ejercicio imaginario los precios dependen, por un lado, de los gustos de los propietarios y, por el otro, de las cantidades que arbitrariamente se les han asignado.

Para los primeros marginalistas, la utilidad marginal se convierte en la determinación del precio. ¿Cómo se obtiene, pues, la ganancia? Cada uno de los marginalistas ofreció una explicación diferente que intentó anexar a la misma teoría del valor. Existe, no obstante, un punto en común: el precio de la mercancía dado por la utilidad marginal es lo que determina el salario, la ganancia y la renta, y no al revés. No es raro que así sea, pues el propósito principal de la revolución marginalista era rechazar la teoría de los costos de producción para la que los precios surgen de la suma de estas retribuciones. Es recomendable avanzar hasta Marshall, el autor que le da una forma acabada al sistema marginalista.³⁵

Para Marshall, el interés, es decir, la retribución del capital se determina –al igual que la retribución a los restantes factores productivos– en un mercado específico a través de la acción recíproca de la oferta y la demanda. En el mercado de capital “libre”, la oferta de capital no es otra cosa que el ahorro de los individuos. Para ahorrar hay que dejar de consumir, y sólo estará dispuesto a ahorrar, posponiendo el consumo, quien reciba algo a cambio de este sacrificio. El interés es precisamente la retribución que recibe el dueño del capital como compensación por el sufrimiento que le produce el acto de “esperar” (o, como antiguamente lo llamaba Senior, de “abstenerse”). Ahora bien, ¿de dónde sale el monto requerido para pagarle al capitalista? La compensación que

35. No debe olvidarse, empero, que Marshall no se muestra demasiado generoso con Jevons, Menger y Walras. Según su opinión, lejos de iniciar una revolución se limitaron a mejorar el análisis de la demanda, mientras que Ricardo, que se había concentrado casi exclusivamente en las condiciones de la oferta, era quien había sentado las genuinas bases de la teoría del valor.

recibe el dueño del capital proviene del incremento del producto obtenido por el empleo de capital. El capital es, además, en sí mismo “productivo”. Este punto de vista, aunque también antiguo, cobra en el moderno marginalismo un giro muy novedoso y es, adicionalmente, un elemento central para la construcción de su sistema. Al igual que el trabajo, el capital, un objeto físico e inanimado, eleva el volumen del producto. En síntesis: la retribución del capital, el interés, debe compensar, por un lado, el sacrificio de la espera, pero puede hacerlo porque, por el otro, se iguala a la “productividad” del capital.³⁶

De Marshall pasamos, por último a Keynes. Para el autor de *La teoría general*, el capital no es productivo y el ahorro, aunque es una forma de posponer el consumo, no involucra un sufrimiento que deba ser recompensado con el interés. El interés, según Keynes, por el contrario, es un fenómeno puramente monetario que nada tiene que ver con la productividad o el ahorro, sino únicamente con la renuncia a la liquidez. Debe entonces distinguirse el interés del rendimiento del capital. Los bienes de capital proporcionan una diferencia entre su precio de costo y el precio al que pueden venderse sus servicios debido a que la inversión en equipos está limitada y, por consiguiente, el capital es escaso. Esta explicación de la eficiencia marginal del capital desemboca en una peculiar conclusión: en el capitalismo la ganancia puede perfectamente desaparecer, siempre y cuando la cantidad de equipo sea incrementada hasta satisfacer la demanda de servicios de capital. A través de una decidida intervención el Estado puede elevar la producción de bienes de capital acabando con la ganancia (Keynes denomina eutanasia del rentista a este esfuerzo).

Regresemos a *El capital*. Uno de los descubrimientos que dio fama al libro es su investigación sobre el origen de la ganancia o, mejor dicho, el origen de la plusvalía. Se comienza por el resultado al que se había arribado en el capítulo primero, es decir, el desdoblamiento en mercancía y dinero (recuérdese que hemos omitido aquí los capítulos segundo y tercero). Dice Marx: “[l]a circulación de mercancías es el punto de arranque del capital. [...] Si prescindimos del contenido material de la circulación de mercancías, del intercambio de diversos valores de uso, y nos limitamos a analizar las formas económicas que este proceso engendra, veremos que su resultado final es *el dinero*. Pues bien; este resultado final de la circulación de mercancías es la *forma inicial en que se presenta el capital*” (Marx [1867] 1986: 103). En la superficie de la circulación puede verse que cuando el dinero actúa como capital, se arroja una determinada cantidad de dinero para obtener luego una cantidad mayor.

