UTILIDAD Y TRABAJO
(TEORÍAS DEL VALOR Y REALIDAD ECONÓMICA CAPITALISTA)

Índice

I. Capitalistas, liberales, neoclásicos y Teorías del valor 3

1.1 De la realidad a la teoría, y viceversa 3
1.2 Los principales juicios de valor de la Economía neoclásica 7
1.3 ¿Por qué los precios son los que son? ¿Se explica esto por las cantidades de trabajo o por la utilidad marginal del consumidor? 10

II. El equilibrio de mercado: Ni la Demanda requiere de la utilidad ni la utilidad puede conducir a la (ley de la) Demanda 19

2.1 La Teoría de la preferencia revelada 19
2.2 Demanda sin utilidad 28
2.3 La imposibilidad lógica de obtener curvas de indiferencia 30
1er argumento: Se excluyen los medios de producción 32
2º argumento: El periodo de consumo 34
3er argumento: Plutocracia 36
4º argumento: Indivisibilidades 40
5º argumento: Hábitos 42
6º argumento: Conocimiento y previsión imperfectos 43
7º argumento: Externalidades (modas, imitación...) 46
8º argumento: ¿Consumidor, comprador, familia, individuo...? 49
9º argumento: La utilidad marginal del dinero 52
2.4 De las críticas parciales a la total irrelevancia de los supuestos 55

III. La Mano invisible, el Óptimo de Pareto y la falsa Soberanía del consumidor 61

3.1 Introducción 61
3.2 La Mano invisible 64
3.3 El principio antidemocrático de Pareto 72
3.4 Los otros juicios de valor del Óptimo de Pareto 76
1. "Eficiencia" paretiana vs. eficiencia técnica 76
2. El juicio de valor de que el capitalismo no existe 79
3. La relevancia formal (puramente matemática) del óptimo de Pareto 81
4. Economías reales de mercado *vs.* "economías de *competencia perfecta*" 82
5. Juicios de valor sobre la distribución de la renta y la riqueza 85
6. Efectos destructivos de los Teoremas de Arrow... 90
7. ...y del Segundo óptimo 92
3.5 Conclusiones 94

Conclusión general 97

Anexo 1: Consumidores versus productores, o la asimetría entre la oferta y la demanda 101

Anexo 2: Oferta, demanda y valor: Neoclásicos versus Clásicos y Marx 107

Bibliografía 129-132

Capítulo 1:
El capital, los liberales, los neoclásicos y las Teorías del valor

1.1. De la realidad a la teoría, y viceversa

Entre la evolución de la realidad económica y el desarrollo de las teorías que defienden las distintas escuelas de economistas y que se expresan con mayor o menor fortuna en la enseñanza universitaria actual existe una relación desde luego múltiple y no lineal. Sin embargo, la dirección de causalidad principal está más que clara: los aconteceres de esa sección del mundo real que llamamos la economía, y en particular los de la economía capitalista actual, se manifiestan entre otras cosas en cambios ideológicos que tienen una influencia decisiva en los programas de investigación y enseñanza de los economistas teóricos y aplicados, así como en la relación que éstos mantienen con el casi omnipotente pensamiento publicado, ligado al papel de los medios de comunicación y demás aparatos o instrumentos institucionales por medio de los cuales se lleva a cabo la reproducción ideológica de la sociedad, parte sustantiva y fundamental de la reproducción social en su conjunto.

Así, no se descubre ningún secreto afirmando que en la época de la burguesía, es decir, en nuestra época actual en la que domina en todo el mundo el modo capitalista de producción, aún en su forma clásica, la profesión de economista en cuanto tal –no la población de economistas en cuanto individuos concretos y subjetivos– está especialmente condicionada y sesgada por las necesidades reproductivas de las actuales relaciones de producción capitalistas.

En este sentido, siguen teniendo razón Marx, o los socialistas clásicos de los siglos XIX y XX, o un humorista actual tan ingenioso como El Roto. Si el primero dejó escrito en esa obra fundamental del pensamiento que es *El capital* que "el economista es el sicofante del capitalista" (véase el recuadro adjunto), y enseñó a muchos socialistas –aunque recogiendo una tradición nacida antes que él– que había que distinguir entre los "economistas" y los "socialistas" (esas dos especies incompatibles de pensadores de lo social); el último ha demostrado que las cosas no han cambiado tanto como pudiera

parecer. En efecto, en una viñeta de este humorista, aparecida en *El País* de 22 de enero de 2005, se ve a dos obreros jugando a las cartas, el primero de los cuales pregunta al otro (que muestra claros síntomas de haber sido apaleado recientemente): "¿Cómo te pudo pegar el patrón siendo tú más fuerte que él?"; a lo que el segundo contesta: "Es que me estaba sujetando un economista". A pesar de que no suele ser verdad que una imagen valga más que mil palabras, en este caso la historieta gráfica del genial humorista español resume y ahorra muchos de los litros de tinta que gastaremos en nuestro intento por aclarar el fondo argumental de este libro.

1. Los economistas, representantes de los capitalistas

"Los economistas razonan de singular manera. Para ellos no hay más que dos clases de instituciones: las unas, artificiales, y las otras, naturales. La instituciones del feudalismo son artificiales, y las de la burguesía son naturales. En esto los economistas se parecen a los teólogos, que a su vez establecen dos clases de religiones. Toda religión extraña es pura invención humana, mientras que su propia religión es una emanación de Dios. Al decir que las actuales relaciones –las de la producción burguesa– son naturales, los economistas dan a entender que se trata precisamente de unas relaciones bajo las cuales se crea la riqueza y se desarrollan las fuerzas productivas de acuerdo a las leyes de la naturaleza. Por consiguiente, estas relaciones son en sí leyes naturales, independientes de la influencia del tiempo. Son leyes eternas que deben regir siempre la sociedad. De modo que hasta ahora ha habido historia, pero ahora ya no la hay (...)"

"(...) Cuanto más se pone de manifiesto este carácter antagónico, tanto más entran en desacuerdo con su propia teoría los economistas, los representantes científicos de la producción burguesa, y se forman diferentes escuelas. Existen los economistas *fatalistas*, que en su teoría son tan indiferentes a lo que ellos denominan inconvenientes de la producción burguesa como los burgueses mismos lo son en la práctica ante los sufrimientos de los proletarios que les ayudan a adquirir riquezas (...) Luego sigue la *escuela humanitaria*, que toma a pecho el lado malo de las relaciones de producción actuales. Para tranquilidad de conciencia se esfuerza en paliar todo lo posible los contrastes reales; deplora sinceramente las penalidades del proletariado y la desenfrenada competencia entre los burgueses (...) recomienda a los burgueses que moderen su ardor en la esfera de la producción (...) La escuela *filantrópica* es la escuela humanitaria perfeccionada. Niega la necesidad del antagonismo; quiere convertir a todos los hombres en burgueses; quiere realizar la teoría en tanto se distinga de la práctica y no contenga antagonismo. Dicho se está que en la teoría es fácil hacer abstracción de las contradicciones que se encuentran a cada paso en la realidad. Esta teoría equivaldría entonces a la realidad idealizada (...) Los filántropos creen que combaten en serio la práctica burguesa, pero son más burgueses que nadie. Así como los *economistas* son los representantes políticos de la clase burguesa, los *socialistas* y los *comunistas* son los teóricos de la clase proletaria (...)"

(Karl Marx: *Miseria de la filosofía,* pp. 100, 102-4).

No es cierto, por tanto, que los economistas sean personalmente más de derechas, o procapitalistas, que el resto de los mortales. No por ser economista es uno más proclive a la venalidad o a la confusión ideológica; de modo que si se pudiera hacer una encuesta entre este colectivo específico, se comprobaría muy probablemente que la distribución ideológico-política de este grupo profesional no se diferencia nada de la que presentan los demás conjuntos de profesionales.

Probablemente lo que suceda en este caso es algo de naturaleza distinta. Al igual que los meteorólogos sufren de un desprestigio profesional inmerecido, debido probablemente a que el tema de estudio a que su profesión los empuja es de tanta inmediatez y popularidad entre todas las clases y grupos sociales –entre los miembros incluso de cualquier familia–, razón por la cual sus predicciones conllevan una relevancia especial y tangible para la vida práctica cotidiana, algo muy parecido debe de ocurrir con los economistas. Al estar éstos tan íntimamente en contacto con el transcurrir de los fenómenos (por ejemplo, piénsese en la producción o el consumo) que tan directa y profundamente afectan a la esencia misma del modo y condiciones de vida del conjunto de la población –es decir, a lo que le sucede de hecho a la inmensa mayoría de la ciudadanía a lo largo de la mayor parte de su jornada vital, que desgraciadamente transcurre entre la empresa y el mercado–, las teorías y apreciaciones de los economistas muy probablemente exciten con la mayor agudeza la poca materia gris que aún les queda a los ciudadanos tras sufrir el doble embate diario de esa temible criatura económica de dos cabezas antes citada.

Por esa razón, y porque –a pesar de que la ideología dominante es la ideología de la clase dominante, y esto se manifiesta incluso en el pensar de los dominados asalariados– la mayoría no ha perdido aún esa mínima conciencia elemental de clase que permite distinguir lo propio de lo ajeno, y por tanto la gente corriente sabe que los economistas tienden a reflejar de manera muy especial los dictados o intereses de quienes son en el fondo sus empleadores: los capitalistas.

Pero la dependencia del pensamiento económico respecto de la evolución real de la economía se manifiesta en algo más que en lo que contiene la anterior reflexión general. Por ejemplo, si en la época del keynesianismo (el cuarto de siglo transcurrido entre el final de la segunda guerra mundial y las crisis de la década de los 70) la alegre y liberada evolución de la acumulación del capital mundial (secundada por la facilidad con que el Estado podía seguir gastando y aumentando su peso en el conjunto de la economía) encontró un espejo fiel en el predominio de los diagnósticos y recetas keynesianos –por ejemplo, políticas expansivas de demanda y recurso al déficit y deuda públicos como medio favorito de instrumentar las políticas anticíclicas–; el tremendo parón en el proceso de acumulación real que desencadenó el periodo de turbulencias económicas de la economía mundial, transcurrido en las tres últimas décadas, ha

significado no sólo los ataques más despiadados del capital contra la clase obrera (entre otras cosas) sino la sustitución, en el terreno de las ideas económicas, del pensamiento keynesiano por el llamado pensamiento (o revolución) neoliberal.

Pues bien, si el término "neoliberal" es en general adecuado, y sobre todo lo es en el terreno de la batalla ideológica y el análisis político, en el ámbito de los fundamentos teóricos (económicos) de este pensamiento neoliberal hay que hablar preferiblemente de la escuela "neoclásica". Esta escuela nació en gran medida como una reacción ideológica ante los planteamientos económicos de la escuela clásica llevados a su máximo desarrollo lógico por parte de Karl Marx, ese enemigo declarado y real del sistema. No sería justo reducir la significación de la escuela neoclásica a esta dimensión puramente "reactiva", pues dentro del sesgo general que caracteriza a la mayoría de los economistas actuales (en realidad a la mayoría en todo el siglo XX) muchos de estos economistas han llevado a cabo aportaciones teóricas indudables y legítimas, y en la mayoría de los casos han hecho uso de los mejores métodos analíticos e instrumentales que podían y debían usarse para el progreso de nuestra disciplina.

Sin embargo, como veremos en este libro, algunas de las así llamadas aportaciones neoclásicas tienen muy poco de analíticas y mucho más de puramente propagandísticas y apologéticas del sistema dominante, de forma que a poco que se profundice en el ritmo interno de su discurso el sonido de los más salvajes ditirambos del capitalismo resultará perfectamente audible.

Los estribillos de estos cantos y danzas al moderno Dionisos capitalista son en realidad muy variados, pero quizás el más pegadizo de todos ellos sea el del famoso eslogan de la "soberanía del consumidor", auténtico pilar popular de las ideas económico-liberales básicas, como son la mano invisible, la autorregulación "general", "perfecta" y "equilibrada" del sistema de mercado, y su corolario definitivo: la tendencia al "óptimo" social que genera dicho sistema, que sería supuestamente el colmo y la fusión de la máxima libertad de elegir con la mínima intervención externa posible por parte del indeseable Estado (del bienestar, por ejemplo).

Pues bien, no sólo hay que criticar todas estas manifestaciones expresas de liberalismo económico, complemento fundamental e insustituible del paleoliberalismo político que

se expresa ahora en forma de neoliberalismo, sino que hay que ir alguna vez al fondo de las premisas teóricas que le sirven de base. Y al autor de este libro no le cabe ninguna duda de que el primer fundamento de toda la construcción neoclásica es precisamente la teoría del valor basada en el principio de la utilidad marginal del consumidor individual, o *teoría utilitarista del valor*, que en este libro, que tiene por objetivo central la crítica de esta teoría, llamaremos simplemente "TUV". A desarrollar esta crítica nos dedicaremos, pues, a partir de este momento.

1.2. Los principales juicios de valor de la Economía neoclásica

Antes de pasar, sin embargo, a la teoría del valor propiamente dicha, haremos una reflexión más general, que pretende contribuir a la demostración de cuatro tesis preliminares e interrelacionadas:

1º) Que el principal juicio de valor de la Economía neoclásica consiste en la afirmación de que el único programa de investigación teórica que merece hoy la pena seguir por parte de los economistas es el dirigido a perfeccionar la absurda tesis siguiente:

> "*Si* suponemos que existe un *equilibrio general* (con todos los precios situados en su nivel de equilibrio) y que todos los agentes económicos se comportan de tal manera que entre todos determinan unas cantidades de oferta y demanda de equilibrio (general), entonces es posible demostrar que puede existir un equilibrio general, que éste puede ser único y estable, y que tendrá necesariamente la propiedad de ser eficiente en el sentido de Pareto (lo cual es una propiedad que está implícita en la propia definición de equilibrio general), es decir, que producirá un resultado tal que nadie podrá mejorar sin empeorar simultáneamente la situación de algún otro".

Esta tesis es claramente absurda porque, resumida lógicamente, equivale a decir nada más que: *si* se supone que *ya* existen los precios y las cantidades del equilibrio general, o sea, que *ya tenemos un equilibrio general*, entonces se puede demostrar que un equilibrio general es posible y puede ser además único, estable y eficiente.

El alcance científico de una tesis así no es mayor que el que tendría esta otra: "*Si* suponemos que en la luna existe una especie animal que se comporta de tal manera que obtiene como resultado que ninguno de sus miembros pueda mejorar su situación sin simultáneamente empeorar la de algún otro, entonces será posible demostrar que puede existir una especie animal en la luna que sea única y estable y esté formada por miembros que se comporten de tal manera que el resultado sea que no podrán mejorar sin empeorar simultáneamente la situación de algún otro".

Sin embargo, la enorme cantidad de tiempo y esfuerzo dedicados a perfeccionar una tesis tan absurda como la anterior, y la increíble fuerza de inercia que tienen las tradiciones intelectuales, lo mismo que todas las tradiciones, dan normalmente la impresión de que la teoría del equilibrio general sí merece la pena. Además, la sofisticación de los métodos instrumentales utilizados en este intento de hacer posible lo que es imposible genera la apariencia exterior de que un edificio así de monumental, no sólo no puede desplomarse, sino que nos tiene que acercar indudablemente al cielo de la verdad buscada.

2º) Que la tesis de que la Economía neoclásica es una construcción "positiva" y científica, *ajena a todo juicio de valor* subjetivo o ideológico (que en todo caso afectaría como mucho al ámbito especial de la Economía del bienestar) es otro juicio de valor íntimamente relacionado con el primero.

3º) Que como ambos juicios de valor neoclásicos son en realidad poco juiciosos y carecen en gran medida de valor, en todo este libro se defenderá precisamente, y se partirá de, el juicio de valor contrario: que es una necesidad cada vez más acuciante desarrollar un *programa de investigación alternativo*. En concreto, este programa ha de basarse en el desarrollo de la Teoría laboral del valor (TLV), única teoría del valor que está libre de las contradicciones que aquejan a las demás y que puede servir de base para la construcción de una Microeconomía y Macroeconomía completas, alternativas, realistas, no idealizadas ni apologéticas.

4º) Que el hecho de que durante más de un siglo una mayoría de economistas –los economistas neoclásicos– se hayan dedicado a defender por todos los medios unas tesis tan absurdas como las señaladas en los puntos anteriores tan sólo se puede explicar

como un *intento, puramente ideológico y además fallido*, de encontrar una teoría del valor alternativa a la teoría que había construido, hasta entonces, la mejor tradición de los economistas: la TLV.

En el intento de llevar a cabo la demostración señalada al principio de esta sección (que se presenta en la sección siguiente) se verá que, no sólo no se requiere el concepto de utilidad, en ninguna de sus versiones, para deducir la ley de la demanda, sino, además, que es lógicamente imposible deducir la curva de demanda a partir de los supuestos corrientes de la utilidad (Capítulo 2). A continuación, se desarrollarán argumentos utilizados en esos tres capítulos para el análisis y crítica de la Economía del bienestar paretiana, acaso la más ideológica de todas las construcciones neoclásicas (Capítulo 3). Por último, se incluyen dos anexos: el primero pasa revista a las principales aportaciones de los economista neoclásicos y clásicos (incluido Marx) a las relaciones entre oferta y demanda y teoría del valor; mientras que el segundo defiende una tesis que ya se adelantó en otro lugar (Guerrero, 1994, 1995) –la *asimetría* entre oferta y demanda en la fundamentación de la teoría de los precios mercantiles–, pero de la que se espera dar aquí una argumentación mejorada

En el aspecto formal, aclaremos por último que todo ello se pretende argumentar usando, sobre todo, la perspectiva y el enfoque didácticos adoptados por los más conocidos manuales actuales –tanto de introducción como intermedios, tanto de Economía como de Microeconomía–, de los que hemos seleccionado una decena o dos, que servirán de ilustración de las tesis aquí combatidas, y de base para nuestra crítica. Como estos manuales contienen las principales argumentaciones y tesis con las que se ven bombardeados *cotidianamente* los estudiantes de Economía, nos parece que el análisis y crítica detallados de lo que dicen estos manuales[1], labor que no se frecuenta demasiado, es decisivamente importante. Mucho mayor de lo que generalmente se cree. Y de aquí este libro.

[1] Se hará uso de algunas aportaciones de nivel superior y de las de los principales marginalistas y neoclásicos –desde Cournot a Debreu, Arrow y Mas-Colell, pasando, entre otros, por Marshall y Walras– y los grandes clásicos de la Economía, desde Smith a Cournot, o desde Marx a Rubin. Sin embargo, para tratar estas aportaciones con mayor detalle no tenemos espacio en un libro como éste, de forma que la crítica de aquéllas quedará reducida a su mínima expresión.

1.3. ¿Por qué los precios son los que son? ¿Se explica esto por las cantidades de trabajo o por la utilidad marginal del consumidor?

En el mercado real podemos encontrar mercancías con una infinidad de precios distintos, de forma que desde un céntimo de euro (digamos, un alfiler) a varios miles de millones de euros (digamos, una central nuclear) cualquier precio es posible. Si un profano le pregunta a un economista qué es lo que determina el precio de una mercancía, y éste le responde que es la oferta y la demanda, el profano posiblemente quedará tranquilo. Pero si a continuación pregunta qué es lo que determina que existan tantos precios diferentes y de una magnitud tan dispar, y se encuentra con el mismo tipo de respuesta, es posible que ya se inquiete un poco. Se dirá: "¿Entonces la oferta y la demanda determinan todos los precios?; ¿y por qué esa diversidad?". Entonces el economista mencionará probablemente la palabra "escasez", lo que no sacará al profano de su perplejidad: ¿y no es mucho mayor, se preguntará por ejemplo, el número de coches que el de motocicletas? ¿No es mucho mayor la cantidad ofrecida y demandada en el primer caso que en el segundo? Entonces, ¿por qué es mayor el precio de los coches?

Si el economista responde que lo importante es la *relación* entre la oferta y la demanda, e ilustra esta idea dibujando el gráfico favorito de la profesión, para explicar que el precio de equilibrio se obtiene a partir de la *intersección* de las curvas de oferta y demanda de mercado, el profano inteligente enseguida se dará cuenta de que una respuesta así tampoco es suficiente para él: ¿pero por qué se cruzan esas curvas unas veces a la altura de un céntimo, y otras veces a la altura de mil millones de euros?

Entonces, al economista no le quedará más remedio que desvelar el primer misterio que se esconde detrás de las famosas curvas: dirá que tras la curva de oferta se encuentra el *coste marginal* de la empresa, y tras la curva de demanda la *utilidad marginal*[2] del consumidor. Sin embargo, si el profano es un estudiante de Economía recién llegado a la Universidad, le llevará varios años descubrir que la suerte del par de conceptos citados no va a ser la misma a lo largo de su formación. Mientras que los

[2] Paul Samuelson fue quien demostró ya en 1938 que no se necesita de la utilidad marginal para deducir la teoría de la demanda. Sin embargo, eso no le impide seguir, después de medio siglo, enseñando (y fingiendo) en su manual a millones de estudiantes –que al parecer hay que tratar como a niños pequeños que no pueden entender la verdad desde el principio– que sí se necesita la utilidad.

costes seguirán siendo costes a lo largo de toda su carrera, y también cuando realice su tesis doctoral o cuando sea... –y mientras que estos costes siempre tendrán que ver con un fenómeno real y tangible como el de la producción de las empresas–, con las utilidades va a suceder algo muy distinto. Unas veces le dirán que la utilidad marginal sí existe realmente; otras, que se trata sólo de una metáfora (o de una *función*, o una *representación*), e incluso oirá que se puede y debe prescindir por completo de una idea que en realidad no se requiere en absoluto para construir ninguna categoría o ley económica. En definitiva, se trata de una realidad metafórica que desempeña un papel parecido al del infierno o el purgatorio en la religión católica.

Pero la citada ambigüedad de los economistas actuales respecto de la utilidad marginal deriva de la historia misma de la teoría de la utilidad. Es ésta una teoría que no se tomaba en serio en la época de los economistas clásicos y de Marx; que sí se tomó en serio luego, en la primera época de la economía neoclásica, sobre todo porque parecía haber una necesidad urgente de encontrar una alternativa, real o aparente, a la TLV; y que por último, una vez que los propios economistas neoclásicos demostraron que su propia teoría era inconsistente y falsa, se tuvo que tomar más en serio que nunca porque estos economistas descubrieron que, a pesar de su falsedad, había que enarbolarla como un estandarte ideológico irrenunciable; y había que hacerlo al mismo tiempo sin que se notase demasiado el propósito, es decir, había que hacerla pasar por una teoría científico-positiva, en vez de lo que es: una ideología. Esta historia de la falsedad y a la vez necesidad de esta teoría es lo que explica su doble función en la época actual.

Ya se ha dicho que en este libro se pretende dar argumentos contra esta TUV, pero desgraciadamente no habrá espacio para complementar esta tarea con una defensa adecuadamente extensa de la teoría laboral del valor (TLV). Sin embargo, nos referiremos aquí a algunas de las bases de esta última teoría a efectos de que el lector pueda hacerse una idea mejor de contra qué se explica la reacción que supuso la TUV. La TLV puede interpretarse como una teoría basada en los costes de producción, medidos éstos en cantidades de trabajo. Para ella, la demanda ocupa un lugar muy secundario y no colabora con la oferta en la determinación simultánea del precio "de equilibrio", sino que, como mucho, co-determina la *cantidad* que se vende y compra a ese o a cualquier otro precio, a su vez determinado por el coste normal en trabajo (véase el anexo 1 al final del libro).

Por el contrario, la TUV se esfuerza simultáneamente por dos cosas: 1) mostrar que son tanto la oferta como la demanda las que determinan, *conjuntamente* y a igual título (con la misma fuerza), el precio de las mercancías; y 2) poner el auténtico énfasis de la teoría en el lado de la *demanda*, en cuanto que es en la demanda –y en su fundamento, la utilidad marginal– donde encuentra esta teoría el arsenal (ideológico) que le permite combatir a la TLV y presentarse como alternativa a ésta.

Porque lo que unió a los tres primeros grandes "neoclásicos" –Jevons, Menger y Walras– fue su *utilitarismo*, y no su marginalismo. La figura de Cournot a este respecto es de fundamental importancia porque demuestra que se puede ser, como él de hecho fue, un economista marginalista y matemático de primer orden sin ser utilitarista ni partidario de la TUV. Por su parte, Menger demuestra lo contrario (o complementario): que se puede ser utilitarista y rechazar al mismo tiempo la aplicación de las matemáticas al análisis económico. Asimismo, los neoclásicos contemporáneos, con su creciente desapego hacia las teorías originales de la utilidad marginal, demuestran que el marginalismo puede subsistir sin teoría de la utilidad (aunque prefieran mantener ****de cara afuera (en latín)** ambiguamente las referencias a la utilidad debido a lo que ellos llaman la *tradición*, y en este libro se llama la *ideología*).

Como no podemos desarrollar sino sólo presentar la confrontación entre la TUV y la TLV, el lector no estará en condiciones de llevar a cabo una comparación completa de ambas teorías. Sin embargo, podemos ofrecer a continuación cuál debe ser el punto de partida desde el que desarrollar la citada confrontación/comparación. El punto de partida podría ser el diferente tipo de respuesta que ofrece cada teoría a una pregunta muy sencilla: si observamos la evolución de algunos precios mercantiles reales en el tiempo (por ejemplo, entre 1976 y 1991 en España, como se ve en la Tabla 1.1[3]), ¿cómo explica cada teoría el porqué de la evolución de cada precio?

Tabla 1.1: Precios de 40 bienes y servicios (España, 1976, 2001, en pesetas corrientes)

	1976	**2001**	**2001/1976**
Televisor color 29" (1976, modelo K9; 2001, modelo PT8306)	165000	150000	0.91
Tres minutos por teléfono (Málaga-Barcelona, en tarifa reducida)	67.3	79.2	1.18
Billete Madrid-Nueva York (el más barato; para 2001, en despegue 'on-line', Iberia)	29100	42500	1.46
Bolígrafo Bic	25	45	1.80
Entrada al Museo del Prado	200	500	2.50

[3] Incluida en el diario El País, con ocasión del 25º aniversario de su aparición.

Un litro de Coca-Cola	33	93	2.82
Yogur danone	11	32	2.91
Pantalón vaquero Lois	1980	6200	3.13
Un litro de leche	35	110	3.14
Un kilo de naranjas	49	165	3.37
Un litro de agua mineral	8	30	3.75
Camisa de Cortefiel	1500	5975	3.98
Un whisky (en el café Gijón de Madrid)	250	1050	4.20
Factura media de luz al año (con calefacción y agua caliente eléctricas)	26372	119934	4.55
Calzoncillos Abanderado	140	690	4.93
Sopa Maggi de verduras	15	75	5.00
Un litro de gasolina súper	28	143.9	5.14
El coche más vendido (1976, Seat 124; 2001, Citroën Xsara)	478468	2518000	5.26
Un kilo de pan	45	240	5.33
Crema Nivea	100	572	5.72
Zapatillas Adidas	1450	8995	6.20
Un kilo de detergente	67.8	423	6.24
Salario mínimo mensual	11400	72120	6.33
Agua potable (m^3 en Badajoz)	9	62	6.89
Un duro ("se necesita siete veces más para comprar lo mismo")	5	35.5	7.10
Bajada de bandera de taxi (en Sevilla)	20	145	7.25
Paquete de fortuna	40	295	7.38
Un café en la barra	20	175	8.75
Corte de pelo de señora (Peluquería Emilio. Córdoba)	200	1900	9.50
Un donut	6	65	10.83
Matrícula de Universidad, Derecho en Santiago	6221	67518	10.85
Abono temporada de fútbol (Camp Nou, Barcelona, tribuna)	6400	77400	12.09
Entrada de cine	55	750	13.64
El País	10	150	15.00
Metro cuadrado de vivienda (Barrio Salamanca, Madrid)	30653	488422	15.93
Décimo ordinario de lotería	50	1000	20.00
Billete del metro de Madrid	6	145	24.17
Presupuestos generales del Estado	7.85E+11	2.01534E+13	25.67
Caja de aspirinas	16.5	450	27.27
Habitación doble en Hotel Botánico, Santa Cruz de Tenerife	1200	34435	28.70

La TLV da una respuesta que en principio es *sencilla* de comprender. Afirma que los precios son la expresión monetaria de las cantidades totales de trabajo requeridas para reproducir cada tipo de mercancía. Por tanto, si los distintos precios experimentan una evolución dispar, de forma que unos bajan, otros crecen, y todos se modifican a una tasa de variación en general diferente, la razón de todo esto es que las cantidades de trabajo necesarias han evolucionado con la misma diversidad: bajando unas, subiendo otras, modificándose en definitiva a un ritmo diferente en cada caso. De forma que la evolución del precio relativo de cualquier par de mercancías reflejará la evolución de las cantidades relativas de trabajo necesarias para reproducir ese par de mercancías.

La TUV no puede ofrecer una respuesta *simple* –que no simplista– de este tipo. En todo caso, podría hacerlo en relación con uno de sus componentes: el coste (la oferta). Pero como la demanda de mercado se deriva de una cantidad enorme de demandas individuales (una por cada familia o "economía doméstica"), lo más que puede decir, con carácter general, es que *unos* consumidores preferirán con el tiempo más de una mercancía y menos de otra, y *otros* más de otra y menos de la una; y que el resultado global, conjuntamente con la evolución de la oferta, será que los nuevos precios resultarán ser los que son. Como se ve, se trata desde el principio de una respuesta mucho menos intuitiva y satisfactoria que la que ofrece la TLV. Veremos en el libro que esta insatisfacción es totalmente merecida no sólo en términos intuitivos sino también puramente racionales.

Sin embargo, aunque algunos economistas neoclásicos dispuestos al diálogo podrían conceder la tesis anterior, su contra-argumento favorito será decir que, a pesar de las apariencias, lo que ocurre realmente es que la TUV es más compleja porque es más científica y, por tanto, más difícil de resumir en una sola frase. Como aquí se acepta ese diálogo que nos ofrece este hipotético (y raro) economista neoclásico, nos dedicaremos a intentar desmontar con detalle cada paso de su argumento, pero con el handicap de que no podemos desarrollar la TLV *in extenso*. Digamos sólo que, para la TLV, la utilidad es un *presupuesto imprescindible* de los mercados y de la producción –sólo se dedicará trabajo social a producir aquello que es útil–, pero es un simple presupuesto cualitativo. Porque ni la utilidad objetiva, a la manera de los clásicos, ni la utilidad subjetiva e individual de los neoclásicos se pueden medir, ni comparar, ni asociar con ninguna jerarquía completa de mercancías elaborada por cada consumidor. Por tanto, no pueden servir de base a ninguna teoría de la demanda, que requiere según los neoclásicos no sólo una *cuantificación* objetiva de dicha utilidad, sino hasta de la derivada matemática de dicha utilidad (la utilidad marginal): véase Guerrero (2005: amor)[4].

[4] Y téngase en cuenta que los 40 ejemplos de El País son bienes de consumo, seguramente seleccionados por el periódico por su mayor proximidad con su consumidor-lector tipo. Si se eligieran bienes de naturaleza distinta, por ejemplo una tonelada de ácido sulfúrico y un submarino, la ventaja de la TLV sobre la TUV sería aun más clara. No habría problemas, porque se conocen las técnicas de producción, para calcular la cantidad de trabajo respectivo que requiere reproducir esas dos mercancías. Pero aún está por ver cómo computarían los neoclásicos la utilidad de los consumidores, o su variación, en relación con esas dos mismas mercancías. La TLV es por tanto general, mientras que la TUV, incluso si no padeciera de los problemas lógicos y empíricos señalados, no podría aspirar sino a una vigencia sólo parcial (en realidad, minoritaria): los bienes de consumo.

Pero retomemos los ejemplos de precios reales recogidos en la Tabla 1.1, para continuar con la comparación entre la TLV y la TUV.

La técnica de producción, la relación que existe entre los medios de producción y el trabajo en cada rama de la economía, es fácil de conocer *objetivamente*. Normalmente, las empresas de cualquier rama no son muchas, o al menos no son demasiadas las que aportan el grueso de la producción total. Por consiguiente, la dirección o evolución tendencial de los precios (los de la Tabla o cualesquiera otros) puede *predecirse* con cierta facilidad, a partir de las cantidades totales de trabajo que se requieren en cada momento para (re)producir las distintas mercancías[5]. Por el contrario, la utilidad subjetiva de varios millones de individuos o familias es absolutamente imposible de conocer. No sólo, ni tanto, porque su número es mucho mayor que el de las empresas. Sino, sobre todo, porque la utilidad psicológica (satisfacción, placer, bienestar...) de cada individuo cambia continuamente en el tiempo, y tampoco hay manera de comparar la utilidad de una persona con la de los demás. Se desconoce la unidad de medida para cada uno de los sujetos, y no se sabe cómo llegar a una unidad que permita medir objetivamente la de todos, ni cualquier otro medio de hacer comparaciones en este terreno.

La tendencia de los economistas neoclásicos, al toparse con la dificultad anterior, ha sido, por una parte, a sustituir cada vez más la utilidad *psicológica*, introspectiva, subjetiva, del *consumidor*, por una concepción de la utilidad ligada al comportamiento sociológico, exterior, objetivo, del *comprador* o poseedor. Tendencia que es al mismo tiempo una invitación a deslizarse hacia la circularidad lógica más absoluta, de forma que ya no se trataría de basar los precios en la utilidad, como era el objetivo inicial, y único lógico, de la teoría neoclásica, sino que ahora parece que fuera *al revés*[6]. Y, como la utilidad ya no se busca en la mente ni en el corazón de los sujetos, se tiende a

[5] Sólo debe tenerse en cuenta que, al analizar la mercancía de una rama determinada, hay que tomar en consideración, no sólo la cantidad de trabajo *directo* utilizado en el proceso de producción de dicha rama, sino también la utilizada en las ramas que producen los insumos de esa rama (máquinas, materias primas, energía, etc.), en la medida en que éstos han participado en la producción de la primera. Aunque esto puede conllevar dificultades de cálculo, es perfectamente posible hacerlo usando las técnicas del análisis input-output y el álgebra matricial.

[6] Debe recordarse que una TUV coherente requiere *que los precios* y los gastos de los consumidores *se expliquen por el* incremento de *placer* total que proporcionan las últimas unidades consumidas o compradas; y no (a la inversa) el incremento de placer, por el incremento de dinero gastado. Si para explicar los precios hay que partir de los precios, se cae inevitablemente en una circularidad lógica injustificable.

identificar la medida de la utilidad, axiomáticamente, con la magnitud de los precios realmente existentes. De forma que el economista neoclásico contemporáneo parece estar pensando que si un consumidor está dispuesto a pagar mucho más por la mercancía *A* que por la mercancía *B*, eso no es sólo un síntoma de que la utilidad de *A* será mayor para él que la de *B*, sino que es la *prueba* de que la utilidad marginal relativa de ambas (su *relación marginal de sustitución*) será igual a su precio relativo. Se produce por tanto un *quid pro quo* completo: no se trata ya de que la utilidad relativa fundamente el precio relativo, sino que se supone que la relación objetiva (la de precios) implica y explica la relación subjetiva (la de utilidades).

La imposibilidad de conocer los fenómenos subjetivos que estaban en la base de la nueva teoría de los primeros neoclásicos ha llevado a sus discípulos actuales a arrancar de realidades objetivas como son los precios, y a *dar por supuesto*[7], procurando que no se note el arte de birlibirloque empleado, que "si el consumidor elige ese consumo (relativo) ante ese precio relativo es porque iguala sus utilidades marginales (relativas) al consumir esas cantidades".

Si, de acuerdo con la Tabla 1.1, un televisor, una llamada telefónica, un billete de avión o un bolígrafo son los productos cuyo precio real se ha abaratado más en relación con los demás, ello se debe a que el cambio técnico ha sido más rápido entre 1976 y 2001 en estos sectores que en los demás, de forma que el trabajo total que se requiere para reproducir esas mercancías habrá bajado con respecto a las demás, en especial con respecto al necesario para reproducir aquellas mercancías que más se han encarecido relativamente: la habitación de hotel, las aspirinas, la vivienda o el periódico. En cualquier caso, es ésta una hipótesis que puede contrastarse empíricamente, y que merece por tanto ser considerada como una hipótesis científica. Lo único que se requiere es que exista la oportunidad o el equipo de gente necesario para llevar a cabo dicha contrastación.

[7] En realidad, con este "argumento" no se llega a esa conclusión con más fundamento con que se llegaría a la siguiente conclusión alternativa: "si el consumidor elige ese consumo (relativo) ante ese precio relativo es porque iguala sus *funfurridades* marginales (relativas) al consumir esas cantidades" (donde cada funfurridad podría definirse como el número de veces que se acuerda, en sueños, de los billetes que ha pagado por cada una de las mercancías que compra).

Por el contrario, la TUV sólo podría decir, si supusiera que no se modifica la oferta existente, que los gustos de los consumidores se han desplazado desde los televisores a los hoteles. Como esos gustos no se pueden conocer, y en realidad no se puede comprobar que lo que cambia son *los gustos, y no los gastos* –a menos que se definan los gustos, tautológica y circularmente, por medio de los gastos, que es lo que suele ocurrir–, no hay manera de contrastar esta hipótesis empíricamente, por lo que siempre será una afirmación sin soporte científico alguno. Por tanto, los utilitaristas se debaten necesariamente entre dos inconsistencias científicas: o se apegan al sentido original de la utilidad como placer, en cuyo caso han de renunciar a cualquier contrastación empírica, o bien sustituyen el placer por el gasto y el precio, en cuyo caso tienen que renunciar a todo significado lógico para su teoría, que se convierte entonces en una pura tautología.

Capítulo 2. Ni la Demanda requiere de la utilidad ni la utilidad puede conducir a la (ley de la) Demanda

Hemos dicho que la obtención de la ley (curva) de la demanda no requiere de la idea de utilidad. Y esto se afirma en este libro para todas las versiones de la TUV: la "cardinal", la "ordinal", la de la "preferencia revelada" y la que se adopta en la moderna "teoría axiomática general de la elección". No nos detendremos en las dos primeras porque los propios neoclásicos se han encargado de demostrar que la utilidad cardinal y ordinal son por completo innecesarias[8] para la deducción de la curva y la ley de la demanda (véanse Samuelson, 1938, Arrow y Hahn, 1971, Mas-Colell *et al.*, 1995). Digamos solamente que, aunque no era así en el caso de Gossen, tanto Jevons como Walras y Marshall concebían la utilidad, además de cardinalmente, como una *suma* de las utilidades asociadas a cada bien. Edgeworth abandonó esta idea de suma, pero mantuvo la concepción cardinal. El paso a la concepción ordinal se dio con Pareto (y también, independientemente, con Fisher, 1911); sin embargo, Pareto siguió usando la idea de la utilidad cardinal. Más tarde, Hicks y Allen (1934) popularizaron el enfoque ordinal e introdujeron la expresión de "tasas marginales de sustitución".

2.1. La Teoría de la preferencia revelada.

La idea básica de este enfoque[9] es que, aunque no se pueden observar las preferencias *internas* de los consumidores, sí que se pueden observar las conductas *externas*, es decir, referidas a su demanda o a sus elecciones efectivas de compra[10]. Por tanto, la

[8] Por esta razón, escribe Samuelson que "el concepto de utilidad ha experimentado a lo largo de toda su historia una purga de sus connotaciones objetables y a veces innecesarias. El resultado ha sido una doctrina mucho menos objetable, pero también menos interesante" (1947, p. 90). Sin embargo, la teoría ordinal sigue siendo parte de la TUV, por mucho que Hicks crea que "si se es utilitarista en filosofía hay perfecto derecho a serlo en economía"; pero "si no se es (y hoy son pocos los utilitaristas) también se tiene derecho a una economía libre de supuestos utilitaristas" (1938, p. 11). Por tanto, concluimos, con Koutsoyiannis, que la teoría ordinal ha conservado gran parte de los defectos de la escuela cardinalista, con el supuesto fuerte de racionalidad y el concepto de utilidad marginal implícito en la definición de la tasa marginal de sustitución" (pp. 42-3).

[9] Esta teoría fue introducida por Samuelson (1938), que la simplificó sucesivamente más tarde, hasta dejarla reducida al único supuesto de que: $\Sigma^n_1\, p_i\Delta x_i \leq 0 \rightarrow \Sigma^n_1\, (pi + \Delta p_i)\Delta x_i < 0$.

[10] La dificultad que surge para quienes apoyan esta teoría es la de si existe alguna manera de saber si el comportamiento realmente observado responde a una maximización de las preferencias o utilidad del consumidor. La respuesta habitual es que sí, salvo cuando estamos ante un consumidor que se comporta

característica "racionalidad" neoclásica se referirá a partir de ahora a la demanda y no a las preferencias, y con esto se pretende llegar a una alternativa a la teoría primitiva del consumidor, basada en preferencias intrínsecas.

Sin embargo, deben tenerse en cuenta dos críticas preliminares: 1) Puede haber muchas preferencias diversas que se manifiesten por medio de una misma elección efectiva (NP, 4, p. 167). 2) Y, por supuesto, si, como ha señalado el Nobel Herbert Simon, el consumidor no optimiza sino que se limita a "elegir una alternativa que alcance o supere unos determinados criterios", es decir, si practica lo que él llama "satisfacción" (en el sentido de *satisficing*), la teoría de la preferencia revelada también se viene abajo (NP, 4, p. 243).

Pero centraremos aquí la crítica de esta teoría en la crítica de sus supuestos. En los manuales de Microeconomía intermedia se suele listar una serie de ellos que no siempre son los mismos. Por ejemplo, si atendemos a la lista de Koutsoyiannis, los supuestos son "racionalidad", "congruencia", "transitividad" y "axioma de la preferencia revelada" (1979, p. 43); mientras que en Gravelle y Rees (1981) son: el consumidor supuestamente gasta "toda su renta monetaria"; elige "siempre el mismo conjunto de bienes" (para unos precios relativos y renta dados); para cualquier combinación de bienes, sólo existe "una combinación de precios y renta" que la haga posible; y la elección del consumidor es "consistente" (p. 133).

Antes de comenzar con el análisis de estos supuestos, hay que puntualizar que no se deben olvidar los supuestos implícitos –por ejemplo, la referencia exclusiva a los bienes finales de consumo, y no a los "bienes de inversión ni de productos intermedios" (Koutsoyiannis, pp. 45, 31)– que tienden a pasar desapercibidos. Esto es importante porque los bienes de consumo sólo representan entre un 30% y un 40%[11] del total "en las economías desarrolladas" (p. 625).

1. Racionalidad. El supuesto de "racionalidad" se hace corresponder aquí con el de "insaciabilidad" del consumidor, o racionalidad "en el sentido de Pareto". Esto equivale

---

siguiendo una ordenación de preferencias de tipo "lexicográfico" [el orden de las palabras en cualquier diccionario, en función de la 1ª letra, después la 2ª, la 3ª, etc.].

[11] En efecto: el consumo es como mucho el 70% del PIB, que a su vez rara vez llega al 50% de la producción total (intermedia más final). Esto nos da un total de 35%.

a decir que el consumidor prefiere consumir más bienes que menos *siempre*. Pero no se piense que esta "racionalidad"[12] es un atributo específicamente humano. Al contrario, ¡se sabe positivamente que los ratones, las ratas y otros animales se comportan de esta manera, mientras que no se conocen casos de humanos reales que tengan verdaderamente este comportamiento![13]

Como veremos, el supuesto de insaciabilidad, extraño a los primeros neoclásicos, tiene también por objeto facilitar la llegada a determinadas conclusiones buscadas de antemano. Asimismo, se trata de un supuesto que no se observa en la realidad en casi ningún caso (incluso para pequeñas cantidades), o más bien no se observa nunca (cuando se hace aumentar lo suficiente la cantidad consumida). Piénsese en la demanda de coches, sofás o periódicos, por parte de una familia normal (cada tipo de mercancía referido a un lapso temporal distinto, evidentemente): cualquier cantidad adicional a la que normalmente consume en cada caso es muy probable que, más que proporcionarle un *incremento decreciente* de utilidad, lo que consiga es hacerle experimentar un *decremento* neto de la misma.

2. Congruencia. Por "congruencia" se entiende que el consumidor, "si elige el conjunto A en una situación en que también está disponible el conjunto B", entonces "no elegirá B en ninguna otra situación en que también esté disponible A". Si se supone que los gustos no cambian en el tiempo, o si se analiza la cuestión desde el supuesto implícito de que el tiempo real no cuenta (análisis estático), no parece razonable oponer objeciones a este supuesto como caso *general*. Aun así, no conviene olvidar que "los psicólogos y los economistas observan preferencias no consistentes" (véase Grether y Plott, 1979); o que es muy frecuente el caso de la *no comparabilidad* de las preferencias[14].