Este incremento o excedente que queda después de cubrir el valor primitivo es lo que yo llamo *plusvalía* (*surplus value*). Por tanto, el valor primeramente desembolsado no sólo se conserva en la circulación, sino que su *magnitud de valor* experimenta, dentro de ella, un cambio, se incrementa con una *plusvalía*, se *valoriza*. Y este proceso es el que lo convierte en *capital*. [...] [L]a circulación del dinero como capital lleva en sí mismo su fin, pues la *valorización del valor* sólo se da dentro de este proceso constantemente renovado. El movimiento del capital es por tanto, incesante (Marx [1867] 1986: 107-108).

¿De dónde surge esta diferencia entre el valor original que se ha lanzado y el valor que retorna como una suma mayor de dinero? En otras palabras, ¿cuál es el secreto de la formación de la plusvalía? Marx sostiene que la plusvalía no puede originarse en la circulación misma, pues quitando las excepciones (el robo o la estafa), no es fácil obtener mediante el cambio sistemáticamente más valor que el original. Y si acaso

36. En su libro *Capital e interés* ([1884] 1947), Böhm Bawerk, marginalista de la escuela austriaca, propone una tipificación para las distintas teorías de la ganancia (interés) y critica agudamente a la teoría de la espera y de la productividad de Marshall.

alguien lograra hacerlo, cosa que indudablemente puede ocurrir, lo que una parte gana es exactamente igual a lo que pierde la otra. Puede explicarse así la aparición de una ganancia individual, pero nunca la creación de plusvalía en general, porque las diferencias positivas y las negativas, las ganancias de quienes venden sus mercancías por encima de su valor se anulan con las pérdidas de los que las venden por menos. Si, en cambio, todos los vendedores lograran simultáneamente recargar un 10% los precios de sus mercancías este crecimiento simultáneo de los precios no representaría una verdadera ganancia real para nadie. “Por muchas vueltas que le demos, el resultado será siempre el mismo. Si se cambian equivalentes, no se produce plusvalía, ni se produce tampoco aunque se cambien valores no equivalentes. La circulación o el cambio de mercancías no crea valor” (Marx [1867] 1986: 118).³⁷

Si la plusvalía no proviene de la circulación, entonces deberá provenir de algún otro lado. ¿Puede crearse plusvalía en la esfera de la producción? No, responde Marx. Cuando se producen mercancías mediante el trabajo, se produce valor, pero es imposible producir valores que a su vez engendren más valor. Y esta es la peculiaridad que precisamente distingue al capital. La conclusión es, por tanto, intrigante: “el capital no puede brotar de la circulación, ni puede brotar tampoco fuera de la circulación. Tiene necesariamente que brotar en ella y fuera de ella, al mismo tiempo” (Marx [1867] 1986: 120). Para que esto ocurra, el dinero que se lanza a la circulación, si es que pretende funcionar como capital, debe encontrar una mercancía “cuyo *valor de uso* posea la peregrina cualidad de ser *f fuente de valor*, cuyo consumo efectivo fuese, pues, al propio tiempo, *materialización de trabajo*, y, por tanto, *creación de valor*. Y, en efecto, el poseedor de dinero encuentra en el mercado esta mercancía específica: la capacidad de trabajo o la fuerza de trabajo” (Marx [1867] 1986: 120).

En consecuencia, el dinero se convierte en capital cuando junto con los medios de producción adquiere otra mercancía, la fuerza de trabajo. Pero el incremento del valor, demuestra Marx, no proviene de estafar al obrero, si por estafar se entiende comprar algo por menos que lo que vale. El plusvalor aparece aun cuando todas las mercancías, inclusive la fuerza de trabajo, se pagan por su valor íntegro. Demuestra, pues, cómo brota el plusvalor del cambio de equivalentes.

Como cualquiera otra mercancía, el valor de la fuerza de trabajo viene dado por la cantidad de trabajo que requiere su producción. En este caso, la magnitud de valor es igual al tiempo de trabajo requerido para producir los *medios de la vida* del obrero.³⁸

El uso de la fuerza de trabajo es *el trabajo mismo*. El comprador de la fuerza de trabajo la consume haciendo *trabajar* a su vendedor. Este se convierte así en fuerza de trabajo *en acción*, en obrero, lo que antes sólo era *en potencia*. [...] Y nuestro capitalista persigue dos objetivos. En primer lugar, producir un valor de uso que tenga un valor de cambio, producir un artículo destinado a la venta, una mercancía. En segundo lugar, producir una mercancía

37. “La propia economía vulgar –dice Marx–, con no sospechar siquiera lo que es el valor, siempre que quiere, a su modo, investigar el fenómeno en toda su pureza, parte del supuesto de que la demanda y la oferta *se equilibran*, cesando por tanto, en absoluto, sus efectos. Por consiguiente, si con relación al *valor de uso* ambas partes contratantes pueden salir ganando, es imposible que respecto al *valor de cambio* ganen las dos. [...] En su forma pura, el cambio de mercancías es siempre un cambio de equivalentes y, por tanto, no da pie para lucrar obteniendo más valor” (Marx [1867] 1986: 113).

38. Marx no postula, como hacían Ricardo o Malthus, un salario de subsistencia, pues “[a]demás, el volumen de las llamadas necesidades naturales, así como el modo de satisfacerlas, son de suyo un producto histórico que depende, por tanto, en gran parte, del nivel de cultura de un país y, sobre todo, entre otras cosas, de las condiciones. los hábitos y las exigencias con que se haya formado la clase de los obreros libres. A diferencia de las otras mercancías, la valoración de la fuerza de trabajo encierra, pues, un elemento histórico moral” (Marx [1867] 1986: 124). A este monto debe agregarse, además, lo necesario para que los obreros se reproduzcan “como raza” y los gastos de educación y aprendizaje para que su fuerza de trabajo tenga las cualidades requeridas.

cuyo valor cubra y rebase la suma de valores de las mercancías invertidas en su producción, es decir, de los medios de producción y de la fuerza de trabajo, por los que adelantó su buen dinero en el mercado de mercancías. No le basta con producir un valor de uso; no, él quiere producir una mercancía; no sólo un valor de uso, sino un valor; y tampoco se contenta con un valor puro y simple, sino que aspira a una plusvalía, a un valor mayor (Marx [1867] 1986: 130 y 138).

El misterio del origen de la plusvalía queda entonces develado: el capitalista paga la fuerza de trabajo por su valor, pero ni bien la adquiere la pone a trabajar durante la jornada completa, para su provecho. Basta con que el trabajo requerido para cubrir el valor de la fuerza de trabajo represente menos tiempo que la jornada de trabajo completa para que el capitalista obtenga por la venta de sus mercancías más valor que el que ha invertido originalmente, es decir, una plusvalía. Si, por ejemplo, la jornada normal de trabajo tiene ocho horas de duración, mientras que la producción de los medios de vida del obrero requiere sólo cuatro horas de trabajo, la diferencia, encarnada en el valor de las mercancías que produce el obrero durante el día, queda en manos del el capitalista. El plusvalor no se origina en la trasgresión de la ley del valor, sino en la porción de trabajo que no se le paga al obrero y que es propiedad del capitalista. La teoría de la plusvalía se ha denominado, por eso, teoría de la explotación. Así, el sistema de Marx consigue explicar el origen de la ganancia manteniendo la consistencia con la determinación del valor por el tiempo de trabajo. Más aun, se ha descubierto cómo el dinero se convierte en capital.

Para obtener una imagen acabada del sistema de Marx debería continuarse el desarrollo completo contenido en *El capital*, lo que excede el alcance de este libro. No obstante, hay tres puntos que exigen una aclaración particular. El primero es que la teoría de la plusvalía ofrecida por Marx difiere, como puede verse, de las explicaciones de la ganancia de los clásicos, de los marginalistas y de Keynes. En segundo lugar, que el descubrimiento de la formación del plusvalor no es más que un desarrollo del análisis de la mercancía y de la génesis del dinero, empleando exactamente el mismo método.