---

[12] Estamos por supuesto dentro del estrecho mundo de la racionalidad neoclásica, que limita la racionalidad a la relación entre medios y fines, y no se preocupa de la racionalidad de los fines mismos.

[13] Baumol y Blinder (1988) resumen en su manual los principales resultados extraídos del experimento llevado a cabo por John H. Kagel *et al.* (1980, 1981). Es más, normalmente se supone que los animales son más racionales que los humanos, en la medida en que se admite que éstos, a diferencia de los primeros, pueden ser a menudo irracionales. Así, mientras las abejas hacen paneles de cera tan perfectos como si resolvieran ecuaciones diferenciales, los empresarios a veces consiguen solventar sus problemas de falta de información gracias a su irracionalidad.

[14] Por ejemplo, alguien que prefiera la música de Bach a la de Beethoven, o las manzanas a las peras, probablemente no sepa qué contestar a la pregunta de si prefiere las manzanas a la música de Bach, o al contrario.

Por otra parte, la congruencia, o consistencia, es también uno de los dos enfoques que se pueden usar para definir la "conducta racional", siendo el otro "la búsqueda del interés propio". Para Sen, el segundo puede interpretarse como un caso particular del primero, pues "una persona puede ser coherente sin maximizar necesariamente el interés propio", auque él prefiere creer que la correspondencia entre ambos enfoques no es tan clara (1991, p. 69).

3. Transitividad. En cuanto a la "transitividad", que cuando se aplica a las preferencias en vez de a la demanda, quiere también decir lo mismo que "racionalidad", no está tan claro que deba suponerse siempre. May (1954) muestra las complicaciones a que da lugar su ausencia; y quizás por eso los neoclásicos la den siempre por supuesta. Además, existe el fenómeno de la "inversión de las preferencias" (el debatido caso de las loterías, por ejemplo), que implica *intransitividad,* es "inconsistente con todas las teorías económicas de las preferencias" y "demuestra que la elección no es universalmente consistente con el principio de optimización del 'como si'[15]" (NP, 3, p. 1038). En realidad, este supuesto "puede no ser tan inocente como parece", ya que la circularidad de las preferencias ocurre "en casos muy frecuentes" (Sher y Pinola, p. 204)[16].

4. Axioma de preferencia revelada. Más allá de las diferencias entre las versiones "débil" (WARP: Samuelson, 1947) y "fuerte" (SARP: Houthakker, 1950) de esta teoría, o los diferentes teoremas a que dan lugar, lo importante es que "la preferencia revelada por un conjunto particular de bienes implica axiomáticamente la maximización de la utilidad del consumidor", es decir, que no necesita de demostración (Koutsoyiannis, p. 43). Es decir, compre lo que compre, se supone que el consumidor está maximizando *siempre* su utilidad, que claramente no es lo mismo que decir simplemente que *intenta* hacerlo[17]. Otra crítica clara de esta teoría es su reducido ámbito de aplicación, ya que el

[15] Una justificación habitual de los casos en que es difícil suponer que el consumidor maximiza siempre es que aunque no sepa hacerlo ni sea consciente de ello siquiera, basta con que actúe *como si* maximizara.
[16] Por ejemplo: "Si tenemos tres amigos, *A, B* y *C*, y nos preguntan cuál nos gusta más, tal vez digamos que *A* nos gusta más que *B* y *B* más que *C* (...) Sin embargo, si *B* no entra en la comparación, tal vez digamos que *C* nos gusta más que *A*. Dado que las diferentes características que poseen *A, B* y *C* no son comparables, no puede existir una escala común, sobre todo en la mente de una persona, para medirlas" (ibid.).
[17] Cournot se muestra de nuevo más juicioso que los neoclásicos al afirmar que "cada hombre intenta extraer el máximo valor posible de sus bienes o de su trabajo" (1838, pp. 66-7). Que el consumidor real no puede maximizar siempre lo desmiente la simple comprobación de que el consumidor "se arrepiente" muy a menudo de sus compras –por ejemplo, cuando llegan a conocer que en realidad había más

consumidor *no siempre revela* sus preferencias. Esto ocurre muy a menudo: en realidad, cada vez que su renta le permite comprar simultáneamente varios bienes (Morgenstern, 1972, p. 70). En ese caso, ningún observador puede deducir nada acerca del orden de las preferencias (no) reveladas por el consumidor o comprador[18].

Pasemos ahora a los supuestos de la Preferencia revelada expresamente citados por Gravelle y Rees.

1. El primero es que el consumidor gasta "toda[19] su renta monetaria" en las dos mercancías que se analizan. Es por lo menos curioso que este supuesto se exija siempre y que, sin embargo, los ejemplos que usan los manuales para las curvas de indiferencia se refieran siempre a ejemplos bien baratos y "sencillos". Por ejemplo, se compara una cesta compuesta por "dos manzanas, tres naranjas y una pera", y otra formada por "tres manzanas, dos naranjas y cuatro peras" (Stiglitz, p. 249), que parece definirse a gustos bien definidos por el consumidor en relación con sus frutas preferidas. Pero no se suele comparar un kilo de naranjas con una película, porque aquí la volatilidad y fugacidad de las preferencias son manifiestas[20].

En realidad, este supuesto equivale a suponer que el consumidor no se encuentra en una situación normal sino completamente *excepcional*, en la que lo único que se plantea es la relación entre ese par de mercancías. O bien, que hace la elección sobre esa pareja de bienes *siempre en primer lugar* (antes que la elección sobre cualquier otra pareja posible) y, sobre todo, de forma *independiente* del consumo que haga de todas las demás (es decir, se niega que existan *externalidades* en el consumo).

---

alternativas de las que en el momento de su compra ellos creían que, o podían de hecho, hacer–, o bien sufre "decepción" o "pesar" porque la realidad de la compra no se corresponde con sus expectativas. Sin embargo, este punto, relacionado con el supuesto del conocimiento perfecto por parte del consumidor, será tratado más adelante.

[18] "Si usted conduce un Ford Escort en lugar de un Mercedes, no podemos inferir que usted prefiera el Ford al Mercedes", pues bien podría ser que no cuente con suficiente dinero para acceder al bien más caro (Maurice y Phillips, 1992, p. 148).

[19] Esto ya está perfectamente claro en Gossen (pp. 108-9).

[20] Para evitar casos difíciles como el último citado, a menudo se agregan mercancías en un solo concepto más genérico como, por ejemplo, "alimentos" o "vestidos", y se analizan los efectos de una modificación de la recta de balance. Pero no se tienen en cuenta los importantes problemas que plantea este tipo de agregación. De acuerdo con el teorema de Leontief (Leontief, 1936), sólo se puede llevar a cabo una agregación de distintas mercancías si "los precios de todos los bienes que se incluyen en el agregado varían proporcionalmente" (NP, 1, p. 54).

Se dirá más sobre este último supuesto más adelante (epígrafe 4.2.6º), pero mencionemos aquí otro ejemplo. Supongamos que un consumidor se plantea la elección entre leche y dólares. Es evidente que podríamos suponer dados los consumos de todas las demás mercancías. Pero el comportamiento del consumidor con respecto al par citado *no es independiente*, por ejemplo, de la cantidad de "billetes de avión a Estados Unidos" que supongamos que ha entrado ya en su cesta de la compra[21].

2. El segundo supuesto –que "haciendo frente a un vector específico *p*, con una renta determinada *M*, el consumidor elegirá siempre el mismo conjunto de bienes", es decir un solo punto de su frontera de consumo y no varios– equivale a suponer, nada menos, que el consumidor tiene un mapa *completo* de indiferencia, formado por un conjunto *infinito* de curvas de indiferencia *continuas* y *convexas*. Si no es así, nada impide que dos o más puntos de su frontera sean indiferentes para el consumidor. Pero esto nos lleva de vuelta a la teoría de la utilidad ordinal, que tan trabajosamente quiere superar la teoría de la preferencia revelada. Mas-Colell *et al.* han escrito que "la justificación clásica de la convexidad de las preferencias las considera como la expresión matemática de una tendencia fundamental de la elección económica; en concreto, la propensión a diversificar el consumo" (1991, p. 654). Pero dicha tendencia no es una justificación real de la convexidad, como puede verse en la Figura 2.1, donde se han dibujado curvas de indiferencia cóncavas, en lugar de las tradicionales convexas, y a pesar de ello las combinaciones *A, A'* y *A''* significan una diversidad mayor de *x* e *y* que *B, B'* y *B''*.

Además, los mismos autores reconocen que la propensión a diversificar el consumo no es un "principio universal"; sin embargo, el tipo de ejemplos que se suele poner –por ejemplo, el suyo de la ginebra y la tónica, que algunos prefieren por separado más que su consumo conjunto– parece dirigido a suponer que en estos casos tratamos con consumidores más bien "raros" (excepcionales). En realidad, se pretende ocultar lo que es una realidad mucho más amplia. Arrow y Hahn ponen ejemplos de preferencias *no convexas* que demuestran su habitualidad[22], pero bien podrían haber añadido el caso

[21] Si en esa cesta *ya* hay un billete de avión, en lugar de cero billetes, es muy posible que el consumidor prefiera muchos más dólares (y menos leche) que en caso contrario. Precisamente para evitar este problema, la Economía neoclásica supone que el consumidor dispone siempre de *todo su presupuesto* al comparar entre dos bienes, lo cual no es, evidentemente, el contexto habitual en que el consumidor del mundo real realiza sus decisiones de compra.

[22] Por ejemplo, "el tequila y la ginebra" (aquí lo raro es mezclar ambas cosas), la "localización de la residencia" (la gente prefiere vivir una semana en California o bien en New Jersey, pero no repartir el

paradigmático del agua y el aceite: nos gusta consumir de una cosa o de la otra, pero no una combinación de ambas. En cualquier caso, la no convexidad se debe siempre, como sabemos, a "cierta indivisibilidad" (ibid.).

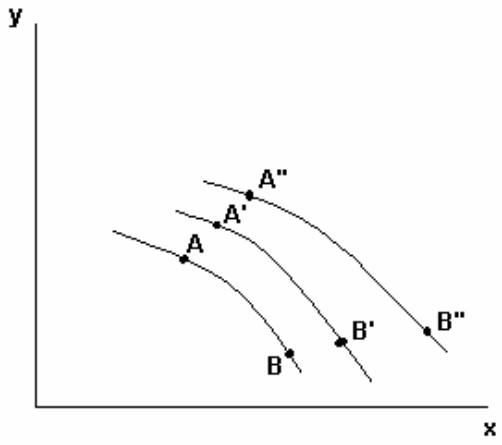

Figura 2.1

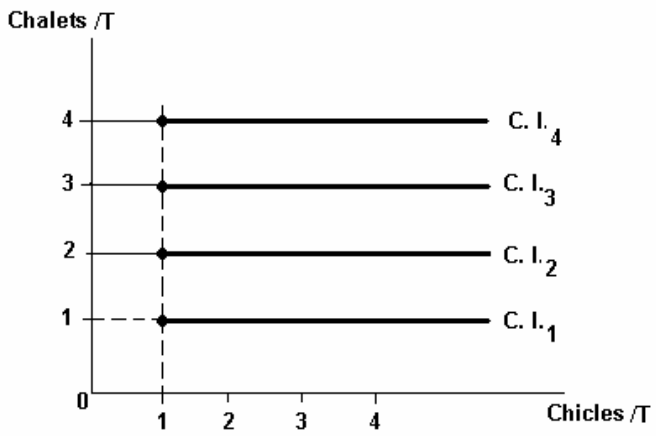

Figura 2.2

Esto nos hace ver que los ejemplos elegidos por los neoclásicos (peras y manzanas; discos y DVD, etc.) no son tan inocentes como parece. Y esto es más claro aun en un caso distinto al que volveremos más tarde: los chicles y los chalés, que también tienen un precio relativo en el mercado[23]. En ese caso, entiéndase bien, no sólo no tendremos

tiempo entre los dos sitios), o la selección de dos platos diferentes en cualquier restaurante (la gente prefiere no mezclarlos): (1971, p. 205).

[23] ¿Realmente piensa el lector que hay algún consumidor que prefiera alguna mezcla de estos bienes, por ejemplo un ejemplar de cada uno, que el consumo (o la compra) de dos chalés por separado? En un caso así, lo normal es llegar a meros *puntos* aislados de indiferencia o, como mucho, *rectas* (horizontales o verticales) de indiferencia como las de la Figura 2.2. Pues parece difícil encontrar a un solo consumidor

curvas de indiferencia convexas para este y muchos otros pares de mercancías, sino que se viene abajo toda la derivación neoclásica de la curva de demanda a partir de la utilidad marginal del consumidor, así como toda la construcción artificial de las cajas de Edgeworth, de los óptimos de Pareto y de toda la Economía del bienestar neoclásica.

Aunque Samuelson asegura que "las curvas de indiferencia se dibujan normalmente convexas desde abajo, de acuerdo con la *ley empírica* de las utilidades marginales relativas (o de las relaciones de sustitución) decrecientes" (1980, p. 479; cursivas, mías: DG), Hicks ya había puntualizado que, aunque normalmente se invoca la "experiencia", se trata de una experiencia de clase tan vaga que no ofrece posibilidad de verdadera comprobación" (1938, p. 17). Por su parte, Mas-Colell ha recurrido a otros argumentos para intentar justificar el supuesto de continuidad de las preferencias del consumidor, intentando remontarlo al mismo Walras. Para ello, trae a colación una cita de éste sobre los "efectos regulizadores de la agregación":

> "Nada indica que las curvas [de demanda individual] sean *continuas* (...) Por el contrario, estas funciones serán a menudo discontinuas. Por lo que concierne a la avena (...) su curva (...) tendrá por tanto en realidad la forma de la curva escalonada (...) Sin embargo, la curva de demanda total A_dA_p puede, en virtud de la llamada *ley de los grandes números*, considerarse como apreciablemente continua" (Walras, 1874, pp. 193-4).

Pero este argumento es falso. O mejor dicho, es un argumento sobre la continuidad de la curva de demanda –que, como sabemos, puede derivarse sin necesidad de concepto alguno de utilidad– que puede volverse en contra de los economistas neoclásicos. Pues, en efecto, esto significa simplemente que se puede obtener la curva de demanda sin que *todos* los consumidores maximicen su utilidad marginal (entiéndase ésta como se quiera entender).

3. En cuanto al tercer supuesto citado por Gravelle y Rees –que cada combinación elegida por el consumidor es compatible con una sola combinación determinada de precios relativos y renta–, nos remitimos al epígrafe 4.2.2º, donde se vuelve a criticar

---

deseoso de intercambiar un número superior de chalés por una cantidad inferior de esta mercancía, aunque sea a cambio de una cantidad casi infinita de chicles.

este supuesto por medio del caso en que sólo existen "puntos de indiferencia" aislados, es decir, en que las curvas de indiferencia no son continuas, y veremos que, en ese caso, a cada punto elegido por el consumidor en el espacio de bienes le puede corresponder un número infinito de precios relativos y rentas.

4. Por último, el supuesto de "consistencia" equivale al supuesto de congruencia ya analizado, que en una dimensión temporal sólo es válido si se supone que los gustos del consumidor no cambian, o bien si se supone que la elección se lleva a cabo en un punto determinado del tiempo continuo (un instante). Pero en este caso, tendríamos que manejar infinitas curvas de demanda sucesivas para cada segundo de tiempo real.

Añadamos para terminar esta sección que, si de la teoría de la preferencia revelada pasamos a la Teoría contemporánea de la elección que, siguiendo a Debreu (1959), se conoce como el "enfoque axiomático", las cosas no cambian en lo esencial, si no es para aumentar cada vez más el número y "heroicidad" de los supuestos empleados: ahora las hipótesis se tienen que referir 1º) a los "conjuntos de consumo" –Debreu cita las de "continuidad", "acotación inferior", "conectividad" y "convexidad", donde ésta es nuevamente "crucial debido al papel que desempeña en todas las demostraciones existentes de varios teoremas económicos fundamentales" (pp. 68-9)–; y 2º) también a las "preferencias" del consumidor; éstas últimas son la "insaciabilidad", la "continuidad" y la "convexidad" de dichas preferencias[24], por lo que no hace falta repetir lo dicho sobre cada una de ellas, que han sido ya analizadas para la teoría de la preferencia revelada. Pero el nuevo enfoque implica dos novedades: 1) que la función de utilidad sólo aparece como un "instrumento conveniente para *representar* la relación de preferencia"; y 2) que la relación entre preferencias y demanda se analiza ahora "en sentido contrario" (NP, 1, 786; cursivas, mías: DG). Es decir, no a la manera tradicional de Fisher y Pareto, sino en la nueva dirección abierta por Antonelli (1886), que construye las curvas de indiferencia y una "función de utilidad a partir de la llamada función inversa de demanda" (ibid.)[25].

---

[24] Una lista alternativa podría ser: "monotonicidad", "no saciedad", "convexidad" y "separabilidad" (NP, 1, p. 788).

[25] El carácter puramente formal e instrumental que tiene la función de utilidad en este nuevo enfoque queda bien de manifiesto en el tratamiento que le dan Arrow y Hahn: "Definición 1. Una función de valores reales, U_h, definida en X_h, es una *función de utilidad* si tiene la propiedad de que $x^1_h \succ_h x^2_h$ si y sólo si $U_h(x^1_h) \geq U_h(x^2_h)$" (1971, p. 102). En Mas-Colell *et al.* encontramos otro tanto: "Una función $u: X \rightarrow \boldsymbol{R}$ es una *función de utilidad que representa una relación de preferencia* $\succ$ si, para todo $x, y \varepsilon X$,

2.2. Demanda sin utilidad.

La ley de la demanda ya estaba en los clásicos, en Marx, en Cournot y en Rubin; pero, como veremos en el Anexo 2, en ninguno de estos autores se requiere del supuesto de la utilidad para derivar las propiedades y la forma de lo que hoy se entiende por la curva de demanda[26]. Sin embargo, antes de estudiar estos casos en dicho anexo, podemos analizar ahora el caso de un autor contemporáneo que hace algo parecido, aunque requiriendo algo que no exigían los "clásicos" ni los primeros neoclásicos: el supuesto de no saciabilidad.

2. Oferta y demanda en Marx: la Tesis de la asimetría

"(...) Los diversos valores individuales deben estar nivelados para formar *un solo* valor social, el valor de mercado arriba expuesto, y para ello se requiere una competencia entre los productores de mercancías del mismo tipo, lo mismo que la existencia de un mercado en el cual ofrezcan conjuntamente sus mercancías. A fin de que el precio de mercado de mercancías idénticas, cada una de las cuales, sin embargo, ha sido producida bajo circunstancias individuales ligeramente diferentes, corresponda al valor de mercado y no diverja de él, no aumentando por encima del mismo ni disminuyendo por debajo de él, se requiere que la presión que ejercen mutuamente los diversos vendedores sea lo suficientemente grande como para lanzar al mercado la masa de mercancías que exigen las necesidades sociales, o sea la cantidad por la cual la sociedad puede pagar el valor de mercado. Si la masa de productos excediese dichas necesidades, habría que vender las mercancías por debajo de su valor de mercado; a la inversa, habría que venderlas por encima de su valor de mercado si la masa de productos no fuese lo suficientemente grande o, lo que es lo mismo, si la presión e la competencia entre los vendedores no fuese lo suficientemente poderosas como para obligarlos a llevar esa masa de mercancías al mercado (...) Si en consecuencia la oferta y la demanda regulan el precio de mercado, o mejor dicho las desviaciones de los precios de mercado con respecto al valor de mercado, por otra parte el valor de mercado regula la relación entre oferta y demanda o el centro en torno al cual las fluctuaciones de la oferta hacen oscilar, a su vez, los precios de mercado (...) El intercambio o venta de las mercancías a su valor es lo racional, la ley natural de su equilibrio; a partir de ella pueden explicarse las divergencias, y no a la recíproca, la ley a partir de éstas."

"Nada más fácil de comprender que las desigualdades entre la oferta y la demanda (...) La dificultad real estriba en definir qué debe entenderse por coincidencia entre la oferta y la demanda (...) Cuando la oferta y la demanda se anulan mutuamente, dejan de explicar nada, no actúan sobre el valor de mercado, y con más razón aun nos dejan a oscuras en cuanto a por qué el valor de mercado se expresa precisamente en esta suma de dinero y no en otra (...) De hecho, la oferta y la demanda jamás coinciden (...) Sin embargo, en economía política se supone que coinciden; ¿por qué? Para considerar los fenómenos en la forma que corresponde a sus leyes, a su concepto (...) Por consiguiente, si en absolutamente ningún caso concuerdan la oferta y la demanda, sus desigualdades se suceden de manera tal (...) que si se considera el conjunto en un lapso mayor o menos, la oferta y la demanda coinciden permanentemente; pero ello sólo como promedio del movimiento transcurrido, y sólo como movimiento constante de su contradicción (...) A algunas personas les parecerá bien decir (...) que el precio natural, al igual que el precio de mercado, dependen de la proporción que guardan entre sí la oferta y la demanda (...) Malthus (...) no advierte el

---

$x \succ y \Leftrightarrow u(x) \geq u(y)$" (1995, p. 9)

Además, la relación de preferencia sólo puede representarse por una función de utilidad si "es racional", entendiendo aquí por ello que es "completa y transitiva" (ibid.).

[26] No debe olvidarse que la ley de la demanda es algo tan general que hasta "las ratas albinas tienen una curva de demanda decreciente", ya que "instintivamente este animal sigue la ley de la demanda", de forma que "al caer el precio, la rata consume más del bien relativamente menos caro" (Maurice y Phillips, 1992, p. 213). Además, esta conducta no sólo caracteriza a todas las "otras ratas", sino también a muchos "otros tipos de animales" (ibid.).

astuto señor que en el presente caso ha sido precisamente el cambio en el *cost of production* [costo de producción] es decir también en el valor, el que había provocado la modificación de la demanda y por consiguiente de la proporción entre la oferta y la demanda (...) lo cual demostraría precisamente lo contrario de lo que pretende demostrar nuestro pensador; pues demostraría que la modificación de los costos de producción no está regulada en modo alguno por la proporción entre la oferta y la demanda, sino que, por el contrario, ella misma regula esta proporción"

(Marx, 1894, pp. 228-9, 237, 239-40, 242).

Harry Johnson demuestra también que no es necesario ninguno de estos supuestos (salvo el de no saciabilidad) para deducir la ley y la curva de demanda. John Milgate – para quien la teoría de la demanda basada en las "características de las mercancías", de Lancaster, es "un simple corolario del teorema de Johnson"– ha mostrado que para esto lo único que se requiere es el "teorema de Johnson", que significa que la "definición de bienes conlleva toda la teoría de la demanda" en sí misma (NP, 2, p. 546):

"Definamos un bien como un objeto o servicio de los que el consumidor elegiría tener más. Entonces la cesta de bienes que elige cuando tiene más dinero para gastar (siendo los precios constantes) debe representar más bienes de los que elige cuando tiene menos dinero para gastar (pues podría haber tenido más de cada uno de los distintos bienes).

i. Si su renta aumenta, compra más bienes; esto implica la presunción de que normalmente el efecto renta es positivo.

ii. Si elige la cesta B cuando podría haber tenido la cesta A por el mismo dinero (es decir, $\Sigma p_b q_b = \Sigma p_b q_a$), no elige A si pudiera haber tenido B por menos dinero, porque esto significaría que la cesta B representaba menos bienes que la cesta A, y choca con la definición de bienes. Por tanto, cuando se elige A, B ha de ser al menos tan cara (es decir, $\Sigma p_a q_b \geq \Sigma p_a q_a$). Esto significa que el efecto sustitución es no negativo (mediante resta, $\Sigma(p_b - p_a)\,(q_b - q_a) \leq 0$).

Por tanto, derivamos las dos partes de la ley de la demanda de la definición de bienes. La hipótesis de la que la hemos deducido es que los bienes son bienes" (Johnson, 1958, p. 149).

Por otra parte, nada menos que un Milton Friedman reconoce que "la utilidad marginal decreciente da una inclinación negativa a la curva de demanda, pero el hecho de que la curva de demanda tenga esta inclinación no exige que la utilidad marginal sea

decreciente" (p. 60). Sin embargo, esto se refiere exclusivamente a un solo tramo, convexo, de la curva de utilidad total, a la que a menudo se la hace adoptar una forma (en S) similar a la función de producción.

Por último, algo que tiene mucha más importancia que lo de Friedman. El supuesto de insaciabilidad del consumidor tienen mucho que ver con la necesidad de eliminar el indeseado tramo *negativo* de la curva de utilidad marginal, que deriva del primitivo supuesto neoclásico de la saciedad. Dado que, supuestamente, el consumidor maximizador iguala *siempre* la utilidad marginal al precio, de esto habría que deducir un tramo negativo (de precios negativos) en la curva de demanda individual y, por consiguiente, también un tramo negativo de la curva de demanda de mercado. Es decir, cantidades demandadas finitas para precios negativos, lo cual casa mal con la hipótesis de un consumidor maximizador, que podría hacerse rico con una demanda tendente a infinito para esos precios negativos (que supondrían ingresos monetarios positivos para el comprador).

2.3. La imposibilidad lógica de obtener curvas de indiferencia.

Acabamos de ver que *no hace falta* la noción de utilidad para derivar la curva de demanda decreciente (contenido de la ley de la demanda). En esta sección veremos que, no sólo no hace falta, sino que de hecho *no se puede* derivar dicha ley a partir de la noción de utilidad. Para llegar a la conclusión de que, en general, es imposible construir curvas de indiferencia se utilizarán nueve argumentos complementarios, a los que añadiremos otros adicionales recogidos en 2.4. Pero antes haremos brevemente mención a la doble cuestión de los bienes Giffen y los cambios en las preferencias, que también ayudan a minar la confianza en las curvas de indiferencia convencionales.

Respecto a lo primero, a partir del concepto de utilidad no se puede descartar que el efecto sustitución sea a la vez negativo y mayor en términos absolutos que el efecto renta (caso de los bienes Giffen). Con eso, la curva de demanda del consumidor, así como la curva de demanda de mercado, podría tener pendiente positiva (Krauss y Jonson, 1974, p. 31), tal y como se muestra en la Figura 2.3. Sin embargo, esto no es

una auténtica crítica de la TUV, ya que lo mismo podría ocurrir, como excepción, con las curvas de demanda derivadas a partir de la TLV.

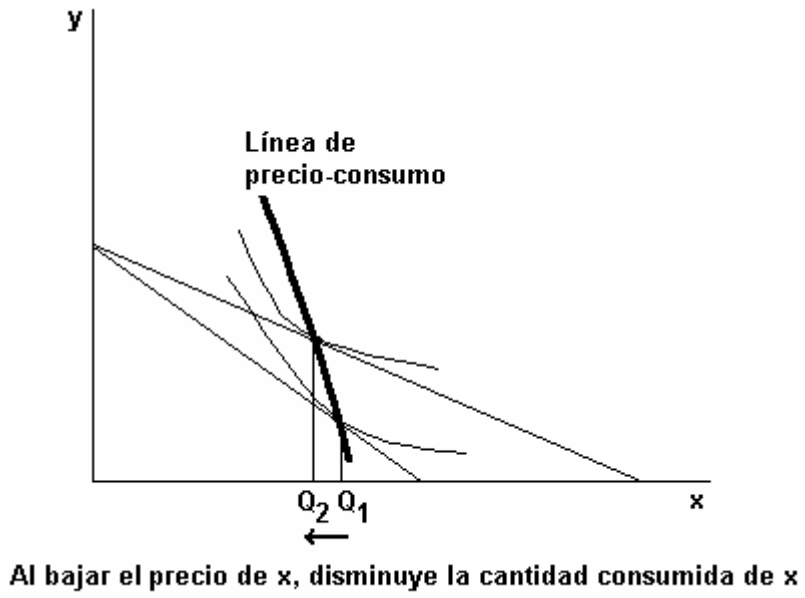

Figura 2.3

En cuanto al cambio en las preferencias o gustos, no negamos que sea legítimo utilizar la cláusula *ceteris paribus* para estudiar las consecuencias de un cambio en los precios relativos o en la renta, *dadas* las preferencias. Pero es evidente que un cambio así requiere tanto tiempo en la práctica como un cambio en los gustos del consumidor. Una alternativa también neoclásica sería prescindir (transitoriamente) del tiempo en un enfoque puramente estático. Pero en ambos casos hay que ser conscientes de que el análisis no estará completo hasta que, después de los pasos habituales, observemos también las consecuencias de aplicar el *ceteris paribus* cuando suponemos que cambian los gustos o preferencias del consumidor[27].

¿Por qué se emplea el juicio de valor de que los cambios en los gustos no son importantes para el análisis? ¿No será porque utilizar un supuesto realista en este

[27] McPherson ha hablado del "dogma" de las necesidades y los gustos dados, al que se llega haciendo nuevamente apelación al recurso de la división del trabajo entre profesionales de las distintas ramas, argumentando en este caso que deben ser los psicólogos y los sociólogos los que analicen la formación de los gustos; y todo eso sin olvidar las "preferencias que se refieren", no a los gustos reales del consumidor, sino a "cuáles deberían ser sus gustos" (NP, 1, p. 402). Sin embargo, sí se permite, cuando interesa, que los gustos cambien, como han señalado Hargreaves-Heap y Hollis: "¿Qué falsaría la afirmación de que los agentes económicos buscan los medios más eficaces de satisfacer sus preferencias? Los contraejemplos aparentes pueden siempre tratarse como evidencia de que las preferencias han cambiado" (NP, 2, p. 55). En este caso, sí se admite que los gustos del consumidor pueden cambiar.

terreno echaría por tierra también todas las conclusiones que obtiene el análisis tradicional? Efectivamente: como se puede comprobar en la Figura 2.4, un aumento del precio de *x* (que haría pasar la recta de balance de *SS* a *SS'*), con un cambio simultáneo de las preferencias del consumidor, haría imposible deducir una curva de demanda necesariamente decreciente, pues, como se ve en la figura, el punto *C* implica un consumo de *x* mayor que el punto *B*.

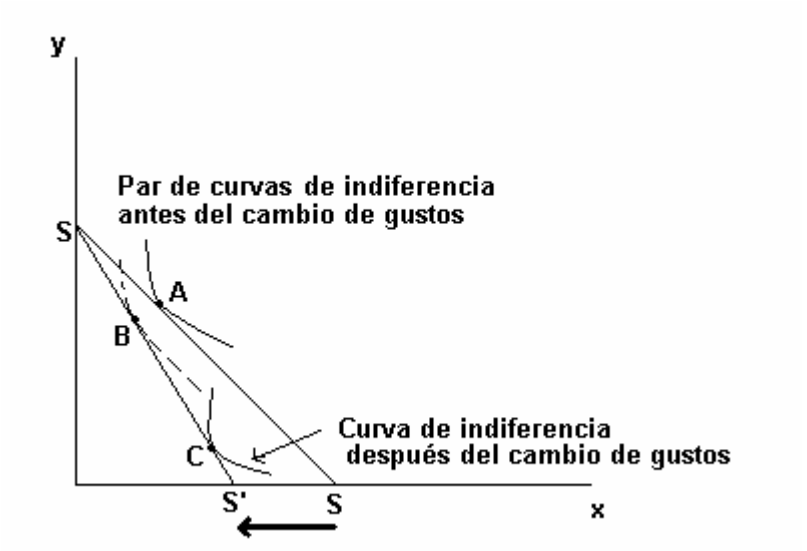

Figura 2.4

Pasemos ahora a los argumentos contra la posibilidad de construir curvas de indiferencia y obtener por esta vía la curva decreciente de demanda.

1er argumento: Se excluyen los medios de producción.

Ya hemos visto que el tipo de mercancías consideradas tiene su importancia. En particular, la valoración (absoluta o relativa) en términos de utilidad de un par cualquiera de *medios de producción* es imposible en teoría y en la práctica. Si analizamos el par de mercancías "un kilo de bauxita y un buque superpetrolero", que por supuesto tiene un precio relativo de mercado, como cualquier otra pareja de mercancías, ¿qué decir de las curvas de indiferencia de los consumidores en este caso? ¿Y a quiénes habría que tomar realmente por "consumidores"?

Se plantea aquí, en primer lugar, el clásico problema de la "imputación" (*Zurechnung* en la terminología de Wieser). Este problema preocupó especialmente a los autores de la escuela austriaca, empezando por Carl Menger, que introdujo la denominación de "bienes de primer orden", "segundo orden", etc. El problema de la imputación presenta tres aspectos irresolubles, de los cuales sólo los dos primeros son reconocidos por los autores neoclásicos. Por una parte, no es posible hacerla en valores, sino que hay que recurrir a los precios, y esto implica el mismo tipo de circularidad lógica que analizamos más arriba[28]. Por otra parte, cuando se trata de dos factores *específicos* de una misma mercancía, entonces "incluso si sus proporciones son variables, aun así no existe un principio mediante el cual el mercado pueda determinar sus precios relativos excepto mediante un regateo arbitrario"[29].

Por último, tampoco es posible valorar los medios de producción que, por el contrario, son *universalmente* utilizados en todos los sectores de la economía. Piénsese en el hierro o en el petróleo (y sus derivados) y en la infinidad de relaciones de interdependencia, directa e indirecta, que existen entre los distintos sectores consumidores de esas materias primas (en primer lugar, empresas; en segundo lugar, familias y administraciones). ¿Cómo agregar las utilidades de todos sus usuarios (directos e indirectos) para determinar el valor "medio" que cada uno le imputa?

Pero, más allá de la clásica cuestión de la imputación, todavía existe un segundo tipo de problemas: ¿qué ocurre con los medios de producción que se utilizan para producir los "servicios de los bienes públicos"? Si pensamos, por ejemplo, en las enormes cantidades de armamento que se utilizan para el bien público "defensa nacional", o para la "seguridad policial", o bien en la compra de árboles para repoblar lo que está destinado a ser un futuro parque municipal, nos daremos cuenta de que no se trata de casos extraordinarios, sino de algo cada vez más frecuente y de una magnitud muy considerable en nuestros días.

---

[28] Esto lo reconoció Hayek en su respuesta a Schumpeter sobre este punto: "En otras palabras, aunque los consumidores pueden evaluar los bienes de consumo y determinar sus precios directamente mediante sus valores, los precios de los factores productivos sólo se determinan indirectamente, a través de los precios y la prueba y error por parte de los empresarios. No existe un proceso directo, abstracto o puro de imputar valores" (NP, 2, p. 739).

[29] Además, aunque Rothbard piense que éste es un caso "extremadamente limitado" en el mundo real, no tiene por qué ser así. Piénsese simplemente en un par de *máquinas especializadas* utilizadas cada una en un sector distinto y sólo en ése (por ejemplo, el sector del automóvil, o de la extracción de petróleo): no habrá medio de imputar a cada uno el valor correspondiente.

2º argumento: El periodo de consumo.

¿Cómo determinar "un periodo de consumo" común e idéntico para cualquier par de mercancías que se pretenda comparar entre sí? Los economistas neoclásicos no saben ni pueden resolver este problema fundamental; se limitan a utilizar dos subterfugios principales para intentar escabullirse del mismo. O bien, suponen que todas las compras se realizan en el mismo momento (un *instante* o punto del tiempo, en lugar de un lapso temporal), en cuyo caso nos colocamos en la perspectiva que criticaremos en el argumento 6º. O bien, se olvida sencillamente que, tanto en los gráficos de utilidad como en los de bienes, la manera correcta de medir las cantidades es refiriéndose a *ritmos o flujos* (es decir, cantidades por periodo de tiempo). Ya Jevons, que siempre se preocupó mucho por la cuestión de las dimensiones de cualquier variable económica, había adelantado la postura de tener en cuenta "flujos" en relación con la producción y la demanda:

> "Así, en realidad, *la oferta no debe interpretarse como oferta de forma absoluta, sino como tasa de oferta* [con dimensión MT^{-1}, donde T es el tiempo]. El consumo de mercancía debe tener las mismas dos dimensiones" (1871, p. 111)[30].

Por consiguiente, si no se usa *q/t*, sino *q*, se cae en un absurdo porque una cosa así "no tiene sentido"[31]. Pero si en los ejes sobre los que se dibujan los mapas de indiferencia no se representan simples cantidades absolutas de mercancías, sino *flujos* de éstas por unidad de tiempo, se comprende mejor que exista una *saturación cuasi universal* (saciedad) de los consumidores del mundo real, ya que en el periodo normal de consumo de muchas mercancías (por ejemplo, un chicle, un periódico o un litro de leche) no es probable que ningún consumidor desee comprar un número ilimitadamente grande de chalés, sofás o coches. Y si, alternativamente, se parte del periodo de consumo de un chalé (digamos, 30 años), no es imaginable que ningún consumidor se plantee cómo gastar su renta de 30 años en chicles o periódicos.

---

[30] Algunos autores (Bilas, Asimakopulos) también lo han hecho. Sin embargo, la mayoría 1) o bien se olvidan por completo de esta circunstancia; 2) o bien, tras demostrar que son conscientes de ella, actúan como si olvidaran luego tratar el problema. Ejemplos del primer caso son Samuelson (1980). Ejemplos de lo segundo, Friedman (1962), Lipsey (1985), o Sher y Pinola (1980).

[31] "No se crea, sin embargo, que esto significa que se introduce el tiempo como variable. El análisis sigue refiriéndose a un punto del tiempo: es una fotografía tomada en un instante concreto. Así, ahora, al precio de 100 pesetas una pizza, yo demandaré cuatro por día; pero una hora más tarde puede cambiar mi deseo en lo que se refiere a la demanda de pizzas" (Bilas, 1971, pp. 27-8).

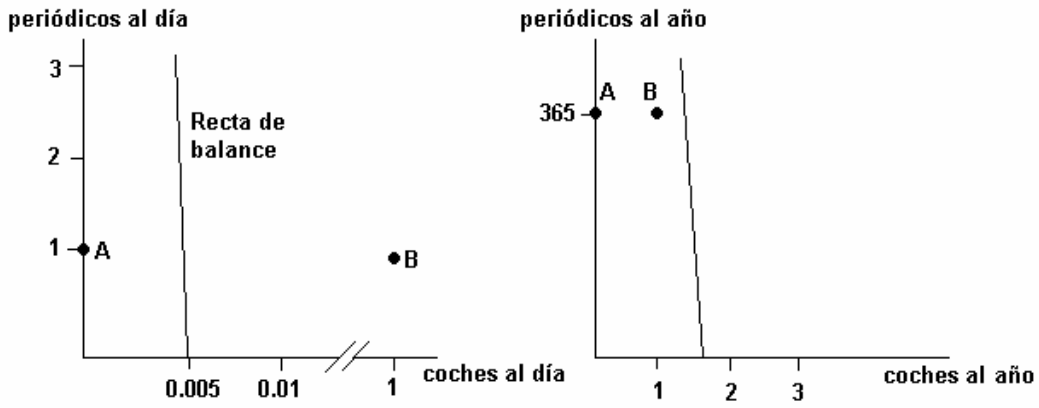

Figura 2.5

Lo anterior significa que tendremos un motivo adicional para que las curvas de indiferencia queden reducidas en realidad a unos pocos *puntos* aislados (o incluso a un solo punto, como se ve en la Figura 2.5). Si suponemos un consumidor con un sueldo mensual de 3.000 euros (36.000 euros anuales), que compra un periódico de 1 euro al día y un coche nuevo de 20.000 euros cada 8 años, su comportamiento se parecerá mucho al de la Figura 4.3, con rectas de balance casi verticales y puntos aislados de indiferencia[32]. Y si se prefiere prestar atención a pares de mercancías con precios relativos más cercanos a la unidad, veremos aun mejor la importancia que tiene el *hábito* en el comportamiento de consumo, lo cual es también destructivo para las aspiraciones neoclásicas[33].

Una consecuencia adicional de lo anterior es que, en todos los casos en que se suponga que sí hay saturación (saciedad) de los gustos del consumidor, tampoco habría solución de equilibrio, incluso suponiendo la existencia de curvas de indiferencia

[32] Es evidente que, en la parte derecha de esta figura, tendremos que, 7 de cada 8 veces, el consumidor se situará en *A*, mientras que en *B* lo hará sólo 1 de cada 8. En cuanto a la parte izquierda, el consumidor se colocará en el punto *B* una vez cada 365x8 (= 2920) veces. Por consiguiente, para la mayoría de los consumidores, tendremos un solo punto en su mapa de indiferencia. Es evidente que, al no existir ningún punto de tangencia entre la recta de balance (que cruzaría el eje *y* para un valor 100 a la izquierda, y 36.000 a la derecha) y el singular "punto de indiferencia", no será posible obtener ninguna curva de demanda para ninguno de estos consumidores, como imposible será también la correspondiente curva de demanda de mercado.

[33] Pensemos en un fumador enfrentado a la compra del par "películas de cine al día y paquetes de tabaco al día". Si tiene el hábito de un paquete diario y una sola película al año, tendremos nuevamente puntos de indiferencia aislados, normalmente situados sobre uno de los ejes. Pero no se trata de que haya una "solución de esquina", que simplemente sería más complicada que la habitual, sino de que no será posible encontrar solución alguna por ninguna parte.

continuas (no sólo puntos aislados). Esto tendría, además, consecuencias destructivas para las conclusiones habituales de la Economía del bienestar, basadas en el uso de cajas de Edgeworth para el consumo como la de la Figura 4.4, en la que los máximos de utilidad de los dos consumidores se alcanzarían, para cualquier precio relativo, en puntos diferentes de esta caja, con lo que no sólo no sería posible alcanzar un óptimo de Pareto, sino que ni tan siquiera se podría efectuar intercambio alguno entre ambos consumidores.

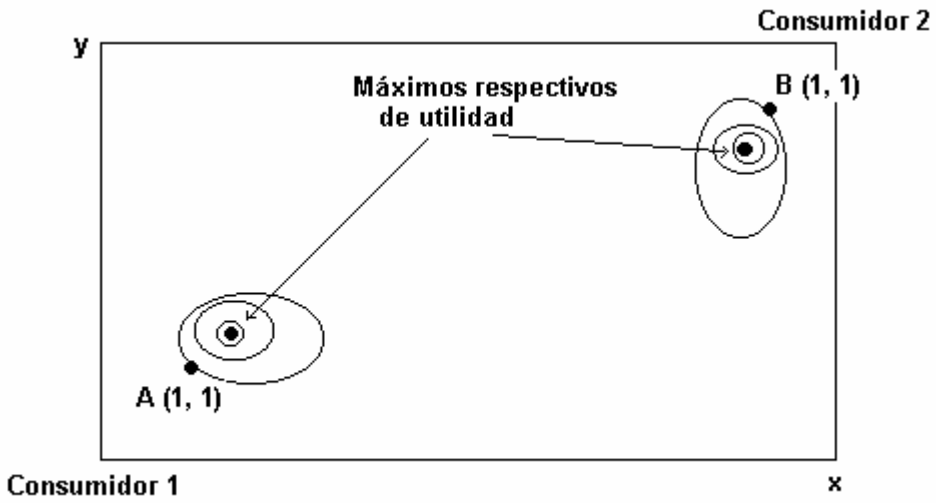

Figura 2.6

Como reconocen algunos autores neoclásicos, "es bastante razonable que un mapa de indiferencia pueda adoptar la forma que muestra la Figura [su figura 4.4], en la que la cesta *B* (ojo de buey) ofrece la mayor utilidad al consumidor. Los economistas llaman a dicha cesta *punto de máxima felicidad*. Sin embargo, debe reconocerse que, de acuerdo con el supuesto 4.3 [el de no saciedad], no puede existir un punto de máxima felicidad" (Sher y Pinola, p. 209). Pero a pesar de ser razonable, Walsh nos aclara una de las razones por las que son tan escasos, casi nulos, los ejemplos de manuales que se basan en curvas de indiferencia "cerradas".

3er argumento: Plutocracia

Incluso si prescindimos de la cuestión de los flujos de cantidades, y pensamos en términos de *q*, en vez de *q/t*, el uso de las rectas de balance cuando se supone el comportamiento del consumidor normal, *real*, en vez del supuesto consumidor racional

neoclásico, plantea tres problemas adicionales (el de este argumento y también los de los argumentos 4º y 5º). El primer problema se refiere a la cuestión de que la demanda efectiva (plutocrática) en una sociedad capitalista tiene muy poco que ver con la demanda que habría si ésta estuviera basada en las necesidades y preferencias (democráticas) de *todos los consumidores*[34]. Más bien, se relaciona exclusivamente con la demanda de los consumidores con suficiente poder adquisitivo, que para muchas mercancías, sobre todo de lujo, se reduce a la demanda que llevan a cabo los capitalistas. Tendremos entonces que, para estas mercancías, no existe punto de equilibrio para casi nadie (véase la Figura 2.7), excepto para la pequeñísima minoría de privilegiados.

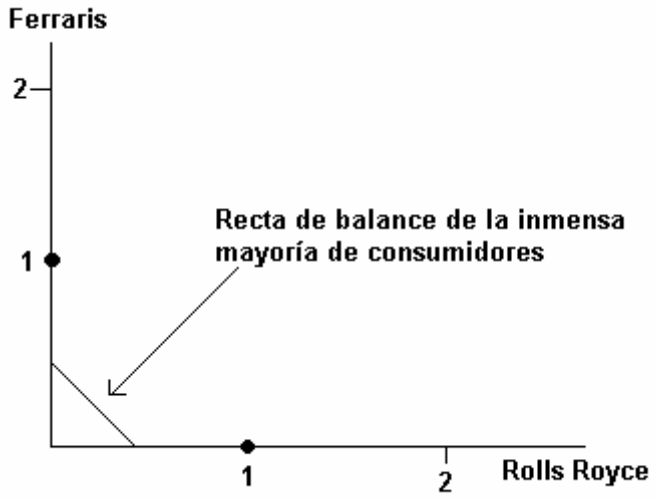

Figura 2.7

Jevons confirma lo anterior al escribir: "Como Mr. [W. T.] Thornton señala, puede haber un número de personas dispuestas a comprar; pero si su oferta superior aún se queda corta para el menor precio que el vendedor está dispuesto a aceptar, su influencia es nula (...) Todo cambio en el precio de un artículo se determinará no con respecto a los muchos que podrían o no comprarlo a otros precios, sino por *los pocos* que están

[34] Algunos neoclásicos dejan clara la diferencia entre democracia y plutocracia, así como su preferencia por el mercado frente a la política y su curiosa concepción de la democracia: "La *voluntad general es aquello que el dinero puede comprar*. Sugiere que si la democracia (la regla de la gente) debe ser justa con las minorías, debe convertirse en *plutocracia (la regla del rico)*, compensando a los perdedores en las elecciones con los votos de dólares de los plutócratas" (McCloskey, 1985, p. 241; cursivas, mías: DG).

dispuestos o no a comprarlo de acuerdo con que se haga un cambio próximo al precio existente" (1871, p. 143: cursivas, mías: DG)[35].

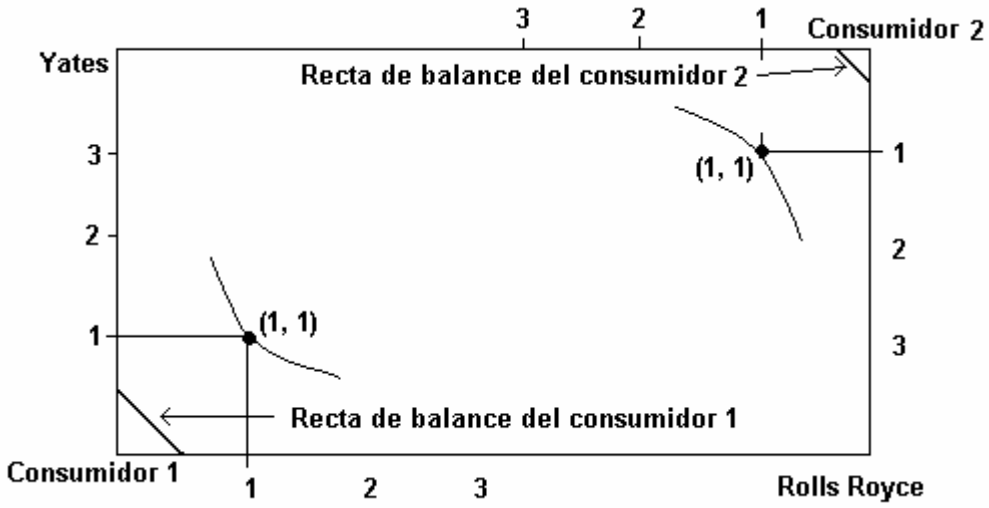

Figura 2.8

La famosa "soberanía del consumidor", tan querida para los neoclásicos, puede así verse reducida a la soberanía del 0.01% de los consumidores, quedando para el 99.99% de los mismos el dudoso consuelo de poder comparar su condición de súbditos con la soberanía ilimitada de esa minoría. Lo anterior impediría además todo comercio entre los consumidores "pobres" así considerados, para los cuales no existiría ningún tipo de curva de contrato ni posibilidad de acuerdo alguno para el intercambio (Figura 2.8):

Pero a los neoclásicos no se les escapa que "en el mercado, no sólo cuenta la *disposición* sino también la *capacidad* de pago" (Sher y Pinola, p. 639). Por eso, no tienen más remedio que reconocer –aunque piensen que el funcionamiento del mercado es un hecho "científico", mientras que defender un mecanismo distinto del mercado entra en el terreno de los juicios de valor ("ética")– que

> "en primer lugar, los bienes van a parar a donde hay más votos o dinero. Puede que el perro de John D. Rockefeller tome la leche que necesita un niño pobre para

[35] También algunos manuales lo reconocen así: "Un consumidor del mundo real que *compra* un bien antes que otro no prefiere necesariamente el bien elegido. Si usted conduce un Ford Escort en lugar de un Mercedes, no podemos inferir que usted prefiera el Ford al Mercedes (...) Si usted prefiere el bien más barato, no podemos decir nada" (Maurice y Phillips, 1992, p. 148). Esto es, por supuesto, un problema para la teoría de la preferencia revelada, incluso si "puede concebirse que usted podría comprar uno, quizás pidiendo el dinero prestado" (ibid., p. 174).

evitar el raquitismo. ¿Por qué? ¿Porque la oferta y la demanda funcionan mal? Posiblemente mal *desde el punto de vista ético*, pero no desde el punto de vista de lo único que puede lograr el mecanismo de mercado. Funcionalmente, los mercados hacen precisamente lo que se pretende que hagan: entregar los bienes a quien puede pagar por ellos. A quien tiene más votos en dinero" (Samuelson, 1980, p. 46).

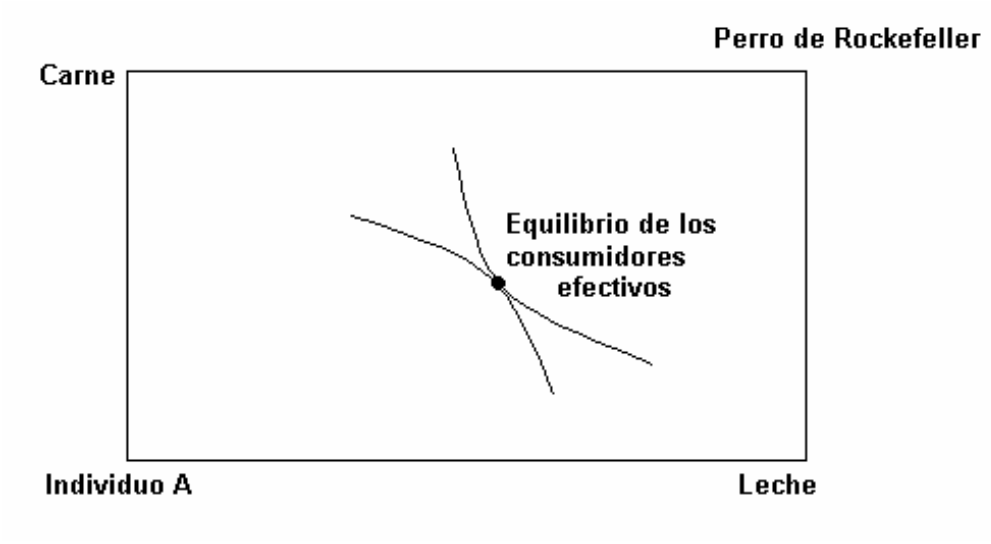

Figura 2.9

La idea de Samuelson, del "perro de Rockefeller", daría lugar a una caja de Edgeworth como la de la Figura 2.9. Y en la Figura 2.10 se representa el siguiente caso. Supongamos una sociedad formada por 4 individuos, de los que 3 son pobres y uno rico (en el mundo real, el porcentaje de afortunados que puede permitirse ciertos bienes, piénsese en un Rolls, no llega ni al 0.0001% del total). La suma de las demandas de los 3 primeros supone una demanda "pobre" igual a DD (véase la parte izquierda de la figura), que, unida a la demanda del rico, el único efecto que tiene es el de hacer pasar desde el ramal (b) de la curva total de mercado al ramal (a): véase la parte derecha de la figura. Pero ninguna de estos dos ramales, al estar situados en la parte baja del gráfico, que no se cruza con la curva de oferta, afecta lo más mínimo al precio de equilibrio. La razón está en que, al igual que ocurre con cualquier mercancía, existe un mínimo de explotación de la empresa fabricante por debajo del cual ningún oferente es capaz de sacar al mercado ningún ejemplar de la mercancía (porque tendría pérdidas irrecuperables). Como cabe suponer que el precio unitario de muchas mercancías está muy por encima de la renta que permite al consumidor comprar una sola unidad de consumo por unidad de tiempo, nada más sencillo que llegar a la única conclusión

posible de este análisis: que, en muchos casos, la famosa "soberanía del consumidor" no es en la práctica más que "*la soberanía del consumidor, su majestad el Sultán de Brunei, y otros soberanos*".

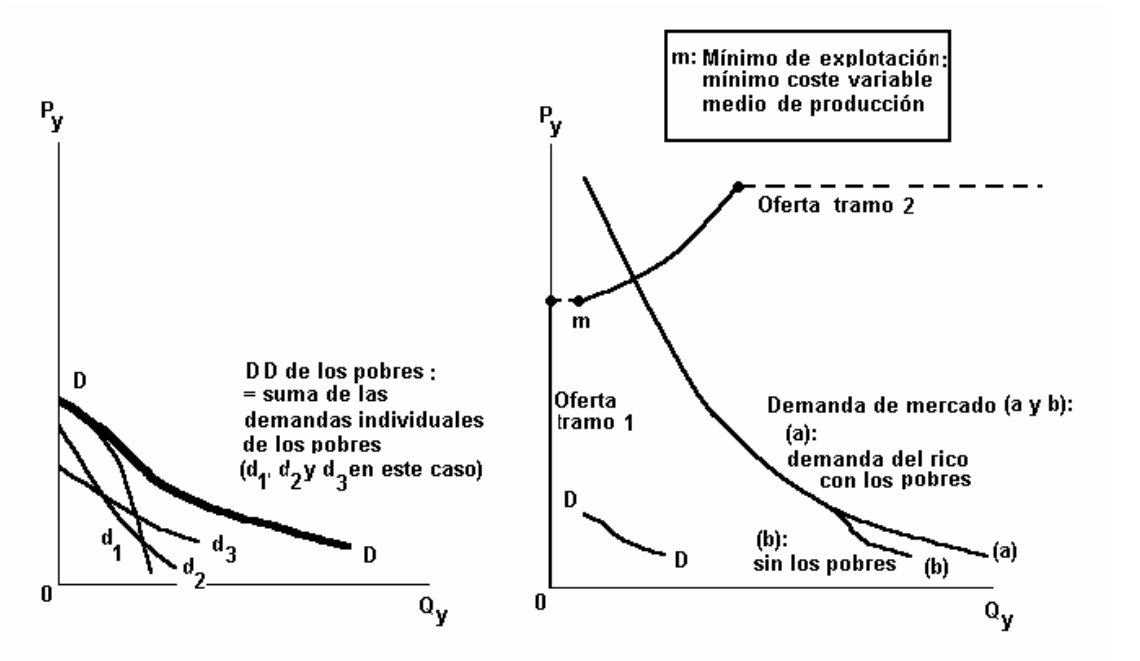

Figura 2.10

3. La plutocracia, según Marx; o Demanda real versus demanda solvente:

"Parece, pues, que del lado de la demanda hay cierta magnitud de determinada necesidad social, que requiere, para su satisfacción, una cantidad determinada de un artículo en el mercado. Pero la determinación cuantitativa de esa necesidad es totalmente elástica y oscilante. Su carácter fijo es aparente. Si los medios de subsistencia fuesen más baratos o el salario en dinero más alto, los obreros comprarían mayor cantidad de esos artículos, y se presentaría una mayor 'necesidad social' de esa clase de mercancías, prescindiendo por completo de los indigentes, etc., cuya 'demanda' se halla aun por debajo de los más estrechos límites de su necesidad física (...) Los límites dentro de los cuales la necesidad de mercancías representada en el mercado –o sea la demanda– difiere cuantitativamente de la necesidad *social real* son, desde luego, muy diferentes para las diversas mercancías; quiero decir la diferencia entre la cantidad de mercancías demandada, y la que se demandaría si las mercancías tuviesen otro precio dinerario o si los compradores estuviesen en otra situación en materia de dinero o de condiciones de vida"

(Marx, 1894, pp. 238-9).

4º argumento: Indivisibilidades.

El segundo problema se refiere a la casi omnipresente presencia de *indivisibilidades* en el consumo real (como, por otra parte, ocurre también con la producción efectiva). Esto provoca que no sea posible la solución de equilibrio del consumidor incluso cuando éste tiene más de un punto de indiferencia y puede incluso llegar a comparar

diferentes puntos entre sí hasta afirmar que le resultan indiferentes. Como ya escribiera Jevons,

> "las ecuaciones del intercambio pueden dejar de ser posibles cuando la mercancía o artículo útil poseído por una o ambas partes es indivisible (...) En todos estos casos nuestras ecuaciones dejan de existir, porque no podemos contemplar la existencia de un incremento o decremento de un artículo indivisible (...) Surge un problema mucho más difícil cuando suponemos que un artículo indivisible se intercambia por una mercancía divisible (...) En realidad ocurre en el caso de cada casa, mansión, finca, fábrica, buque u otra totalidad completa que se vende por dinero. Nuestras ecuaciones anteriores del intercambio fallan ciertamente, porque implican incrementos de mercancía en ambos lados. La teoría parece dar una respuesta muy insatisfactoria, porque el problema prueba ser, dentro de ciertos límites, indeterminado" (1871, pp. 151-3).

En la Figura 2.11 se incluyen dos casos típicos de la forma en que se presentan habitualmente estas indivisibilidades: a la izquierda se puede ver el caso de un consumidor que tiene que elegir entre dos modelos diferentes de automóvil, y a la derecha el caso de quien tiene que elegir entre las mercancías chalé y chicle (que también tienen un precio relativo, que cualquier teoría del valor debe determinar). En ambos casos, los puntos A, B, C y D son indiferentes para el consumidor.

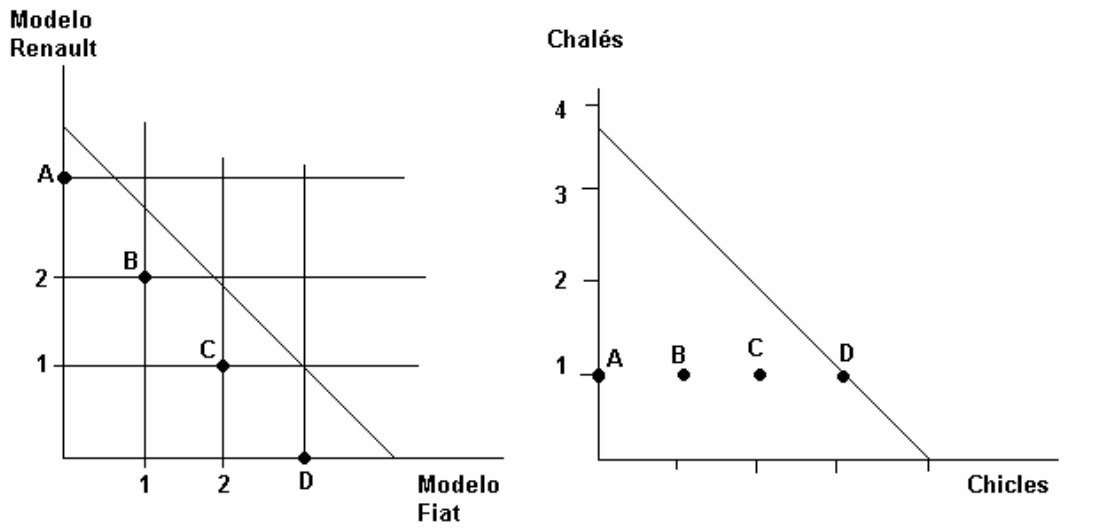

Figura 2.11

5º argumento: Hábitos.

El tercer problema mencionado tiene que ver con el hecho de que, aun sustituyendo la realidad de la indivisibilidad por el supuesto de "divisibilidad perfecta" de ambos bienes, el problema no desaparece si se permite al consumidor comportarse como el hombre de la calle (y no como los neoclásicos lo acostumbran a "comportarse"). Se trata de que, en muchos casos, el hábito, la simple *costumbre*, impide que se produzca el "efecto sustitución" que, según la teoría neoclásica, tiene lugar *siempre* que se da un cambio en el precio relativo de los dos bienes (*x* e *y* en la Figura 2.12).

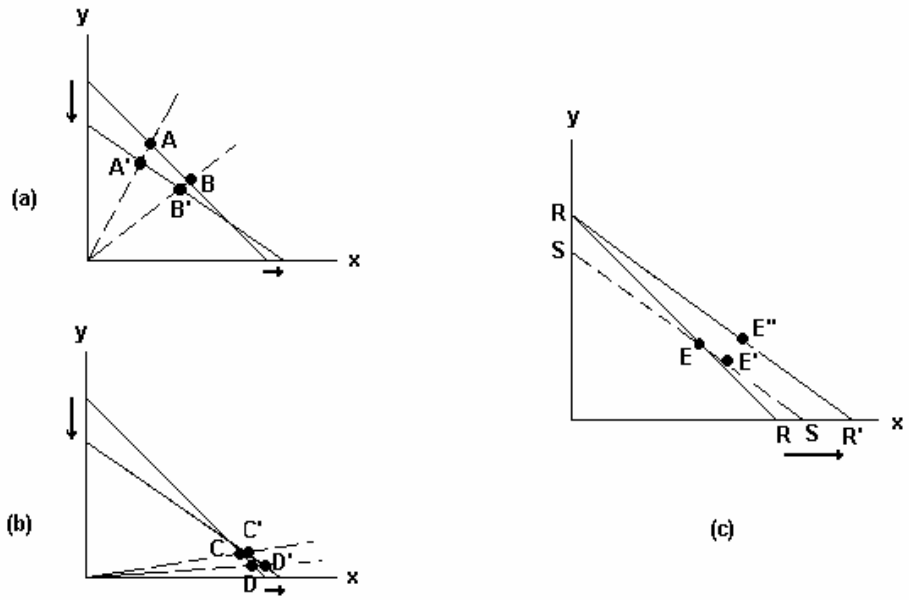

Figura 2.12

Cournot ya demostró ser parcialmente consciente de la importancia de los hábitos de consumo. Comenta, sobre la "función continua" de demanda, que "lo contrario podría suceder si el número de consumidores fuera muy limitado; en una economía de este tipo, la cantidad de madera para calefacción que se consumirá será la misma tanto si el estéreo cuesta 10 francos como si cuesta 15 francos (…)" (1838, p. 73). Asimismo, Marshall señala que el hombre "no desea meramente mayores *cantidades* de las cosas que las que está acostumbrado a consumir, sino mejores calidades de aquéllas; desea una mayor variedad, especialmente de aquellas cosas que satisfagan las nuevas necesidades que va adquiriendo" (1890, p. 76). Por su parte, Mill (1848, libro II,

capítulo 4) señaló con fuerza que la costumbre gobierna buena parte del mundo económico.

El ejemplo típico de los manuales se corresponde con la parte *(c)* de la Figura 2.12. En ella se ha descompuesto el efecto global del precio sobre la cantidad demandada en sus dos "componentes" tradicionales (paso de *E* a *E'*, correspondiente al efecto *sustitución*, y paso de *E'* a *E''* como consecuencia del efecto *renta*). Pero esta figura *(c)* responde a: 1º) la "unilateralización" del caso *(b)*, lo que equivale a excluir la posibilidad del caso *(a)*; 2º) una conveniente manipulación del peso relativo de los dos efectos (sustitución y renta) en el efecto global. Se puede observar, comparando *(a)* con *(b)*, que el caso general de un abaratamiento relativo de *x* como consecuencia de una *subida del precio absoluto de y, y a la vez, de un descenso del de x*, no tiene por qué ser *(c)* sino que puede ser tanto *(a)* como *(b)*. Si se da *(b)*, tenemos que el paso de *C* a *C'*, y de *D* a *D'* significa que, en el caso de la mercancía *x*, su abaratamiento origina un aumento de la cantidad consumida de *x*, mientras que la subida del precio de *y* genera una subida de la cantidad consumida de *y*, contradiciéndose en el segundo caso la ley de la demanda.

Por el contrario, en el caso *(a)*, el abaratamiento de *x* produce un disminución de la cantidad consumida de *x*, que también contradice la ley de la demanda, mientras que el encarecimiento de *y* genera una bajada en la cantidad consumida de *y*, que sí respeta dicha ley. No puede decirse en general que abunden más los consumidores que están en la situación *(a)* que en la *(b)*, pero la conclusión general es que, si se supone que los hábitos hacen que muchos consumidores no cambien su patrón de gasto cuando cambian suavemente los precios relativos (es decir, si se sitúan en los radiovectores de la figura), entonces la ley de la demanda no se cumple para una de las dos mercancías.

6º argumento: Conocimiento y previsión imperfectos.

El enfoque de Equilibrio General a este respecto nos coloca ante un dilema insuperable. O bien se debe requerir el absurdo supuesto del "conocimiento perfecto", y de la previsión perfecta, o bien se tiene que reconocer la validez puramente instantánea, efímera e inestable, de las curvas de demanda así obtenidas. Jevons ya hablaba de "un ser que obrara con sentido común y previsión perfectos" (1871, p. 116). Y lo menos que se puede decir de esto es que si ese ser tiene realmente una capacidad de previsión

"perfecta", seguro que ha de tener un *sentido muy poco común*. Y Gossen señaló que el objetivo del consumidor era "maximizar el placer total de la vida", lo que referido a un proyecto actual equivale, por supuesto, al conocimiento y previsión perfectos[36].

El dilema citado al principio se manifiesta en la posición de Debreu. Éste, tras reconocer que "los conceptos duales de mercancía y precio" se van a utilizar en su texto con un significado "algo distinto del de uso corriente", deja ver los problemas a que se enfrenta esa concepción del precio (véase el recuadro adjunto):

4: La concepción del precio de los teóricos neoclásicos del Equilibrio General

"Se considera a la economía en un momento dado, llamado el momento presente. Una mercancía se caracteriza por sus propiedades físicas, la fecha en que estará disponible y el lugar[37] donde estará disponible. El precio de una mercancía es la cantidad que debe pagarse *ahora* por la disponibilidad (futura) de una unidad de esta mercancía (...) Así, el papel de los precios es el siguiente. Con cada mercancía se asocia un número real, su precio (...) El intervalo de tiempo en que la actividad económica tiene lugar se divide en un número finito de *intervalos elementales* compactos de igual longitud. Estos intervalos elementales pueden numerarse en orden cronológico. El origen del primero se llama el momento presente. Su longitud común, que puede ser un año, un minuto, una semana, ... se escoge lo suficientemente pequeña para que, desde el punto de vista del análisis, todos los momentos de un intervalo elemental sean indistinguibles. Un intervalo elemental será llamado una *fecha*, y, por lo tanto, la expresión 'en la fecha *t*' será equivalente a 'en algún momento del *t*-ésimo intervalo elemental' (...)

"(...) Así pues, un bien en una determinada fecha y el mismo bien en una fecha posterior son objetos económicos *distintos* (...) Esta hipótesis de divisibilidad perfecta nos es impuesta por la etapa presente del desarrollo de la teoría[38] (...) La *cantidad* de un tipo específico de trabajo se expresa por el tiempo trabajado (un número real). El uso de un camión ilustra otro tipo de servicio. Supondremos que un camión (y objetos económicos similares) no puede adoptar más que un número finito de estados distinguibles. La vida de un camión se describe por una sucesión de intervalos temporales durante cada uno de los cuales permanece en el mismo estado. La longitud de estos intervalos depende de la intensidad de uso (...) La cantidad de tal servicio se expresa por el tiempo transcurrido en su prestación (...) Para otros servicios la cantidad no se expresa en tiempo. Tal es el caso del servicio de almacén (...) en este caso la especificación temporal requiere no una sino varias fechas. Muchos otros servicios (...) requieren asimismo más de una fecha para estar especificados temporalmente (al menos cuando los intervalos elementales son suficientemente cortos), por ejemplo, servicios de un taller de reparaciones, de una lavandería, de una peluquería femenina, asistencia a un espectáculo, a las carreras, etc. En cada uno de estos casos se reconoce fácilmente una unidad; se supone, como siempre, que es perfectamente divisible."

(Debreu, 1959, pp. 37-42).

[36] Por su parte, Stiglitz asegura, capciosamente, que la crítica que se hace a menudo sobre la increíble capacidad de cálculo que se le supone al consumidor en los modelos neoclásicos es una crítica "injusta" porque eso "es como criticar el modelo del movimiento del físico, que predice con gran precisión cómo interactúan las bolas de billar, porque la mayoría de los jugadores no resuelven todas las ecuaciones antes de tirar" (pp. 248-9). Sin embargo, el injusto aquí es Stiglitz, ya que las leyes del movimiento de las bolas son objetivas e independientes del comportamiento de los jugadores, mientras que las del cálculo del consumidor son subjetivas y no pueden prescindir de los increíbles cálculos que se le suponen a éste.

[37] En caso de incertidumbre, a las tres características señaladas se añade una cuarta, ya que es "obvio" que una "mercancía puede considerarse algo muy distinto cuando se producen dos contextos ambientales diferentes", como en el caso de los paraguas: no es lo mismo un paraguas idéntico en el mismo momento y lugar "en caso de lluvia" que cuando no llueve; para "resolver" este problema, se desarrolló el concepto de "mercancía contingente" (Debreu, 1953; NP, 1, pp. 622-3).

[38] En el medio siglo transcurrido desde la aparición del libro de Debreu la teoría sigue, al parecer, igual de "(sub)desarrollada".

Pero veamos ahora qué supuesto absurdo obliga a adoptar un enfoque como éste:

> "El espacio R^l se denominará *espacio de mercancías*. Para cada *agente* económico un plan de acción completo (confeccionado en este momento para todo el futuro), o, más brevemente, una *acción*, es una especificación, para cada mercancía, de la cantidad que él hará disponible o que será puesta a su disposición, es decir, una numeración completa de sus outputs y sus inputs. Con una de las convenciones sobre los signos [del epígrafe 2-3], una acción se representa, por lo tanto, por un punto *a* de R^l" (p. 42).

Pero si, según el supuesto neoclásico, cada agente económico, incluido el consumidor, puede confeccionar y de hecho confecciona ahora mismo –y en cada instante, y además en cada instante uno distinto– un plan de compras (y ventas) para "todo el futuro", esto quiere decir que este consumidor no sólo conoce todos los *precios* presentes y futuros, sino *todo el futuro completo de su familia, de su sociedad y del universo entero*[39] (los "contextos ambientales" de los que hablan).

Pero si el consumidor puede conocer, prever o planificar su futuro, estamos cada vez más cerca de un consumidor "divino", más que racional. Por ejemplo, sabría perfectamente cuándo va a necesitar su propio ataúd, o el de todos los miembros de su familia (y por tanto cuándo se va a morir cada uno de ellos); cuándo va a requerir sus medicinas para el cáncer o para la tensión...; cuándo necesitará sus prótesis dentales o sus escayolas para la rodilla; cuándo será más imprescindible su seguro contra el granizo...; y para cuándo desea tener dispuesto el traje de novia de su hija. Además, dejaría de tener sentido conocer *ahora* la utilidad marginal de cada uno de sus bienes futuros –desde pijamas a cortes de pelo–, ya que hay un *ahora* distinto para cada segundo que pasa –en realidad, para cada instante del tiempo continuo–, y se vería obligado, por tanto, a "rectificar"[40] sus planes a cada instante.

---

[39] Esta idea no procede de Debreu, sino que viene de antiguo, como lo demuestran estas palabras de Jevons: "Para asegurar un máximo de provecho en la vida, todos los sucesos futuros, todos los futuros placeres y dolores, deberían actuar sobre nosotros con la misma fuerza que si fueran presentes, con el descuento hecho por su incertidumbre" (1871, p. 116).

[40] En realidad, no habría necesidad ninguna de "rectificar", pues, como el conocimiento del que dispone sólo es comparable al de Dios omnipotente, en cada momento sabe la utilidad que experimentará en cada uno de los sucesivos momentos futuros, y habrá actuado en consecuencia. Por tanto, más que rectificar, lo que hace es "modificar" sus planes.

Algunos neoclásicos señalan piadosamente que todo esto es simplemente una "abstracción de la realidad", y que el "supuesto de la información completa no distorsiona la tendencia de un comprador a maximizar" (Maurice y Phillips, 1992, p. 145). Otros utilizan capciosamente el argumento del mapa, señalando que un mapa a escala 1:1 no tiene ninguna utilidad (NP, 3, p. 838). Al parecer, este argumento justificaría cualquier abstracción, o mapa, independientemente de que el mapa resultante sea bueno o malo. Pero, ¿qué utilidad tendría, para un automovilista, un mapa del país compuesto exclusivamente de isobaras e isoalturas, pero carente de carreteras? Arrow y Hahn reconocen que la necesidad de simplificación y abstracción no basta, ya que "ello dejaría sin respuesta la duda acerca de por qué hayan de ser apropiadas las simplificaciones particulares aquí utilizadas" (es decir, en su libro de 1971: véase p. 9). Sin embargo, parece que a la mayoría –incluidos ellos mismos– no le importa demasiado esta falta de realismo.

Por último. ¿Cómo resolver el problema de la incomparabilidad *intertemporal* (e intrapersonal) de estas utilidades marginales, ya que no cabe esperar que la utilidad experimentada en este momento sea comparable con la que sentirá el mismo consumidor media hora, o un segundo, más tarde? Ya Marshall señaló el problema: "Como ya se ha dicho, no podemos comparar las *cantidades* de dos beneficios que sean disfrutados en diferentes épocas aun por la misma persona" (1890, p. 105).

7º argumento: Externalidades (modas, imitación...).

Las mercancías, por una parte, y los consumidores, por otra, están relacionados entre sí, sometidos a externalidades e interdependencias que impiden que el análisis separado de unos y otros sea apropiado. Por una parte, las *mercancías*, y su consumo, son *interdependientes* entre sí. En el mundo real, no se puede imaginar siquiera la utilidad de un televisor, o del uso durante un segundo de ese televisor, sin suponer al mismo tiempo que este consumo está (inseparablemente) relacionado con, y complementado por, el uso simultáneo de un sofá, una vivienda, una cierta cantidad de aire acondicionado en verano, o de calefacción en invierno, y probablemente un almohadón, una alfombra, una lata de cerveza y muchas otras cosas. Tenemos, por tanto, una razón más para comprobar que cada consumidor neoclásico es tan omnisciente como el mismo Dios. Pero no sólo eso. También el comportamiento de *cada consumidor es en realidad*

interdependiente con el comportamiento de cada uno de los demás. Y en un caso así, como apunta Milton Friedman:

> "Si la curva de demanda de un individuo dependiese esencialmente de la conducta de su vecino, poco podría aprenderse sobre la curva de demanda del mercado a través del análisis de la conducta del individuo aislado; se trataría entonces de un fenómeno de reacciones de masas y en este caso seria mejor atenerse a la curva de demanda de mercado" (1962, p. 56).

No se trata sólo del fenómeno de las *modas*, ya señalado por Marshall (1890, p. 97) pero excluido del análisis neoclásico contemporáneo, a pesar de haber crecido mucho debido a la publicidad (NP, 1, p. 34)–; se trata también del consumo "conspicuo" u ostentoso, analizado por Veblen (1899: el llamado "efecto Veblen"), pero anticipado también por otros autores[41]. O se trata de la *emulación* de la conducta del vecino... En realidad, cualquier tipo de externalidad en el consumo (economías y deseconomías externas) impedirá que el consumidor pueda saber la cantidad precisa (absoluta o relativa) de placer que experimentará por el consumo presente.

Como se sabe, en la práctica "hay externalidades siempre que las unidades económicas (es decir, los consumidores o los productores) son interdependientes" (Sher y Pinola, p. 647). Por el contrario, la ausencia de externalidades "está implícita en la función de utilidad que suelen emplear los economistas, en la cual la utilidad que obtiene un consumidor se considera una función de la cantidad de mercancías que consume y no de la que consumen otros. Sin embargo, cuando hay externalidades, la utilidad que obtiene un consumidor, en general, también debe considerarse una función de la cantidad de mercancías que consumen todos los demás. En este caso, la función de utilidad será mucho más complicada" (ibid., p. 205).

Por otra parte, la idea sugerida por Coase (1960) de que se pueden eliminar las externalidades creando derechos sobre la propiedad y nuevos mercados para los derechos a crear una externalidad negativa, aunque referida más bien a la producción,

[41] Por ejemplo, Marshall recuerda a Senior al señalar lo fuerte que es en la práctica "el deseo de distinción", por ejemplo (p. 76). Efecto recogido también por algunos manuales, que recuerdan que "a veces los precios y preferencias se influyen mutuamente" porque "las actitudes de los consumidores hacia un bien dependen de su precio" (Stiglitz, p. 251).

puede aplicarse también al consumo. Pero aquí es de aplicación el principio del "*pie invisible*" adelantado por Hunt y d'Arge en 1973: "Al ignorar los aspectos relacionales de la vida social", el economista neoclásico "ignora el hecho de que los individuos pueden crear externalidades prácticamente a voluntad"; podrían "imponer a propósito deseconomías externas sobre otra gente, sabiendo que el regateo en el nuevo mercado que el gobierno establecerá enseguida hará seguramente que él mejore"; mientras "más significativo y desagradable sea el coste social impuesto al vecino, mayor será la recompensa en el proceso de negociación"; por tanto, cada persona tenderá a "crear un máximo de costes sociales repugnantes y perniciosos (...) A este proceso general puede llamárselo adecuadamente el 'pie invisible' del mercado capitalista del laissez faire" (Hunt, 1979, pp. 447-8).

Si la existencia de externalidades impide conocer la utilidad asociada a un consumo presente, con mucha más razón se desconocerá el que se experimentará por un consumo futuro. Por ejemplo, el consumo de una caña adicional de cerveza el domingo 22 de octubre de 2031 por la tarde, ya que cabe suponer que, aunque conozca tantas cosas como se supone de su versión "racional", no será capaz de adivinar (¿o sí?) cuánto ruido y cuánto humo de tabaco habrá en el bar a esa hora (las 8 y media en punto de ese día). Suponer lo contrario equivale ya a situarse en el pantanoso terreno de la teoría de la "luna hecha de queso azul":

> "Una buena teoría se basa en supuestos realistas y en una sólida estructura lógica. Una teoría puede ser sólida desde el punto de vista lógico, pero aun así no tener sentido porque se basa en supuestos que no son realistas. Un profesor de uno de los autores se enfadó una vez en una discusión de clase y dijo: 'Usted puede demostrar que la luna está hecha de queso azul si está dispuesto a basarse en supuestos que no son realistas. Pero la pregunta es la siguiente: ¿para qué sirve esa teoría?' Esta digresión indica que no deben perderse de vista los supuestos que subyacen a una teoría si no se quiere extraer toda clase de conclusiones sin sentido sobre los fenómenos" (Sher Y Pinola, p. 32).

Y es que la teoría neoclásica del consumidor se parece mucho a lo que existía "en la era precientífica", cuando había "dos formas diferentes de comprender los fenómenos naturales: la religión y la magia"; con la única diferencia de que los neoclásicos estudian

fenómenos sociales en vez de naturales (ibid., p. 23). Debe de ser que, como aseguran estos dos autores, los magos y los sacerdotes no estaban exentos de todo mérito analítico:

> "Partiendo de una creencia fundamental en un dios o dioses, cuya existencia no necesita ser demostrada o justificada excepto por la fe, la religión ofrece una conceptualización cósmica de los fenómenos naturales (...) En el caso de la magia (...) los magos (...) veían algunas tendencias y relaciones en los fenómenos naturales, algunas de las cuales podían ser observadas y comprendidas fácilmente por todo el mundo (...) Se puede afirmar, desde luego, que, al mejorar su arte, han hecho descubrimientos referentes a los fenómenos naturales que merecen la aprobación de la comunidad científica" (pp. 23-4).

Está claro que alguno economistas, con su "conceptualización cósmica" de los fenómenos sociales y gracias a la continua mejora de "su arte" para descubrir dichos fenómenos, se han ganado la aprobación de buena parte de la "comunidad científica" neoclásica. Pero no es menos cierto que otros economistas preferirían sin duda superar, para su disciplina, esa etapa de dominio de los magos y sacerdotes.

8º argumento: ¿Consumidor, comprador, familia, individuo...?

La permanente indecisión entre la consideración del consumidor como el satisfactor directo de las necesidades y su conceptualización como "comprador" de bienes –aunque en último término, y en general, se decanten estos autores por la segunda alternativa– se refleja también en las dudas a la hora de determinar si el sujeto relevante en las decisiones de consumo es el individuo o la familia. Esta última cuestión no es baladí, pues los economistas neoclásicos no han explicado nunca cómo se forman las decisiones de una entidad colectiva como es la familia a partir de las decisiones individuales de sus miembros.

Esto lo reconoce implícitamente Milton Friedman: "En las últimas décadas está aumentando el empleo del análisis económico para la interpretación del comportamiento interior de la unidad familiar, el cual se excluía tradicionalmente del ámbito de la ciencia económica" (1962, p. 18). Friedman señala que "merece especial mención en

este sentido la obra seminal de Gary Becker". Pero hay que decir al respecto que la moderna teoría económica de la familia, empezando por Becker, en realidad ha estudiado *casi todo* de la familia, salvo, precisamente, sus decisiones de compra.

Aquí hay que señalar dos cosas. Por una parte, Friedman se contradice al escribir: "La tarea del economista consiste en investigar las consecuencias de los deseos como datos" porque "el economista tiene poco que decir sobre la formación de los deseos, que es el campo del psicólogo", mientras que "la tarea del economista consiste en investigar las consecuencias de cualquier conjunto dado de deseos" (p. 30). Si esto es así, no se entiende bien su encomio a Becker precisamente por trascender el campo tradicional de la Economía, y explorar un campo, el de la familia, que sólo había sido objeto de atención por psicólogos y sociólogos. Por otra parte, Becker excluye lo principal, pues él mismo hace una lista cerrada de los temas que trata la "Economía de la familia" por él fundada: "1) fertilidad", "2) 'calidad' de los hijos", "3) altruismo en la familia", "4) la división sexual del trabajo", "5) el divorcio" y "6) el matrimonio" (NP, 2, 281ss). Nada, como se ve, sobre el comportamiento de la familia en el mercado.

Lo anterior tiene aun mayor importancia si se recuerda que el teorema de la "imposibilidad" de Arrow (1951) –inicialmente referido a cualquier decisión de grupo, y no sólo a las votaciones políticas, como fue el caso de su precursor, Condorcet, 1785 (así como de Borda y Laplace, todos en el siglo XVIII)– es perfectamente aplicable a la familia. En este caso, tendríamos que llegar a la conclusión inevitable de que la decisión de la familia en cuanto tal no puede cumplir ciertos criterios de racionalidad y al mismo tiempo ser adoptada de forma democrática. Aunque algunos puedan pensar que la democracia dentro de la familia no es tan importante como la democracia puramente política –lo que es cuando menos dudoso–, hay que concluir que la familia del consumidor neoclásico ha de ser más bien dictatorial. O, como dice Friedman, "el principio de organización que opera dentro de la unidad familiar es análogo al empleado en una sociedad colectivista: la autoridad central" (1962, p. 18).

Se comprende que los autores se decanten cada vez más por el uso de la unidad familiar, o economía doméstica, como el sujeto maximizador de la teoría del consumo, pero no parece legítimo defender que la razón para esto estribe en que los "problemas familiares los estudian otras disciplinas, como la Sociología, Antropología y Psicología;

no debemos esperar que todos los problemas puedan estudiarse en el campo del análisis económico" (Lipsey, pp. 74-5). Si estos economistas fueran coherentes con esta afirmación, tampoco el teorema de Arrow, que se considera el "Tercer teorema" fundamental de la Economía del bienestar (Varoufakis, 1998, p. 245; NP, 4, pp. 893-4), debería quedar dentro del análisis económico, y sin embargo sucede todo lo contrario (por no hablar de todo el campo de la Economía de la elección pública).

Cuando Lipsey asegura que "es muy importante recordar que cuando el economista habla del consumidor o del individuo, se está refiriendo de hecho al grupo de individuos que forman la familia", o que "la conocida frase *soberanía del consumidor*, por ejemplo, significa realmente *soberanía de la economía doméstica*", ello no le impide reconocer, acto seguido:

> "De hecho, no obstante, las dos cosas son completamente diferentes. Una cosa es decir que los individuos han de ser libres para decidir su propio destino, y otra decir que el cabeza de familia ha de ser completamente libre para decidir el destino de todos los miembros de la familia, algunos de los cuales, por lo general, son menores" (1985, pp. 74-5).

Nada más justificado, por tanto, que recordar las limitaciones y el irrealismo de esta posición, ya que "nuestra teoría supone que cada familia es una unidad decisora consistente, de modo que en su comportamiento en el mercado actúa *como si* constara de un solo individuo", y el "problema conflictual de cómo se toman en la familia esas decisiones consistentes (dictadura paterna o completa democracia) no se considera en nuestra teoría" (ibid., p. 75).

Debemos recordar que los primeros neoclásicos no seguían, en general, esta práctica. Así, Carl Menger, por ejemplo, habla de "las necesidades de los individuos económicamente aislados y de sus familias" (1871, p. 199), pero al mismo tiempo se refiere a "la libre voluntad de los hombres" (p. 45), propiedad que habría que negar a los hijos mayores de edad que continúan bajo la dependencia económica de sus padres. También escribe que el valor es "un juicio que se hacen los agentes económicos", y añade que "la objetivación del valor de los bienes, que es por su propia naturaleza totalmente subjetivo, ha contribuido en gran manera a crear mucha confusión en torno a

los fundamentos de nuestra ciencia" (pp. 108-9). Por tanto, la objetivación que supone prestar atención sólo al comportamiento de compra de las familias no encontraría la aprobación de un neoclásico de la primera generación como Menger.

Igualmente, Jevons cita expresamente a Bentham (y a Senior), quien hablaba, como sabemos, del "dolor y el placer" de la "persona individual"; y él mismo liga la utilidad con "los sentimientos del espíritu", los "estados de ánimo" y la "mente de cada individuo", o con las "leyes fisiológicas" estudiadas por Jenning (aunque a veces se refiera también a la "conducta" del "comprador" o "poseedor" de la mercancía; 1871, pp. 73, 71, 86, 104-5, 74, 169, 163, 83). Asimismo, Walras se refiere indistintamente al poseedor y al individuo (por ejemplo, pp. 217 y 219); además, ya vimos que en la cuestión del valor hace una clara distinción: "La *rareté* es *personal o subjetiva*", y además "un fenómeno absoluto"; mientras que "el valor de cambio es *real* u *objetivo*" (1874, pp. 250, 309, 322). Por último, Marshall se pregunta si la utilidad es mayor en la "mente" del pobre o en la del rico (1890, p. 84); mientras que Wicksteed escribe que la necesidad, el esfuerzo, el deseo y la satisfacción "son todos ellos fenómenos psíquicos" (NP, 3, p. 907). Todo lo cual se remonta al menos hasta Condillac (1776), que ligaba el valor y la demanda con los "deseos mentales" del consumidor.

9º argumento: La utilidad marginal del dinero.

Aunque la teoría neoclásica del consumidor haya trascendido las concepciones más ingenuamente cardinalistas y ordinalistas de la utilidad, ya sabemos que no puede prescindir de la "función de utilidad" del consumidor. Por tanto, siempre que haya que comparar un precio relativo (digamos: un cociente de dos precios expresados en euros) con una utilidad marginal relativa (o cociente entre cantidades absolutas de utilidad, o relación marginal de sustitución), el teórico está obligado a responder a la cuestión de la *utilidad marginal del dinero* (o de la *renta*). En particular, según la TUV, cualquier precio debe considerarse como un cociente de la utilidad marginal de la mercancía para ese consumidor (u'_m) y la utilidad marginal del dinero (u'_d) para ese mismo consumidor[42]:

[42] Esto lo reconoce Samuelson –"la utilidad marginal de la renta viene dada por el cociente entre cada utilidad marginal real y el precio respectivo" (1947, p. 191)– y también Hicks: "podemos (...) decir que el precio de una mercancía es igual a la tasa marginal de sustitución del dinero por esa mercancía" (1938, p.

$$P_m = u'_m / u'_d$$

Pero hay que distinguir varias cosas.