Por último, hay que dejar en claro que Marx no se contenta con este descubrimiento, sino que se cuida de distinguir la plusvalía, tal como acaba de obtenerse, de las diversas formas que reviste esa plusvalía: la ganancia del empresario, la tasa de interés, la renta de la tierra. La plusvalía, en rigor, se distribuye entre los capitales según una cuota general de ganancia que, a su vez, se desdobra en ganancia empresarial e interés; la renta de la tierra, por su parte, es la forma que adopta la ganancia extraordinaria basada en el agro y la minería. De manera que hasta aquí, estrictamente hablando, no se analizado todavía la ganancia como tal. En realidad, Marx le había reprochado a la economía política clásica su intento de comprender las determinaciones de la ganancia antes de haber agotar el estudio del valor y el plusvalor. La plusvalía, tal como la hemos estudiado, no es inmediatamente ganancia. De hecho, no guarda una proporción con la inversión de capital en fuerza de trabajo y medios de producción. Nuevamente en este punto se descubre que la apariencia de los fenómenos difiere de su contenido interno. Habrá que llegar hasta el tomo tercero de *El capital* para que este nuevo problema sea investigado. Con respecto a los intentos anteriores y, por extensión, a muchos de los posteriores, dice Marx en las *Teorías de la plusvalía*:

Como Smith desarrolla en realidad la plusvalía, aunque no lo haga expresamente bajo la forma de una determinada categoría, distinta de las diferentes formas bajo las que se manifiesta, la confunde luego directamente con la forma más desarrollada de la ganancia. Y este defecto pasa de él a Ricardo y a todos sus sucesores. Lo que da pie (sobre todo en Ricardo, en quien esto se destaca con mayor fuerza, ya que en él la ley fundamental del valor se afirma con una unidad y consecuencia más sistemáticas, lo que hace que las

inconsecuencias y contradicciones se acusen también con mayor relieve) a una serie de inconsecuencias, contradicciones no resueltas e incongruencias, que los ricardianos tratan de resolver, escolásticamente, por medio de giros retóricos. El tosco empirismo se trueca aquí en falsa metafísica, en escolasticismo, que se esfuerza por derivar de la ley general, directamente, por la vía de la abstracción formal, o descartarlos mediante la especulación, a tono con ella, una serie de fenómenos empíricos innegables (Marx [1859] 1987a: 80).

Con lo hecho, no obstante, arribamos a una versión preliminar y aun abstracta del sistema de Marx, con su correspondiente teoría del valor, del dinero y de la distribución. Tomando las precauciones del caso, esta versión puede ser confrontada con el sistema clásico, el sistema marginalista y el sistema de Keynes.

Bibliografía citada.

- ARISTÓTELES ([-350] 1997) *Política*, Madrid, Alianza.
- ASIMOV, I. ([1973] 1985) *Introducción a la ciencia*, Barcelona, Plaza & Janes.
- BARBER, W. J. (1990) Does Scholarship in the History of Economics Have a Useful Future? *Journal of History of Economic Thought*, 12, 110-231.
- BITTERMAN, H. J. (1940) Adam Smith's Empiricism and the Law of Nature: I *The Journal of Political Economy*, 48, 487-520.
- BLANCHARD, O. (1997) *Macroeconomía*, Madrid, Prentice Hall.
- BLAUG, M. ([1962] 1985) *Teoría económica en retrospectiva*, México DF, Fondo de Cultura Económica.
- (2001) No History of Ideas, Please, We're Economist. *The Journal of Economic Perspectives*, 15, 145-164.
- BLEANEY, M. (1985) *The Rise and Fall of Keynesian Economics*, Hampshire and Londres, Macmillan.
- BÖHM-BAWERK, E. V. ([1884] 1947) *Capital e interés*, México DF, Fondo de Cultura Económica.
- ([1896] 2000) *La conclusión del sistema marxiano*, Madrid, Unión editorial.
- BOULDING, K. E. (1971) After Samuelson Who Needs Adam Smith? *History of Political Economy* 3, 225-37.
- CORRY, B. A. (1975) Should Economists Abandon Hope? *History of Political Economy*, 72.
- COSTA, A. (2005) Sobre el Estado Mínimo de Adam Smith. Un estudio del origen y la naturaleza del Soberano en la Riqueza de las Naciones. Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas (UBA).
- CRAFTS, N. F. R. & HARLEY, C. H. (1992) Output Growth and the British Industrial Revolution: A Restatement of the Crafts-Harley View. *The Economic History Review*, 45, 703-730.
- CHALK, A. F. (1951) Natural Law and the Rise of Economic Individualism in England. *The Journal of Political Economy*, 59, 332-347.
- DARWIN, C. ([1859] 2006) *El origen de las especies*, Madrid, Edaf.
- DE ANGELIS, M. (1995) Beyond the Technological and Social Paradigms : A Political Reading of Abstract Labour as the Substance of Value. *Capital and Class*, 57.
- DE VROEY, M. (2004) The History of Macroeconomics Viewed Against the Background of the Marshall-Walras Divide. *Journal of Economic Literature*, 220.
- EICHENGREEN, B. & HATTON, T. (1988) Interwar Unemployment in International Perspective. *Institute for Research on Labor and Employment Working Paper Series*.
- EKELUND, R. B. & HÉBERT, R. F. (1992) *Historia de la teoría económica y de su método*, Madrid, McGraw Hill.
- ENGELS, F. (1983) *Anti - Dühring. La subversión de la ciencia por el señor Eugen Dühring*, México DF, Grijalbo.
- ([1894] 1987) Complemento al prólogo. En MARX, C. (Ed.) *El capital. Crítica de la economía política. Tomo III.* . México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- ([1891] 1987) Introducción a Trabajo asalariado y capital. En MARX, C. & ENGELS, F. (Eds.) *Obras fundamentales*. México, Fondo de Cultura Económica.