1) En primer lugar, *para cada consumidor*, la utilidad marginal del dinero puede ser constante o variable *en función de su renta*: los neoclásicos suponen que es constante, pero esto no tiene por qué ser así. Y algunos autores así lo reconocen, porque "no se puede suponer arbitrariamente que [la utilidad marginal del dinero] sea constante" (NP, III, p. 805). En consecuencia, el dinero "no puede utilizarse como vara de medir, ya que se modifica su propia utilidad" (Koutsoyiannis, p. 34). También Boulding señala que "la utilidad marginal del dinero no es constante, como sucederá en realidad" (1966, p. 627).

2) Por otra parte, la utilidad marginal del dinero puede ser *diferente para los distintos individuos o familias*. Es decir, no hay ninguna razón para suponer que la utilidad marginal del dinero es la misma para todos los consumidores incluso si se hace el supuesto de que no cambia para cada uno de ellos al variar su nivel individual de renta (contradiciendo así, por otra parte, la norma general aplicable a las demás mercancías sin excepción). Pero, lo que es más importante, si la utilidad marginal del dinero no es la misma para cada consumidor en un momento concreto del tiempo, no será posible agregar los puntos de equilibrio ni las curvas de precio-consumo de los distintos consumidores, y por tanto será imposible agregar las demandas individuales resultantes en una sola función de demanda de mercado. Este problema se refiere a todos los pares de mercancías sin excepción, y en consecuencia es aun más destructivo para la teoría neoclásica que el anterior.

En realidad, los primeros defensores de la TUV no hacían tampoco este irrealista supuesto. Al contrario, creían que "a medida que aumenta el ingreso la utilidad marginal del dinero cambia" (Koutsoyiannis, p. 34). Sin embargo, toda la polémica contra Pigou (1920) de los neoclásicos posteriores (a partir cuando menos de Robbins, 1932) –es decir, su oposición a la tesis de Pigou sobre la conveniencia, en términos de utilidad, de

14). Y se ve claramente también en el cuadro que al respecto elabora Boulding (p. 624). Por mucho que escriba que "la 'utilidad marginal relativa' es una magnitud que se mide en 'dólares por onza' y no contiene el 'útil' imaginario" (p. 629), este autor tiene que reconocer en el cuadro que la utilidad marginal relativa, medida en dólares por libra (peso), es el resultado de dividir la utilidad marginal de la mercancía (medida en útiles por libra) y la utilidad marginal del dinero (expresada en útiles por dólar).

redistribuir la renta desde los ricos hacia los pobres–, no se basa sólo en la negación de una posible "comparación interpersonal de las preferencias", sino también en la utilidad marginal constante del dinero al variar el nivel de renta.

En realidad, la característica posición de Pigou se encuentra ya en Jevons[43]. La misma posición la encontramos en Marshall[44]. Y Edgeworth aclara que ésa no era sólo la posición de Marshall, o la suya propia, sino también la de Jevons y Sidgwick (NP, 2, p. 409). Por otra parte, Pareto mostró en el apéndice matemático de su Manual que "la utilidad marginal del dinero cambia con los precios", por lo que "no se puede suponer arbitrariamente que sea constante" (NP, III, p. 805). Por último, varias décadas más tarde Samuelson (1942, 1947) demostró que la utilidad marginal del dinero literalmente no puede ser constante. Pues bien, de todo esto se obtenían posiciones favorables a la distribución de la renta para aumentar su grado de igualdad, conclusión a la ya había llegado Cournot por una vía distinta a la de los autores citados: "Las causas que tienden a moderar las grandes desigualdades en la distribución de las riquezas tenderán a imprimir al sistema económico unas variaciones cuyo efecto medio y general será un aumento en el valor real de la renta social" (1838, p. 194).

3) Pero existe, por último, una tercera dimensión del problema. Cuando la literatura neoclásica se ha preocupado por la cuestión de la utilidad marginal del dinero, se ha limitado a debatir los dos primeros puntos citados. Pero una tercera cuestión, muy distinta, es la de si la utilidad marginal del dinero, para cada consumidor y para un nivel de renta constante, ha de suponerse constante *en el tiempo*, o no. Debe quedar claro que la consideración de un solo punto (el *presente*)[45] en el espacio temporal deja de lado nuevamente un problema como éste. Pero, en la medida en que el propio Debreu reconoce, como ya vimos, que la definición temporal de la cantidad de ciertos servicios

---

[43] "¿Cuál es por ejemplo la utilidad de un penique para una familia pobre que ingresa cincuenta libras al año? (...) Para una familia que tiene mil libras al año (...) será mucho menor" (1871, pp. 164-5).

[44] "La satisfacción proporcionada por una libra esterlina a un pobre es una cosa mucho mayor que la proporcionada por la misma suma a un rico (...) mientras más rico es un hombre, menor es para él la utilidad marginal del dinero (...) una misma suma de dinero representa distintas cantidades de placer para diferentes personas" (1890, pp. 112, 81, 109-10).

[45] Una alternativa al modelo de Arrow-Debreu son los modelos de "equilibrio general en tiempo discreto". Como en el primero todos los contratos se establecen en un solo punto del tiempo, no hay necesidad de "reabrir los mercados en el futuro" y la actividad económica futura "consiste sólo en la ejecución de los planes contratados"; por el contrario, los modelos secuenciales no se basan en estos mercados de futuros completos, sino en una "serie de mercados presentes en una sucesión de fechas" (NP, 4, p. 311).

requiere la fijación de *más de un punto en el tiempo*, nada impide que la utilidad marginal del dinero para cada consumidor cambie entre cualquier punto del tiempo y el siguiente. Luego, al menos para estos servicios, será en general imposible establecer un punto de equilibrio del consumidor, pues, para que su renta y el precio relativo de las mercancías sigan siendo los mismos, u'_d debe cambiar siempre que u'_m varíe. Por tanto, el cociente de los precios, o precio relativo, P_{xy}, y el cociente de las utilidades marginales, o utilidades marginales relativas, u'_{xy}, ya no tienen por qué coincidir a lo largo del consumo unitario de estos servicios.

2.4. De las críticas parciales a la total irrelevancia de los supuestos

Las críticas ya vistas *no* son críticas *parciales*. Es decir, no están dirigidas a colmar alguna laguna o a rellenar algún supuesto dudoso, ya sea con nuevos supuestos adicionales, ya con una apelación a un mayor grado de realismo. En algunos casos, se han hecho también críticas de este segundo tipo y se han recogido críticas así de diferentes autores, pero éstas deben entenderse sólo como un complemento de la crítica fundamental. Y esta último ha ido dirigida a demostrar que el conjunto completo de supuestos fundamentales de esta teoría tiene un contenido ideológico claro (hay juicios de valor tácitos e implícitos, a menudo más importantes que los explícitos), cuando no puramente apologético. La razón es que se trata de supuestos que se hacen, y se modifican cuando es necesario, para adaptarse a los requerimientos analíticos y matemáticos que el modelo exige para alcanzar unas conclusiones *ya establecidas de antemano*. Para ellos, no se trata de demostrar que, desde su punto de vista, la TUV es superior a la TLV. Se trata sobre todo de demostrar que si el capitalismo no se identifica totalmente con los resultados maravillosos, equilibrados y óptimos, a los que "llega" el equilibrio general de la competencia perfecta, está muy cerca de eso.

Se argumenta que la distancia entre la realidad y el modelo (neoclásico) es una distancia "necesaria". Es decir, viene supuestamente explicada por las "fricciones" que necesariamente han de existir entre lo "empírico-concreto" y lo "teórico-abstracto". Pero esto es falso. La distancia en general es necesaria (si no, el modelo no sería un modelo teórico). Pero esa distancia debe minimizarse, y se minimiza sólo cuando el modelo teórico es el adecuado; y los supuestos, realistas. Pero si los supuestos son

completamente ajenos a la realidad, como ocurre con el neoclásico, el modelo no es sólo abstracto o teórico, sino que está mal hecho, mal abstraído, mal teorizado. No tiene, por tanto, ninguna relevancia analítica. Sólo ideológica. Y esto es lo que sucede con la TUV, con el equilibrio general, y también, como veremos en el próximo capítulo, con el Óptimo de Pareto.

Todo lo anterior no obsta para que también en algunas de estas críticas "parciales" puedan encontrarse elementos adicionales importantes, por su contribución a la tarea de demolición que aquí se pretende. Una de las más características de estas críticas parciales la ofrece un neoclásico tan importante y paradigmático como J. K. Arrow, en su crítica de la idea de "racionalidad" neoclásica. Arrow (1986) comienza señalando que aunque tradicionalmente se mantenga lo contrario, "la racionalidad no es una propiedad del individuo solo", sino que adquiere significado exclusivamente en un determinado "contexto social", en cuyo caso "los supuestos de racionalidad quedan dañados y posiblemente son autocontradictorios" (citado según NP, 2, p. 69). Por otra parte, la "maximización" del consumidor no tiene por qué referirse necesariamente a la utilidad. Por ejemplo, una hipótesis sobre la "formación de los hábitos" podría servir de base a una teoría alternativa del consumo. Ésta partiría del supuesto de que "para un cambio dado del par precios-renta, se elige la cesta que satisfaga la restricción presupuestaria y requiera un *cambio menor* (en un sentido convenientemente definido)" (ibid.; cursivas, mías: DG). Según Arrow, se trata de una teoría que "es más potente que la teoría estándar y al menos puede ser testada" (p. 70).

Sin entrar en el terreno de la Macroeconomía, donde también hay muchos resultados que no pueden basarse en el supuesto de racionalidad, Arrow señala que incluso en la Microeconomía dicho supuesto no viene solo casi nunca, sino "suplementado por supuestos de carácter diferente"; es más, las más útiles implicaciones de la racionalidad en realidad "derivan de la conjunción de la racionalidad individual y de otros conceptos básicos de la teoría neoclásica", como son "el equilibrio, la competencia y la completitud de los mercados" (ibid.). De esta forma, si fallan estos últimos supuestos adicionales, "se ve amenazado el propio concepto de racionalidad, porque las percepciones de los otros y, en particular, de su racionalidad se convierten en una parte de la racionalidad propia" (ibid.). Para poner un ejemplo, Arrow cita el caso de que la consecución de un equilibrio implica un *proceso de desequilibrio*; pero si se supone a la

vez que nadie tiene poder de mercado, nadie puede establecer los precios. Sin embargo, "los precios se establecen y se cambian" (ibid.).

Por tanto, la fortaleza de las conclusiones aparentemente ligadas al supuesto de racionalidad se debe sólo a la "adición de hipótesis suplementarias", como la "homogeneidad de los agentes individuales", la "aditividad y separabilidad", o la "información perfecta". Este último supuesto plantea un dilema insuperable: o bien hay que agregar un poco de realismo y suponer que la información tiene un coste (como en la "teoría de la búsqueda": NP, 4, pp. 273ss), en cuyo caso ésta no se puede reconciliar con el "equilibrio o incluso con la racionalidad individual". O bien se supone que "cada agente tiene un modelo completo de la economía" y un "comportamiento científico", en cuyo caso "la mano que gobierna la economía "no sería la mano invisible", sino "una mano bien visible". Y además, en ese caso "la superioridad del mercado sobre la planificación centralizada desparecería", ya que "cada agente individual está de hecho usando tanta información como se le exigiría a un planificador central".

Los problemas que plantea el supuesto de información perfecta, que contradice el más realista supuesto de los economistas clásicos, de la información *limitada* –que es también el de Simon (1957), al que se adhiere aquí Arrow–, se agravan en el caso del monopolio y del oligopolio. Pero, en todos los modelos de competencia, estos supuestos no implican sólo el conocimiento de *todos los precios*, como se supone en los modelos competitivos, sino también, como se ha dicho, el de todas las posibles "contingencias" que afectan a esos precios, además del conocimiento de las cantidades y de otras variables implicadas.

Por ejemplo, para poder construir una "curva de contrato", como en los modelos simplificados de equilibrio general, para sólo dos agentes, se requiere "un conocimiento común de las preferencias de los contratantes y de sus funciones de producción", por lo que es "obvio cuán enormemente sobrepasan estos requerimientos [de información] los que se exigen para el sistema de precios". Todo lo anterior significa que "un comportamiento de este tipo es incompatible con los límites del ser humano, incluso si se le proporcionan ayudas artificiales"; aparte de que, si no existen diferencias de información, se suprime una de las causas fundamentales para que exista comercio entre dos agentes.

Además, no sólo la existencia de poder de mercado hace fallar el modelo, sino que, aun suponiendo racionalidad individual y equilibrio, si los mercados no son completos, sino *incompletos*, el modelo convencional sólo permite llegar a "conclusiones débiles, en el sentido de que habrá un continuo completo de equilibrios", es decir, todo un "intervalo de cocientes de precios" y una "asignación real diferente" que correspondería a cada uno de ellos.

La conclusión final de Arrow, que se une en esto a R. K. Merton, es que el conocimiento científico parece haberse convertido, en algunos casos, no en una búsqueda de las "realidades subyacentes", sino en una pura cuestión de "convención".

Pero podemos acompañar las críticas de Arrow con otras parecidas, y no menos destructivas, avanzadas por otros importantes economistas. Es más, las críticas de Leontief, Morgenstern, Kaldor o Morishima (y, más suavemente, Hicks) se dirigen realmente a la línea de flotación de la Teoría neoclásica. Podemos observar, por ejemplo, que el uso de tantos y tan complicados supuestos neoclásicos nos coloca a los espectadores ante un espectáculo de malabarismos como el que denuncia Morgenstern. Se trata de que los manuales al uso "tienen todos en común, desde mi punto de vista, la característica de no hacer mención de casi ninguno o ninguno de los problemas teóricos (...) que permanecen sin resolver (o, lo que es más, los problemas no resueltos parecen no existir)" (Morgenstern, 1972, p. 68). El economista neoclásico sucumbe siempre a la "tentación de lanzarse a demostrar todo tipo de teoremas, aunque no tengan ninguna relevancia empírica", y esto permite concluir lo siguiente:

> "Demostrar que se está resolviendo un problema erróneo –erróneo en el sentido de que no existe empíricamente– constituye el primer argumento básico para rechazar una teoría: su irrelevancia. Un segundo punto en base al cual rechazar una teoría sería la demostración de que ésta se ha construido sobre unos supuestos impropios, inadecuados o excesivamente simplificadores (...) La tercera base, la más poderosa con mucho, es la crítica *inmanente*, que acepta los supuestos pero demuestra que las conclusiones no se siguen de ellos (ibid.).

También N. Kaldor, coincide totalmente en este punto: "En economía, las observaciones que contradicen las hipótesis básicas de la teoría predominante

generalmente se ignoran" (1972, p. 57). E incluso un economista neoclásico como Hicks no puede dejar de expresar las mismas dudas:

> "Muchos economistas (quizá la mayoría, aun de los que han estudiado a Walras seriamente) terminan por sentir que la forma en que se abordan los problemas es algo estéril (...) Otros economistas tienen menos ambiciones teóricas, pero por lo menos nos dan resultados con aplicación a problemas de la vida real" (1938, p. 64).

Otro economista matemático[46] de primerísima talla, W. W. Leontief, también denunció con fuerza la irrelevancia de las conclusiones neoclásicas (véase el recuadro adjunto).

5. La irrelevancia de la economía neoclásica, según Leontief

"Página tras página, las revistas económicas profesionales están llenas de fórmulas matemáticas que conducen al lector desde un conjunto de supuestos más o menos razonables pero completamente arbitrarios a conclusiones extraídas con precisión pero teóricamente irrelevantes" (...)

"Año tras año los teóricos de la economía siguen produciendo montones de modelos matemáticos y explorando con gran detalle sus propiedades matemáticas; y los económetras ajustan funciones algebraicas de todas las formas a conjuntos de datos que son esencialmente los mismos sin ser capaces de ofrecer, de forma perceptible, una comprensión sistemática de la estructura y la operativa de los sistemas económicos reales. ¿Cuándo dejarán los investigadores (...) de preocuparse por el estado de equilibrios estables y estacionarios y el espléndido aislamiento en que se encuentra ahora la economía académica? Esta situación se mantendrá probablemente mientras los miembros permanentes de los departamentos importantes de Economía continúen ejerciendo un estrecho control de la formación, la promoción y las actividades de investigación de sus compañeros más jóvenes (...) Los métodos usados para mantener la disciplina intelectual en los departamentos de Economía más influyentes de este país pueden recordar en ocasiones los que emplean los marines para mantener la disciplina en la isla de Parris"

(Carta al Director de *Science*, vol. 217, de 9 de julio de 1982; véase Leontief, 1983, pp. viii-xi).

"El entusiasmo acrítico por la formulación matemática tiende a menudo a ocultar el *efímero contenido sustantivo del argumento* que se esconde tras la increíble fachada de signos algebraicos. Las revistas profesionales han abierto de par en par sus páginas a los artículos escritos en lenguaje matemático; las universidades enseñan a los jóvenes economistas a usar este lenguaje en su primer ciclo; y en el segundo ciclo requieren que se conozca y premian su uso. *La industria de construcción de modelos matemáticos* se ha convertido en una de las más prestigiosas, posiblemente la rama más prestigiosa de la economía. La construcción de un modelo matemático típico se puede llevar a cabo ahora como un trabajo rutinario de ensamblaje (...) En la presentación de un nuevo modelo, la atención se centra modernamente en la derivación paso a paso de *sus propiedades formales*. Pero si el autor –o cuando menos el árbitro que recomendó el manuscrito para su publicación– es técnicamente competente, las manipulaciones matemáticas, por muy largas y complicadas que sean, se aceptan como correctas sin control adicional. Sin embargo, normalmente ocupan mucho espacio. En el momento de llegar a la interpretación de las conclusiones de fondo, los supuestos sobre los que se basaba el modelo ya se han olvidado. *Pero es*

[46] Otro gran economista matemático más joven, Michio Morishima, resume magistralmente la esencia de la práctica contemporánea de la Economía matemática neoclásica (de la que él mismo forma parte, aunque lo haga también de forma poco ortodoxa): "Me fui haciendo consciente de que los economistas matemáticos de la posguerra caían en el conservadurismo de no adaptar sus teorías a la realidad, sino de tender a *acomodar la realidad a la teoría*. Como Procusto, han seccionado implacablemente cualquier elemento de la realidad que no se ajustaba a sus modelos" (1992, p. xi; la cursiva es mía: D. G.).]

precisamente sobre la validez empírica de estos supuestos sobre lo que depende la utilidad de todo el ejercicio. Lo que realmente se necesita, en la mayoría de los casos, es una valoración y verificación, que son muy difíciles y rara vez claros, de estos supuestos en términos de los hechos observados. Y en esto las matemáticas no pueden ser de ayuda (...)"

(Discurso presidencial ante la asamblea de la Asociación de Economistas Americanos, Michigan, 29-diciembre-1970, en Leontief, 1971, pp. 1-2; cursivas, mías: DG).

Para abundar en la irrelevancia de la teoría neoclásica, podemos volver a citar a Kaldor, quien asegura que la "economía del equilibrio", entendiendo por tal "la del equilibrio económico general", es "estéril e irrelevante como un aparato de pensamiento a la hora de tratar de la forma en que operan las fuerzas económicas, o como un instrumento para predicciones no triviales concernientes a los efectos de los cambios económicos" (1972, p. 56; véase también el recuadro adjunto).

6. La irrelevancia de la economía neoclásica, según Kaldor

"Yo iría más lejos y diría que el poder de atracción de los hábitos de pensamiento engendrados por la 'economía del equilibrio' se ha convertido en el principal obstáculo al desarrollo de la economía como una *ciencia*, entendiendo por el término 'ciencia' un cuerpo de teoremas basados en supuestos que se derivan *empíricamente* (de las observaciones) y que incorporan hipótesis que pueden ser verificadas en relación a los supuestos y las predicciones" (...)

(...) "una serie de teoremas que se deducen *lógicamente* de suposiciones formuladas con precisión; y el propósito del ejercicio es encontrar los mínimos 'supuestos básicos' necesarios para establecer la existencia de un conjunto de 'precios de equilibrio' (...) que sea (a) único, (b) estable, (c) satisfaga las condiciones de optimalidad de Pareto. El total avance de la economía matemática en los últimos treinta a cincuenta años ha sido clarificar los requerimientos mínimos en términos de 'supuestos básicos', más exactamente: sin ningún intento de verificar el realismo de los supuestos, y sin ninguna investigación de si la teoría resultante de los 'precios de equilibrio' tiene algún poder explicativo o relevancia en relación con los precios reales" (...)

(...) "Por ejemplo, competencia perfecta, divisibilidad, funciones de producción lineales homogéneas y continuamente diferenciables, relaciones de mercado totalmente impersonales, información basada exclusivamente en los precios, conocimiento perfecto de todos los precios relevantes para todos los agentes y previsión perfecta"

(Kaldor, 1972, pp. 56-7).

La conclusión de la conclusión es que todo esto, que ya había sido señalado por Einstein con un carácter aun más general, debe recordarse siempre y en cada momento:

> "El escéptico dirá: 'bien es verdad que este sistema de ecuaciones sea razonable desde un punto de vista lógico. Pero no prueba que corresponda a la naturaleza'. Tienes razón, querido escéptico. Sólo la experiencia puede decidir sobre la verdad" (Einstein, 1960).

Capítulo 3. La Mano invisible, el Óptimo de Pareto y la falsa Soberanía del consumidor

3.1. Introducción

Aunque la Economía del Bienestar es considerada por los economistas neoclásicos como el único ámbito de la Economía donde se permiten y existen los juicios de valor (la Economía "normativa"), a veces se llega a afirmar que algunas aportaciones de esta esfera son valorativamente neutrales y están construidas sobre proposiciones estrictamente "positivas", tan ajenas a cualquier juicio subjetivo como las de la Economía positiva. Veremos que éste es especialmente el caso del Óptimo de Pareto. La tesis general, de la *cientificidad* de la Economía positiva, junto a la *no neutralidad* de la Economía normativa, estaba ya presente en los neoclásicos anglosajones del siglo XIX (Jevons, Marshall, etc.) que propusieron precisamente la sustitución de la expresión tradicional de Economía Política por la supuestamente menos politizada, y más "científica", de *Economics*[47]. Por tanto, no se trata de una posición reciente. Pero es curioso ver cómo, a menudo, y cada vez con más insistencia, se quiere hacer pasar por proposiciones "neutrales" lo que no son sino proposiciones inspiradas, como todas, en juicios de valor. Juicios que en este caso son desde luego poderosos, pero en nuestra opinión poco respetables.

Puesto que, en este capítulo, nos vamos a referir sobre todo al llamado Óptimo de Pareto, debemos empezar dando una definición lo más sencilla posible del mismo, que tomaremos prestada del manual introductorio de Fisher *et al.*:

> "Los recursos se asignan *eficientemente (en el sentido de Pareto)* cuando no es posible mejorar el bienestar de ninguna persona sin empeorar el de ninguna otra" (Fischer *et al.*, 1988, p. 222).

El autor de esta proposición es desde luego Pareto. Pero a veces se le llama "optimalidad en el sentido de Edgeworth (1881) y Pareto (1909)" u "óptimo E-P" (NP,

[47] Por supuesto, esta tesis no es exclusiva de los economistas, sino de todos los científicos "positivistas" (por ejemplo, Max Weber, en el terreno de la Sociología) y "neopositivistas".

III, p. 727). En realidad, el autor de la expresión "óptimo de Pareto" (Little, 1957) modificó el uso del propio Pareto, que lo llamaba "máximo de ofelimidad"[48]. La decisión de Pareto en favor de su neologismo, que no ha prosperado a la postre más que como curiosidad histórica, se debe al argumento siguiente: "la morfina no es una utilidad en el sentido ordinario, ya que es dañina para el adicto a la morfina; al mismo tiempo es una utilidad para él desde el punto de vista económico, ya que satisface una de sus necesidades a pesar de ser dañina para él" (ibid., citado en Mátyás, 1985, p. 127). Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que "aunque Pareto realmente usó la palabra 'óptimo', se trata de hecho de una definición de eficiencia, pues una asignación de recursos Pareto-óptima sólo es 'buena' en el sentido limitado de que no todos pueden mejorar. De hecho, puede tratarse de algo muy poco deseable desde otro punto de vista, por ejemplo, muy desigual. Por tanto, no sorprende que la expresión 'pareto-óptimo' se haya ido sustituyendo gradualmente por 'pareto-eficiente'" (NP, 3, p. 811).

Pero lo que más nos interesa del Óptimo de Pareto es que, si se ha instalado tan imperiosamente en la llamada *Economía del bienestar* –hasta el punto de que la mayor parte de esta rama de la Economía sigue siendo hoy una Economía del bienestar esencialmente "paretiana"–, ello se debe al entronque directo que la idea realiza con dos de los fetiches más queridos por los economistas de todos los tiempos: la famosísima *Mano invisible* de Adam Smith y la supuesta "demostración" walrasiana (siguiendo los lineamientos de Smith, pero expresado en el lenguaje matemático que los neoclásicos pusieron de moda) de la superioridad de la "economía de mercado". Veamos primero el segundo aspecto y dejemos el primero para el epígrafe siguiente.

En efecto, un siglo después de Smith, Walras –pero con la inestimable ayuda de sus discípulos liberales posteriores– logrará hacer pasar a la historia de la Economía lo que se presenta hoy como la versión actualizada de la idea smithiana de la Mano Invisible. Pero ahora se presenta como un "teorema" arropado por todas las bendiciones de la matemática y la ciencia. Por ejemplo, Arrow y Hahn señalan que "no se encuentra en

[48] "Comenzaremos por definir un término del que conviene servirse para evitar dilatarse. Diremos que los miembros de una colectividad disfrutan del *máximo de ofelimidad* en una determinada posición cuando es imposible encontrar un medio de alejarse muy poco de esta posición, de modo que la ofelimidad de la que disfruta cada uno de los individuos de esta colectividad aumenta o disminuye. Es decir, que cualquier pequeño desplazamiento desde esta posición tiene necesariamente por efecto aumentar la ofelimidad de la que gozan algunos individuos y disminuir la que disfrutan otros: es agradable para unos y desagradable para los otros [...] (Pareto, 1906, p. 354).

Smith nada que parezca un argumento riguroso" o una demostración (1971, p. 14). Pero conviene recordar que la demostración de Walras presentaba también muchas "limitaciones". De hecho, Samuelson escribe que Walras no fue más allá de la idea de que en el equilibrio general los individuos consiguen "lo mejor" que pueden obtener de una situación determinada, pero señala que esto "no implica que ese mejor sea muy bueno u óptimo" (1947, p. 204). Sin embargo, Walras comienza la lección 22ª de sus *Elementos* refiriéndose a la "demostración que hemos realizado en la Lección 21ª":

> "Que la libre competencia en materia de producción, es decir, por una parte la libertad permitida a los empresarios de expandir su producción en caso de beneficio y reducirla en caso de pérdida, y por otra parte la libertad permitida a los terratenientes, trabajadores, capitalistas y empresarios de vender y comprar servicios y productos entre sí mediante subasta competitiva, constituye la solución práctica de las ecuaciones de la Lección 20ª. Si volvemos a estas ecuaciones y a las condiciones en que se basan, vemos que: *La producción en un mercado regido por la libre competencia es una operación mediante la cual los servicios pueden combinarse y convertirse en productos de tal naturaleza y en las cantidades necesarias para proporcionar la mayor satisfacción posible de las necesidades, dentro de los límites de la doble condición de que tanto para cada servicio como para cada producto sólo hay un precio en el mercado, aquél para el cual la oferta y la demanda son iguales, y de que el precio de venta de los productos sea igual al coste [[unitario]] de los servicios empleados en su producción*" (Walras, 1874, p. 422).

Esta idea de "la mayor satisfacción posible", convertida luego en el famoso "óptimo" de Pareto es lo que colocó a éste en el mismo nivel de consideración, por parte de la profesión neoclásica, que a sus eminentísimos predecesores: "La libre competencia determina los coeficientes de producción de forma que se asegura el máximo de ofelimidad" (Pareto, 1906, p. 355). Sin embargo, no se olvide que Pareto añadía a lo anterior lo siguiente: "En resumen, la economía pura no nos ofrece un criterio verdaderamente decisivo para elegir entre una organización de la sociedad basada en la propiedad privada y una organización socialista. No se puede resolver este problema sin tener en cuenta otras características de los fenómenos" (ibid., p. 364). Modernamente, se ha llegado a afirmar incluso que Pareto "parece sugerir también que un estado socialista estaría más capacitado para llevar a una economía a su equilibrio que una

economía basada en la propiedad privada (...) En cualquier caso, es interesante contrastar este punto de vista con el de un liberal incondicional" (NP, 3, p. 806).

3.2. La Mano invisible

Adam Smith se refiere expresamente a la Mano invisible sólo dos veces en su obra, aunque, por supuesto, la idea subyace continuamente a la exposición de sus ideas principales. En la *Teoría de los sentimientos morales*, escribió un párrafo bien conocido, pero el pasaje de la *Riqueza de las Naciones* lo es aun más[49] (véase el recuadro adjunto):

7. La Mano invisible, según Adam Smith

"A pesar de su egoísmo y rapiña naturales, aunque sólo buscan [los "terratenientes ricos"] su propia conveniencia, pese a que sólo persiguen, con el trabajo de los millares de personas a los que emplean, la satisfacción de sus propios deseos vanos e insaciables, dividen con los pobres el producto de todas sus mejoras. Son conducidos por una mano invisible a realizar aproximadamente la misma distribución de los bienes de subsistencia que resultaría si la tierra hubiera estado dividida en porciones iguales entre todos sus habitantes; de modo que, sin pretenderlo, sin esforzarse, hacen avanzar el interés de la sociedad, y proporcionan los medios para la multiplicación de la especie" (Smith, 1759, pp. 304-5).

"Cada individuo en particular se afana continuamente en buscar el empleo más ventajoso para el capital de que puede disponer. Lo que desde luego se propone es su propio interés, no el de la sociedad; pero estos mismos esfuerzos hacia su propia ventaja le inclinan a preferir, de una manera natural, o más bien necesaria, el empleo más útil a la sociedad como tal [...] 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 [...], sólo piensa en la ganancia propia; pero en éste como en muchos otros casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en sus intenciones. Mas no implica mal alguno a 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, pp. 400 y 402; cursivas, mías: DG).

Pero obsérvese que en Smith había dos aspectos muy distintos de la concepción de la Mano invisible. Él las mezclaba sólo hasta cierto punto, pero sus discípulos liberales contemporáneos tienen el máximo interés en confundir (identificar) por completo. Por una parte, está la idea, a primera vista sorprendente, de que aunque nadie se preocupa en la economía capitalista de mercado por nada que vaya más allá de su propio interés

[49] La segunda cita no sólo transfiere la atención desde los terratenientes a los capitalistas, agentes principales del nuevo sistema económico que Smith se esfuerza por estudiar, sino que representa, para los neoclásicos, otra ventaja adicional sobre la primera: donde en ésta sólo había un vago "hacen avanzar el interés de la sociedad" y una "peligrosa" referencia al igualitarismo, en la *Riqueza* encontramos una clara defensa del "máximo social" debido al capitalismo.

egoísta (ya sea en estado puro, ya suavizado con ciertas dosis de altruismo), la sociedad como un todo *es capaz* de reproducirse y funcionar por medio precisamente de este funcionamiento impersonal de los mercados. Se trata de una afirmación "positiva": el capitalismo de hecho funciona así. Por otra parte, aparece un segundo componente, "normativo". Esta reproducción no sólo es *buena*, sino *mejor* que aquella con la cual la compara Smith: la sociedad del Antiguo Régimen[50]. En términos de doctrinas económicas, Smith identifica la economía capitalista de producción, la nueva economía que estaba apareciendo por aquel entonces, con su "sistema" de Economía; y opone éste al "sistema mercantil", es decir, a las ideas de los mercantilistas, excesivamente intervencionistas en su opinión y, sobre todo, opuestos al libre cambio internacional de mercancías.

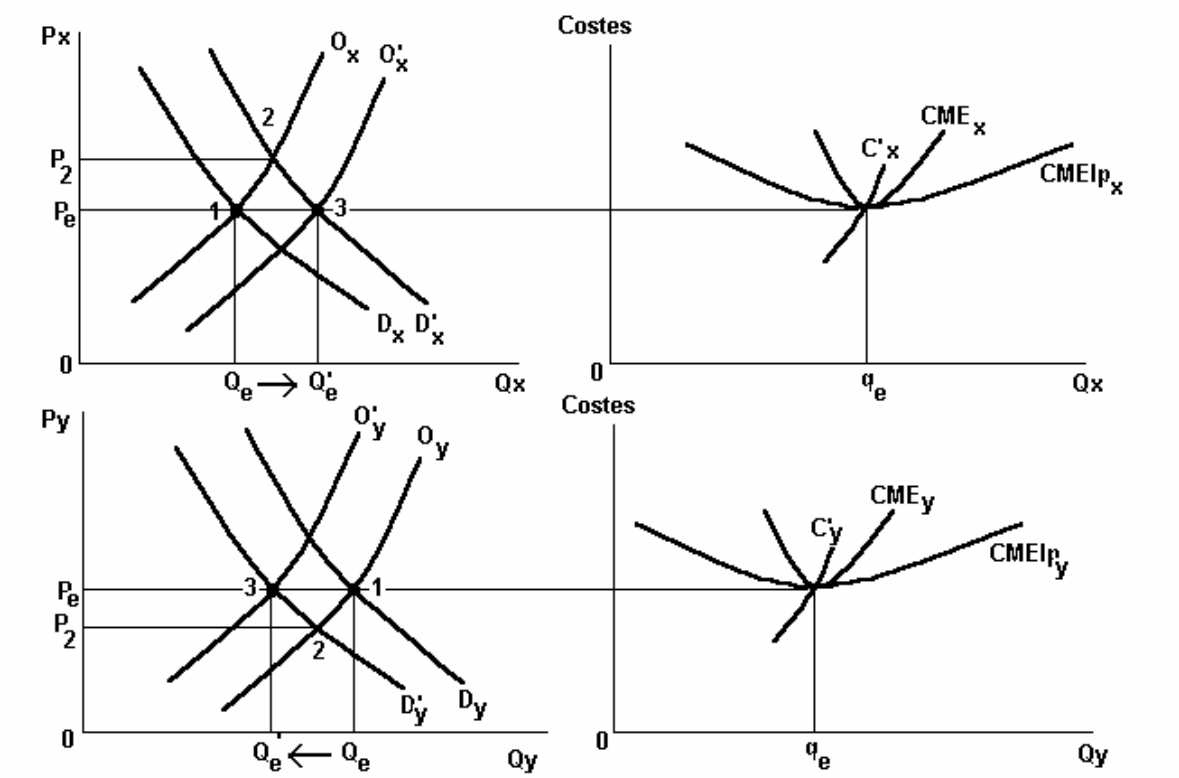

Figura 3.1.

1º. El primer aspecto de la Mano invisible se explica hoy por los neoclásicos de muchas maneras, en función del grado de complejidad del contexto en que lo hagan. Pero teniendo en cuenta que el lector de este libro no tiene por qué ser un especialista,

[50] No se olvide, sin embargo, que Adam Smith es en los demás sentidos un producto de la sociedad anterior a la Revolución Francesa. Por eso, cuando define la Economía política como "uno de los ramos de la ciencia del legislador o del estadista" que trata de "enriquecer al soberano y al pueblo", en ningún momento se está refiriendo al *pueblo soberano* (1776, p. 377).

podemos representar esta idea por medio de unos gráficos que están al alcance de cualquiera que tenga sólo leves nociones de Economía. En la Figura 3.1 se representan los equilibrios a corto y largo plazo en los mercados *x* (parte superior de la figura) e *y* (parte inferior). Si, partiendo de una situación de equilibrio (puntos *1* de ambas partes de la figura), se produce un cambio en las preferencias de los consumidores desde la mercancía *y* a *x*, mientras que los costes de producción no se alteran (se mantienen las mismas curvas de costes marginales y medios a corto plazo, *C'* y *Cme*, y las curvas de costes medios a largo plazo, CME_{lp}), la respuesta de la economía de mercado puede desdoblarse en dos efectos:

a. En un primer momento, los precios de *y* bajan hasta P_2 y los de *x* suben a P_2, haciendo ganar a las empresas del segundo sector una ganancia extraordinaria que atraerá capitales del resto de la economía (y, a la vez, hará sufrir a las empresas de *y* pérdidas, o ganancias inferiores a la media, de forma que el capital desinvertirá de este sector).

b. Los "equilibrios" designados con el número *2* no pueden ser *estables* (dado que los capitales no están en equilibrio si no ganan una rentabilidad tendencialmente igual). Por tanto, la inversión adicional en el sector *x* (y la desinversión relativa en el sector *y*) hacen que la curva de oferta de *x* se desplace a la derecha, a la vez que la de *y* se desplaza a la izquierda. Esto pone fin al periodo transitorio de subida (y descenso) de los precios respecto a los normales, así como a los beneficios y pérdidas fuera de lo normal. Finalmente, el equilibrio a largo plazo de la economía se obtiene en los puntos *3* de ambos sectores. En él, la cantidad de *y* habrá disminuido, y la de *x* habrá subido (en ambos casos, desde Q_e hasta Q_e'), aunque los precios volverán finalmente, en ambos casos, a sus niveles de equilibrio a largo plazo (P_e).

2º. Pero del funcionamiento efectivo de este "mecanismo de mercado", los liberales han dado el salto –siempre de forma lógicamente infundada, como veremos– desde lo que auténticamente dice el argumento ilustrado por la Figura 3.1 a lo que a ellos les gustaría que dijera. Lo que se puede leer en la figura es, efectivamente, que la oferta de cada sector se adapta a la demanda "efectiva", o realmente existente, de esa mercancía, y esto ocurre tanto en el caso de que la demanda esté aumentando (caso de *x*) o esté reduciéndose (*y*). Lo que se dice de las mercancías *x* e *y* puede extenderse sin problemas

al caso general de *m* mercancías, de manera que la forma en que Walras y Pareto exponen sus ecuaciones de equilibrio general sólo son una versión matemática más avanzada de la idea que se acaba de explicar.

Ahora bien, la cuestión verdaderamente importante para la valoración de (o juicio de valor sobre) el sistema es otra, y es lo que, por ejemplo, separa la posición de Marx de la Smith. Marx sólo acepta el argumento "positivo" de Smith, pero no el "normativo"; y esta misma posición podría ser la que defiende la TLV frente a la TUV. La cuestión es la de la relación que existe entre esta demanda *efectiva* (la demanda de mercado o *capitalista*) y la demanda que existiría en una organización social distinta, alternativa, que la propia sociedad podría considerar óptima, por ejemplo porque el mecanismo asignativo coincidiese con las *necesidades naturales de la población* (la demanda *democrática*).

La tradición de Smith, Walras y Pareto, sin negar (pero dejando aquí de lado) las reformas y mejoras del tipo que cada uno de ellos proponía, tiene en común su apuesta por el *statu quo* burgués y liberal. Pero el "individualismo metodológico" de los neoclásicos llega a su máximo precisamente en Pareto. Su criterio niega que pueda existir una definición de óptimo social que no descarte la posibilidad de que cualquier individuo –auque sólo sea uno entre un millón– pierda lo más mínimo respecto a su posición anterior. O sea, su criterio exige descartar la posibilidad de que cualquiera, aunque sea uno solo, se vea perjudicado. Como todo el mundo sabe, esto significa que el criterio de Pareto no sirve para analizar el 99.9% de las situaciones posibles en el mundo real: aquellas en las que unos ganan y otros pierden. Pero ya hemos visto en capítulos anteriores que éste es el método general neoclásico: usar supuestos matemática e ideológicamente manejables, pero que dejan fuera la realidad en un 99.9% de los casos.

Por eso tiene razón Mátyás, al analizar la distribución, cuando llega a la conclusión de que el criterio de Pareto tal como lo formulan los neoclásicos no es sino un conjunto de "afirmaciones meramente formales" a las que "falta todo contenido empírico", ya que,

al poder darse "en *cualquier* sistema de distribución"[51], esto significa que dicho criterio "no nos aclara nada de los efectos sobre el bienestar de un cambio en las relaciones de distribución" (1985, p. 214). Por eso, prefiere este autor criterios que permitan la comparación entre grupos sociales, aunque incumplan las requisitos del criterio paretiano.

Un criterio alternativo, de este tipo, podría basarse en la comparación entre ricos y pobres, en parte como en Marshall, Pigou y la Economía del bienestar original. Este criterio, al basarse en nociones cardinalistas heredadas de Bentham, conduce lógicamente a la defensa de un mayor igualitarismo, debido a que la utilidad marginal de un euro gastado por un pobre debe de ser mayor, según estos autores, que la de un rico. O el criterio podría estar mejor definido en términos de clases sociales, por ejemplo, como en el caso de Marx y de su teoría de la depauperación relativa del proletariado a medida que progresa el desarrollo capitalista (Mátyás, pp. 215, 212).

Gráficamente, puede afirmarse que hay eficiencia y "óptimo de Pareto en el consumo" si los dos consumidores que se analizan dentro de una "caja de Edgeworth", alcanzan algún punto de la "línea de contrato". En la Figura 3.2, donde enmarcamos dicha "caja" en la frontera de posibilidades de producción de una sociedad, la línea de contrato une el punto 0 con el A. Podemos suponer que el consumo de lo producido por los mil súbditos o esclavos del dictador de la nota 51 se reparte de la siguiente manera: 100% lo consume el dictador y 0% lo consumen los súbditos. Esta situación nada óptima también es un "óptimo de Pareto", que se corresponde con el punto 0 de la figura. Además, puesto que la pendiente en 0 de las curvas de indiferencia del dictador ($C.I._d$) y de los súbditos ($C.I._s$) coinciden: 1) entre sí; 2) con el precio relativo de los bienes *x* e *y* (la pendiente de la recta que pasa por 0); y 3) con el coste de oportunidad de producirlos (la pendiente de la recta que pasa por el punto A), sólo hace falta suponer que todos los potenciales –pero de hecho frustrados– consumidores-súbditos poseen la misma curva de indiferencia, para que la situación indicada sea un óptimo de Pareto para todos.

[51] Una isla dominada por un dictador que consigue hacer trabajar eficientemente a sus mil súbditos (o incluso esclavos) es un "óptimo de Pareto en la producción" si realmente esos trabajadores consiguen la producción sin despilfarro alguno, dada la tecnología disponible en esa sociedad.

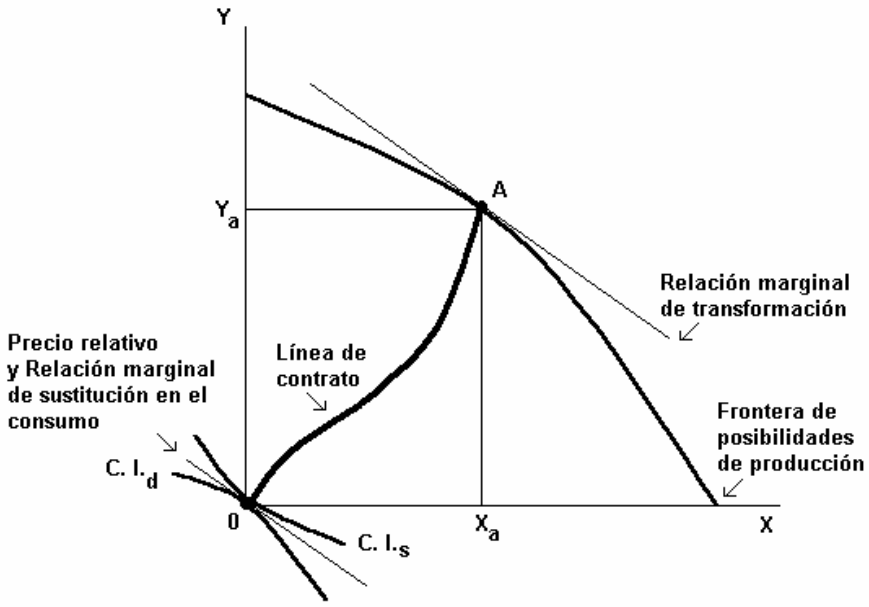

Figura 3.2

Pero hay otra vía complementaria para atacar los criterios de Pareto y la interpretación liberal de la Mano invisible. Volvamos a la Figura 3.1, y supongamos simplemente que *x* es ahora la mercancía "asesinos a sueldo", e *y* son las "drogas duras". Queda claro que nadie pondrá la mejor objeción a considerar estos "males" (en cierto sentido ético) como puros "bienes" en el sentido económico. Esto es además algo que concuerda plenamente con la tradición walrasiana:

> "Necesario, útil, agradable y superfluo significa, para nosotros, tan sólo más o menos útil. No constituye aquí ninguna ventaja tener en cuenta la moralidad o inmoralidad del deseo al que responde la cosa útil, y que es capaz de satisfacer. El que una sustancia sea buscada por un médico para curar una enfermedad, o por un asesino para envenenar a su familia, es un problema muy importante desde otros puntos de vista, *pero del todo indiferente desde el nuestro*. La sustancia es útil, para nosotros, en ambos casos, e incluso puede serlo más en el segundo que en el primero" (Walras, 1874, p. 155).

Como es bien sabido, Robbins, el campeón de la lucha contra las comparaciones interpersonales de utilidad, alcanzó un altísimo récord también en su combate por

separar los "fines" de los "medios", y atribuir a la economía científica el deber de preocuparse exclusivamente por los segundos. En consecuencia, afirmó que

> "la economía es neutral respecto a los fines. La economía no se puede pronunciar sobre la validez de los juicios de valor últimos [...] La economía se ocupa de hechos determinables; la ética, de valoraciones y obligaciones. Por desgracia, no parece lógicamente posible asociar ambas disciplinas de ninguna otra forma que no sea la mera yuxtaposición" (Robbins, 1932, pp. 147-148; traducción de Sánchez y Santiago, 1998).

Por tanto, según la tradición neoclásica, el economista no tiene que preocuparse de si determinada cosa o sustancia sirve para asesinar o para curar. Eso es un problema "moral", ajeno a la Economía. Sólo tiene que preocuparse por que, si se decide curar con ella, se cure con eficiencia; mientras que si se decide usarla para asesinar, que los asesinatos se cometan de la forma más eficiente posible. Es decir, en ambos casos, alcanzando un óptimo paretiano tanto en su producción como en su consumo. Por lo demás, si suponemos que hay un cambio en la demanda relativa de ambos bienes, las fuerzas de mercado llevarán a la economía a una situación tal que la oferta de asesinos a sueldo seguirá fielmente –tras el más o menos instantáneo ajuste que cabe teóricamente esperar y que ya se explicó *supra*– al movimiento de la demanda de esta mercancía, y otro tanto ocurrirá con las drogas duras. Pero es obvio que, desde un punto de vista sensato, no paretiano, el peso relativo de las mercancías socialmente "nocivas" en el producto nacional no es un dato irrelevante a la hora de juzgar los resultados económicos de cualquier sociedad.

Ya apuntamos que los neoclásicos quieren hacer pasar el curioso "óptimo" de Pareto por algo ajeno a los juicios de valor. Se asegura que las condiciones de optimalidad de Pareto son "simples requerimientos técnicos y no contienen implicaciones ideológicas", debido a que "pueden aplicarse igualmente al capitalismo, al socialismo o a cualquier 'ismo'" (Lancaster, p. 325). O bien: "la competencia perfecta", íntimamente relacionada, como veremos, con el óptimo de Pareto, "es una máquina de eficiencia; no guarda ninguna relación con un sistema de valores éticos" (Ferguson y Gould, p. 461). O se niega que dicho óptimo "defiende el *statu quo*", o implica "un argumento reaccionario en contra de la redistribución de la renta independientemente de lo injusta

que pudiera ser la situación inicial"; y se asegura que es "un instrumento analítico" que sólo tiene sentido desde un "punto de vista puramente teórico", sin necesidad de "introducir supuestos más restrictivos referentes a los juicios de valor" (Sher y Pinola, 1980, pp. 644-5).

Esta posición está íntimamente relacionada con la concepción del estatus epistemológico de la Economía debida a Lord Robbins. Robbins y los neoclásicos actuales reconocen que la Economía del bienestar es "normativa"[52], pero el campo concreto de los óptimos paretianos es pura "positividad". Pero antes de pasar a analizar algunos de los fortísimos juicios de valor que a nuestro juicio están presentes en las tesis de Pareto, reconozcamos que algunos neoclásicos admiten alguna "normatividad" en estos criterios paretianos. Según algunos, en su contenido fundamental –que es el "principio de unanimidad" o "derecho de veto" (Sher y Pinola, pp. 642, 644) que tiene cualquier persona–, se aprecia: 1) "un juicio de valor", por mucho que se diga que se trata de uno "muy conservador" (Abraham-Frois, p. 386); 2) o "unos pocos"; 3) o una larga lista de ellos.

Entre los primeros se cuenta Asimakopulos, según el cual *el* "juicio de valor paretiano" no es sino la afirmación del propio óptimo, que en su opinión consiste simplemente en afirmar que "una situación particular es mejor que una alternativa si al menos una persona está mejor y ninguna peor" (1978, p. 398). Otro autor señala que en él se contiene un "juicio ético" oculto, consistente en la afirmación de que "aquellos que tienen una mayor riqueza o ingreso poseen también una mayor capacidad para disfrutar de los medios económicos para el bienestar" (Nath, 1973, p. 83; citado en Barbé, 470). Por su parte, Rees (1976, p. 54) y Gravelle y Rees (1981, p. 498) señalan dos, mientras que Sánchez y Santiago (1998) enumeran cuatro. Por último, Blaug (y también Bandrés, 1993) señala tres[53]; pero antes había añadido otro (implícitamente), pues "la aceptación

[52] Sin embargo, Hicks (1938), en el prólogo a la edición española de su libro, afirma: "Estoy convencido hoy de que se puede construir un sistema de economía de bienestar que tenga el mismo grado de rigor lógico que la economía del equilibrio general que se expone aquí. Pero en 1938 no me di cuenta de ello" (p. X). Es decir, tan libres de juicios de valor la una como la otra.

[53] "El concepto de una asignación de recursos óptima en el sentido de Pareto se basa en tres supuestos que sin duda son juicios de valor: 1) que cada individuo es el mejor juez de su propio bienestar; 2) que el bienestar social se define sólo en términos del bienestar de los individuos, y 3) que no puede compararse el bienestar de los individuos. Es cierto que estos juicios de valor son generalmente aceptados, por lo menos entre los economistas, pero ni siquiera un consenso total sobre los juicios de valor los vuelve 'objetivos': seguirán siendo juicios de valor" (1978, p. 735).

del *statu quo* es un juicio tan normativo como la demanda de un cambio radical en la distribución del ingreso" (p. 734). Para otros, la normatividad del óptimo de Pareto es un ejemplo de la de toda la Economía del bienestar, la cual, tanto en su versión "nueva" como en la "tradicional", se han "convertido en una ideología" (Dobb, 1969, p. 328). Por último, el óptimo de Pareto no impide lo que quería evitar, es decir, las comparaciones interpersonales de utilidad (Morgenstern, 1972, p. 71). El argumento es bien simple: "¿Cómo puede llegarse a una conclusión de que se ha producido una mejora o un empeoramiento? Sólo existen dos formas: o bien se pregunta a los individuos o bien el observador externo toma la decisión"; pero "si se pregunta al individuo", éste puede mentir, o "si no, el observador ha de decidir sobre el caso", y para eso necesita "realizar comparaciones interpersonales de utilidad" (ibid.).

3.3. El principio antidemocrático de Pareto

Evidentemente no nos estamos refiriendo al carácter aristocrático de la personalidad de nuestro autor, sino al contenido teórico esencial de su Óptimo. Un juicio de valor claramente *democrático*, sea el que sea, debe partir de la base de que todas y cada una de las personas deben contar como uno a la hora de valorar si el bienestar de la sociedad mejora o empeora. Contra esta posición democrática en el sentido "económico", se han levantado proposiciones u obstáculos del tipo de los ideados antaño en el terreno "político". Básicamente, se argumenta, en pleno siglo XXI, lo mismo que en el XIX se decía respecto a la capacidad de voto electoral del "pueblo" (*demos*). Igual que en el periodo decimonónico dominaba el sistema del sufragio "censitario" –un medio de negar el sufragio universal, de forma que sólo tenían derecho de voto quienes superaban ciertos niveles de renta o riqueza o capacidad fiscal, argumentando que no era igual el voto "de calidad" de un rico y culto terrateniente, por ejemplo, que el de sus jornaleros–, ahora existe un sistema ideológico (fundamentalmente neoclásico) que asegura que la *capacidad de disfrute*, y por tanto la utilidad personal, es mucho mayor en los ricos que en los pobres. La razón es clara: si se afirma, con Kaldor, "el postulado de igual capacidad de satisfacción, se sigue de forma ineludible que el bienestar es necesariamente máximo cuando existe completa igualdad" (1939, p. 551).

También el hecho de que exista un modelo gráfico (la Caja de Edgeworth) que reduce el análisis del equilibrio general a *dos* consumidores, *dos* productos, *dos* insumos y *dos* empresas, ha contribuido quizás a apartar la atención de todo lo que pudiera considerarse ajeno a este modelo de 2x2x2x2. Así, no se ha prestado nunca atención a un ejemplo como el siguiente. Si en una esquina de una caja de Edgeworth para el consumo colocamos a un solo consumidor (que suponemos rico, o capitalista), mientras en la otra situamos a un consumidor "compuesto", formado en realidad por un colectivo de 1000 consumidores reales (pobres, asalariados), se nos hace más evidente lo siguiente. Un movimiento a lo largo de la curva de contrato mediante el cual la asignación de bienes resultante se acerque al consumidor rico (produciendo un *deterioro* de su bienestar), alejándose al mismo tiempo de (*beneficiando* a) los consumidores pobres, supondrá por tanto una mejora en el bienestar social. Esto no lo puede admitir un paretiano a ultranza, pero se negará a hacerlo por razones ideológicas (antidemocráticas), no económicas.

Si no se acepta este juicio de valor *democrático*, como ocurre con los economistas neoclásicos, no hay más remedio que calificar a este criterio de Pareto de juicio de valor *antidemocrático* (como cualquier otro criterio que renunciara a los valores democráticos sintetizados en el principio de "un hombre, un voto"). Con estos valores democráticos, que interesan por supuesto al pueblo, pero nunca a la burguesía, se niega las afirmaciones contrarias (supuestamente técnicas) del tipo de la siguiente: "no podemos saber si una forma de distribución del ingreso es mejor que otra" (Mansfield, p. 458). Por lo demás, ya vimos en el capítulo anterior que la cuestión de la "exclusión" de los consumidores pobres no es un principio completamente olvidado en la literatura sobre la soberanía del consumidor. Buscando con tenacidad, hasta en un conocido manual podemos encontrar lo siguiente:

> "Una solución obvia del problema es contar el número de personas que prefieren A a B y viceversa. Así, por ejemplo, si es mayor el número de las que prefieren A a B que el que prefiere B a A, se puede considerar que A es más deseable que B (este método representa precisamente el sistema democrático de gobierno de la mayoría, según el cual los problemas políticos se resuelven utilizando el principio de una persona-un voto" (Sher y Pinola, p. 639).

Sin embargo, los mismos autores no pueden resistirse a añadir, acto seguido, que "un sistema que no tenga en cuenta en modo alguno la intensidad de las preferencias personales no parece una base muy satisfactoria para medir el bienestar económico". Lo cual, unido a la enigmática afirmación de que "dicho [*sic*] sistema [¿el democrático?] puede ser trágico cuando conduce al asesinato político" [*sic*], nos da una idea segura de que no es el principio democrático el criterio que estos autores prefieren. Por si hubiera alguna duda del juicio de valor que encierra todo esto, atiéndase al siguiente y definitivo argumento (que está en la base de la posición de la mayoría de los neoclásicos):

> "Sin embargo, dado que la intensidad de las preferencias de un consumidor se refleja en el precio que esté dispuesto a pagar por una mercancía, el sistema de mercado, con la ayuda de los precios como manifestación de la utilidad cardinal de los consumidores, constituye un método mejor para resolver los problemas económicos que el modelo de un sistema político democrático" (ibid., p. 641).

Otro aspecto donde se puede observar el carácter antidemocrático del óptimo de Pareto tiene que ver con el uso de la caja de Edgeworth, pero esta vez no para el consumo sino "para la producción". El enfoque convencional neoclásico coloca ahora "dos empresas" en los dos extremos de la caja. Pero nos surge ahora una pregunta inocente: ¿por qué no seguir refiriéndose a *individuos*? Si sustituimos la forma de proceder neoclásica, e introducimos algunas novedades en la caja de Edgeworth para la producción, tenemos dos vías alternativas: 1) o bien colocar a un lado al capitalista y en el otro a sus asalariados; 2) o bien enfrentar a dos capitalistas entre sí. Veamos sucesivamente las dos posibilidades.

1) Si optamos por la primera vía, es obvio que sólo tendremos isocuantas en una de las dos partes de la caja. En la Figura 3.3 puede verse que, dado que *todos los factores productivos están en poder de los capitalistas*, el óptimo de Pareto sólo puede estar en este caso en el vértice correspondiente a los asalariados. En efecto: no sólo el "capital", sino también el trabajo, pertenecen al capitalista. La razón es que, cuando se enfrentan en el interior de la fábrica, el capitalista ha comprado ya al trabajador el único uso práctico efectivo y posible de lo que es la mercancía de éste: su fuerza de trabajo. Por consiguiente, sólo tendremos en la caja las isocuantas correspondientes a uno de los

lados: el capitalista. De esta forma, los "factores" de los asalariados no existen, y no pueden tener ninguna repercusión sobre la "eficiencia" paretiana de la producción.

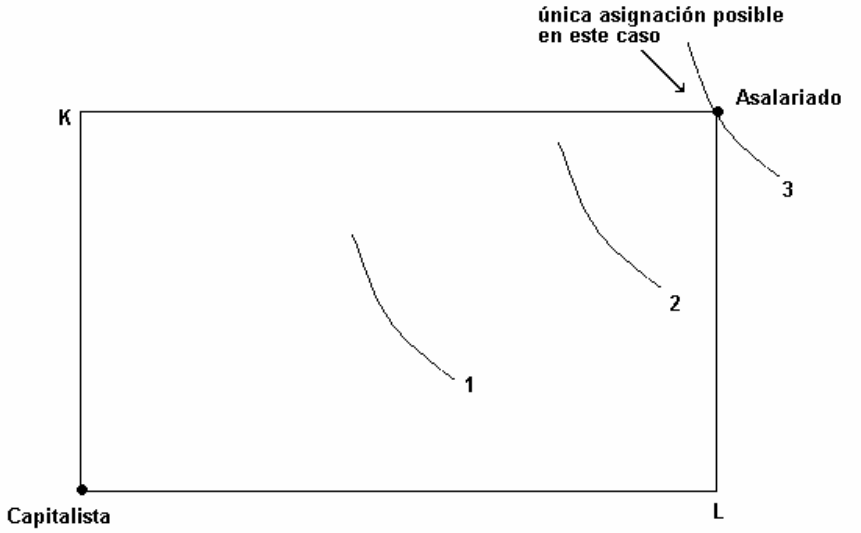

Figura 3.3

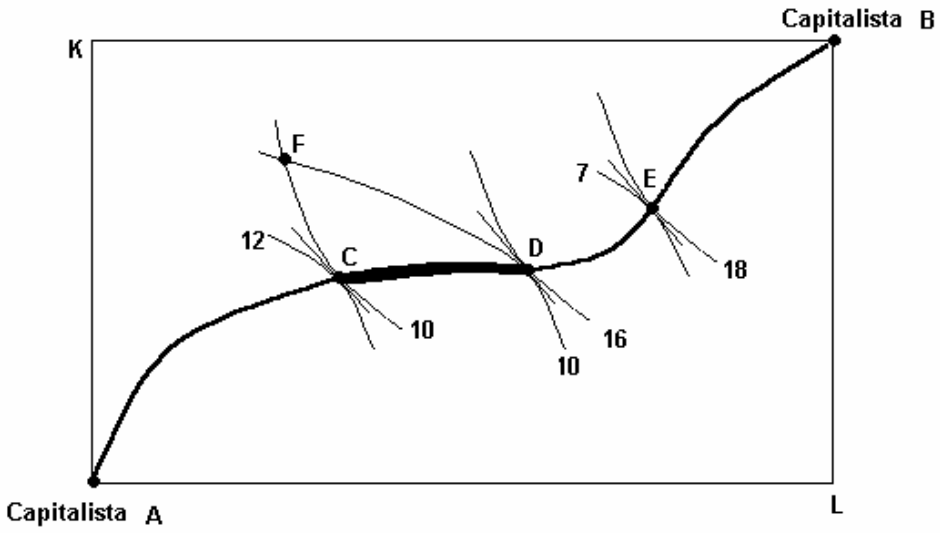

Figura 3.4

2) Si optamos por la segunda vía, tendremos ahora una nueva caja de Edgeworth que adopta la forma tradicional, donde se han sustituido las dos "empresas" por dos "capitalistas". El cambio no es baladí, porque ahora es evidente que los trabajadores

("parte" de las empresas) tampoco tienen nada que decir sobre la cuestión de la eficiencia, que es de nuevo un asunto exclusivo de los capitalistas (véase la Figura 3.4).

Es obvio que tanto si seguimos una vía (1: Figura 3.3) como la otra (2: Figura 3.4), el resultado es el mismo: *Tampoco hay democracia en la producción, como no la había en el consumo* (el mercado). Quizás en la producción el problema sea más primario (porque el individuo es productor antes que consumidor) y más grave que en el consumo, ya que son los capitalistas los únicos que deciden en este terreno.

3.4. Los otros juicios de valor del Óptimo de Pareto

3.4.1. "Eficiencia" paretiana vs. eficiencia técnica

El problema tiene que ver con otro de los rasgos más característicos de la Economía neoclásica: la ausencia de una auténtica perspectiva dinámica que permita ir más allá del limitado campo de análisis de la estática comparativa. Esto da lugar a defectos e insuficiencias de carácter más general (véase la figura A.1 en el Anexo 1), pero podemos ver una prueba de esto en el tratamiento convencional de la comparación entre la competencia perfecta y el monopolio.

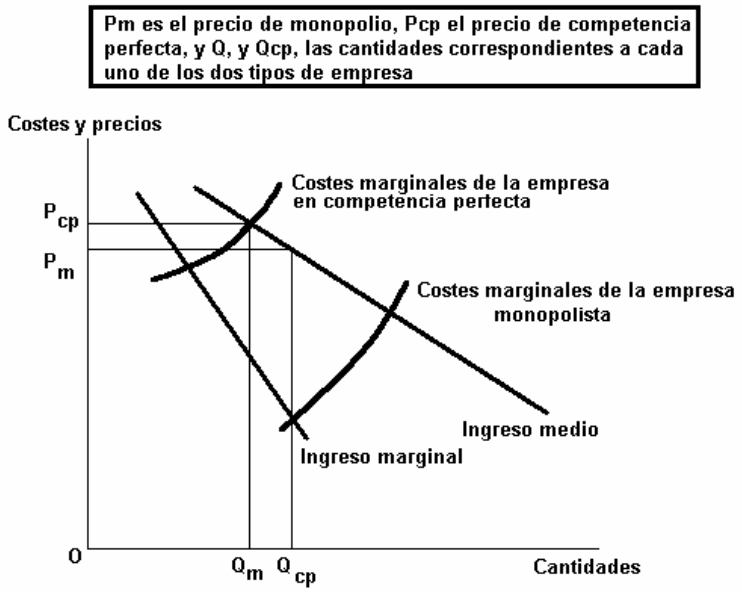

Figura 3.5

Se puede observar en la Figura 3.5 que, en un análisis de equilibrio parcial, no es verdad que el monopolio produzca necesariamente menos, y a un precio más alto, que la competencia perfecta, sino que también puede ocurrir todo lo contrario, con tal de suponer que los costes de producción no son los mismos en cada una de estas dos situaciones, sino inferiores; por ejemplo, en el caso de una gran empresa (monopolio) que se divide en muchas o varias pequeñas para fomentar la competencia.

Pero a lo que nos referimos aquí es a algo más general que el monopolio, que sirve para poner en entredicho todo el concepto de "eficiencia" definida a la manera de Pareto y de la economía neoclásica en general. Se trata de que, si se parte, no de "la sociedad", sino de *varias* sociedades con sus respectivas fronteras de posibilidades de producción, entonces cada una de ella, con la misma cantidad de recursos pero diferentes niveles de desarrollo y productividad, estará en condiciones de obtener un producto máximo muy distinto –como de hecho sucede en la realidad y como se ve en la Figura 3.6[54]–.

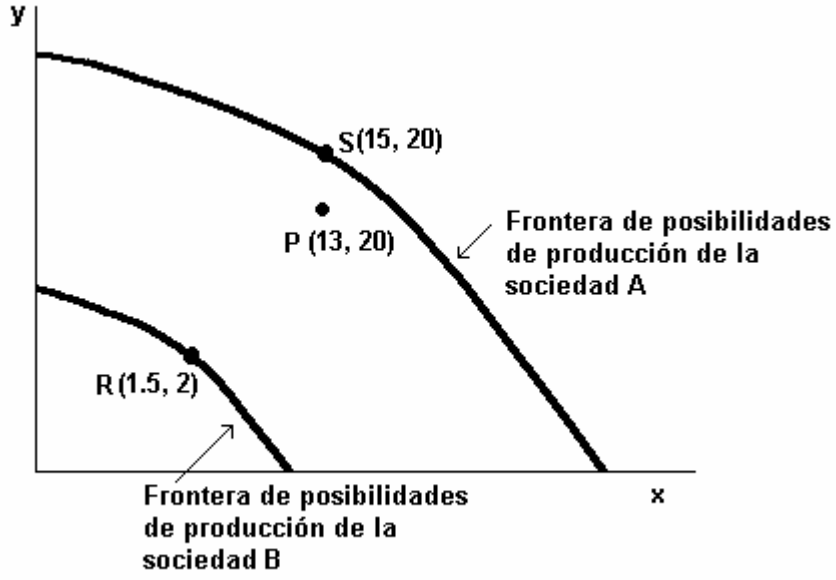

Figura 3.6

Por consiguiente, muy bien puede suceder que una sociedad productiva y rica (con la FPP que llamamos *A*), aunque despilfarre parte de sus recursos, y sea por tanto "ineficiente" en términos paretianos, sea de hecho mucho más eficiente *en términos*

[54] En el manual de Baumol y Blinder, puede encontrarse una figura que recuerda bastante la de nuestro texto, y que está referida a los Estados Unidos y a Japón (1988, p. 43).

reales y dinámicos que una segunda sociedad (con FPP igual a *B*), como lo demuestra el hecho de que el punto *P* esté situado al nordeste de cualquiera de los puntos "eficientes" de la frontera *B*, lo que significa que la sociedad *A* puede producir simultáneamente más cantidad de *x* e *y* que la sociedad *B*.

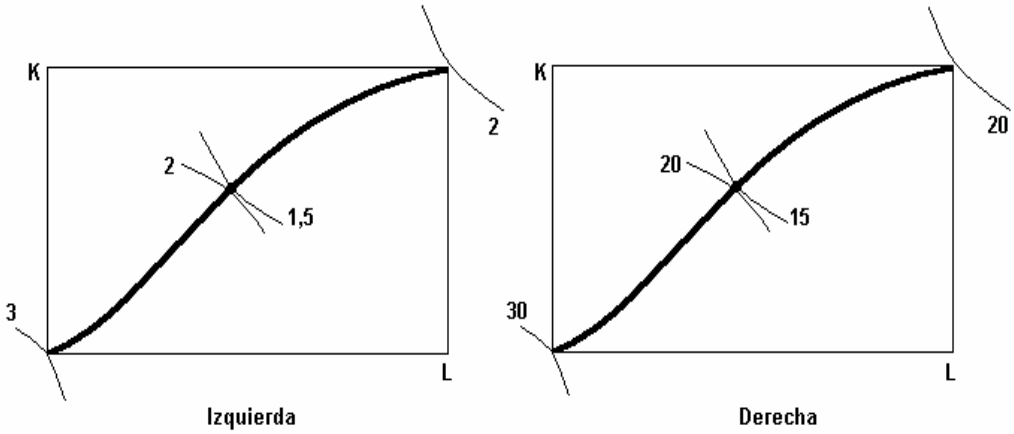

Figura 3.7

Esto se puede comprobar también por medio de una caja de Edgeworth, que es el instrumento utilizado para derivar la frontera de posibilidades de producción, y ello tanto con una caja de Edgeworth para el consumo como para la producción. En este último caso, lo único que hay que suponer es que las isocuantas de la parte de la izquierda de la Figura 3.7 representan cantidades absolutas de producción mucho más pequeñas que las de la parte de la derecha. Entonces, se ve inmediatamente que un punto como el P (a la derecha), que no es un óptimo de Pareto, es superior al punto R (a la izquierda), que sí lo es, porque el par de productos (13, 20) es evidentemente superior al par (1.5, 2).

Mientras que en el caso de la caja de Edgeworth para el consumo (véase la Figura 3.8), es fácil construir una situación en que cada uno de los dos consumidores, situados fuera de la curva de contrato (por ejemplo, en el punto *R*), y correspondientes al nivel de producción de la sociedad *A* (la misma que en la Figura 3.6), puede consumir más que los dos consumidores juntos de la sociedad *B*, que sí están situados en su curva de contrato (punto *S*).

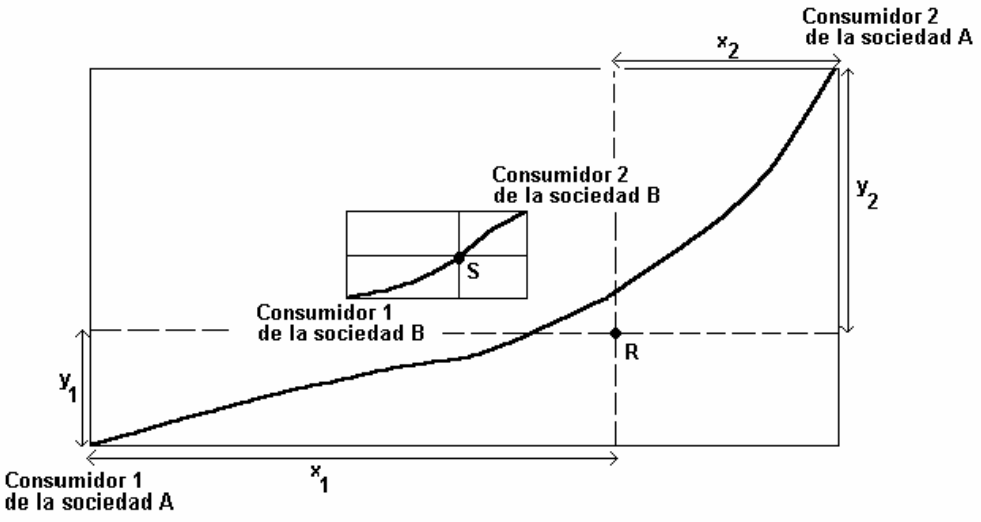

Figura 3.8

3.4.2. El juicio de valor de que el capitalismo no existe

En efecto: para los neoclásicos, y en particular para los practicantes de la Economía del bienestar paretiana, el capitalismo no existe. Éste se sustituye, en sus modelos teóricos, por una *mezcla de producción mercantil simple* (donde todos los agentes son pequeños productores, a la vez comerciantes y consumidores) *y de economía planificada* encubierta (a cargo de un subastador walrasiano que no puede ser otra cosa que centralizado y centralizador). Lo primero ha quedado ya evidenciado en la sección 3.3, al mostrar que las cajas de Edgeworth, hasta ahora, no han sido nunca capaces de acoger a las dos figuras típicas de la relación capitalista: el capitalista y el asalariado. Y en cuanto a lo segundo, podemos dar varias pruebas de que esto también es tal como decimos. Como ha señalado Bernard Guerrien, al explicar el contenido de los dos primeros teoremas de la Economía del bienestar neoclásica:

> "Más que de una 'mano invisible', se debe hablar aquí de una mano bien 'visible', la del subastador, que lo organiza todo para hacer compatibles, y realizables, los planes de los agentes. Si el primer teorema de la Economía del bienestar se utiliza para justificar una forma de organización social cualquiera, entonces aboga más bien por un sistema centralizado[55], cercano a la planificación, que por el 'sistema de

[55] En particular, dicho subastador, que "es una instancia de tipo estatal", nos conduce a pensar que "la optimalidad de Pareto no se puede realizar más que si el Estado pone en funcionamiento una organización muy precisa, y muy centralizada, de los intercambios" (ibid., p. 80). Por otra parte, cuando, a partir del

mercado', tal como se lo entiende habitualmente (es decir, 'descentralizado'), aunque lo haga de forma vaga" (1999, p. 78).

Lo anterior había sido ya anticipado por Oskar Morgenstern en relación con su crítica de la programación lineal. Al afirmar que ésta lo único que hace es "reemplazar los supuestos de relaciones continuas por otros de discontinuas", permitiendo así la introducción de desigualdades en las ecuaciones, junto a las tradicionales igualdades, añade que la programación lineal sólo puede aspirar a ser más realista que otros métodos

> "siempre que se cumpla la condición *básica*, la existencia de una autoridad central de cuya actuación depende *exclusivamente* el resultado. Esto se explica exclusivamente en función del hecho de que esta autoridad (persona, empresa, gobierno) posee un control total y absoluto de *todas* las variables. Cuando este control total y centralizado no existe, esto es, cuando los resultados dependen de las decisiones tomadas por varias personas, como sucede en la teoría de los juegos, la programación lineal no proporciona la respuesta completa" (1972, p. 70).

Por estas razones, la economía de competencia "perfecta" hace referencia a una "norma" –y, por tanto, un nuevo juicio de valor– y a la vez a "una sociedad completamente mítica[56], tal como las que gustaban de imaginar los filósofos del siglo XVIII" (Guerrien, 2002, p. 89). Además, en lo referente a la competencia perfecta, conviene distinguir entre dos versiones diferentes de la misma: la versión intuitiva y gráfica, por una parte, y la versión matemática sofisticada, por otra.

En el primer caso, sólo se hace referencia a los supuestos de atomicidad, homogeneidad, información transparente y libre entrada. Mientras que en la segunda se exigen dos condiciones más fuertes: el *precio único*, o igualdad de la información para todos los agentes, y la *inexistencia de intercambios directos* entre los agentes. De esto resulta que "el modelo no puede describir más que una forma extremadamente centralizada de las relaciones económicas"; por tanto, "si se observa que esta

---

teorema de Coase, se quiere llegar a la conclusión de que deben organizarse mercados y derechos de propiedad para solucionar el problema de las externalidades, se está admitiendo "que hace falta que alguien lo haga, como pasa, por otra parte, con el resto de los bienes" (p. 84).

[56] Sociedad a la que correspondería lo que James Meade ha llamado el "óptimo utópico" (NP, IV, p. 281).

información proviene de un centro, al cual están obligados los agentes a trasmitir sus propuestas (ofertas y demandas), sin 'autorización' para intercambiar entre ellos", se comprende que haya que ver en el modelo de competencia perfecta "la representación de una sociedad semiplanificada en la que el subastador desempeña el papel de 'gran coordinador', y además de forma totalmente benevolente" (Guerrien, 2002, pp. 90-91).

Este tema también fue anticipado y generalizado por Morgenstern, que señala que los modelos de competencia perfecta y de equilibrio general resultan "totalmente impropios", debido a que no pueden captar la realidad de la auténtica competencia. En ésta (en la práctica capitalista), la competencia significa "lucha, maniobreo, 'bluff', ocultación de la información"; pero los neoclásicos la han sustituido por todo lo contrario, convirtiendo la competencia de los manuales en un tema "irrelevante" (1972, p. 72). Por otra parte, "el sistema de 'competencia perfecta' walrasiano es una aberración económica", entre otras razones porque "no explica la *formación* de los precios", sino que "los precios simplemente *están ahí*"; y por el tratamiento que ofrece del "tiempo": "Parece dudoso que pueda mantener su prestigio por mucho tiempo una teoría que ni siquiera considera explícitamente el factor tiempo (...) o que se abstrae *abiertamente* del tiempo, p. ej., aceptando la ficción de unos ajustes a las variaciones infinitamente rápidos" (p. 73). Por tanto, de una concepción de la competencia para la que no existe ni "antagonismo" ni "cooperación", se puede decir que equivale a "exponer una teoría del sistema solar sin gravitación", y no cabe duda que una teoría así "no puede servir de ayuda alguna para enfrentarse a la realidad" (ibid.).

3.4.3. La relevancia formal (puramente matemática) del óptimo de Pareto

Este epígrafe lo reduciremos aquí a la mínima expresión, ya que ha sido tratado largamente en el capítulo anterior. Sólo diremos que la Economía del bienestar paretiana no es sino un ejemplo más del sesgo "matematicista" o "hipermatemático", y en gran medida puramente "formal", típico de toda la Economía neoclásica. Es muy importante observar que, al hacer esta crítica, no se trata de negar la necesidad y la importancia insoslayable del instrumental matemático y geométrico, de todo tipo y nivel, que requiera nuestra disciplina. Se trata de poner en entredicho que *todo* el programa de investigación de la misma se vea determinado, aparte de por las consideraciones ideológicas que intentan ocultarse pero penetran subrepticiamente en el

modelo, por la existencia de un montón de supuestos, sean o no realistas, que tan sólo se requieren para permitir un tratamiento cómodo, adecuado y conveniente, por medio de dicho arsenal matemático. Es decir, "frecuentemente es más fácil matematizar una teoría falsa que enfrentarse a la realidad" (Morgenstern, 1972, p. 71).

Y esto puede aplicarse, en particular, a la Economía del bienestar. Por consiguiente, ya que "el argumento de Pareto [las condiciones de la optimalidad paretiana] no es general; la mano invisible se convierte en algo tambaleante cuando se eliminan los supuestos irrealistas" (NP, III, p. 812).

3.4.4. Economías reales de mercado *vs.* "economías de *competencia perfecta*"

Aunque los economistas neoclásicos saben que sus teoremas matemáticos y lógicos se refieren tan sólo a la "economía del equilibrio general", que presupone el modelo irreal y normativo de la "competencia perfecta", no ponen en práctica la necesidad de distinguir[57] entre ambas cosas cuando enseñan Economía o redactan sus manuales introductorios. Un ejemplo paradigmático de esta confusión, sin duda interesada, consiste en la identificación entre la economía abstracta y sin contenido del sistema de competencia perfecta y la economía capitalista del mundo real donde supuestamente se manifiesta el principio de la Mano Invisible o del "laissez faire".

Así, por ejemplo, Arrow y Hahn identifican la competencia perfecta con el funcionamiento de "una economía descentralizada, motivada por el interés individual y guiadas por señales de los precios" (1971, p. 9). Esta confusión puede encontrarse en manuales de todos los niveles posibles de complejidad[58]. Pero si comenzamos con el de Samuelson, vemos que se introduce el capítulo sobre el "funcionamiento de los precios en una 'economía mixta'" con una de las dos citas de Smith donde se menciona *expressis verbis* a la Mano Invisible. Samuelson dice de pasada que "las virtudes que se atribuían a la libre empresa *sólo* se dan plenamente *cuando están presentes los controles*

[57] Al menos Hicks, tras señalar que en todo su libro usa "el supuesto de que existe competencia perfecta", escribe: "El economista exclusivamente teórico es incapaz de decir si algunas de las oportunidades o peligros que diagnostica se dan o no en el mundo real" (1938, pp. XXII-XXIII).

[58] Por ejemplo, en nivel avanzado, Mas-Colell *et al.* saben perfectamente que lo que están estudiando es el modelo del equilibrio general (de competencia perfecta), pero eso no les impide señalar que su "foco de atención" en este libro es la "economía de mercado (o de propiedad privada)", caracterizada tan sólo por los derechos de propiedad correspondientes, el libre comercio y la propiedad de las empresas por parte de los consumidores (1995, p. 307).

que impone la 'competencia perfecta'" (1980, p. 43); pero luego se olvida de esta cautela e identifica sin más competencia perfecta con "sistema de libre empresa privada"[59]. Una idea equivalente se repite numerosas veces en su manual. Por ejemplo, que el "sistema de equilibrio general" o "equilibrio competitivo" determina *qué* producir por medio de "los votos monetarios de los consumidores"; *cómo* producir, por medio de la "competencia entre los diferentes productores"; y el *para quién* producir, por medio de "la oferta y demanda en los mercados de servicios productivos" (p. 44). Pero todo eso tras resaltar que los tres problemas básicos de cualquier economía real son el qué, el cómo y el para quién se produce.

Más claro aun es Stackelberg, que asegura que expondrá "un fuerte argumento para anteponer la economía de mercado en régimen de concurrencia perfecta incluso al sistema económico de dirección central" (1959, p. 351). Aquí se compara un sistema abstracto e irreal –la competencia perfecta– con un sistema tan real como el de los países del Este. Es decir, una vía preferente para alcanzar este objetivo –consciente o inconsciente– de confusión consiste en la tendencia a poner ejemplos del mundo real cuando se quiere ilustrar las propiedades del sistema de competencia perfecta. Así, Samuelson, al explicar el "óptimo eficiente" del "sistema perfectamente competitivo", añade inmediatamente: "¿Qué significa esto exactamente? Significa que el planificador, con su reglas de cálculo, no logrará hallar una solución distinta a la del *laissez faire* y que pudiera mejorar el bienestar de todo el mundo" (1980, p. 674)[60].

Al hacer esto, al referirse a menudo los autores a la comparación entre Occidente y los países del socialismo real, o a la comparación entre países concretos y ejemplos[61] del

---

[59] En realidad, ya en 1947 atribuía Samuelson a los fisiócratas y Smith una concepción de la "competencia perfecta". Por eso asegura que en ellos existe la idea de que "la competencia perfecta representa una situación óptima"; lo cual, aunque algunos lo interpreten como una idea "conservadora o reaccionaria", en el siglo XVIII era una idea "radical" (1947, p. 203). Sin embargo, esto es algo absolutamente falso, como demuestran los detallados estudios de Clifton (1977), Shaikh (1980), Semmler (1984) (véase un resumen en Guerrero, 1994).

[60] Y lo mismo se aplica a los demás manuales. Véase: Baumol y Blinder (p. 589), Fischer *et al*. (pp. 70, 227-8), Stiglitz (p. 1165), McCloskey (p. 223).

[61] Otra veces se ilustran las diferencias entre el modelo de equilibrio general y el de equilibrio parcial con otros ejemplos sacados del mundo real, como el "impuesto de la renta de las sociedades" o "un impuesto sobre el tabaco", respectivamente (ibid., pp. 411-2). O bien con la cuestión de los salarios mínimos (p. 416). O bien, se afirma que "el sistema de precios" garantiza la eficiencia en el intercambio (p. 421); que la "economía" –algo real– debe encontrarse en su "curva de posibilidades de producción" –construcción puramente teórica–; o que los "impuestos" –algo nuevamente real– *pueden* "interferir en la eficiencia productiva", cuando de hecho cualquier impuesto y cualquier Estado tienen que interferir *necesariamente*

mundo real, el estudiante no tienen más remedio que caer en la más profunda de las confusiones. Además, el uso de considerar las "imperfecciones" o "fallos" del mercado como la excepción que confirma la regla tiende a presentar la economía real como la plasmación *práctica* del modelo *puro* de la competencia perfecta, a menudo usando el símil de la diferencia entre las leyes puras de la física que se obtienen en el contexto de un vacío absoluto, y la manifestación empírica, y aproximada, de esas leyes en el mundo físico real (donde no hay vacío sino "fricciones" y "rozamientos"). De hecho, con sólo decir "fallos de mercado", y no, por ejemplo, "incompatibilidades con la competencia perfecta", ya se está fomentando esta tendencia confusionista.

En particular, a menudo se identifican estas "imperfecciones" con la existencia y la intervención del Estado en la economía, lo que de paso trasmite un mensaje directamente liberal. Así, otro premio Nobel de Economía escribe que el "modelo competitivo básico", referido a la competencia perfecta, nos permite afirmar que "los economistas creen, por lo general, que en la medida en que pueda ser reproducido por los sistemas de mercado en el mundo real (...) los recursos no se despilfarran (...) estos resultados se obtienen sin la ayuda del Estado. Desgraciadamente, el modelo no se reproduce en el mundo real y, además, el Estado interviene con frecuencia" (Stiglitz, p. 49). Ello no le impide escribir que "los mercados privados constituyen la mayoría de las veces el mejor mecanismo para mantener la eficiencia económica" (p. 195). Pero que esto es una creencia puramente *religiosa* lo confirma el propio Stiglitz al señalar que "la fe de las economías modernas en los mercados privados se remonta a la obra de Adam Smith" (p. 197).

En definitiva, este proceder neoclásico actual equivale a olvidar el cuidado con el que el propio Pareto diferenciaba las dos cosas, de donde debemos concluir que, en efecto, el Óptimo de Pareto "no rige en nuestras sociedades":

> "La libre competencia produce la máxima *ophelimité*: la libre competencia rige en nuestras sociedades; éstas son dos proposiciones diferentes. La primera es muy probable que sea cierta; la segunda es absolutamente falsa" (1896-7, p. 130).

---

con un modelo así. Por último, los dos teoremas de la Economía del bienestar –"mundo puramente imaginario" (Guerrien, 2002, p. 262)– se refieren al "mecanismo de mercado" –realidad fáctica–.

Por último, y además, aunque el primer teorema de la Economía del bienestar diga algo sobre el mundo irreal de la competencia perfecta, *no* dice que "los mercados competitivos" del equilibrio general "alcancen *necesariamente* un equilibrio general y a largo plazo. Dicho sencillamente, no hay prueba de que lo hagan. Como mucho, los matemáticos pueden probar que (en condiciones restrictivas) un equilibrio así *puede* existir (...) sin embargo, una cosa es probar que algo es posible y otra muy distinta mostrar que es probable y mucho menos seguro" (Varoufakis, p. 213).

3.4.5. Juicios de valor sobre la distribución de la renta y la riqueza

El primero y más importante de los juicios de valor que tienen que ver con la cuestión de la distribución –sobre el cual no se detiene ningún economista neoclásico– es el *parti pris* de que por "distribución" se entienda, fundamentalmente, la distribución *de la renta* de los consumidores. No se insiste suficientemente en que la distribución de la renta deriva de la distribución previa *de la riqueza*. Y nunca se hace mención de que esta última depende, a su vez, de la distribución *de los medios de producción* entre las clases sociales. Este "olvido" no extraña, entre otras cosas porque el individualismo metodológico de estos economistas sólo admite la existencia de individuos, pero no de clases.

Lo anterior se relaciona con la concepción que tenía John Stuart Mill de las relaciones entre producción y distribución. Para él, una cosa son las "relaciones de producción", que son constantes y están dadas *universalmente* (para todo tipo de sociedades), porque consisten básicamente en presupuestos de naturaleza técnica, y otra la cuestión de (las relaciones de) la distribución (renta, riqueza), que es algo característico de la forma social *específica* que tiene una sociedad. Para Mill, "las leyes y las condiciones que rigen la producción de la riqueza participan del carácter de realidades físicas (...) No sucede lo propio con la distribución de la riqueza. Ésta depende tan sólo de las necesidades humanas (...) de las leyes y las costumbres de la sociedad" (1848, pp. 191-2). Pero en realidad también la producción y sus relaciones son *específicas* de cada tipo diferente de sociedad. Así, la producción capitalista se lleva a cabo por trabajadores *asalariados* que usan medios de producción que no les pertenecen sino que son

propiedad de los capitalistas. Pero cuando los economistas[62] critican la distribución realmente existente en la sociedad capitalista, por contraposición a la cuestión de la eficiencia, no plantean este elemento que se acaba de mencionar.

Por eso, cuando los economistas no neoclásicos, como Maurice Dobb, señalan que "el núcleo de la cuestión parece radicar en que la distribución del ingreso pueda, en la práctica, separarse de los problemas de producción e intercambio" (1969, p. 31), esto puede tener que ver con la crítica anterior a la tesis de Mill. Pero no necesariamente, como ocurre cuando Dobb se limita a recordar que el concepto neoclásico de eficiencia se descompone en tres partes, o requisitos: la eficiencia "en el consumo", "en la producción" y en la "composición del producto" (ibid.). O cuando se afirma que, si la distribución inicial de los bienes es "injusta, nada de la 'eficiencia' económica y social en el mecanismo de intercambio podrá cumplir otra misión que la de hacer el mejor uso de un mal trabajo" (Newman, 1965, p. 122). Esto recuerda la posición de Marshall y Wicksell, ya comentada, para quienes el equilibrio de mercado genera grandes desigualdades de renta, de forma que:

> "a menos que los individuos tengan una naturaleza muy diferente, las utilidades marginales de la renta no serán iguales para cada individuo. Ambos reconocen que en esas circunstancias cualquier interferencia (à la Robin Hood) con la competencia perfecta que transfiera renta desde los ricos a los pobres será beneficiosa" (Samuelson, 1947, p. 206).

Por tanto, para estos dos autores la competencia perfecta es "óptima" sólo "si la distribución de la renta es óptima"; pero la idea de Pareto sirve para contradecir esta idea, ya que, gracias a ella, se puede obtener supuestamente un "máximo de utilidad colectiva con independencia de la distribución de la renta" (ibid., pp. 206, 212).