- FRIEDMAN, M. (1953) The Methodology of Positive Economics. En FRIEDMAN, M. (Ed.) *Essays In Positive Economics*. Chicago, Univ. of Chicago Press.
- GALBRAITH, J. K. ([1975] 1983) *El dinero. De dónde vino. Adónde fue*, Buenos Aires, Hyspamerica.
- GUERRERO, D. (1997) *Historia del pensamiento económico heterodoxo*, Madrid, Trotta.
- HANDS, D. W. (1993) *Testing, Rationality, and Progress: Essays on the Popperian Tradition in Economic Methodology* Lanham, Rowman & Littlefield Publishers.
- HAYEK, F. A. ([1976] 2004) Introduction. En Menger, C. (Ed.) *Principles of Economics* Ludwig von Mises Institute. Electronic online edition.
- HICKS, J. R. (1936) Review of The General Theory. *Economic Journal*, 253.
- (1937) Mr. Keynes and the Classics: A Suggested Interpretation. *Econometrica*, 5, 147-159.
- ([1939] 1974) *Valor y Capital*, México DF, Fondo de Cultura Económica.
- HILFERDING, R. ([1910] 1973) *El capital financiero*, Madrid, Tecnos.
- HOBBSAWM, E. (1976) Del feudalismo al capitalismo. En HILTON, R. (Ed.) *La transición del feudalismo al capitalismo*. Barcelona Crítica.
- ([1975] 1998) *La era del capital, 1848-1875*, Barcelona, Crítica.
- (1998) *La era del imperio, 1875-1914*, Buenos Aires, Grijalbo Mondadori.
- HOBSON, J. A. (1902) *Imperialism*, Londres.
- HORKHEIMER, M. & ADORNO, T. W. ([1966] 1998) *Dialéctica de la Ilustración. Fragmentos filosóficos*, Valladolid, Trotta.
- HUME, D. (1987) Essays, Moral, Political, and Literary. en <http://www.econlib.org/library/LFBooks/Hume/hmMPL28.html>.
- IÑIGO CARRERA, J. (1993) *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas.
- (2007) *Conocer el capital hoy. Usar críticamente El Capital*, Buenos Aires, Imago Mundi.
- JEVONS, W. S. ([1871] 1998) *La teoría de la economía política*, Madrid, Pirámide.
- KEYNES, J. M. ([1930] 1935) *A Treatise on Money*, Londres, Harcourt, Brace and Company.
- ([1926] 1949) Alfredo Marshall. En MARSHALL, A. (Ed.) *Obras escogidas*. México DF, Fondo de Cultura Económica.
- ([1939] 1973) Preface to French Edition of the General Theory. En DONALD, M. (Ed.) *The collected writings of John Maynard Keynes. Vol 7*. Londres, Macmillan for The Royal Economic Society.
- ([1936] 1973) Preface to German Edition of the General Theory. En DONALD, M. (Ed.) *The collected writings of John Maynard Keynes. Vol 7*. Londres, Macmillan for The Royal Economic Society.
- ([1923] 1996) *Breve tratado sobre la reforma monetaria*, México DF, Fondo de Cultura Económica.
- ([1919] 1997) *Las consecuencias económicas de la paz*, Barcelona, Folio.
- ([1933] 1997) Los medios para la prosperidad. En KEYNES, J. M. (Ed.) *Ensayos de persuasión*. Barcelona, Folio.
- ([1925] 1997) ¿Soy un liberal? En KEYNES, J. M. (Ed.) *Ensayos de persuasión*. Barcelona, Folio.
- ([1936] 2005) *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- KICILLOF, A. (2004) *La macroeconomía después de Lord Keynes*, Buenos Aires, Documentos CEPLAD.