Otro manera de ver la cuestión de la separación entre eficiencia y distribución es referirse al irrealismo de los supuestos neoclásicos habituales[63]. Pero aunque planteen la

---

[62] Aunque la mayoría de estos críticos *no* sean neoclásicos, nada impide que los neoclásicos puedan ser también opuestos a la distribución efectiva de la renta, o que prefieran una menor desigualdad de la misma. De hecho, muchos lo hacen.

[63] "Gran parte de la teoría ortodoxa del bienestar carece de realismo, debido, precisamente, a que se supone que la distribución de riqueza deseada ya se ha obtenido (y es de algún modo conservada) y

cuestión de la eficiencia antes que la de la distribución –lo cual ya es en sí mismo otro juicio de valor–, los neoclásicos suelen admitir la posibilidad de que convenga realizar una redistribución, porque la sociedad así lo decida políticamente. Esto lo expresa Samuelson de forma clásica: "Y cuando a una sociedad democrática no le gusta la distribución de los votos monetarios resultante del *laissez faire*, utiliza los impuestos redistributivos para rectificar la situación" (1980, p. 46). Pero, caso de convenir la redistribución, la Economía positiva debería limitarse a dos cosas: 1) que la redistribución no perjudique a la eficiencia eliminando los incentivos económicos de los agentes (léase capitalistas); 2) que se trate de una redistribución de la *riqueza inicial*, que no afecte al funcionamiento del mecanismo de precios; es decir, que nunca se ponga en práctica a través de impuestos sobre la renta o el consumo, o sobre la riqueza heredada o los activos, porque en esos casos es imposible no afectar (perjudicar) al mecanismo de mercado[64].

Como ejemplo de la primera recomendación "positiva", Samuelson habla de los "efectos negativos que produce el proceso igualador en los incentivos y en la eficiencia" (1980, p. 869); y para ilustrar la segunda escribe que "si hacemos *más progresivos* los impuestos sobre la renta, ello afectará profundamente a las decisiones de inversión en empresas arriesgadas (...)" (ibid.). Okun es igualmente explícito: puede que seamos partidarios de que "se extraiga un dólar del cubo de los ricos para dárselo a los pobres. Pero supongamos que el cubo de los impuestos redistributivos tiene un agujero. Supongamos que sólo una fracción –quizás dos tercios– de cada dólar que pierden los ricos va parar a los pobres. *En ese caso, la redistribución para conseguir la equidad hace que disminuya la eficiencia que determina el tamaño del pastel social total*" (citado en ibid.; en el mismo sentido, Stiglitz, p. 199).

---

entonces procede a considerar el sistema de precios como un mecanismo altamente especializado de redistribución [asignación] de recursos, el cual no ejerce influencia de ningún tipo sobre la distribución de la riqueza" (Graaff, 1963, p. 155).

[64] En realidad, esto es imposible en todos los casos, ya que tendrá que ser siempre *un Estado* el que imponga cualquier tipo de impuesto redistributivo, pero el coste de cualquier Estado será incompatible con el equilibrio general. Precisamente, puede presentarse el segundo teorema de la Economía del bienestar como si tratara de la cuestión de la redistribución, diciendo que "se puede alcanzar cualquier situación económica pareto-eficiente mediante una redistribución adecuada de los recursos", lo cual parece tener una consecuencia importante: si pensamos que la distribución "es injusta, podemos alterarla sin comprometer la eficiencia del mecanismo de mercado" (Varoufakis, pp. 216, 219).

Una manera especialmente típica de tratar estos dos puntos la ofrecen Baumol y Blinder, que se refieren a ambos en orden invertido: "(1) Hay maneras mejores y peores de promover la igualdad. Al buscar mayor igualdad de rentas (o al combatir la pobreza), deberíamos plantearnos políticas que hagan el menor daño posible a los incentivos; (2) La igualdad se compra a un precio. Así, al igual que cualquier otra mercancía, debemos decidir racionalmente cuánto comprar. Probablemente querremos gastar una parte de nuestra renta potencial en igualdad, pero no toda ella" (1988, p. 836). Asimismo, llevan a cabo una representación gráfica del dilema entre igualdad y eficiencia que refleja con claridad el alcance de este juicio de valor (véase la Figura 3.9), y que puede leerse así: si la economía está originalmente en *c*, los movimientos hacia una mayor igualdad (derecha) sólo podrán conseguirse normalmente a costa de una menor producción; en cuanto a la existencia de las dos curvas diferentes, se debe a que se pueden aplicar "políticas alternativas" de redistribución, siendo la representada arriba más eficiente que la otra.

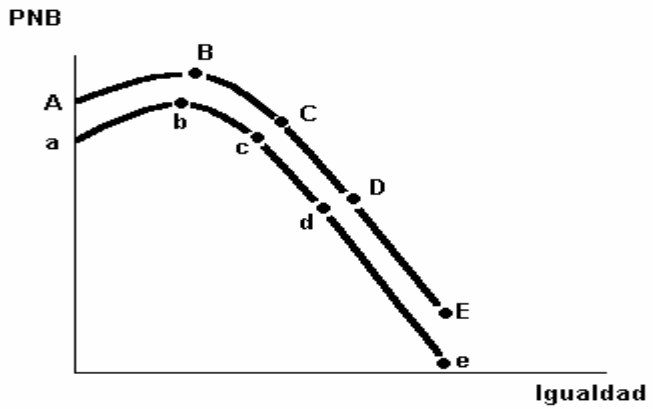

Figura 3.9

Lo primero que significa esto es que, siguiendo a Pareto, se tratan la cuestión de la distribución y de la eficiencia como si fueran compartimientos estancos:

> "¿Qué hay que hacer pues? La dificultad que nos detiene proviene de que aquí la cuestión de la producción se complica con la de la distribución; por tanto hay que separar estas dos cuestiones" (Pareto, 1896-7, II, p. 92).

Pero "al proporcionar una medida aparentemente precisa de la eficiencia de un sistema económico, independiente de las cuestiones distributivas", el concepto de Pareto

"inhibió la discusión de las cuestiones distributivas" (NP, III, p. 813). Y esto se justificaba por la distinción entre Economía positiva y Economía normativa, que exigía buscar un concepto de eficiencia supuestamente "libre de connotaciones valorativas", es decir, "independiente de la distribución" (Sánchez y Santiago, p. 178). Eso no impedió que, una vez separadas las dos cuestiones citadas, el propio Pareto y su discípulo Barone postulasen "una distribución éticamente deseable de la renta" (Bandrés, 1993, p. 77). Sin embargo, esto siempre quedaba subordinado a la exigencia de no perjudicar la eficiencia: nueva forma de manifestarse el juicio de valor anti-igualitario de los economistas neoclásicos. Para éstos "es muy probable que grados muy altos de equidad impliquen pérdidas muy elevadas de eficiencia" (Segura, 1988, p. 23).

Ya vimos que este anti-igualitarismo quedó de manifiesto desde los orígenes de la Economía del bienestar, cuando muchos reaccionaron contra las pretensiones redistributivas de Pigou (y también de Wicksell, o más tarde Little). Con Pigou, "toda la noción de utilidad dejaba la puerta abierta a puntos de vista bastante inquietantes" (es decir, favorables a la redistribución), con lo que "es fácil imaginar a las filas de la oposición conservadora perdiendo afición a la noción de utilidad sobre todo cuando esta idea, hasta entonces ortodoxa, se demostró capaz de inesperadas y explosivas consecuencias" (Walsh, 1970, pp. 116-7). Pero Pigou seguía en esto las recomendaciones clásicas de Bentham y el utilitarismo.

Como decimos, esto es un problema clásico de la Economía del bienestar: "Durante al menos tres siglos el conflicto entre eficiencia y equidad ha caracterizado la política y la economía liberal. Todavía lo hace. Los pensadores conservadores dan más importancia a la eficiencia (...) por el contrario, los pensadores más liberales [en sentido estadounidense] dan un papel mucho mayor al Estado (...) La diferencia entre los liberales más conservadores y los intervensionistas (...) es una cuestión de grado (...) Su desacuerdo radica en cuál debe ser la mezcla de ambas y cómo puede conseguirse" (Varoufakis, p. 252). Por consiguiente, "la decisión, en este caso, entre equidad y eficiencia sólo puede hacerse sobre la base de conocer los costes de una en términos de la otra y lograr la combinación óptima entre ambas con arreglo a los juicios de valor que se apliquen" (ibid.).

Como conclusión, diremos que el planteamiento más común es que "si valoramos tanto la igualdad como la eficiencia (...) se sacrificará algo de igualdad a favor de la eficiencia, y algo de eficiencia a favor de la igualdad" (Okun, 1975, p. 88). Y aunque este dilema o "dicotomía asignación-distribución parecía difícil de superar" (Bandrés, 1993, p. 97), lo cierto es que los economistas liberales casi siempre resuelven ese dilema a favor de la eficiencia[65].

3.4.6. Efectos destructivos de los Teoremas de Arrow...

De los dos primeros teoremas de la Economía del bienestar se desprende que la "sociedad" puede elegir entre infinitas distribuciones eficientes de los productos. Para elegir la mejor de esas distribuciones se puede recurrir a una "función de bienestar social" que permita trazar curvas de indiferencia social, y encontrar el punto de tangencia entre una de estas curvas y la "frontera de posibilidades de producción" de la sociedad en el espacio de bienes. Sin embargo, Arrow (1951), tras señalar varias condiciones que debería cumplir cualquier función de bienestar social razonable, demostró que una función así no puede existir, de forma que es imposible elegir la mejor distribución, al menos "sobre la base de las preferencias individuales".

Para muchos, "la nueva perspectiva vislumbrada desde la función de bienestar social desapareció traumáticamente ante las conclusiones de Arrow" (Bandrés, 1993, p. 91). Naturalmente, esto representó un "serio golpe para la Economía del bienestar" (Varoufakis, p. 223), aunque hoy haya dado a lo que se conoce como el "Tercer teorema de la Economía del bienestar": el Teorema de la *imposibilidad*, o Teorema de Arrow. A pesar de todo, no puede sorprender que los manuales hayan tardado muchos "años en reconocer el *tercer teorema*", y el mensaje que se desprende de él: que "la Economía no puede decirnos qué políticas sirven al bien común", razón por la cual "la democracia política es irremplazable" (p. 245).

---

[65] Aunque Schumpeter pueda pensar que Keynes "ha prestado un servicio decisivo al igualitarismo", lo cierto es que el liberal Keynes también se oponía a una redistribución que fuera en contra de los famosos "incentivos". Una actitud similar es la del liberal Rawls (1971), aunque quizás su posición intermedia sea un poco más redistributiva: "Así como Rawls rechaza la proposición de que la igualdad sea *por definición* justa, también niega la afirmación de que sea *siempre* racional perseguir una mayor eficiencia" (Varoufakis, p. 262).

Este teorema, conocido también como la "paradoja de la votación" o paradoja del "voto" –que tiene un precedente claro en autores del siglo XVIII, como Borda y especialmente Condorcet (1785)–, ya contestado enseguida por Abraham Bergson, el autor de la teoría de la función de bienestar social (llamada a veces función Bergson-Samuelson). Bergson replicó a la tesis de Arrow argumentando que el teorema de éste "no da en el blanco si se aplica como crítica a una función de bienestar social tal como él la concibe, ya que su función según su punto de vista es la de dar asesoría o 'consejo'" (Dobb, pp. 151-2). Pero como afirma Dobb, "entonces uno se encuentra en el otro lado del dilema", pues "concebida de esta forma, tal concepción puede ser inmune a la dificultad del profesor Arrow pero sólo a expensas de perder su base objetiva. Se nos deja como una mera afirmación, que carece de contenido económico y que tiene una procedencia incierta: un juicio subjetivo sobre el que no se puede argüir, defender o disputar; un mero dispositivo formal, como lo hemos llamado, para permitir a un teorema de optimización retener la apariencia de verosimilitud"; por esta razón, "debe notarse, en este sentido, que es mucho menos sustancial y viable que la actualmente *demodée* economía del bienestar de Pigou" (p. 152).

Aunque modernamente se dice que para evitar el problema de Arrow "hay que limitar el conjunto de ordenaciones individuales posibles, suponiendo por ejemplo que no pueden tomar más que ciertas formas", como las de "un solo pico" (Guerrien), o mediante la "relajación de los postulados de partida", como el de "independencia de las alternativas irrelevantes" o el de "transitividad" (Bandrés), no parece que esta solución sea aceptable. Más bien parece un subterfugio, lo mismo que la otra "vía de solución" explorada: la reintroducción de las comparaciones interpersonales de utilidad (al estilo de los neoutilitaristas como J. C. Harsanyi).

Por eso, Gravelle y Rees, tras recordar que "cada una de las condiciones de Arrow ha sido examinada de cerca con el fin de encontrar mayores oportunidades para la posibilidad de existencia de una *FBS* [función de bienestar social, de Arrow] y, por tanto en última instancia una *fbs* de Bergson", no tienen más remedio que reconocer que "si nuestro proceso político posee ciertas propiedades, que nos gusta pensar que tiene, no es de hecho posible tal *fbs*" (1981, p. 541; también Sánchez y Santiago, p. 245). Sin embargo, Samuelson prefiere pensar que la imposibilidad de una *FBS* no significa la imposibilidad de una *fbs*. Para él, se trata sólo de la "imposibilidad de lo que yo prefiero

llamar 'una función de constitución política', que fuese capaz de resolver cualquier diferencia personal satisfaciendo, al mismo tiempo, ciertos axiomas deseables y razonables" (en Graaff, 1963, p. VII). También Mas-Colell ha insistido en esto mismo: "la diferencia [entre la función de Bergson y la de Arrow] es de importancia y explica que los resultados negativos de Arrow no hayan hecho mucha mella en la Economía del Bienestar. Desde 1945 ésta ha sufrido un desarrollo enorme y las Funciones de Bienestar Social bergsonianas no sólo no han desaparecido, sino que señorean a sus anchas. El mismo Arrow, cuando la tesitura y la conveniencia así lo aconsejan no ha vacilado en utilizarlas" (Mas-Colell, 1974, p. 15).

Pero existe una tercera estrategia, quizás dominante en los manuales de introducción, para intentar sortear la dificultad. Consiste en tratar el problema como si fuera algo referido, no al mercado, sino a la actividad política. Esto presupone el juicio de valor de que los *problemas* deben atribuirse preferentemente al sector público de la economía, para reforzar la idea de que el sector privado (los mercados) es más eficiente. Pero hay que recordar que el origen del problema que se planteó Arrow no estaba limitado a la esfera política, sino que surgió de su preocupación por el "proceso de toma de decisiones en empresas con muchos propietarios" (Sánchez y Santiago, p. 243).

Un ejemplo de esta tercera estrategia la ofrecen Fischer *et al.*, que escriben que "llegar a una decisión a través del sistema político plantea problemas muy especiales", siendo una de ellos la paradoja de la votación, consistente en que "tres o más personas pueden no ser capaces de utilizar la votación por mayoría para tomar decisiones coherentes", ya que éstas "pueden depender de aspectos que parecen meros detalles de procedimiento, como el orden en que se realiza" la votación (1988, p. 88). Y el propio Samuelson afirma que "este resultado de Arrow es un teorema básico de lo que debería llamarse 'política matemática' y arroja nueva luz sobre un viejo rompecabezas de la democracia" (Graaff, 1963, p. VIII).

3.4.7. ...y del Segundo óptimo

En cuanto al Teorema del Segundo óptimo, hay que partir de la estrecha vinculación que establecen los dos primeros teoremas de la Economía del bienestar entre la competencia perfecta y el óptimo de Pareto. Pues bien, "basta con que una de las

condiciones de la competencia perfecta no se verifique para que ya no haya optimalidad de Pareto"; y no sólo eso: aunque se pudiera pensar que en ese caso la solución preferible en segundo lugar (o "segundo óptimo") consistiría en "acercarse lo más posible al equilibrio de competencia perfecta", esta conclusión es errónea. Esto es lo que demuestra el teorema del "segundo óptimo", desarrollado por Lancaster y Lipsey, y resumido en estas palabras:

> "No es cierto que una situación en que un mayor número de las condiciones de óptimo se cumplen, pero no todas, sea necesariamente mejor, ni siquiera probablemente mejor, que una situación en que se cumple un número menor de las condiciones" (1956-7, p. 12).

Por tanto, de acuerdo con este teorema, para que haya una solución de segundo orden cuando un solo sector de la economía no cumple las condiciones de Pareto, no es preciso que los demás sectores cumplan con ella, porque en caso de hacerlo no se llega necesariamente a dicho óptimo de segundo orden. Así que este teorema "es evidentemente un resultado negativo" para la Economía del bienestar paretiana, puesto que asegura que "la menor 'deformación' en un sector cualquiera de la economía 'repercute' sobre los demás sectores, hasta el punto de hacer muy difícil (y por tanto ilusorio) la búsqueda de un óptimo, aunque sea de segundo rango" (Guerrien, 2002, p. 470).

Este teorema también supuso, como el de Arrow, "un golpe para los economistas en general", ya que "la mayoría de las sencillas y generales guías de acción para la política económica" que proporcionaba la Economía del bienestar "dejaron de ser relevantes para las economías del mundo real" (NP, IV, p. 280).

Otra forma equivalente de plantear la cuestión es suponer que se parte de varios fallos de mercado diferentes y que la política económica se dirige a resolver no todos sino algunos de ellos. En ese caso, no se puede decir que, en general, la situación mejore: "En otras palabras, entre dos estados de la economía que sean ambos no óptimos en el sentido de Pareto, si uno no es superior al otro, no hay ningún patrón de medida para medir su deseabilidad relativa (...) Por lo tanto (...) la mayoría (cuando no todos) de los

estados de la economía son no comparables en el conjunto no óptimo en el sentido de Pareto" (Sher y Pinola, p. 656). O, en palabras de Lancaster y Lipsey:

> "El teorema general del segundo óptimo afirma que si se introduce en un sistema de equilibrio general una limitación que impida conseguir una de las condiciones paretianas, las otras condiciones paretianas, aunque se puedan alcanzar, ya no son, en general, deseables" (1956-7, p. 11).

3.5. Conclusiones

Repasemos los juicios de valor más graves que se han analizado en este capítulo. Entre ellos encontramos los siguientes:

1) *falta de democracia* en la valoración de las situaciones sociales;

2) inexistencia de una concepción de *auténtica eficiencia* en su sentido natural, a la vez técnico y dinámico;

3) doble y *engañosa concepción del capitalismo*, entendido, por una parte, como una mezcla de producción mercantil simple y planificación a cargo del subastador walrasiano, y, por otra parte, como si fuera lo mismo que un modelo de competencia perfecta en equilibrio general;

4) *falta de realismo y de relevancia* de los supuestos, que se sustituyen por una validez puramente formal y matemática del modelo; o sea, sustitución de supuestos relevantes para el análisis de las economías reales por otros que permitan exclusivamente el tratamiento matemático deseado;

5) *ambigüedad* total respecto al sujeto de la TUV, que sigue siendo el sujeto de buena parte de la Economía del bienestar, y que se toma, alternativamente, como el consumidor en sentido estricto, o bien como el comprador, sin más justificación que la conveniencia ideológica o matemática;

6) la no asunción de los *efectos destructivos* de los Teoremas de la imposibilidad de Arrow y del segundo Óptimo (en relación con el resultado de eficiencia del modelo de equilibrio general de competencia perfecta).

De esta manera, este extenso campo de aplicación de la TUV formado por la Economía del bienestar neoclásica adolece de los mismos defectos y problemas que hemos analizado en los dos capítulos anteriores, y que pueden predicarse por consiguiente de toda la TUV y de la Economía neoclásica en general. La parcialidad, gravedad e irrealismo de todos los juicios de valor analizados aconsejan la sustitución de la Economía del bienestar neoclásica, basada sobre estos principios paretianos, por una Economía del bienestar más *realista*, que bien podría estar fundamentada en la TLV.

Conclusión general

En este libro no ha habido espacio suficiente para desarrollar argumentos directamente favorables a la solidez y relevancia de la teoría laboral del valor (TLV). Sin embargo, las críticas llevadas a cabo a la teoría alternativa del valor más importante, la teoría basada en la utilidad marginal del consumidor (TUV), debido a la falta de lógica que manifiesta ésta y su redundancia para comprender las relaciones reales de valor, son un argumento adicional indirecto en favor de la TLV. Resumiendo las principales críticas a la TUV, podemos señalar las siguientes:

1) El concepto mismo de *utilidad marginal* no se sostiene. No hay duda de que la utilidad en sí tiene efectivamente sentido, tanto si se la concibe desde un punto de vista objetivo como subjetivo. Pero la idea de la "derivada de la utilidad", que es lo que realmente significa la utilidad marginal, ni siquiera puede tomarse en serio, como nadie tomaría en serio las ideas equivalentes de "derivada del amor" o "derivada del aburrimiento". Para que las funciones de utilidad marginal tengan las características técnicas que requiere el adecuado tratamiento matemático que exige la TUV –en especial, la propiedad de continuidad–, no hay más remedio que introducir el absurdo supuesto del conocimiento perfecto, no sólo presente sino también futuro, por parte del consumidor; y no sólo cocimiento perfecto de los precios sino de todo el entorno económico y en realidad social y natural de la sociedad humana.

2) Toda la construcción del valor basada en la utilidad marginal es además superflua. Lo que los economistas neoclásicos pretenden, al partir de la utilidad, es deducir "científicamente" la curva de demanda (representación gráfica de la por otra parte inobjetable ley de la demanda). Pero la demanda decreciente como función del precio es algo que no requiere para nada de la idea de utilidad marginal. Los economistas clásicos y pre-neoclásicos en general demostraron que se podía defender la ley de la demanda sin recurrir a semejante construcción artificial, y los modernos conceptos de efecto renta y efecto sustitución (véase Johnson, 1958) bastan para obtener la curva de demanda sin recurrir a la utilidad marginal y partiendo sólo del concepto de *bien* económico.

3) Incluso si por razones ideológicas, más que científicas, se pretendiera mantener la construcción de la teoría del valor a partir de la utilidad marginal, y olvidando provisionalmente los inevitables problemas lógicos estudiados en el libro, los resultados serían mínimos en la práctica, ya que los valores o precios que se obtendrían tendrían sólo validez para un instante temporal y serían diferentes para cualquier par de instantes elegidos, por lo que se carecería, desde el punto de vista de una teoría así, de cualquier medio para determinar cuál de la infinita variedad de conjuntos de precios resultantes debería considerarse el de los precios *normales* o *estables* del sistema.

4) Incluso olvidando todo lo anterior, toda la *construcción* neoclásica de la demanda es asimismo superflua si se sustituye la insostenible tesis de la simetría (de la oferta y la demanda en la determinación de los precios de equilibrio) por la única tesis lógica y empíricamente posible: la de la asimetría. Son las condiciones de producción y oferta, determinadas por las técnicas usadas y las estructuras de costes resultantes, las que realmente determinan el nivel normal de precios; y la demanda sólo colabora con la oferta a la hora de fijar la *cantidad de producto* de equilibrio que corresponde a ese precio de equilibrio determinado sólo por la oferta a largo plazo.

5) La deseada entronización de la demanda al mismo nivel que la oferta sólo responde a una motivación ideológica y apologética. Se quiere defender la tesis de la *soberanía del consumidor* –ese limitado ciudadano pergeñado desde los postulados del individualismo metodológico– como la materialización concreta y subjetiva de la supuesta libertad de elección que los liberales asocian con el *democrático* sistema de mercado. Pero hemos visto que el modo de producción capitalista es incompatible con la democracia auténtica porque en vez de consagrar la real soberanía de los individuos iguales y ciudadanos, basada en el principio de *un hombre, un voto*, lo que hace es institucionalizar el principio plutocrático y antidemocrático del *un euro, un voto*.

6) El desprecio por la democracia que inspira las ideas liberales y neoclásicas de los economistas defensores de la economía de mercado se manifiesta especialmente en esa área particular de nuestra disciplina que se conoce como la *Economía del*

bienestar. En este terreno reina sin discusión el omnipresente principio de Pareto (su *Óptimo*), que no sólo se basa en un criterio antidemocrático en sí mismo, sino que asume una multiplicidad de supuestos lógicamente indefendibles y un cúmulo de juicios de valor que en realidad lo despojan de sus injustificadas pretensiones de objetividad científica.

Por todas estas razones, lo que se impone como conclusión final es el desarrollo de un programa de estudio e investigación de la economía que vaya más allá de los engañosos e idealizados postulados neoclásicos y tenga como objetivo principal la comprensión realista de los fenómenos. Tanto si se quiere defender como atacar a la actual economía capitalista de mercado con algún fundamento, la primera preocupación científica debe ser siempre la comprensión profunda de la realidad del sistema. Para ello hace falta entonces una teoría del valor alternativa, ya que, como hemos visto, la TUV no puede cumplir esta tarea. La teoría laboral del valor se destaca como un candidato adecuado para servir de base a la reconstrucción de la Economía teórica. Y la búsqueda de un espacio privilegiado de atención a esta última teoría en el seno de los actuales programas de estudio de Licenciaturas y Doctorados universitarios de Economía es sólo una dimensión, entre otras, de la lucha por poner en práctica la realidad de una aspiración justa.

Anexo 1. Consumidores versus productores, o la asimetría entre la oferta y la demanda.

El problema que nos planteamos en este anexo tiene que ver con uno de los rasgos más característicos de la Economía neoclásica: la ausencia en ella de una auténtica perspectiva dinámica que le permita ir más allá del reducido campo de análisis de la estática comparativa[66]. Otra limitación neoclásica, ligada a la anterior, es que ha sustituido por completo el análisis real de las técnicas productivas por ese *proxy*, limitado e injustificado, de las técnicas que son las "economías de escala". Como en el análisis neoclásico no sólo falta el cambio técnico, sino también el tiempo real e histórico, los autores de esta escuela sólo pueden barruntar, pero no captar por completo, cuál es el problema que el cambio técnico plantea para las teorías de la empresa y de los costes. Para entender esto mejor, primero debemos representar gráficamente la relación que existe, en general, entre cambio técnico y economía de escala, para lo que tan sólo se precisa una figura en tres dimensiones como la que se puede ver en la Figura A.1.

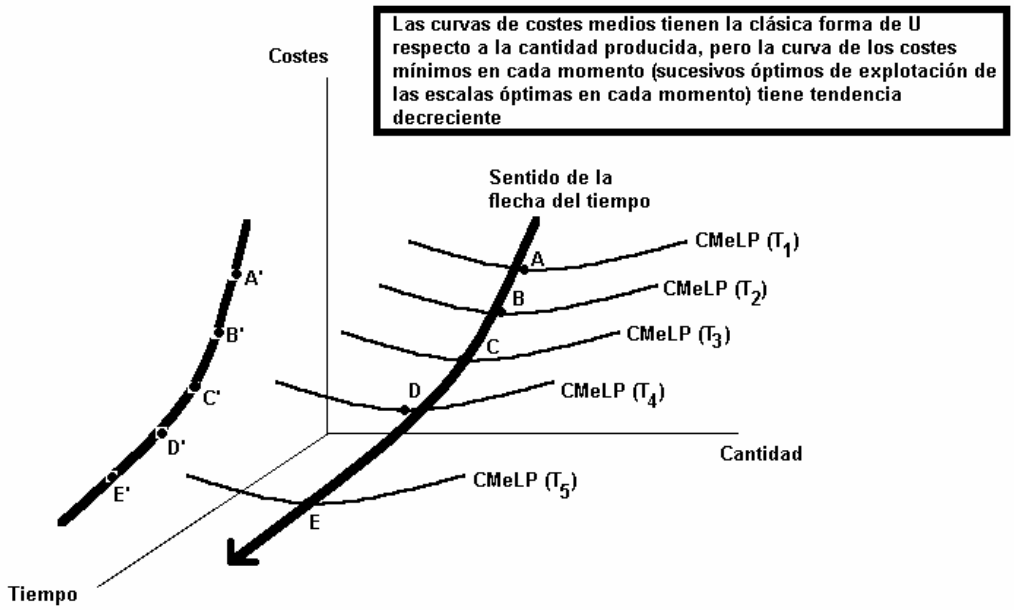

Figura A.1

Lo primero que debe observarse en esta figura es que lo que en realidad desciende permanentemente (al menos como tendencia histórica) son los *costes mínimos como función del tiempo* (representados en el par de ejes *y*, *z*). Se ve claramente, entonces, que si se parte de este enfoque poco convencional, no neoclásico, todo el largo debate histórico sobre si los costes medios a largo plazo (como función de la cantidad producida: representados en los ejes *x* e *y*) son crecientes o decrecientes (el debate originado por Sraffa, 1926, por ejemplo) está mal orientado. En la práctica, siempre habrá un "momento" (es decir, un volumen determinado de producción: el óptimo de explotación de la escala óptima) en que las

[66] El marco del análisis convencional queda bien reflejado por las siguientes palabras: "Nuestro análisis ha sido *estático* en el sentido de que solamente hemos considerado situaciones (y los equilibrios a ellas asociados) en las que los recursos, la tecnología y el contexto general se han tomado como datos de un periodo, y las decisiones se han tomado solamente entre las alternativas disponibles en ese periodo exclusivamente" (Lancaster, 1969, pp. 329-30).

deseconomías de escala empezarán a dominar sobre las economías de escala positivas. Y si esto no fuera así en la realidad, observaríamos que en los sectores económicos dotados de la propiedad de costes medios decrecientes a largo plazo (respecto a Q) sólo existiría de hecho una única empresa mundial, y ninguna más.

Como, claramente, no sucede así, podemos estar seguros de que el argumento empírico refuerza el argumento teórico de que son perfectamente compatibles las curvas en U (con respecto a la cantidad) y las curvas en forma de J invertida (con respecto al tiempo). Si esto no se ha querido ver normalmente, ello se debe en el fondo, como se ha dicho, a las reticencias neoclásicas frente al análisis del tiempo y del cambio técnico en general (salvo como extensiones teóricas secundarias, derivadas del análisis fundamental, puramente estático y sin cambio técnico), lo que a su vez se explica por su compromiso ideológico, original y contemporáneo, por desarrollar una alternativa a la TLV de los clásicos y de Marx, que en último término desemboca históricamente en la tesis de la explotación del trabajo por el capital. Esta conclusión nunca ha gustado nada a los representantes de la Economía neoclásica, y eso explica el sesgo subjetivista y centrado en la demanda que adquirió desde el principio esta corriente.

Si se comprende lo anterior, resultan evidentes las limitaciones del análisis convencional. Son pocos los autores que hacen referencia a esta cuestión del cambio técnico, y cuando lo hacen sólo consiguen una representación muy aproximada e insuficiente. Samuelson habla de una "modificación" en la frontera de posibilidades de producción, pero lo hace asimismo desde un punto de vista muy distinto al que usaremos *infra*. Según él, se podría afirmar que "el cambio tecnológico puede hacer que todo el mundo esté mejor en el sentido de que cambie la función de posibilidades hacia fuera", pero "no podemos deducir de ello que 'el progreso tecnológico es una cosa buena', ya que la introducción del cambio tecnológico significará, de hecho, un movimiento vectorial, a partir de la posición antigua a la nueva, de todos los individuos, lo cual difícilmente parece bueno para todos" (1947, pp. 251-2)[67]. Asimismo, algún autor contemporáneo, siguiendo la posición de Schumpeter, ha señalado las implicaciones que tiene lo anterior para el análisis de la Economía del bienestar: "Se dedujeron las condiciones de optimalidad de Pareto cuando la economía es estacionaria", de forma que "la deseabilidad relativa de situaciones perfectamente competitivas y monopolísticas se alteraría si se introdujeran en el análisis condiciones dinámicas como, por ejemplo, los cambios tecnológicos" (Asimakopulos, p. 416; véase nuestra Figura 3.6).

Partiendo del análisis anterior sobre las diferencias entre cambio técnico en el tiempo y economías de escala en el espacio de producción de las mercancías, podemos demostrar que la tesis neoclásica de la simetría entre oferta y demanda es falsa. La razón es que, en la realidad, si se produce un cambio en la demanda (movimiento *A* en la Figura A.2) sin un cambio técnico simultáneo, el efecto de dicho cambio

[67] "Sin embargo, la cualificación principal es la relativa a las indivisibilidades [...que] pueden resultar en empresas perfectamente competitivas funcionando con un tamaño demasiado pequeño para poder aprovecharse de los procesos de gran escala, es decir, podríamos obtener más cantidad de un bien, *con los mismos recursos*, si fuera posible aplicar los métodos a gran escala. Así, la economía tendrá dos 'curvas de transformación': una falsa pero susceptible de observación, para la producción con métodos de escala reducida, y otra representante de las verdaderas *posibilidades de producción* correspondiente a los métodos a gran escala, y tales que la primera se encuentra dentro de la segunda y representa puntos ineficientes en relación con los de la segunda. Con competencia perfecta la relación marginal de sustitución será igual a la relación marginal de transformación, *pero sobre la curva inapropiada*" (*, p. 322).

sobre el precio *normal* (de "equilibrio a largo plazo") es nulo, como reconocen los propios autores neoclásicos. Dicho cambio sólo afectará a la cantidad de producto que se podrá vender en las nuevas condiciones de mercado. Por su parte, si cambia (mejora) la técnica, y con ella las condiciones de obtención de la oferta, reflejadas en la estructura temporal de costes (mínimos inferiores en este caso) de la empresa, se observa con facilidad que el precio normal (precio "natural" de los clásicos, "precio de producción" en Marx) cambiará (disminuirá) (Figura A.3).

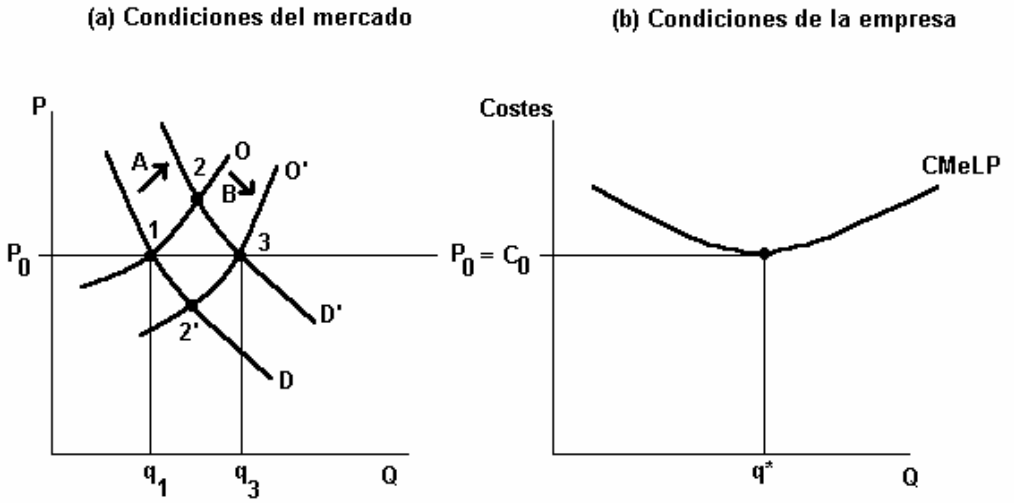

Figura A.2

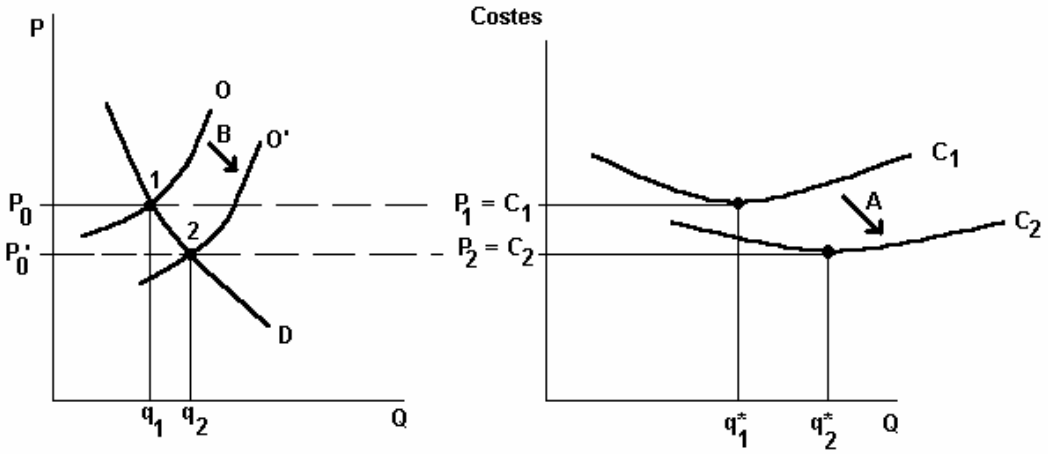

Figura A.3

Todo ello puede comprobarse en las Figuras A.2 y A.3. En la primera de ellas, puede verse que el paso del equilibrio *1* al *3* (o, simétricamente, el paso de *3* a *1*) sólo tiene como consecuencia el aumento (disminución) de la cantidad desde q_1 a q_3 (de q_3 a q_1); en cambio, el precio a largo plazo se mantiene en el nivel P_0, que es el nivel determinado por los mínimos costes de producción (C_0). En cambio, en la Figura A.4 se observa que una mejora técnica (movimiento *A*) que tenga como consecuencia el descenso

de los costes desde C_1 a C_2 (debido al movimiento *B* en la curva de oferta) tiene como consecuencia, no sólo un aumento de la cantidad vendida (de q_1 a q_2), sino, lo que es más relevante para la teoría del valor, una rebaja en el precio a largo plazo desde P_1 hasta P_2.

Por tanto, esta idea de Rubin (1923) nos conduce a la "tesis de la asimetría": es decir, son las condiciones de oferta (producción) las únicas que tienen algo que decir para la determinación de los precios normales en el largo plazo real, mientras que las variaciones en la demanda sólo pueden tener un efecto transitorio (equilibrio 2 en la Figura A.2, o el punto de cruce de D y O' cuando se analiza el paso de D' a D) que se anulan como consecuencia del subsiguiente desplazamiento de la oferta (movimiento *B* en esa misma figura). Pero recuérdese que ¡esto se reconoce por los neoclásicos!, aunque ellos lo consideran válido sólo en un caso particular (la existencia de un solo factor productivo de valor):

> "En particular, si sólo hay un factor original, sigue siendo cierto que los precios relativos de los bienes producidos se determinan *completamente* por los coeficientes técnicos, independientemente de la demanda (...) Samuelson (1951) y Georgescu-Roegen (1951) demostraron que con un factor primario sigue siendo cierto que la tecnología determina los precios relativos de los bienes producidos, *independientemente de las condiciones de la demanda*. En cierto sentido, esto es una resurrección sorprendente de la teoría clásica, donde *las condiciones de la oferta determinan por sí solas* los precios. Dado que la producción competitiva siempre reduce los costes al mínimo, se sigue que la técnica escogida realmente para la producción de cualquier bien es también independiente de las condiciones de la demanda, auque en general dependerá de las condiciones tecnológicas existentes en otras industrias" (Arrow y Hahn, 1971, pp. 27-8; cursivas, añadidas: DG).

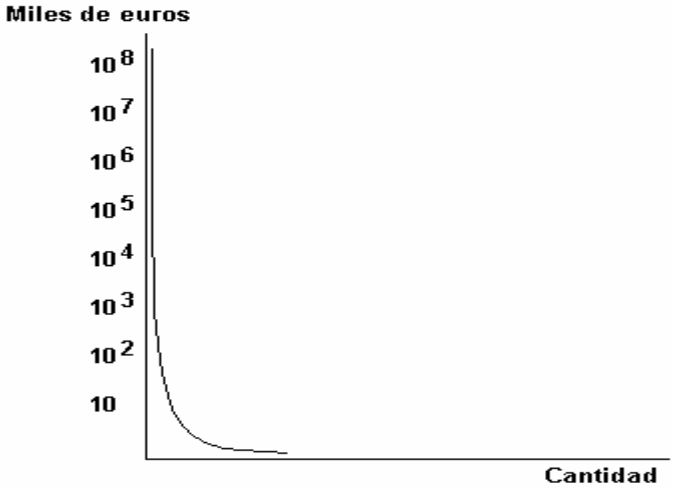

Figura A.4

Hay, por último, un segundo tipo de argumento a favor de la tesis de la asimetría (también apuntado por Rubin, en cierta medida). Puesto que no se pueden hacer comparaciones interpersonales de utilidad, tampoco se puede descartar, a partir de la experiencia de cada uno como consumidores de una mercancía, que otros consumidores tengan una utilidad marginal (absoluta o relativa, es decir, una relación marginal

de sustitución) tan alta como se quiera para esa misma mercancía. Como, según la TUV, las curvas individuales de demanda coinciden con, o se derivan directamente a partir de, estas utilidades marginales, no se puede descartar que algunas de estas demandas individuales den valores positivos (de cantidad demandada) para precios tan elevados como queramos. Por consiguiente, la demanda de mercado, o suma horizontal de estas curvas individuales tendrá, en general, la forma de una curva (más o menos) asintótica respecto del eje de los precios, tal como se muestra en la Figura A.4.

Esto quiere decir que basta con tener en cuenta la realidad de los costes, conjuntamente con la demanda, para comprobar que son los primeros los que determinan los valores o precios de las mercancías. Puesto que cualquier empresa ofrecerá una cantidad cero para cualquier nivel de precio inferior a su mínimo de explotación (igual al óptimo de explotación de su escala óptima, si lo analizamos a "largo plazo"), y una cantidad tan grande como se desee para un precio que contenga "beneficios extraordinarios", esto significa que en un ejemplo como los coches utilitarios de gama baja, que suponemos rondan los 10.000 euros, el equilibrio entre oferta y demanda vendría dado tal como aparece en la parte izquierda de la Figura A.5.

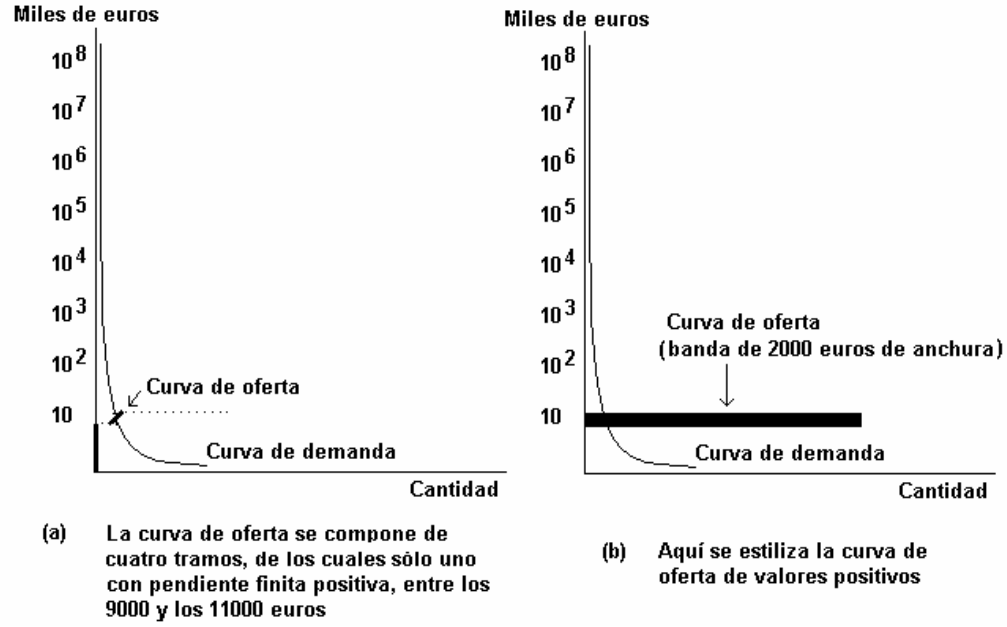

Figura A.5

No hace falta realizar un gran esfuerzo para reunir los tres tramos positivos de la curva de oferta en una única línea (en realidad, una banda) horizontal que indica el margen dentro del cual las empresas reales responderán al estímulo productivo (parte derecha de la Figura A.5). Nuevamente se observa que son las condiciones de producción, y no la demanda, las que determinan el precio normal (que en la TLV se llama "precio de producción"). Ambas partes de la Figura A.5, y en especial las formas de la curva de oferta que se observan en ellas, se derivan en realidad de Rubin (1923).

Anexo 2. Oferta, demanda y valor: Neoclásicos versus Clásicos y Marx

1. Los neoclásicos y el valor

La teoría de la utilidad marginal se asocia habitualmente al "triunvirato" Jevons-Menger-Walras. Algunos autores han señalado que esta selección de autores es arbitraria (por ejemplo, Howey, 1960, indica que podría haberse escogido también un triunvirato alternativo, como Dupuit, Gossen y Jenning; véase también Oller, 1983, p. 12). Los que adoptan esta posición no caen en la cuenta de que la "revolución" de la utilidad marginal no fue tan importante por lo que aportó sino por lo que intentó derribar. Y en su lucha contra la TLV, los tres autores de la década de 1870 se llevan la palma.