- (2007) *Fundamentos de la Teoría General. Las consecuencias teóricas de Lord Keynes*, Buenos Aires, EUDEBA.
- (2009) Salario, precio y ganancia en la Teoría general. *Desarrollo económico - revista de ciencias sociales.*, 48, 471-513.
- KICILLOF, A. & STAROSTA, G. (2007) On Materiality and Social Form: A Political Critique of Rubin's Value-Form Theory. *Historical Materialism*, 15, 9-43.
- KNAPP, G. F. ([1924] 1973) *The State Theory of Money*, Clifton, Augustus M. Kelley.
- KURTZ, H. (2006) Whither the history of economic thought? Going nowhere rather slowly? *The European Journal of the History of Economic Thought*, 13, 463-488.
- LEIJONHUFVUD, A. ([1966] 1976) *Análisis de Keynes y de la economía keynesiana Un estudio de teoría monetaria*, Barcelona, Vicens - Vives.
- LENIN, V. I. ([1917] 1975) *El imperialismo. Fase superior del capitalismo*, Pekín, Ediciones en lenguas extranjeras.
- LEVÍN, P. (1995) *El capital tecnológico*, Buenos Aires, Catálogos.
- (2003) Ensayo sobre la cataláctica. *Revista Nueva Economía*, 20.
- ([1995] 2008) *El capital tecnológico*, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas.
- LUKÁCS, G. ([1923] 1985) *Historia y conciencia de clase*, Sarpe.
- MALTHUS, T. R. (1827) *Definitions in Political economy: Preceded by an inquiry into the rules which ought to guide political economists in the definition and use of their terms; with remarks on the derivation from these rules in their writings* Londres, MacMillan.
- MANKIW, G. (1990) A quick refresher course in macroeconomics. *Journal of Economic Literature*, XXVIII.
- MARSHALL, A. (1887) The Theory of Business Profits. *The Quarterly Journal of Economics*, 1.
- (1893) On Rent. *The Economic Journal*, 3, 74 - 90.
- (1923) *Money, Credit & Commerce*, Londres, Macmillan.
- ([1890] 1948a) *Principios de economía. Un tratado introductorio*, Madrid, M. Aguilar.
- ([1890] 1948b) *Principles of Economics. An introductory volume*, Londres, Macmillan.
- MARX, C. ([1867] 1986) *El capital. Crítica de la economía política. Tomo I*, México DF, Fondo de Cultura Económica.
- ([1894] 1987) *El capital. Crítica de la economía política. Tomo III*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- ([1865] 1987) Salario, precio y ganancia. En MARX, C. & ENGELS, F. (Eds.) *Obras fundamentales. Escritos económicos menores*. México, D. F., Fondo de Cultura Económica.
- ([1859] 1987a) *Teorías sobre la plusvalía I*, México DF, Fondo de Cultura Económica.
- ([1859] 1987b) *Teorías sobre la plusvalía II*, México DF, Fondo de Cultura Económica.
- ([1859] 1987c) *Teorías sobre la plusvalía III*, México DF, Fondo de Cultura Económica.
- ([1857-1858] 1989) *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (grundrisse) 1857-1858. Tomo I*, México D.F., Siglo XXI editores.
- ([1859] 1997) *Contribución a la crítica de la economía política.*, México D.F., Siglo XXI editores.