Jevons. Por ejemplo, Jevons escribe:

> "La reiterada reflexión y la investigación me han conducido a la en cierto modo novedosa opinión de que *el valor depende enteramente de la utilidad*. Las opiniones dominantes consideran el trabajo antes que la utilidad como el origen del valor. Y hay incluso quienes sostienen de forma inequívoca que el trabajo es la *causa* del valor. Yo muestro, por el contrario, que basta con perfilar cuidadosamente las leyes de la variación de la utilidad como dependiente de la cantidad de mercancía en nuestro poder, para llegar a una teoría del intercambio satisfactoria, de la cual las leyes ordinarias de la oferta y la demanda son una consecuencia necesaria. Esta teoría está en armonía con los hechos, y allí donde aparentemente hay alguna razón para creer que el trabajo es la causa del valor, obtenemos una explicación para tal razón. A menudo se observa que el trabajo determina el valor, pero sólo de una manera indirecta, por medio de la variación del grado de utilidad de la mercancía a través de un aumento o limitación de la oferta" (1871, pp. 67-68).

Jevons señala que los autores que le precedieron en su reivindicación de la teoría de la utilidad pasaron desapercibidos durante muchas décadas. Escribe: "Podemos sentar como ley general que *el grado de utilidad varía con la cantidad de mercancía y, en última instancia, disminuye a medida que esa cantidad aumenta*" (p. 103). Sin embargo, añade que "ese gran principio" se halla "presente en las obras de muchos economistas" anteriores, entre los que cita a Senior, Banfield y Jennings, por lo que concluye que "la ley, como yo la presento, no es ninguna novedad" (pp. 104-105). En el prólogo a la 2ª edición de su libro (1879), Jevons se extiende en sus reconocimientos a otros autores más antiguos a los que tiene por precedentes de su teoría. Cita, por ejemplo, la "encantadora obra filosófica" de Condillac (1776), publicada el mismo año que *La riqueza de las naciones*, donde "encontramos quizás el primer reconocimiento claro de la verdadera conexión entre el valor y la utilidad" (p. 50). Cita también a Dupuit, "quien debe ser acreditado como el primero que consiguió la comprensión perfecta de la teoría de la utilidad".

Gossen. Pero merece que nos detengamos un poco más en lo que dice Jevons de Cournot (1838) y Gossen (1854). Del primero señala que "no elaboró ninguna teoría definitiva del ámbito y la naturaleza de

la utilidad y el valor, sino que, partiendo de los hechos palpables conocidos referentes a las relaciones de precio, producción y consumo de mercancías, investigó estas relaciones analítica y diagramáticamente con una fuerza y un acierto que nada dejan que desear. Esta obra debe ocupar un lugar notable en la historia de la disciplina" (pp. 50-51). Por tanto, como ya se señaló, no hay en Cournot ni rastro de la TUV, pero, como veremos, sí hay una TLV tácita, que da por descontado como algo obvio en sí misma.

Jevons menciona asimismo el "descubrimiento verdaderamente notable" de la obra de Gossen (1854), la *Entwinckelung* (cuyo título en español puede darse como "Desarrollo de las leyes del comercio humano y de las reglas consiguientes de la acción humana"). El elogio ahora es entusiasta, porque Gossen no sólo aparece como un defensor del punto de vista matemático, sino como el postulador de la economía como "la ciencia del placer y del dolor" y el formulador de la "ley del placer, de modo parecido al siguiente: *el aumento de la misma especie de consumo produce placer, que disminuye de forma continua hasta el punto de saciedad*[68]", teniendo buen cuidado además de señalar que "no existe cosa tal como la utilidad absoluta, siendo la utilidad únicamente una relación entre una cosa y una persona" (p. 53).

Tras resumir lo esencial de las aportaciones del alemán, concluye Jevons que "resulta evidente que Gossen se me ha anticipado completamente por lo que respecta a los principios generales y al método de la teoría de la economía", y llega incluso a escribir que "hasta donde yo puedo entender, su tratamiento de la teoría fundamental es incluso más general y completo de lo que yo fui capaz de proyectar" (p. 54). A pesar de ello, reivindica su propia obra al indicar que Gossen "no parece realmente llegar a las ecuaciones del intercambio como se establecen en este libro; que está ausente [en Gossen] la teoría del capital y del interés; y que hay una total carencia de parecido entre nuestras formas de deducir el asunto, excepto el que nace de una base común de verdad" (p. 55). Finalmente, asegura que "después de lo expuesto en este prólogo, es evidente que ya no se puede atribuir novedad a los principales rasgos de mi teoría. En buena medida, es claramente debida a Dupuit, y del resto, una gran parte debe asignarse a Gossen (...) El hecho de que cuatro o más autores independientes (como Dupuit, Gossen, Walras y yo mismo) hayamos, de forma tan diferente, llegado sustancialmente a las mismas opiniones sobre las ideas fundamentales de la ciencia económica no deja de otorgar gran plausibilidad, por no decir certeza aproximada, a tales puntos de vista" (pp. 56-57).

En efecto, Gossen se adelanta a Jevons, Menger y Walras al resaltar primero que "según mi punto de vista acerca del mundo exterior, no existe nada a lo que pueda atribuirse un supuesto valor absoluto"; pero no olvida añadir a lo anterior: "Esto es contrario a lo que suponen más o menos explícitamente los economistas actuales, para los cuales cualquier objeto posee cierta cantidad de valor inherente" (1854, p. 54). Esto último le parece a Gossen una "ficción", relacionada con la creencia de que el valor absoluto se basa en "alguna característica física inherente de los objetos", especialmente "aquellas características

[68] Los primeros marginalistas suponían la saciabilidad del consumidor –que es lo que ocurre en la mayoría de las ocasiones *de facto*: la casa, el auto, los grandes electrodomésticos, el sofá, la pintura de las paredes, la plaza de garaje…–, mientras que sus discípulos contemporáneos se inclinan por la "insaciabilidad" (véanse las razones para esto en el epígrafe 3.3).

físicas que hacen que los objetos sean capaces de dar placer hasta un cierto grado significativo, ya sea directa o indirectamente" (ibid., p. 55).

Menger. Por su parte, Menger señala: "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 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" (1871, p. 132).

Walras. Finalmente, nos detendremos un poco más en el autor neoclásico más importante. La lección 16ª de los *Elementos* de Walras (1874), última de la sección tercera de su libro –dedicada a la "Teoría del intercambio de varias mercancías"–, lleva por título "Exposición y refutación de las doctrinas de A. Smith y J.-B. Say sobre el origen del valor de cambio", y abarca los artículos §157 a §164 de los 407 (sin contar los de los apéndices) de que consta la edición definitiva de su libro. En realidad, a pesar de ese título, lo que pretende el autor es criticar las dos grandes familias de teorías que, en su opinión, quedan superadas por la suya propia. Por eso, en § 157, rechaza tanto lo que llama la "solución inglesa" (ligada al *trabajo* y a los nombres de A. Smith y Ricardo, aunque él sólo da la versión, más primitiva, de Smith) como la "francesa" (ligada a la *utilidad* y a Condillac y J.-B. Say), y reivindica la teoría "correcta", basada en la *rareté*.

Aclaremos en primer lugar que este término francés significa simplemente "escasez", pero el especial tratamiento que de la *rareté* hace Walras en toda su obra nos obliga a tener en cuenta la advertencia que del editor y traductor español de este libro, Julio Segura, desde la primera de sus Notas del traductor: "El término *rareté* es utilizado por Walras con dos acepciones distintas. Una de ellas, la común, que traduzco como 'escasez', utilizada fundamentalmente en las Lecciones 3ª a 5ª. A partir de aquí, la palabra se utiliza casi siempre en sentido técnico, y he optado por mantener el término original walrasiano (esta es la solución adoptada también por Jaffé en su versión). En cualquier caso, nunca se presentan problemas de interpretación, porque como señala Walras en §21 y §101, la *rareté* no es más que la *escasez* en el sentido de **utilidad + cantidad limitada**" (p. 777; negrilla, añadida: DG).

En efecto, en §21 Walras escribe: "Llamo *riqueza social* al conjunto de cosas materiales o inmateriales (...) que son *escasas*, es decir, que por una parte nos son *útiles* y, por otra, existen a nuestra disposición *en cantidades limitadas* (...) Digo que las cosas se encuentran a nuestra disposición sólo en cantidades limitadas desde el momento en que no existen en cantidades tales que cada uno de nosotros pueda utilizarlas a discreción para satisfacer enteramente sus deseos" (pp. 155-156). Esto le lleva a comentar en §22 que lo que está haciendo es usar los términos de *escaso* y *escasez* "en un sentido científico, como el de las palabras *velocidad* en mecánica y *calor* en física", y a añadir en los §§ siguientes que las cosas útiles y limitadas en cantidad son "*apropiables*", "*intercambiables*" e "*industrialmente producibles* o *multiplicables*". En cuanto al §101, situado en la Lección 10ª –"De la rareté, causa del valor de cambio"–,

nos presenta la *rareté* "como la intensidad de la última necesidad satisfecha", que "es rigurosamente igual a la *escasez* tal y como la definimos anteriormente (§21) en términos de la doble condición de utilidad y limitación en la cantidad". Ahora bien, en §100, se dice que la *rareté* es "la intensidad de la última necesidad que *es* o *podría haber sido* satisfecha".

Por otra parte, como "la *rareté* es *personal* o *subjetiva*", mientras que "el valor de cambio es *real* u *objetivo*", no puede sorprender que la primera coincida con "la *derivada de la utilidad efectiva respecto a la cantidad poseída*" por cada uno; mientras que sólo sería posible hablar de "la *rareté* de la mercancía (A) o de la mercancía (B)" como una especie de "*rareté media*, que sería la media aritmética de las *raretés* de cada una de esas mercancías para todos los agentes una vez realizados los intercambios". Walras señala que el concepto no tiene "nada de extraordinario", como ocurre igualmente con los de "estatura media o vida media". Sin embargo, hay una diferencia a menudo pasada por alto. Y es que aunque cada uno de "nosotros", como dice Walras para referirse a los participantes en los mercados, tiene una estatura (mayor o menor) y una duración mayor o menor de su vida, a la hora de considerar la escasez de una mercancía no ocurre lo mismo. Es decir, ¿cómo calcular la *rareté* media de un yate de 30 metros de eslora?; o bien: ¿hay que dividir los metros totales de yate entre qué número de "nosotros": el formado por los dueños efectivos de yates de ese tipo, el de los dueños actuales y futuros esperados o el de todos los humanos?

La primera impresión que se obtiene de la lectura de esta Lección –y no sólo de ella– es que la honradez científica de Walras no está completamente libre de sospecha. Por ejemplo, sorprende mucho que cite a Smith y no a Ricardo (ni a Marx, lo que sería más fácil de entender) para ilustrar la TLV. Casi con la misma razón, podría haber citado a Say, del que dice un poco más adelante que "pocas líneas después convierte su doctrina de la utilidad en una teoría del trabajo" (p. 339). Y, tras citar a Smith, lo único que hace Walras es señalar que "esta teoría ha sido generalmente mal refutada", y que el argumento básico debería consistir en que "si el trabajo tiene valor y se intercambia es porque es a la vez útil y limitado en su cantidad, es decir porque es escaso" (p. 337). Y por tanto tiene valor por la misma razón que lo tienen las demás mercancías. Eso le lleva a concluir que "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" (ibid.).

Sorprende que no cite a Ricardo porque, como todo el mundo sabe, la versión de este autor es mucho más coherente y completa que la de Smith. En realidad, el capítulo XX de los *Principios* de Ricardo pondría en bastantes apuros a Walras (como de hecho ocurre con todos los que no defienden una TLV). Pero antes de pasar al texto de Ricardo, podríamos ver que muchos defensores de la TLV también crearían grandes dificultades a Walras. Por ejemplo, en la definición que Stuart Mill ofrece del valor de cambio existe un doble elemento parecido al que utiliza Walras. Mill escribe que "para que una cosa tenga algún valor de cambio son precisas dos condiciones. Tiene que tener algún *uso*: esto es (...) convenir a algún fin, satisfacer algún deseo (...) Pero, en segundo lugar, la cosa no sólo tiene que ser de alguna utilidad, sino que tiene que haber también alguna *dificultad* en obtenerla" (1848, p. 390; cursivas,

mías: DG). Y se remite a continuación a su contemporáneo Thomas De Quincey, que explica así el segundo elemento señalado:

> "un artículo cualquiera (...) nunca llegará a tener un valor de cambio en aquellos casos en que puede obtenerse gratis sin esfuerzo. Estas dos últimas condiciones [la primera es ser útil, o sea, en sus propios términos, "ofrecerse como un medio para un fin deseable"] son necesarias como limitaciones. Pues sucederá con frecuencia que algún objeto deseable pueda obtenerse gratuitamente; bastará agacharse, para cogerlo; pero, no obstante, como la continua repetición del acto de agacharse requiere un *esfuerzo laborioso*, pronto se da uno cuenta de que el recogerlo por sí mismo no resulta en realidad gratuito. En ciertos sitios de las vastas selvas del Canadá pueden recogerse gratuitamente grandes cantidades de fresas silvestres; sin embargo, tan cansada resulta la postura encorvada, y es tan monótono *el trabajo*, que todo el mundo renuncia pronto a hacerlo por sí mismo y lo encomienda a manos mercenarias" (citado en Mill, 1848, p. 391; cursivas, mías: DG).

Hemos visto que, para Walras, el que una cosa sea escasa significa que es: 1) apropiable, 2) intercambiable, y 3) también "industrialmente producible o multiplicable" (p. 158). Pero con esto último quiere decir "que tiene interés producirlas y multiplicar su cantidad en la mayor medida posible mediante *esfuerzos* singulares y sistemáticos" (ibid.; cursivas, mías: DG). O sea: mediante *trabajo*. Por esa razón las fresas salvajes canadienses de De Quincey *no* son escasas si uno las recoge por divertimento, sin trabajar –es decir, de forma esporádica y no sistemática, ociosa–, pero *sí* que se convierten en valiosas desde el momento en que se paga *trabajo* ajeno o se lleva a cabo trabajo propio para recogerlas en mayor cantidad. Por eso, si se las produce industrialmente, al aumentar su cantidad aumentará también, paradójicamente, su escasez (en el sentido mercantil y walrasiano).

Por consiguiente, por la razón inversa a la que da el propio Walras, podríamos definir la escasez a partir del contenido en trabajo de una mercancía, o cosa útil, ya que es evidente que si la cosa no es útil para nadie no habrá ningún interesado en gastar esfuerzo y trabajo para producirla sistemáticamente. Esto equivale a decir que la escasez no puede predicarse en términos *absolutos* de ninguna cosa. Propiamente hablando, cada cosa es única y, por tanto, igualmente escasa. En sí misma, la escasez absoluta no es razón para tener mayor o menor valor. Por ejemplo, hay más coches que motocicletas, y sin embargo el precio de los primeros es más alto. Hay más coches que edificios de correos en Madrid, y sin embargo el precio del último es mayor.

Por tanto, sólo hay dos alternativas: 1) o bien definir la escasez en términos relativos, al estilo neoclásico (como una insuficiencia de oferta o un exceso relativo de demanda), lo que nos conduce de nuevo a la oferta y la demanda y a sus determinantes implícitos, como base del valor; 2) o bien definir la escasez de forma antropológica, como una propiedad que puede predicarse ante todo del principal recurso escaso para el hombre (sociedad humana): su tiempo en general, y su tiempo de trabajo en particular. Es evidente que la primera vía no conduce a ninguna parte, pues si se piensa que el precio de equilibrio neoclásico es aquel que se tiene cuando no existe "escasez" ni "excedente" (es decir, cuando coinciden la

cantidad demandada y ofrecida), habría que hablar más bien de una teoría del valor basada en la *ausencia de escasez*. Por su parte, la escasez entendida en el otro sentido es sólo un piadoso artificio neoclásico para hacer soportable el indeseable principio laboral, dado que un neoclásico, defensor del capitalismo como el mejor sistema posible, o quizás como el menos malo, no puede soportar una teoría del valor que obtiene como conclusión la existencia de la explotación del trabajo por parte del capital.

Pero en §159 Walras ofrece también una crítica simétrica de la teoría "de la utilidad" (como algo distinto de su *rareté*), a la que acusa de ser demasiado "amplia", como antes había acusado a la TLV de ser demasiado "estrecha". Y vuelve a insistir en la misma idea: es demasiado amplia, según él, porque la utilidad "no es suficiente para crear valor: es preciso además de que la cosa sea útil, que no exista en cantidad limitada, que sea escasa" (p. 338). Por eso, el aire que respiramos, la luz del sol cuando lo hay, el viento, etc., no tienen valor de cambio, y por ello critica el esfuerzo "pueril" de Condillac para demostrar que esas cosas en realidad sí nos cuestan algo: el acto de respirar, el acto de abrir los ojos, etc. Walras responde que cuando se va al sastre a comprar un traje, el valor de cambio de esa mercancía es lo que tenemos que pagar por él, sin necesidad de sumar al mismo el esfuerzo de recoger el traje y llevárselo consigo. En cuanto a Say, le llama "ingenioso" quizás por no repetir el adjetivo utilizado con Condillac, ya que el argumento de Say es que el valor de esas cosas es infinito y por esa razón no hay que pagar nada por ellas; Walras le recuerda que "por desgracia, hay casos en que hemos de pagar por el aire, la luz y el agua: esto es así cuando, por razones excepcionales, son escasos" (p. 339).

Es una pena que Walras pase aquí por alto la oportunidad de profundizar en este último punto: ¿qué circunstancias excepcionales son esas? ¿Se imagina el lector alguna circunstancia, ya que nuestro autor evita hacer el esfuerzo por sí mismo, que no implique el gasto de cierta cantidad de trabajo humano y sin embargo consiga dar valor mercantil a esos bienes naturales en "casos excepcionales"?

Tras recordar en §160 que tanto Say como Smith no son, además, totalmente coherentes –es decir, ambos pasan de una teoría a la otra sin solución de continuidad, o al menos muestran cierta tendencia a hacerlo–, se dedica, a partir de §161, a exponer lo que él considera la teoría correcta, y que ya en §157 había atribuido a Burlamaqui y a su padre, Auguste Walras. Sorprende la larga cita de Burlamaqui (una obra de 1821) y puede que la razón última sea la de ver acompañado a su propio padre con un segundo precedente "científico", quizás para evitar ser tachado de "parcial" a causa de su amor filial. Y sorprende, para empezar, porque la terminología de Burlamaqui no sólo no coincide con la suya sino que hasta cierto punto es opuesta a ella.

Es verdad que también Burlamaqui comienza diciendo que "los fundamentos del precio son (...) la *utilidad* de las cosas; y, en segundo lugar, su *escasez*" (aunque en Walras la escasez comprende la utilidad como uno de sus ingredientes). Pero lo único que hay en común entre los dos autores es el número de componentes en el precio: dos. Es verdad que Burlamaqui escribe que "la sola escasez tampoco es suficiente para que algo tenga precio", pero si lo dejamos explicarse la cosa se complica, ya que al hablar de *escasez* escribe:

"es decir, la *dificultad* de obtenerlas, que hace que nadie pueda conseguir fácilmente tanto como se desee de ellas" (cursivas, mías: DG)

Lo cual vuelve a remitir a la posición de Mill, De Quincey y Ricardo, que no es otra que la TLV.

En otro ejemplo de las intenciones "poco claras" de Walras, éste tergiversa el sentido del contexto en el que Mill cita a De Quincey al usar su ejemplo de la "caja de música" (1848, p. 391). Escribe Walras: "Los economistas, en general, han cometido el error de considerar con demasiada frecuencia exclusivamente el valor de cambio producido en circunstancias excepcionales. No hacen más que hablarnos de diamantes, cuadros de Rafael, recitales dados por tenores y divas de moda (...) Pero, en buena lógica, debe irse del caso general al particular; y no del particular al general (...)" (§ 43).

Precisamente, en la cita que Mill hace de De Quincey está muy claro que éste se pregunta por el precio de una mercancía y responde que "de cien casos, en noventa y nueve será simplemente el elemento D –dificultad de obtención–. El otro elemento, U, o utilidad intrínseca, no actuará en modo alguno. Supongamos que la cosa valga para él (por los usos que tiene) diez guineas, de tal manera que esté dispuesto a dar esa cantidad antes que a quedarse sin ella; no obstante, si la dificultad de producirla vale sólo una guinea, este será su precio" (citado en Mill, 1848, p. 391). Y a continuación pone el ejemplo de la caja de música para ilustrar precisamente el 1% de los casos excepcionales.

Sin embargo, Walras lo presenta todo invertido, como si fuera la excepción lo que preocupaba a Mill y De Quincey, quizás porque así evitaba tener que responder a la dificultad que para su teoría supone el argumento de estos dos autores.

Mill, tras citar a su colega, señala que este caso excepcional, en que "el valor está regulado por las necesidades o deseos del comprador, es el caso del monopolio estricto y absoluto, en el que, no pudiéndose obtener el artículo deseado sino de una persona, puede obtener cualquier equivalente cercano al punto en que no se encontraría comprador" (p. 392). A continuación, Mill hace una tipología de la "dificultad de obtención de la mercancía", distinguiendo: a) el caso excepcional en el que hay una "limitación absoluta de la oferta"; b) el caso particular de "los productos agrícolas y de una manera general todos los productos de la tierra" –caso especial porque, en él, si se necesita producir una cantidad más elevada de mercancía, "tiene que producirse con un costo más elevado"–; y, por último, c) el caso general, que analizaremos a continuación, y respecto al cual volveremos a encontrar la misma actitud ambigua de Walras.

En efecto: en esta tercera categoría –la que "comprende la mayor parte de las cosas que se compran y se venden"–, el obstáculo o dificultad "consiste sólo en el trabajo y el gasto precisos para producir la mercancía" (1848, pp. 392-3). Aquí conviene citar el párrafo completo de Mill porque veremos que en §342 vuelve Walras a tergiversarlo:

> "Ésta [la mercancía] no podría obtenerse sin un cierto trabajo y un gasto determinado: pero cuando alguien está dispuesto a incurrir en ambos, no existe *por necesidad* límite alguno a la multiplicación del producto. Si hubiera bastantes trabajadores y maquinaria, podrían producirse miles de metros de géneros de algodón, de lana o de hilo, por cada metro que ahora se fabrica. *Sin duda llegaría un momento en el que sería imposible todo aumento ulterior por la incapacidad de la tierra para suministrar más materiales. Pero para los fines de la economía política no es necesario tener en cuenta este momento en el que este límite imaginario pudiera convertirse en real*" (p. 393, cursivas mías: DG).

Por su parte Walras, en vez de enfrentarse a la TLV, cita en §342 la primera parte del mismo párrafo de Mill recién comentado, ¡pero suprimiendo[69], no sólo la expresión "por necesidad", sino toda la segunda parte que hemos transcrito en cursiva! Y en §343, Walras insiste en que "no existen productos que puedan multiplicarse sin límite". Nuevamente es muy curioso que, después de haber citado tan extensamente a Ricardo y Mill en §342, Walras vuelva a olvidarse del primero. En su propia cita está claro en este caso que Ricardo habla de los productos que pueden multiplicarse "casi sin límite" (véase su propia cita en Walras, p. 641), lo que por otra parte coincide con el sentido que le da Mill a la idea. La cosa no hace sino agravarse con el discurso de Walras, que lo lleva en §348 a escribir que "ni en un caso ni en otro existe algo semejante a la 'multiplicación sin límite' de Ricardo y Mill" (p. 647).

Pero vayamos por un momento a Ricardo. Walras parece desconocer por completo el capítulo XX de los *Principios*. Y si no es así, está claro que no se atreve a enfrentarse con su contenido ni para intentar una crítica. En él, Ricardo, tras citar la definición de riqueza que da Smith[70], empieza el argumento señalando que "el valor difiere, pues, esencialmente de la riqueza, ya que depende no de la abundancia de la producción, sino de que ésta sea difícil o fácil" (1817, p. 277) (el propio capítulo se titula "El valor y la riqueza. Sus propiedades distintivas"). Y, con una claridad sólo superada por Marx, añade:

> "El trabajo de un millón de operarios en las manufacturas siempre producirá el mismo valor, pero no la misma riqueza. Por medio de la invención de maquinaria, de la introducción de mejoras, de una mejor división del trabajo o del descubrimiento de nuevos mercados, en los que puedan efectuarse transacciones más ventajosas, un millón de operarios pueden producir en un estado de la sociedad doble o triple cantidad de riqueza, de artículos de primera necesidad y de conveniencia, y de satisfacciones, de la que podrían producir en otro, pero no por ello aumentará el valor, pues toda mercancía sube o baja de valor en proporción a la facilidad o dificultad de su producción, o, en otras palabras, en proporción a la cantidad de trabajo empleado en su producción" (ibid.).

A continuación, pone Ricardo el ejemplo de una duplicación de la productividad del trabajo en el sector de producción de medias. Aunque el número de trabajadores sea el mismo, y el valor total creado por

---

[69] No se puede asegurar por completo que la supresión proceda del propio Walras; podría deberse a una diferencia objetiva entre las versiones francesa (la que usó Walras) y española de la obra de Mill.

[70] "Un hombre es rico o pobre –dice Adam Smith– según el grado en que pueda permitirse el disfrute de los artículos de primera necesidad, de los de conveniencia y de las diversiones de la vida humana" (citado en ibid.).

ellos la misma suma que antes, éste disminuirá porque las manufacturas creadas antes "deben ponerse a nivel", por lo que la sociedad, "a pesar del aumento de riqueza y de los medios de satisfacción, tendrá una menor cantidad de valor (...) Muchos de los errores cometidos en Economía política han nacido de ideas erróneas acerca de este punto, por haberse considerado que aumento de riqueza es lo mismo que aumento de valor (...)" (ibid., p. 278).

Podemos concluir, por tanto, que al insistir en los dos elementos, utilidad y escasez, lo que está haciendo Walras no es otra cosa que reivindicar la simetría de la oferta y la demanda, ya que la escasez se refiere al esfuerzo, al trabajo o al coste de producción, y esto es lo que los neoclásicos ven tras la curva de oferta. En el capítulo siguiente, enfrentaremos esta tesis de la simetría con la tesis opuesta de la asimetría, más conforme con la TLV.

2.2: Oferta, demanda y valor en los Clásicos y Marx

A primera vista, la idea de que los precios de las mercancías vienen determinados por la interacción de la oferta y de la demanda parece sensata. De hecho, ésta era la intuición que tenían los antiguos (Aristóteles, por ejemplo) y sus discípulos medievales y modernos, y ésta fue también la primera hipótesis que se desarrolló ya en la época de la producción capitalista. Sin embargo, desde que se elaboraron las primeras teorías científicas del valor, diversos autores de diferentes escuelas de pensamiento (desde Ricardo y Marx, a Böhm-Bawerk o Sraffa) han mostrado las limitaciones de aquella hipótesis y comprendido la necesidad de postular unos fundamentos diferentes, más profundos, del valor de las mercancías.

1º. Preclásicos y clásicos. La utilización de la Demanda en el análisis microeconómico no exige compartir las teorías neoclásicas sobre sus determinantes (la utilidad marginal). De hecho, el análisis de la demanda se puede llevar a cabo con independencia de la utilidad marginal, y así se ha hecho históricamente antes y después del viraje[71] marginal-subjetivista de finales del siglo XIX. Que los clásicos estaban al corriente de la ley de la demanda no puede sorprender, pues ya antes de ellos se conocía dicha ley.

Como ha señalado Victor E. Smith, todos los clásicos "fueron completamente conscientes de la existencia de la ley de la demanda, es decir, de que se demandaría más a menores precios"; y algunos –Malthus, Say, Lauderdale y Longfield, "por ese orden", según V. Smith– llegaron a interpretar esta relación casi como si se tratara de curvas de demanda (1951, p. 257). Y, sin embargo, como señala el mismo autor, no hay subjetivismo ni individualismo, salvo en el caso de Senior, en el tratamiento clásico de la demanda, señalando. Es el caso, por ejemplo, de Malthus, de quien "su falta de análisis de los aspectos subjetivos de la demanda no es sorprendente si consideramos que sus proposiciones (...) no se aplicaban nunca explícitamente al individuo" (p. 252). Similar es el caso de Longfield (p. 255). Y de Ricardo dice que "fue plenamente consciente de la ley de demanda, pero la explicación de este fenómeno tenía para él poco interés" (p. 248).

[71] Viraje, o revolución. Samuelson señala que la introducción de la "llamada teoría subjetiva del valor" en la Teoría económica fue una auténtica "revolución en el pensamiento" (1947, p. 90).

También Jevons hace en su libro varias significativas citas a este respecto. En este caso, aunque las califica de "no ciertamente muy exactas", tienen el mérito de ser anteriores a los grandes clásicos. En primer lugar, siguiendo a Lauderdale (1819), cita un escrito anónimo de 1737 en el que puede leerse que "la gente que entiende el comercio convendrá fácilmente conmigo en que [el exceso de] la décima parte de una mercancía en un mercado, y más cuando haya una demanda vigorosa de la misma, es capaz de bajar el mercado, quizá, en 20 o 30 por 100, y que la falta de una décima parte causará un avance igual de exorbitante" (pp. 173-174, citado en Lauderdale, pp. 51-52). Igual opinión le merece a Jevons otra cita de Sir John Dalrymple, de 1746. Pero es a la obra de Gregory King a la que concede una consideración mayor, por lo que dedica mucho espacio a su "célebre estimación de la variación del precio del grano" (que data de 1696 y fue publicada tras su muerte por Davenant, en 1699).

Así, Jevons, que duda de si dicha estimación se debe a King o al propio Davenant, "reformula" su cálculo en la siguiente tabla:

Cantidad de grano	1,0	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5
Precio del grano	1,0	1,3	1,8	2,6	3,8	5,5

Y comenta que ya Thomas Tooke, "la máxima autoridad en este tema, cree que la estimación de King no está muy alejada de la verdad" (p. 175). Por su parte, añade su propia estimación econométrica a partir de "una función de la forma $a/(x-b)^n$", que le permite usar una fórmula como la siguiente:

$$\text{Precio del grano} = 0{,}824/(x-0{,}12)^2, \text{ o aproximadamente} = 5/6(x-1/8)^2,$$

E insiste en "el grado de aproximación entre la primera de estas fórmulas y los datos de Davenant", que se aprecia en esta nueva tabla (p. 176):

Cantidad de grano	1,0	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5
Precio de Davenant	1,0	1,3	1,8	2,6	3,8	5,5
Precio calculado por Jevons	1,06	1,36	1,78	2,45	3,58	5,71

2º. De Smith a Ricardo y Mill. Smith. Adam Smith tenía una noción muy clara de qué significa para los precios la existencia de escasez o excedente en un mercado. Esto quiere decir que Smith, no sólo conoce la ley del precio único y sabe perfectamente lo que ocurre en las tres situaciones posibles, sino que lo hace además con la ventaja de poner los tres casos en relación con el "precio natural" de forma explícita. Es decir, con "el precio central, alrededor del cual gravitan continuamente los precios de todas las mercancías", teniendo en cuenta que "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 permanencia, continuamente gravitan hacia él"

(p. 57)[72]. Smith dedica el capítulo 7 de su Libro I a las diferencias y relaciones que existen entre el precio *natural* y el precio de mercado (o precio efectivo).

8. La oferta y la demanda en Adam Smith

"Cuando la cantidad de una mercancía que se lleva al mercado es insuficiente para cubrir la demanda efectiva, es imposible suministrar la cantidad requerida por todos cuantos se hallan dispuestos a pagar el valor íntegro de la renta, los salarios y el beneficio, que es preciso pagar para situar el artículo en el mercado. Algunos de ellos, con tal de no renunciar a la mercancía, estarán dispuestos a pagar más por ella. Por tal razón se suscitará entre ellos inmediatamente una competencia, y el precio de mercado subirá más o menos sobre el precio natural, según que la magnitud de la deficiencia, la riqueza o el afán de ostentación de los competidores, estimulen más o menos la fuerza de la competencia. Entre los competidores de la misma riqueza y disponibilidad de excedentes la misma deficiencia de la oferta dará lugar a una competencia más o menos extremada, según la importancia mayor o menor que concedan a la adquisición del artículo. Esto nos explica los precios exorbitantes de los artículos de primera necesidad durante el bloqueo de una población o en época de hambre.>>

<<Cuando la cantidad llevada al mercado excede a la demanda efectiva, no puede venderse entonces toda ella entre quienes estarían dispuestos a pagar el valor completo de la renta, salarios y beneficio que costó la mercancía hasta situarla en el mercado. Parte de ella tiene que venderse a los que están dispuestos a pagar menos, y este precio más bajo que ofrecen por ella reducirá el de toda la mercancía. El precio de mercado bajará más o menos con respecto al natural, según que la abundancia o la escasez del género incremente más o menos la competencia entre los vendedores, o según que éstos se muestren más o menos propensos a desprenderse inmediatamente de la mercancía (...)>>

<<Cuando la cantidad llevada al mercado es justamente suficiente para cubrir la demanda efectiva, pero no más, el precio de mercado coincide exactamente, o se aproxima, en lo que cabe, al precio natural. Toda la cantidad se vende a este precio, sin que se pueda obtener otro más alto. La competencia obligará a los traficantes a aceptar este precio, pero no otro menor" (Smith, 1776, pp. 55-56).

Por tanto, no puede concluirse de sus citas que su argumento coincida con el de los manuales contemporáneos, ya que en éstos no ocupa ningún lugar el precio natural que pone Smith en el centro de su análisis, haciendo de éste algo muy distinto de lo que es en la Microeconomía neoclásica. Como se sabe, los neoclásicos insisten más en el equilibrio a "corto plazo" que en el "largo plazo" (ambos para una misma técnica).

Otra ventaja adicional, que los neoclásicos han dejado de lado, es que ya en Smith se aprecia una concepción dinámica ligada a la "tesis de la asimetría":

> "Aunque el aumento de la demanda eleve en un principio y durante algún tiempo el precio de los bienes, jamás deja de sobrevenir la baja a plazo largo. En efecto, el fenómeno del alza fomenta la producción o promueve la competencia de los productores: éstos, para vender los unos más barato que los otros, perfeccionan más la división del trabajo y descubren nuevos adelantos técnicos que, en otras circunstancias, no se hubiesen imaginado" (p. 662).

Ricardo. En cuanto a Ricardo, dejando a un lado el conciso resumen que hace del funcionamiento de la "mano invisible", dedica el capítulo XXX a "la influencia de la demanda y de la oferta sobre los precios":

[72] Smith aplica también estos principios a la demanda de fuerza de trabajo: "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 lenta y frenándola cuando se aviva demasiado" (p. 78).

> "Es el coste de la producción el que debe regular en último término el precio de las cosas, y no, como se ha dicho a menudo, la proporción existente entre la oferta y la demanda: ésta puede, en verdad, afectar durante algún tiempo el precio de mercado de un artículo, hasta que la oferta de éste sea más o menos abundante, según que la demanda haya aumentado o disminuido; pero este efecto será sólo de duración temporal. Disminuid el coste de producción de los sombreros y su precio de mercado bajará en último término hasta quedar reducido al natural, aunque la demanda fuera doble, triple o cuádruple. Disminuid el coste de la vida humana, reduciendo el precio natural de los alimentos y del vestido, que constituyen lo esencial para la existencia, y los salarios bajarán en último término, aunque la demanda de los trabajadores aumente mucho. La opinión de que el precio de las cosas depende exclusivamente de la proporción existente entre la demanda y la oferta se ha convertido casi en un axioma en Economía política y ha sido fuente de muchos errores en dicha ciencia" (p. 385).

Por lo demás, corrige la "ley sentada por Lord Lauderdale" y Say[73] diciendo que sólo es válida de forma temporal o para artículos monopolizados:

> "Si la demanda de sombreros aumentara en un 50 por 100, el precio subiría inmediatamente, pero el alza sólo sería temporal, a menos que subiera el coste de producción de los sombreros, es decir, su precio natural. Si el pan bajara en un 50 por 100 debido a un gran descubrimiento efectuado en la ciencia de la agricultura, la demanda no aumentaría mucho, pues nadie desearía adquirir más que el necesario para satisfacer sus necesidades, y, por consiguiente, tampoco lo haría la oferta, ya que un artículo no se ofrece solamente porque puede producirse, sino porque hay demanda del mismo. Aquí, pues, tenemos un caso en que la oferta y la demanda apenas han variado, o, si han aumentado, lo han hecho en la misma proporción; y, sin embargo, el precio del pan habrá bajado en un 50 por 100, en una época en que el valor del dinero ha permanecido invariable. [...Asimismo, si se deja a un lado a los bienes monopolizados,] el precio de las mercancías que están sujetas a la competencia, y cuya cantidad puede ser aumentada en grado moderado, dependerá en último término no del estado de la demanda y de la oferta, sino del aumento o de la disminución del coste de producción" (p. 388).

Es decir, que en el mismo capítulo XXX donde lleva a cabo esta crítica, Ricardo, como Smith, argumenta contra la hipótesis de la oferta y la demanda y defiende la tesis de la asimetría: el efecto de una variación de la demanda sobre el precio sólo puede ser "temporal" –salvo que varíe el coste de producción–, mientras que una variación del coste puede generar una variación equivalente del precio sin que la oferta y la demanda se hayan alterado.

[73] "El valor de todas las cosas sube siempre en razón directa a[l exceso de] la demanda, y en razón inversa a[l exceso de] la oferta" (pp. 386-387). Aunque generalmente enunciada sin el texto entre corchetes, los clásicos se referían, evidentemente, al sentido que adquiere la frase cuando se completa con el texto entre corchetes.

Mill. Por su parte, John Stuart Mill dedica los primeros capítulos del libro III de sus *Principios* a la cuestión del valor, y en lo que se refiere a la relación entre los precios de mercado y los precios naturales hace la siguiente recapitulación (correcta) al final del capítulo III:

> "La demanda y la oferta rigen el valor de todas las cosas cuya cantidad no puede aumentarse indefinidamente; sólo que, aun para ellas, cuando son producto de la actividad humana, existe un valor mínimo fijado por el *costo de producción*. Pero en todos los casos en que pueden multiplicarse al infinito, *la demanda y la oferta sólo determinan las perturbaciones del valor durante un periodo que no puede exceder del tiempo necesario para que se altere la oferta*. Así, pues, mientras regulan las oscilaciones del valor, ambas obedecen a una fuerza superior, que hace que *el valor gravite hacia el costo de producción*, la cual lo fijaría y lo mantendría ahí si no surgieran continuamente nuevas influencias perturbadoras que la hacen desviarse otra vez. Siguiendo la misma línea de metáfora, la demanda y la oferta tienden siempre hacia un equilibrio, pero la situación de equilibrio *estable* se alcanza cuando las cosas se cambian unas por otras de acuerdo con su *coste de producción*, o, según la expresión que hemos usado, cuando las cosas están a su valor natural" (Mill, 1848, p. 402; cursivas, mías: DG).

3º Marx. Marx, por su parte, coincide en este punto con los clásicos. En primer lugar, la "ley" de la oferta y la demanda le parece en sí tan "incuestionable" (1885, p. 536) que si ésta no se tiene en cuenta en el razonamiento económico, éste queda descalificado. Por eso se opone, por ejemplo, a la idea que algunos tienen sobre precios al alza con demanda a la baja, e ironiza sobre esta "aplicación originalísima de la ley de la oferta y la demanda" (ibid., p. 417). En realidad, lo que ocurre es que si la demanda cae los precios bajan, y "a consecuencia de ello se retirará capital de la producción de estos artículos hasta que su oferta se reduzca a la medida que corresponde a su papel modificado en el proceso social de producción", de forma que "al reducirse así su producción, subirán nuevamente los precios al nivel normal, siempre que el valor no se modifique por otras causas" (ibid.). Pero ese nivel normal del precio no es sino el valor (el "valor de mercado" como media ponderada de los valores "individuales"), de forma que si la oferta y demanda regulan "las desviaciones de los precios de mercado con respecto al valor de mercado", al mismo tiempo "el valor de mercado regula la relación entre oferta y demanda o el centro en torno al cual las fluctuaciones de la oferta y la demanda hacen oscilar, a su vez, los precios de mercado" (1894, p. 229; véase el recuadro adjunto).

Por otra parte, las desigualdades entre la oferta y la demanda son fáciles de comprender, pero "la dificultad real estriba en definir qué debe entenderse por coincidencia entre la oferta y la demanda" (1894, p. 239), ya que en este caso, cuando ambas se anulan mutuamente, "dejan de explicar nada", y entonces el precio es el "precio determinado independientemente de la relación entre la oferta y la demanda, es decir, su precio natural", que es "el objeto que realmente había que analizar" (ibid., y 1867, pp. 654–5). En realidad, el precio natural de los clásicos, desarrollo del "precio necesario" de los fisiócratas, se convierte en Marx en el "precio de producción", por lo que la idea anterior se expresa con mayor propiedad en el libro III de *El Capital*: "Si coinciden la oferta y la demanda, el precio de mercado de la mercancía corresponde a su precio

de producción, es decir, que su precio aparece entonces regulado por las leyes internas de la producción capitalista, independientemente de la competencia" (1894, p. 454).

La gran diferencia que existe entre este enfoque y el enfoque "neoclásico" puede apreciarse en la distancia que separa los argumentos al respecto de Marx y Malthus. Malthus, uniéndose en esto a los modernos, pretende demostrar que "el gran principio de la demanda y la oferta hace sentir su acción en la fijación no sólo del precio corriente sino en la de lo que Adam Smith llama el precio natural", de forma que ese principio sería "el dominante" frente al principio alternativo de los costes de producción, que sólo sería "subsidiario", como corresponde al hecho de que los costes sólo son "una condición necesaria de la oferta de los objetos demandados" (1820, pp. 46–49).

Pero Marx le recuerda que "puede haber dos precios naturales sumamente diferentes, en diferentes momentos, para una misma mercancía, y no obstante la proporción que guarda la oferta para con la demanda puede ser, en ambos casos, la misma, a saber, la proporción de igualdad. Se admite, pues, que en el caso de dos *natural prices* de una misma mercancía en diferentes momentos, la oferta y la demanda pueden y deben coincidir en ambos casos si la mercancía ha de venderse en ambas oportunidades a su *natural price*. Pero puesto que en ninguno de ambos casos hay diferencia alguna en la proporción entre oferta y demanda, pero sí la hay en la magnitud del propio *natural price*, éste obviamente se determina en forma independiente de la oferta y la demanda, y de ninguna manera puede ser determinado por éstas" (1894, p. 243).

En Marx, como en los clásicos y en Cournot, y en general, en todos los autores anteriores a la corriente subjetivista neoclásica, la demanda está determinada por circunstancias que no tienen nada que ver con la utilidad marginal. Por otra parte, no debe confundirse lo que Marx llama "necesidades sociales solventes", o "necesidades con capacidad de pago", con las "necesidades sociales reales" (ibid., pp. 243, 229, 239). Las primeras representan la "cantidad por la cual la sociedad puede pagar el valor de mercado" (p. 229), mientras las segundas no están representadas por la primera. A este respecto, estaba ya claro en Adam Smith que una cosa es la demanda "efectiva", y otra cosa la demanda "absoluta": "un pobre, en cierto modo, desea tener un coche y desearía poseerlo; pero su demanda no es una demanda efectiva, pues el artículo no podrá ser llevado al mercado para satisfacer su deseo" (1776, p. 55) [74].

Para Marx, esta demanda "efectiva", basada en las necesidades sociales "solventes", está condicionada por "la relación recíproca entre las diversas clases y por su respectiva posición económica" –y en ningún caso por las experiencias individualistas de utilidad o placer–, por lo que desembocamos nuevamente en que "no puede explicarse absolutamente nada a partir de la relación entre la oferta y la demanda, antes de estar

[74] El argumento de Smith sirve de advertencia contra quienes leen siempre a los clásicos como si fueran neoclásicos más antiguos, dejando así de lado las notables diferencias analíticas que existen entre ambas corrientes. Los clásicos no tenían miedo a llamar a las cosas por su nombre. Por eso, Smith dice que la demanda de los pobres que no tienen dinero para comprar al precio corriente *no es demanda*. Por contra, los neoclásicos tienden a olvidar la distinción entre pobres y ricos, que casa mal con sus pretensiones armonicistas. He aquí otro ejemplo de que en tiempos de Smith se hablaba sin tapujos: "El gobierno civil, en cuanto instituido para asegurar la propiedad, se estableció realmente para defender al rico del pobre, o a quienes tienen alguna propiedad contra los que no tienen ninguna" (1776, p. 633); en esto sólo seguía a Locke, para quien "el gobierno no tiene otra finalidad sino la defensa de la propiedad" (1690, p. 94). Para los neoclásicos, en cambio, el Estado es neutral y está al servicio de ricos y pobres.

desarrollada la base sobre la cual opera esta relación" (1894, p. 230). Resulta finalmente obvia la diferencia de estas necesidades solventes con relación a las necesidades reales: "la diferencia entre la cantidad de mercancías demandada y la cantidad que se demandaría si las mercancías tuvieran otro precio dinerario o si los compradores estuviesen en otra situación en materia de dinero o de condiciones de vida" (p. 239) es demasiado evidente como para que sea necesario insistir.

4º. Cournot. Cournot es un marginalista, pero no un utilitarista. Es verdad que fue considerado un maestro tanto por Walras o Jevons como por Marshall. Pero lo era como economista matemático, ya que "era reticente a conectar su función de demanda con un elemento tan controvertido como la utilidad" (Georgescu-Roegen, 1983, p. lvxvi). De hecho, la lejanía de Cournot respecto de la utilidad y la TUV se puede llevar hasta el extremo de hacer de él un ricardiano en materia de teoría del valor (supone la TLV como algo obvio).

Como hemos visto, Ricardo dedica su capítulo XX a atacar a los economistas que, como Say, confunden el valor con la riqueza. La riqueza para él es la suma de valores de uso, mientras que los valores de cambio tienen que ver, no con la cantidad de riqueza producida sino con el esfuerzo requerido para su producción; es decir, con la cantidad de trabajo. El bagaje "ricardiano" de Cournot es indudable a pesar de las apariencias. No se trata ni mucho menos de cuestiones incidentales, sino de que coincide con el planteamiento de Ricardo sobre las diferencias entre riqueza y valor. Es verdad que la terminología usada no es la misma y si se lee superficialmente a Cournot puede parecer lo contrario, como cuando define la riqueza como "los valores intercambiables" (p. 23), o bien al comienzo del siguiente párrafo (que sin embargo se transforma en su segunda parte en un argumento claro a favor de la tesis aquí defendida):

> "Hay que distinguir bien entre la idea abstracta de riqueza o de valor de cambio, idea fija, susceptible por consiguiente de prestarse a combinaciones rigurosas, y las ideas accesorias de utilidad, rareza, aptitud para la satisfacción de necesidades y goces humanos, que todavía despierta en el lenguaje ordinario la palabra riqueza: ideas variables e indeterminadas por naturaleza, sobre las cuales no se podría asentar una teoría científica. La división de los economistas en escuelas, la guerra que se hacen los teóricos y los prácticos, no proviene, en gran parte, sino de la ambigüedad de la palabra 'riqueza' en el lenguaje usual, de la confusión que continúa reinando entre la idea fija, determinada, de valor de cambio y las ideas de utilidad, que cada uno puede apreciar a su manera porque no existe una medida fija de la utilidad de las cosas" (p. 25).

Por eso Cournot insiste, al igual que Ricardo, en las diferentes evoluciones que pueden experimentar los valores y las riquezas. Así pone el ejemplo del librero Dupont, que al sacrificar una parte de los ejemplares de una obra, destruyéndolos, ha podido obtener "más beneficio de la parte restante que de la edición completa"; o de la Compañía Holandesa, que "destruía en las islas de la Sonda una parte de las valiosas especias que monopolizaba" por la misma razón (p. 26). Cournot no hace de esto una mera condena moral –aunque también, situándose así en las antípodas de Gossen, para quien el egoísmo era la

vía hacia la eficiencia[75]–, sino una ilustración magnífica de su tesis puramente "positiva" acerca de que "esta destrucción material es una verdadera creación de riqueza[76] en el sentido comercial de la palabra", tanto desde un punto de vista individual –"el inventario del librero recibirá justamente la existencia de un valor mayor en su activo"– como social, ya que en "el inventario general o balance de la riqueza en circulación, encontraríamos un acrecentamiento en la suma de esta riqueza" (pp. 26-27).

Y para que no quede ninguna duda de su punto de vista, Cournot insiste seguidamente en el ejemplo contrario de cómo se puede destruir riqueza comercial por medio de la creación de nuevas mercancías: si la rareza de un libro hace que se pueda vender a 300 francos cada uno de los 50 ejemplares existentes, pero el "librero reimprime mil ejemplares de este libro, que valdrán 5 francos", provocará una disminución del valor de cambio total ("una disminución de nueve mil setecientos cincuenta francos"); es decir: "He aquí una operación industrial, una producción material, útil al librero que la emprende, útil a todos cuantos le han abastecido de materiales y servicios, útil también al público, por escasas enseñanzas de provecho que encierre el libro, pero que constituye una verdadera destrucción de riqueza en el sentido abstracto y comercial de la palabra" (p. 27).

Asimismo, si se consiguiera producir diamantes de forma artificial, el descenso de su valor comercial sería "saludable" para la sociedad, de forma que "muchas personas acaudaladas dejarán de consagrar a este fútil gasto una parte notable de sus fortunas y si, en consecuencia, el valor comercial de los diamantes decreciera, los hombres prudentes aplaudirían gustosamente esa nueva dirección de la moda" (pp. 28-29). Por cierto, que esto no es sino una anticipación del ejemplo vebleniano del consumo ostentoso de diamantes (véase Hicks, 1938, p. 58).

Un malentendido adicional sobre Cournot puede surgir de su afirmación de que "sólo existen valores relativos" y de que "no hay valores absolutos" (pp. 37, 41), todo ello en un capítulo de su libro, el 2, íntegramente dedicado a "las variaciones del valor, absolutas y relativas". Pero no se trata de la posición habitual de quienes piensan que son posibles los valores relativos sin que haya previamente valores absolutos, sino de que "lo que de verdad importa es conocer las leyes que rigen las variaciones de los valores, o en otros términos, la teoría de la riqueza. Sólo esta teoría permitirá mostrar a qué variaciones absolutas se deben las variaciones relativas (...) Pero también la variación experimentada por esta relación es un efecto relativo, que puede y debe explicarse por variaciones absolutas en los términos de la relación. No hay valores absolutos, pero sí movimientos absolutos de alza y baja en los valores" (p. 41).

Tras pasar revista, como Ricardo, a algunos de los candidatos-mercancías que pudieran servir de patrón de medida del valor, Cournot descarta "los metales monetarios", el "trigo" y el "salario" de los

[75] Al contrario, Cournot señala: "He aquí un acto de avaricia, de egoísmo, evidentemente contrario al interés de la sociedad" (p. 26). No se deduzca de esto que Cournot tenía algo que ver con posiciones socialistas o comunistas. Como ha señalado Shubik, su autobiografía muestra con claridad a un "conservador moderado" (NP, I, pp. 708-712).
[76] El propio Robinsón Crusoe, a quien cita a menudo Gossen, contradice la TUV al distinguir perfectamente entre valor y utilidad. Por ejemplo: "Debo señalar ahora que entre las muchas cosas que me traje del barco en los viajes que, como he mencionado antes, hice a él, conseguí varias cosas de menor valor, pero no por ello menos útiles para mí, y que omití señalar antes. En particular había plumas, tinta y papel (...)" (Defoe, 1719-20, p. 75).

trabajadores manuales, para aclarar que podríamos "imaginar" una mercancía que aunque sólo tuviera una "existencia meramente abstracta", sería conforme con las prácticas de los científicos de otras disciplinas, siendo similar, por ejemplo, al "sol medio" que usan los astrónomos en su cálculo; en particular, podría ser lo que él llama "dinero corregido" (pp. 42-44).

Cournot no quiere profundizar más en la cuestión del valor, pero se remite a la teoría dominante entonces (la TLV) y liga las variaciones del valor de las mercancías con "los desarrollos progresivos de la industria y del trabajo".

Por último, lo más interesante de su aportación es sin duda su capítulo 4, dedicado a "La ley de la demanda". En vez de recurrir a una teoría utilitarista en cualquiera de sus variantes, Cournot vuelve a inspirarse en la tradición de la economía clásica, que él transforma, usando su inclinación matemática, en un "axioma", o "si se quiere, sólo emplearemos una hipótesis: que cada hombre intenta extraer el máximo valor posible de sus bienes o de su trabajo" (pp. 66-67). En esta tradición, encuentra base suficiente para dar por supuesto que "por lo común, un bien es tanto más demandado cuanto menos caro es" (p. 68). Una vez establecida sin más la "ley de la demanda", no se olvida de señalar que son posibles las excepciones, pues en algunos "objetos de fantasía y de lujo" podría ocurrir lo mismo que en el caso de los diamantes, ya invocado antes:

> "Si se consiguiera obtener con poco gasto la cristalización del carbono, y vender por un franco el diamante que hoy vale mil, no sería extraño que los diamantes dejaran de usarse como alhaja y de constituir un artículo comercial. En este caso, un descenso vertical del precio casi reduciría la demanda a cero" (pp. 68-69).

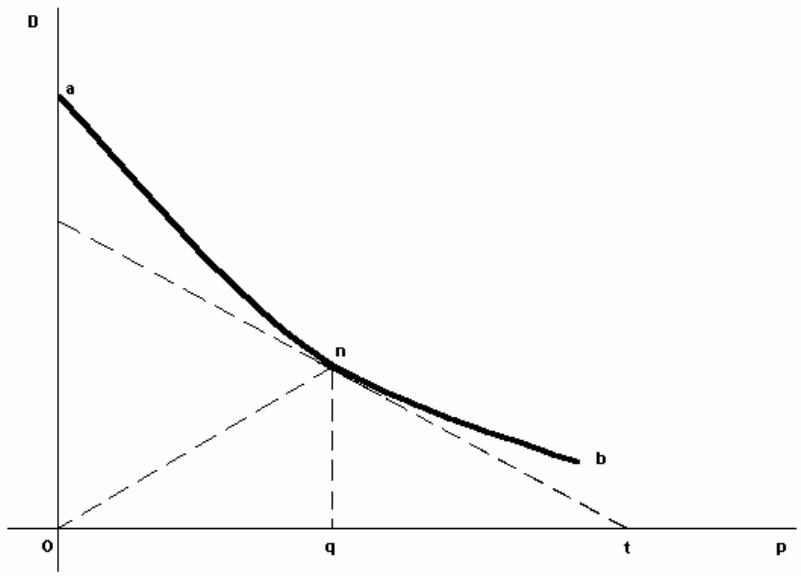

Figura A.6

El estudio de la "ley de la demanda o de las ventas" conduce a Cournot a hacer un análisis matemático y geométrico de la curva de demanda, de los ingresos totales y marginales, y de la elasticidad (aunque no llame a ésta por su nombre), que si bien él dejó originalmente para notas al final del texto ahora encontramos intercalados en el grueso de su exposición. Así la explicación que ofrece para su "figura 1" (véase la Figura A.6) sigue siendo básicamente la que se ofrece hoy en día para explicar por qué la elasticidad unitaria de la demanda significa el ingreso total máximo de la empresa.

Por último, la forma en que Cournot escribe lo que los libros de texto llaman hoy el ingreso total ($I = P \cdot Q$) es:

$$p \cdot F(p).$$

Por tanto, la primera condición de máximo exige que la primera derivada de la anterior expresión (el ingreso marginal, o I') sea cero, lo que escribe así: $F(p) + pF'(p) = 0$. Y su explicación continúa así: "la interpretación geométrica de maximizar pD es hacer máximo el área del rectángulo que tiene por base Oq, o p, y por altura qn, o D. Una conocida proposición en Geometría dice que esta área es máxima cuando

$$Oq = qt.$$

En realidad, esta ecuación es una forma geométrica de la ecuación (1) [es decir, $F(p) + pF'(p) = 0$], que puede escribirse $p = F(p)/-F'(p)$, donde el miembro de la izquierda viene representado por Oq, y el miembro de la derecha por qt (pues $F(p)$ es nq y $F'(p)$, la pendiente de la curva en n, es $nq/-qt$, con lo que $F(p)/-F'(p) = nq/(nq/qt) = qt$) (1838, p. 77).

5º Rubin. Este autor ruso, no tan conocido[77] como merece, al analizar el caso de la producción con costes crecientes, frecuente no sólo en el ámbito de la minería –que pone como ejemplo– sino en todos aquellos casos en que la limitación de la oferta de ciertos recursos de mejor calidad obliga a que "una nueva cantidad adicional de productos se produzca en condiciones peores que antes", se pregunta si en este caso, puesto que un aumento de la demanda provocaría un aumento de la producción y también del coste de producción medio, sería lícito afirmar que "la demanda determina de alguna manera el valor" (1923, pp. 260, 262). Rubin es perfectamente consciente de que

> "esta conclusión es de significativa importancia para los representantes de las escuelas angloamericana y matemática[78] de economía política, incluyendo a Marshall. Algunos de estos economistas sostienen que Ricardo conspiró contra su propia teoría del valor-trabajo con su teoría de la renta diferencial y que abrió el camino para una teoría de la demanda y la oferta que él rechazaba y, en último análisis, para una teoría que define la magnitud del valor en términos de la magnitud de las necesidades. Estos economistas apelan al siguiente argumento. El valor está determinado por los gastos de trabajo en los peores lotes de tierra, o en las condiciones menos favorables. Esto significa que el valor aumenta con la extensión de la producción a tierras peores o, en general, a empresas menos productivas, es decir, en la medida en que la producción aumenta. Y puesto que el aumento de la producción es provocado por un aumento de la demanda, luego el valor no regula la oferta y la demanda como pensaban Ricardo y Marx, sino que el valor mismo está determinado por la demanda y la oferta" (pp. 262-3).

Sin embargo, continúa Rubin, "los defensores de este argumento olvidan una circunstancia muy importante. En el ejemplo que examinamos, las variaciones en el *volumen de la producción* significan al mismo tiempo variaciones de las *condiciones técnicas de producción* dentro de la misma rama" (p. 263). Y, tras examinar tres ejemplos en los que la producción se lleva a cabo por distintos grupos de empresas (más o menos eficientes), dando lugar a diferentes valores del producto, concluye afirmando que "el valor ha cambiado precisamente porque las condiciones de producción cambiaron en dicha rama. De este ejemplo no debemos extraer la conclusión de que los cambios en el valor están determinados por cambios en la demanda y no por cambios en las condiciones técnicas de producción. Por el contrario, la conclusión sólo puede ser que los cambios en la demanda no pueden influir en la magnitud del valor de ningún modo *excepto modificando las condiciones técnicas de producción* en la rama considerada" (ibid.; cursivas, mías: DG).

---

[77] "El caso de Rubin y de su escuela, perseguidos y silenciados en los campos de concentración estalinianos bajo la infamante acusación de 'idealismo menchevizante', constituye un episodio significativo de la oposición intelectual de los años 20 al naciente 'materialismo dialéctico' soviético, auque haya sido menos conocido que los casos de Lukács y de Korsch. El nombre de Rubin figura junto a los de Groman, Bazarov, Bujarin, Preobrazhenski en el rico debate económico de los años 20 sobre el problema del desarrollo económico. Más aun, según Rosdolsky, Rubin y su escuela representaron junto a Preobrazhenski el desarrollo metodológico más avanzado de aquel 'periodo de oro' de la ciencia económica soviética. Además de los *Ensayos* que hoy publicamos por primera vez en español, Rubin escribió en 1930 *La doctrina marxista de la producción y del consumo*, que aún hoy permanece inaccesible a los estudiosos, y que tiene el mérito excepcional en el campo marxista de haber sido la única obra en la que se destaca la gran importancia que tiene el valor de uso en la crítica de Marx a la economía política." (en Rubin, 1923, p. 5).

[78] Aunque en la época de los primeros neoclásicos sí tenía sentido la denominación de "escuela matemática", con el tiempo se ha hecho cada vez más verdad la tesis siguiente: "La denominación de 'escuela matemática' tiene la misma falta de sentido que tendría una clasificación de los economistas por los tipos de imprenta de sus libros" (Stakelberg, 1959, p. XXII).

Así pues, la proposición básica de la TLV, según la cual los cambios en el valor están determinados exclusivamente por cambios en las condiciones técnicas de producción, sigue siendo válida también en este caso. La demanda no puede influir sobre el valor sino *indirectamente*, por medio de cambios en la oferta, y esta influencia indirecta no contradice de ninguna manera a la TLV. En ésta, de lo que se trata es de definir la relación causal entre los cambios en el valor y el desarrollo de las fuerzas productivas, pero eso no significa negar la posibilidad de que dicho desarrollo esté sujeto a la influencia de toda una serie de condiciones sociales, políticas y hasta culturales. Lo importante es ver, como escribe Rubin, que "variadas condiciones económicas y sociales, que incluyen las variaciones de la demanda, pueden afectar al valor, *no junto a* las condiciones técnicas de la producción, sino solamente *mediante* cambios en las condiciones técnicas de producción. Así, la técnica de producción sigue siendo el único factor que determina el valor" (ibid.).

Pero lo importante de Rubin no son tanto los argumentos hasta ahora señalados –que reproducen fielmente los del propio Marx[79]– como el hecho de ser el primer discípulo de Marx que aplicó los métodos gráficos, típicos de la economía matemática de la época y de los manuales neoclásicos actuales, a la cuestión de la oferta y la demanda. Da así un paso adelante muy importante en el análisis de la competencia, y de la Microeconomía en general, desde un enfoque distinto al dominante.

Leyendo a Rubin se obtiene fácilmente lo necesario para completar la representación gráfica de sus ideas –más allá de los tres "diagramas" que él incluye en su libro–. La idea fundamental es que si tuviéramos que representar gráficamente el equilibrio parcial de un mercado particular en *libre competencia* –que no debe confundirse con la *competencia perfecta* neoclásica– deberíamos hacerlo añadiendo a las curvas de oferta y demanda a corto plazo una recta horizontal, que pasaría por el punto de equilibrio a corto plazo (si éste también lo fuera a largo plazo) y representaría el al precio de producción (lo que los clásicos llamaban "precio natural", y los neoclásicos "curva de oferta a largo plazo sin economías externas de escala"). Esta curva sería la P_0 de la Figura A.2, o las P_0 y P_0' de la Figura A.3 (véase el texto de este capítulo),.

Si en ese contexto se produce una variación de la demanda, puede observarse gráficamente cómo se fija temporalmente un equilibrio, y por tanto un precio de mercado, por encima o por debajo del nivel de PP (los puntos 2 y 2' en la Figura A.2); pero se comprende fácilmente que dicho equilibrio se desvanece tan pronto como a la variación de la curva de demanda le corresponde un desplazamiento de la curva de oferta, lo que lleva finalmente el precio de mercado a coincidir nuevamente con el precio de producción (puntos 3 y 1 de la misma figura). Por tanto, sólo los equilibrios de mercado situados sobre la línea horizontal son estables, mientras que los que tienen lugar fuera de la misma son inestables y no duraderos.

[79] Es enormemente significativo que un autor de la importancia de Rubin pase prácticamente desapercibido para los estudiosos contemporáneos del marxismo. No sorprende, sin embargo, que esto sea así, teniendo en cuenta las diferencias que separan el pensamiento marxista del pensamiento de Marx (Guerrero, 2002). Pero es lamentable el papel que se otorga a Rubin, cuando otros autores muy inferiores ocupan un lugar preeminente. Como ejemplo, véase la historia de Howard y King (1989, 1992), en la que apenas se le menciona.

Pero si se analiza lo que representa el punto 3 de la Figura A.2, las conclusiones son obvias: el precio (de equilibrio) estable es el mismo que al principio (tanto 1 como 3 están sobre la línea del PP), pero la cantidad vendida a ese precio es superior a la inicialmente vendida. La única consecuencia que tiene la variación de la demanda es, pues, la alteración de la *cantidad* de equilibrio, pero en nada afecta, en último término, al *precio* de equilibrio, que sigue determinado, como al principio, por el PP: ésta es la conclusión que extrae Rubin de su análisis. (Obsérvese que el caso de una disminución de la demanda se puede analizar simétricamente, con sólo suponer que el punto de partida es ahora el punto 3, que resulta del equilibrio entre O' y D', y que D' baja hasta D: el equilibrio que representa 2' también será puramente temporal, pues la menor rentabilidad actual hará salir capital del sector, poniendo en marcha un movimiento de O' hacia O, hasta que finalmente se alcance el punto 1, que será ahora el equilibrio final, con el mismo precio y una menor cantidad vendida).

Analicemos ahora un cambio en las condiciones de producción. Supongamos que la introducción de una mejora técnica cualquiera permite obtener en menos tiempo cada unidad de producto, de forma que el PP anterior (P_1, correspondiente al momento t_1) se reduce hasta P_2 (en el momento t_2): Figura A.3. Este cambio en el coste de producción altera las condiciones del equilibrio estable, pues el punto 1, que representaba el equilibrio estable en t_1 ha dejado de serlo en t_2, por la sencilla razón de que 1 representa ahora un precio superior al PP actual y, por tanto, una rentabilidad superior a la media que hará que O se desplace hasta O' y se cruce con la demanda –que se mantiene inalterada– en el punto 2, que será el nuevo equilibrio estable. Por consiguiente, la mejora en las condiciones de producción sí afecta al precio de mercado, que tiene que adaptarse al nuevo precio de producción: en esto consiste la diferencia con el caso de una alteración en las condiciones de demanda, que en ningún caso puede, por sí sola, afectar al precio de equilibrio de forma estable.

Otra aportación muy notable de Rubin es la siguiente. En la parte izquierda de la Figura A.5, y en A.6, se representan los 4 tramos (0ABCD en 2.6) de la curva de oferta según la concepción desarrollada a partir de Rubin. Su argumento es que "la relación entre las curvas de la demanda y la oferta que fue formulada por la escuela matemática" existe sólo dentro de "estrechos límites" (BC en la Figura[80] A.6), concretamente los que establecen "las técnicas productivas en empresas con diferentes niveles de productividad" y las "relaciones cuantitativas entre esas empresas", o sea, "el nivel medio de la técnica en la rama considerada", de forma que "sólo dentro de esos estrechos límites la oferta tiene la forma de una curva en ascenso" (1923, p. 274). Rubin añade que el precio medio no puede ser mayor que el máximo del tramo inclinado (punto C), "puesto que tal aumento provocaría una tendencia a un incremento ilimitado de la oferta", y aunque sólo dibuja la curva de oferta en su tramo inclinado, de su argumentación se desprende que tenía *in mente* una curva con los 4 tramos, ya que afirma, por un lado, que un desplazamiento de la curva de demanda a la derecha (suficientemente) "no intercepta a la curva de la oferta, intercepta a la proyección que pasa por el punto [C]" [es decir, el tramo horizontal discontinuo), de forma que "la oferta puede ser considerada como ilimitada respecto a la demanda"; y, por otro lado, el precio no puede bajar del punto mínimo del tramo inclinado (B), porque en ese caso "la oferta se detendrá totalmente" (pp. 271 y 275).

[80] Téngase en cuenta que Rubin sigue a Marshall y dibuja sus gráficos con el precio en la abscisa y la cantidad en la ordenada.

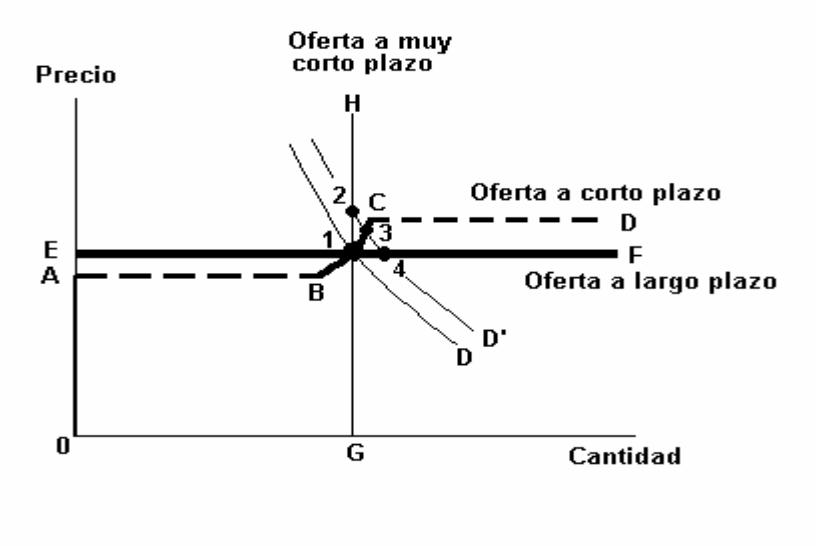

Figura A.6

En realidad, combinando las aportaciones de Rubin en la dirección de la TLV de Marx con la distinción actual entre un "muy corto plazo", un "corto plazo" y un "largo plazo" (véase Mansfield, 1985), el "lado de la oferta" completo en el análisis del equilibrio parcial debería adoptar la forma que se observa en la Figura A.6, donde aparecen tres curvas de oferta que se corresponden con los tres "plazos" citados (no se olvide que, aunque se hable de plazos aparentemente "temporales", estas tres dimensiones son en realidad conceptos pseudo-temporales, acordes con la estática comparativa que se utiliza en la Microeconomía neoclásica): O_{mcp} (GH), O_{cp} (0ABCD) y O_{lp} (EF).

Se parte del equilibrio representado por el punto 1 (donde se cortan las tres curvas de oferta y la curva de demanda) y se analizan las consecuencias de un cambio de la demanda desde D hasta D'. En el muy corto plazo, es decir, antes de que las empresas tengan tiempo siquiera para modificar la cantidad de factores variables utilizados en la producción, el precio sube hasta el que representa el punto 2; pero en cuanto las empresas están en condiciones de ajustar su producción, sin alterar su capital fijo ("corto plazo"), el precio baja hasta 3; finalmente, la percepción de la rentabilidad excepcional que suponen los puntos 2 y 3 hace que aumente la cantidad de factor(es) fijo(s), desplazándose a la derecha (en paralelo) la curva O_{cp} hasta cortar nuevamente a la curva de demanda y a la línea del precio de producción (O_{lp}) en el punto 4, que será el nuevo equilibrio estable correspondiente a la nueva situación: mayor cantidad pero igual precio que al principio (y por donde pasará la nueva curva O_{mcp}, no dibujada, correspondiente a la nueva situación).

Como conclusión, digamos que todo lo anterior nos lleva al mismo resultado fundamental:

Que en el análisis del equilibrio de mercado son las condiciones de producción (la oferta) las que determinan los precios de equilibrio (tesis de la asimetría). Esta conclusión diverge del análisis neoclásico de que tanto la oferta como la demanda influyen al mismo nivel sobre los precios (tesis de la simetría, ejemplificada en la metáfora marshalliana de "las tijeras" del equilibrio parcial, pero aplicable también al

ámbito del equilibrio general), y equivale a la conclusión del análisis clásico y también de otros autores contemporáneo no estudiados aquí (Sraffa, Leontief, etc.), de que los precios se determinan prescindiendo por completo del papel de la demanda. Por último, para la TLV, la demanda sí es (co)determinante de la cantidad de cada mercancía que puede venderse a ese precio de producción.

BIBLIOGRAFÍA

Abraham-Frois, G. (1982): *Économie politique*, Économica, Paris (4ª ed., 1988).

Antonelli, G. B. (1886): *Sulla teoria matemática della economia politica*, Pisa: Nella Tipografía del Folchetto [en Chipman, J. S., L. Hurwicz, M. K. Richter, H. F. Sonneschein (eds, 1971): *Preferences, Utility and Demand*, New York: Harcourt Brace Jovanovich, cap. 16].

Arrow, K. J. (1951): *Social Choice and Individual Values*, New York: Wiley [*Elección social y valores individuales*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1974].

Arrow, K. J. (1986): "Economic theory and the hypothesis of rationality", *Journal of Business*, 59(4) [citado conforme a NP, vol. 2].

Arrow, K. J.; F. H. Hahn (1971): *General Competitive Analysis*, Holden-Day, San Francisco [*Análisis general competitivo*, Madrid: Fondo de Cultura Económica, 1977].

Asimakopulos, A. (1978): *An Introduction to Economic Theory: Microeconomics*, Oxford University Press, Canadá [*Introducción a la teoría microeconómica*, Vicens, Barcelona, 1983].

Bandrés Moliné, E. (1993): *Economía y redistribución. Teorías normativas y positivas sobre la redistribución de la renta*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

Baumol, W. J.; A. S. Blinder (1988): *Economics. Principles and Policy*, 4ª ed., Orlando: Harcourt Brace Jovanovich, Publishers.

Bilas, R. A. (1971): *Microeconomic Theory*, 2ª edición, McGraw-Hill, Nueva York [*Teoría microeconómica*, Alianza, Madrid, 1980].

Blaug, M. (1978): *Economic Theory in Retrospect*, Cambridge University Press, Cambridge, 1978, 1ª ed. 1962 [*La teoría económica en retrospección*, Fondo de Cultura Económica, México, 1985].

Boulding, K. E. (1966): *Economic Analysis*, 4ª edición, Harper and Row, Nueva York [*Análisis económico*, Alianza, Madrid, 1967].

Clifton, J. A. (1977): "Competition and the evolution of the capitalist mode of production", *Cambridge Journal of Economics*, 1 (2), junio, pp. 137-151.

Coase, R. (1960): "The problem of social cost", *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.

Condillac, E. B. de (1776): "Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre", en *Oeuvres philosophiques de Condillac*, ed. G. Leroy, París: Presses Universitaires de France, 1947-51, vol. 2.

Condorcet, Marqués de (1785): *Essai sur l'application de l'analyse à la probabilité des decisions rendues à la pluralité des voix*, Paris.

Cournot, A. A. (1838): *Recherches sur le principes mathématiques de la théorie des richesses*, Hachette, Paris [Paris, Calmann-Lévy, red. 1974; y 2002][*Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*, ed. J. C. Zapatero, Alianza, Madrid, 1969].

Debreu, G. (1953): "Une économie de l'incertain". Mimeo, Paris: Electricité de France.

Debreu, G. (1959): *Theory of Value: an Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium*, Cowles Foundation for Research in Economics, Yale University, John Wiley, Nueva York [*Teoría del valor. Un análisis axiomático del equilibrio económico*, Bosch, Barcelona, 1973].

Defoe, D. (1719-20): *Robinson Crusoe*, Madrid: Unidad editorial, 1999.

Dobb, M. H. (1969): *Welfare Economics and the Economics of Socialism* [*Economía del bienestar y economía del socialismo*, Siglo XXI, Madrid, 1972].

Edgeworth, F. Y. (1881): *Mathematical Psychics. An Essay on the Application of Mathematical Methods to the Moral Sciences*, C. Kegan Paul, Londres [New York, Reprints of Economic Classics, 1967].

Einstein, A. (1960): *Ideas and Opinions*, New York.

Ferguson, C. E.; J. P. Gould (1975): *Microeconomic Theory*, Richard D. Irwin, 4ª edición [*Teoría microeconómica*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1990].

Fischer, S.; R. Dornbusch; R. Schmalensee (1988): *Economía*, 2ª edición, McGraw Hill, Madrid, 1989.

Friedman, M. (1962): *Price Theory: A Provisional Text*, Aldine, Chicago [*Teoría de los precios*, Alianza, Madrid, 1982].

Georgescu-Roegen, N. (1951): "Some properties of a generalized Leontief model", en Koopmans, Tjalling C. (ed., 1951): *Activity Analysis of Allocation and Production*, New York, Wiley, pp. 165-173.

Georgescu-Roegen, N. (1983): "Introduction", en H. Gossen, 1854.

Gossen, H. H. (1854): *Entwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs* [Evolución de las leyes del intercambio humano]*, und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln*, Friedrich Vieweg & Sohn, Braunschweig [*The Laws of Human Relations and the Rules of Human Action Derived Therefrom*, ed. N. Georgescu-Roegen, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1983].

Graaff, J. de V. (1963): *Theoretical Welfare Economics*, Cambridge University Press, Cambridge [Teoría de la Economía del bienestar, Amorrortu, Buenos Aires, 1967].

Gravelle, H.; Rees, R. (1981): *Microeconomics*, Longman, Londres [*Microeconomía*, Alianza, Madrid, 1986].

Grether, D.; C. Plott (1979): "Economic theory of choice and the preference reversal phenomenon", *American Economic Review*, septiembre, pp. 623-38.

Guerrero, D. (1994): "La teoría dinámica de la competencia", *Cuadernos de Economía*, 1994, Barcelona.

Guerrero, D. (2002): "La economía radical y los debates entre economistas ortodoxos y heterodoxos", *Ágora, Revista de Ciencias Sociales*, 6, Universidad de Valencia, pp. 33-56.

2005: amor

Guerrien, B. (1999): *La théorie économique néoclassique, vol. I: Microéconomie*, Paris: La découverte.

Guerrien, B. (2002): *Dictionnaire d'analyse économique*, Paris: La Découverte, 1ª éd, 1997.

Hicks, J. R. (1938): *Value and Capital: an Inquiry into Some Fundamental Principles of Economic Theory*, Oxford University Press, Oxford [*Valor y capital. Investigaciones sobre algunos principios fundamentales de teoría económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1974, 1976].

Hicks, J. R.; R. G. D. Allen, (1934): "A reconsideration of the theory of value", *Economica*, vol. 1, febrero y mayo, pp. 52-76 y 196-219.

Houthakker, H. (1950): "Revealed preference and the utility function", *Economica*, 17, mayo, pp. 159-74.

Howard, M. C.; King, J. E. (1989): *A History of Marxian Economics: Volume I, 1883-1929*, Princeton University Press, Princeton.

Howard, M. C.; King, J. E. (1992): *A History of Marxian Economics: Volume II, 1929-1990*, Princeton University Press, Princeton.

Howey, R. S. (1960): *The Rise of the Marginal Utility School 1870-1889*, University of Kansas Press, Lawrence.

Hunt, E. K. (1979): *History of Economic Thought: a Critical Perspective*, Wadsworth, Belmont, California [2ª ed., Harper Collins, Nueva York, 1992].

Jevons, W. S. (1871): *The Theory of Political Economy*, 2ª ed. ampliada y revisada, Macmillan, Londres, 1979 [*La teoría de la economía política*, Madrid: Pirámide, 1998].

Johnson, H. (1958): "Demand theory further revisited or goods are goods", *Economica*, 25, mayo.

Kagel, J.; R. C. Battalio, L. Green y H. Rachlin (1980): "Consumer demand theory applies to choice behavior of rats", en J. E. R. Staddon, ed.: *Limits to Action: The Allocation of Individual Behavior*, New York: Academic Press, 1980.

Kagel, J.; R. C. Battalio; H. Rachlin; L. Green (1981): "Demand curves for animal consumers", *Quarterly Journal of Economics*, XCVI, febrero, pp. 1-16.

Kaldor, N. (1939): "Welfare propositions in economics and interpersonal comparisons of utility", *Economic Journal*, 49, septiembre, pp. 549-552.

Kaldor, N. (1972): "The irrelevance of equilibrium economics", *Economic Journal*, dic., 82, pp. 1237-1255 ["La irrelevancia de la economía del equilibrio", *Información Comercial Española*, nº 498, 1975, pp. 56-66].

Koutsoyiannis, A. (1979): *Modern Microeconomics*, Macmillan [*Microeconomía moderna*, Amorrortu, Buenos Aires, 1985].

Krauss, M. B.; H. G. Johnson (1974): *General Equilibrium Analysis. A Micro-economic Text*, Londres: Allen & Urwin [*Análisis del equilibrio general. Manual de microeconomía*, Barcelona: Labor, 1977].

Lancaster, K. (1969): *Introduction to Modern Microeconomics*, Rand McNally & Company [*Introducción a la microeconomía moderna*, Barcelona: Bosch, 1971].

Lancaster, K.; R. G. Lipsey (1956-7): "The general theory of the second best", *Review of Economic Studies*, 24, pp. 11-32.

Lauderdale, Conde de (1819): *Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth*, 2ª edición.

Leontief, W. W. (1936): "Composite commodities and the problem of index numbers", *Econometrica*, 4(1), enero, pp. 39-59.

Leontief, W. W. (1971): "Theoretical assumptions and nonobserved facts", *American Economic Review*, 61 (1), pp. 1-7.

Leontieff, W. W. (1983): "Foreword", in Eichner, A. S. (ed.) (1983): *Why Economics is not yet a Science*, Macmillan, London, pp. vii-xi.

Lipsey, R. G. (1985): *An Introduction to Positive Economics*, 6ª edición, Weidenfeld and Nicolson, Londres [*Introducción a la economía positiva*, Vicens Vives, Barcelona, 1991].

Little, I. M. D. (1957): *A Critique of Welfare Economics*, 2ª edición, Clarendon Press, Oxford.

Locke, J. (1690): *Two Treatises of Government*, ed. Peter Lasslett, 2ª ed., Cambridge: Cambridge University Press.

Malthus, T. R. (1820): *The Principles of Political Economy, Considered with a View to Their Practical Application*, 1836: 2ª edición [*Principios de Economía Política*, Fondo de Cultura Económica, México, 1977, traducción de Javier Márquez, 1998 (1ª edición, 1946), 385 pp.].

Mansfield, E. (1985): *Microeconomics. Theory and Applications*, Norton, Nueva York [*Microeconomía. Teoría y aplicaciones*, Editorial Tesis, Buenos Aires, 1987].

Marshall, A. (1890): *Principles of Economics*, MacMillan, Londres [*Principios de Economía*, Aguilar, Madrid, 1957].

Marx, K. (1867): *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro I*, Siglo XXI, Madrid, 1978, 3 volúmenes.

Marx, K. (1885): *El Capital*, libro II (2 volúmenes: IV, V), S. XXI, Madrid, 1979 (2ª edición).

Marx, Karl (1894): *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro III*, Siglo XXI, Madrid, 1979, 3 volúmenes.

Mas-Colell, A. (1974), "Introducción" en Arrow: *Elección social y valores individuales*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales, pp. 7-39.

Mas-Colell, A. (1991): "Non-convexity", *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, eds. J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, Macmillan, Londres, vol. 3, pp. 653-61.

Mas-Colell, A.; Whinston, M. D.; Green, J. R. (1995): *Microeconomic Theory*, Oxford University Press, New York.

Mátyás, A. (1985): *History of Modern Non-Marxian Economics*, Macmillan, Londres.

Maurice, S. C.; O. R. Phillips (1992): *Economic Analysis. Theory and Applications*, 6ª edición, Boston: Irwin.

May, K. (1954): "Intransitivity, utility, and aggregation in preference patterns", *Econometrica*, 22, enero, pp. 1-13.

McCloskey, D. (1985): *The Applied Theory of Price*, Macmillan, Nueva York [*Teoría de precios aplicada*, Cecsa, México, 1990].

Menger, C. (1871): *Grundsätze der Volkwirtschaftslehre*, W. Braunmüller, Viena [*Principios de economía política*, introducción de F. V. Hayek, Unión Editorial, Madrid, 1933, 1983].

Mill, J. S. (1848): *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*, Routledge and Kegan Paul, Londres, 1965 [*Principios de economía política con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*, Fondo de Cultura Económica, México, 1951].

Morgenstern, O. (1972): "Thirteen critical points in contemporary economic theory: an interpretation", *Journal of Economic Literature*, 10 (3), pp. 1163-1189 ["Trece puntos críticos en la teoría económica contemporánea", *Información Comercial Española*, febrero, pp. 67-83].

Morishima, M. (1992): *Capital and Credit. A New Formulation of General Equilibrium Theory*, Cambridge: Cambridge University Press.

Nath, S. K. (1973): *A Perspective of Welfare Economics* [*Una perspectiva de la economía del bienestar*, barcelona: V. Vives, 1976].

Newman, P. (1965): *The Theory of Exchange*, New Jersey: Prentice Hall.

NP: *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, eds. J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, Macmillan, Londres, 4 volúmenes, 1991 con correcciones (ed. original, 1987).

Okun, A. M. (1975): *Equality and Efficiency. The Big Tradeoff*, Washington: The Brookings Institution.

Oller, J. L. (1983): "Presentación de la edición castellana" de Menger (1871), pp. 7-13.

Pareto, V. (1896-1897): *Cours d'Économie Politique*, 2 vols., F. Rouge, Lausanne; Droz, Geneva, 1964.

Pareto, V. (1906): *Manuale di economia politica, con una introduzione alla scienza sociale*, Società editrice Libraria, Milano

Pareto, V. (1909): *Manuel d'Économie Politique*, Obras completas, vol. 7, 4ª ed., Librairie Droz, Ginebra.

Pigou, A. C. (1920): *The Economics of Welfare*, Macmillan, Londres, 1929 [*La economía del bienestar*, Fondo de Cultura Económica, México, 1973].

Rawls, J. (1971): *A Theory of Justice*, Harvard U. P., Cambridge (Mass.) [*Teoría de la justicia*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1978].

Rees, R. (1976): *Public Enterprise Economics*, Londres: Weidenfeld & Nicolson, y London School of Economics [*Teoría económica de la empresa pública*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales, 1979].

Ricardo, D. (1817): *Principios de Economía Política y Tributación*, Ayuso, Madrid, ed. M. Román, 1973.

Robbins, L. C. (1932): *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, MacMillan, Londres, 1935, 2ª ed. [*Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1980].

Rubin, I. I. (1923): *Ensayo sobre la teoría marxista del valor,* Pasado y Presente, Buenos Aires, 1974.

Samuelson, P. A. (1938): "A note on the pure theory of consumer's behaviour", *Economica*, NS 5: 61-71 ["Una nota sobre la teoría pura de la conducta del consumidor", *Información Comercial Española*, n. 451, marzo 1971].

Samuelson, P. A. (1942): "Constancy of the marginal utility of money", en O. Lange *et al.*, eds.: *Studies in Mathematical Economics and Econometrics, in Honor of Henry Schultz*, Chicago: University of Chicago Press.

Samuelson, P. A. (1947): *Foundations of Economic Analysis*, Harvard University Press, Cambridge, Mass. [enlarged edition, 1983].

Samuelson, P. A. (1951): "Abstract of a theorem concerning substituabilityon open Leontief models", en Koopmans, Tjalling C. (ed., 1951): *Activity Analysis of Allocation and Production*, New York, Wiley, pp. 142-6.

Samuelson, P. A. (1980): *Economía*, McGraw-Hill, Madrid, 1983 (1Ì^{a} edición).

Sánchez Molinero, J. M.; R. de Santiago Hernando (1998): *Utilidad y bienestar. Una historia de las ideas sobre utilidad y bienestar social*, Madrid: Síntesis.

Semmler, W. (1984): "On the classical theory of competition, value and prices of production", *Australian Economic Papers*, junio, pp. 130-150.

Sen, A. (1991): "Rational behaviour", *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, eds. J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, Macmillan, Londres, vol. 4, pp. 68-76.

Shaikh, A. (1980): "Marxian Competition versus Perfect Competition: Further Comments on the So-called Choice of Technique", *Cambridge Journal of Economics*, 4 (1), pp. 75-83.

Sher, W.; R. Pinola (1980): *Teoría microeconómica. Una síntesis de la teoría clásica y el enfoque moderno*, Alianza, Madrid, 1989.

Simon, H. (1957): *Models of Man*, New York: Wiley.

Smith, A. (1759): *The Theory of Moral Sentiments*, Liberty Classics, Nueva York, 1969 [*Teoría de los sentimientos morales*, Fondo de Cultura Económica, México, 1967 (selección)].

Smith, A. (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations,* ed. by R.H. Campbell, A.S. Skinner and W.B. Todd, Oxford (Clarendon Press), 1976 [*Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México, 1980].

Smith, V. E. (1951): "The 'classicist' use of 'demand'", *Journal of Political Economy*, pp. 242-257.

Sraffa, P. (1926): "The laws of returns under competitive conditions", *Economic Journal*, XXXVI, diciembre, pp. 535-550 ["Las leyes del rendimiento en régimen de competencia", en Stigler y Boulding (ed.) (1968): *Ensayos sobre la teoría de los precios*, Aguilar, Madrid].

Stackelberg, H. von (1959): *Principios de teoría económica*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid, 3ª edición.

Stiglitz, J. E. (1993): *Economics*, Norton & Company [*Economía*, Barcelona: Ariel, 1993].

Varoufakis, Y. (1998): *Foundations of Economics. A Beginner's Companion*, London: Routledge.

Veblen, T. (1899): *The Theory of the Leisure Class: an Economic Study of the Evolution of Institutions*, Modern Library, Nueva York [*Teoría de la clase ociosa*, 4Ã^{a} edición, Fondo de Cultura Económica, México, 1966].

Walras, L. (1874): *Éléments d'Économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, Corbaz, Lausanne, 1874 (Librairie Générale de Droit et Jurisprudence, París, 1952) [édition définitive revue et augmentée par l'auteur, R. Pichon et R. Durand-Auzias, Paris, 1952][ed. española de J. Segura, Alianza, Madrid].

Walsh, V. C. (1970): *Introduction to Contemporary Microeconomics*, McGraw-Hill [*Introducción a la microeconomía contemporánea*, Vicens Vives, Barcelona, 1974].