- ([1863-1864] 1997) *El capital. Libro I Capítulo VI (inédito)*, México D.F. y Madrid, Siglo XXI Editores.
- MCCULLOCH (1825) *Principles of Political Economy with a Sketch of the Rise and Progress of the Science*, Edinburgh, William and Charles Tait.
- MENGER, C. ([1871] 1985) *Principios de Economía Política*, Hyspamerica.
- MILL, J. (1826) *Elements of Political Economy*, Londres, Baldwin, Cradock and Joy.
- MILL, J. S. ([1848] 1985) *Principios de economía política*, México DF, Fondo de Cultura Económica.
- ([1869] 1985) Thornton on Labour and Its Claims. En MILL, J. S. (Ed.) *Principios de economía política*. México, Fondo de Cultura Económica.
- ([1873] 2000) *Autobiography*, New York, Elibron Classics.
- MODIGLIANI, F. (1944) Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money. *Econometrica*, 12, 45-88.
- PATINKIN, D. ([1956] 1959) *Dinero, Interés y Precio*, Madrid, Aguilar.
- PEAUCELLE, J.-L. (2006) Adam Smith's use of multiple references for his pin making example. *European Journal of the History of Economic Thought*, 13, 489-512.
- PETTY, W. (1662) *A Treatise of Taxes & Contributions*, Londres, N. Brooke.
- (1682) *Quantulumcunque concerning Money*, London.
- (1690) *Political Arithmetick*, Londres, Robert Clavel.
- PIGOU, A. C. (1927) Wage Policy and Unemployment. *The Economic Journal*, XXXVII.
- (1937) Real and Money Wages in Relation to Unemployment. *The Economic Journal*, 47, 405-422.
- POLANYI, K. (1989) *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*, Madrid, La piqueta.
- POPPER, K. (1967) La ciencia: conjeturas y refutaciones. En POPPER, K. (Ed.) *El desarrollo del conocimiento científico. Conjeturas y refutaciones*. Buenos Aires, Paidós.
- RICARDO, D. ([1817] 1993) *Principios de economía política y tributación*, México DF, Fondo de Cultura Económica.
- ROSDOLSKY, R. ([1968] 1989) *Génesis y estructura de El capital de Marx (estudios sobre los Grundrisse)*, México DF, Siglo XXI editores.
- RUBIN, I. I. ([1930] 1987) *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*, México DF, Cuadernos de Pasado y Presente.
- ([1929] 1989) *A History of Economic Thought*, Londres, Pluto Press.
- SAMUELSON, P. ([1946] 1967) La Teoría General. En LECKACHMAN, R. (Ed.) *Teoría General de Keynes. Informe de tres décadas*. México DF, Fondo de Cultura Económica.
- SCHUMPETER, J. A. ([1954] 1982) *Historia del análisis económico*, Barcelona, Seix Barral.
- SENIOR, N. W. (1854) *Political Economy*, Library of Economics and Liberty, en <http://www.econlib.org/LIBRARY/Senior/snP4.html>.
- SMITH, A. ([1776] 1997) *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México DF, Fondo de Cultura Económica.
- SRAFFA, P. ([1960] 1983) *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Barcelona, Oikos-Tau.
- ([1951] 1996) Introduction. En RICARDO, D. (Ed.) *On Principles of Political Economy and Taxation*. Cambridge, Cambridge University Press.
- STAROSTA, G. (2000) Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones de Adam Smith (material de Estudio). Ediciones Cooperativas.

- STIGLER, G. J. (1969) Does Economics Have a Useful Past? *History of Political Economy*, 1, 107-118.
- SWEEZY, P. ([1942] 1974) *Teoría del desarrollo capitalista*, México DF, Fondo de Cultura Económica.
- TAYLOR, O. H. (1929) Economics and the Idea of Natural Law. *Quarterly Journal of Economics*, 44, 1-39.
- VAUGHN, K. I. (1993) Why Teach the History of Economics? *Journal of the History of Economic Thought*, 15, 174-183.
- VINER, J. (1927) Adam Smith and Laissez Faire. *The Journal of Political Economy*, 35, 198-232.
- WALRAS, L. ([1874] 1987) *Elementos de economía política pura*, Madrid, Alianza Universidad.
- WATERMAN, A. M. C. (2002) Economics as Theology: Adam Smith's Wealth of Nations *Southern Economic Journal*, 68, 907-921.
- WINCH, D. (1962) What Price the History of Economic Thought? *Scottish Journal of Political Economy*, 91, 193-204.