

Sraffa: Análisis Clásico versus Marginalista

Pierangelo Garegnani

Roma

Traducción Enrique Aschieri y Guido Aschieri

1 Creo que existiría un amplio acuerdo sobre el hecho de que la contribución central de Piero Sraffa a la teoría económica radica en dos campos estrictamente relacionados. El primero, es el redescubrimiento y revalorización del enfoque sobre la distribución y los precios relativos de los <<viejos economistas clásicos desde Adam Smith a Ricardo...sumergido y olvidado desde el advenimiento del método 'marginalista'>> (Sraffa, 1960, p. v). El segundo, es la crítica al enfoque 'marginalista' de los mismos problemas¹. Menos acuerdo y, más importante, menos claridad parece existir en los elementos básicos de ese enfoque clásico que Sraffa ha traído de vuelta a la vida, y sobre el contenido de la crítica al concepto marginalista del capital que inició y estimuló. El propósito de este trabajo será tratar la primera de estas dos cuestiones².

2 Por lo tanto, este trabajo mayormente (secciones 2 y 3) se dedicará a los elementos básicos del enfoque clásico y a ciertas lecturas erróneas de ellos; frecuentes. No obstante, he considerado útil preceder a éstas con una sección de apertura menos analítica, destinada a poner de relieve lo que creo es de interés en el debate sobre el trabajo de Sraffa y de los economistas clásicos. Esta primera sección tratará de sacar a relucir de una manera intuitiva las consecuencias, para la visión adoptada sobre la economía, de la diferencia formal básica entre los enfoques moderno y clásico acerca del valor y la distribución –el protagonismo determinante atribuido a la dotación del factor en el moderno enfoque "marginalista" o "neoclásico". El estímulo para esta primera sección, de hecho, ha sido ofrecido por la oportunidad de responder a una alegación reciente, según la cual el análisis de Sraffa puede ser incluido en la teoría "neoclásica" como un "caso especial" de ésta (más adelante véase el párr. 6).

La cuestión planteada en la sección 1 será retomada y desarrollada de una manera más sistemática en las secciones restantes. La sección 2 estará concernida en el elemento básico del enfoque clásico. La primera parte se centrará en característica medular de las teorías clásicas, a

¹ Las contribuciones de Sraffa a la teoría de la empresa y al análisis de 'leyes de los rendimientos' marshallianas pueden, de hecho, ser vistas como parte de una etapa temprana de su crítica a la teoría dominante.

² Gran parte del material para el presente artículo, en realidad, proviene de un trabajo más amplio, donde también se trata la segunda de las dos cuestiones que se indican en el texto.

saber, el tipo de explicación que se da para la división del producto entre salarios y beneficios. La segunda parte delinea las implicaciones de esa explicación para la estructura analítica de la teoría clásica. Esta estructura se caracteriza por etapas lógicas 'separadas' y es profundamente diferente de la determinación "simultánea" de la distribución, el producto y los precios que encontramos en las teorías 'neoclásicas' (véase a continuación en el párrafo 3 acerca del uso del término 'neoclásico'). Por último, en la sección 3, utilizaré los argumentos de las dos secciones anteriores para clarificar sobre las lecturas incorrectas de la obra de Sraffa. Estas malas lecturas parecen centrarse en: (a) el papel desempeñado por las preferencias del consumidor y la demanda de bienes en la determinación de sus producciones, (b) la pretendida necesidad del supuesto de rendimientos constantes a escala para el validez del análisis de *Producción de Mercancías*, y, finalmente, (c), el significado radicalmente diferente que tiene para los modernos la demanda y la oferta respecto de aquel de los economistas clásicos y Sraffa. También analizaré brevemente el significado y las implicaciones del sistema estándar de Sraffa.

1 *Las teorías clásicas y 'neoclásicas'*

I El análisis de Sraffa, ¿un 'caso especial' de la teoría neoclásica?

3 La afirmación de que Sraffa se refiere a un caso especial de la teoría neoclásica ha sido recientemente enunciada en Hahn (1982b), donde, utilizando la *Producción de Mercancías* de Sraffa como su principal referencia de lo que se entiende por 'teoría neoricardiana', escribe: 'No hay proposición neoricardiana correcta que no esté contenida en el conjunto de proposiciones generadas por la ortodoxia' (p. 353). En particular, sostiene que el análisis de Sraffa constituye el caso especial de la 'teoría neoclásica' cuando se trata de una tasa uniforme de retorno sobre el precio de oferta de los bienes de capital (Hahn, 1982b, pp. 363-4, 368)³.

Con el fin de examinar esta afirmación primero debemos tratar de ser claros sobre lo que entendemos, de un lado, por "ortodoxia" o "teoría neoclásica", y del otro por teoría 'neoricardiana'. En su artículo, Hahn define la teoría neoclásica como sigue:

Voy a denominar a una teoría como neoclásica si: a) una economía está completamente descrita por las preferencias y dotaciones de los agentes y por los equipos para producción de las empresas; b) todos los agentes tratan precios paramétricos (competencia perfecta) y c) todos los agentes son

³ No me preocupa aquí examinar algunas dificultades en el tratamiento de Hahn de tal tasa uniforme de ganancia.

racionales y [a los] precios dados emprenderán la acción (o conjunto de acciones) de entre las que disponen que mejor les resulte teniendo en cuenta sus preferencias. (Las empresas prefieren más beneficios a menos.)

(Hahn, 1982b, p. 354)

Sin embargo, de los tres elementos que Hahn incluye en esta definición, parece que sólo el elemento (a) cuenta para la distinción entre las dos teorías. El elemento (c), la racionalidad en el sentido que fue especificada, es un terreno común para la teoría neoclásica y para lo que Hahn llama 'neoricardianismo', pero de hecho es, como voy a argumentar, el enfoque de los viejos economistas clásicos⁴. El elemento (b) también es irrelevante, ya que la formulación básica de ambas teorías se refiere a las condiciones de libre competencia y, por otro lado, ambas parecen capaces de tratar con los que generalmente se entienden como casos no competitivos.

4 Podemos, entonces, centrarnos solo en el elemento (a). Al decir que 'la economía está completamente descrita por las preferencias y dotaciones de los agentes y por los equipos para producción de las empresas', Hahn claramente quiere decir que dadas

(i) las preferencias de los agentes como consumidores,

(ii) las 'dotaciones' de los factores de producción,

(iii) las condiciones técnicas de producción,

la teoría determina el correspondiente conjunto, o conjuntos, de los precios y de las producciones de equilibrio.

Las fuerzas que son supuestas para que se determine la (única o múltiple) posición de equilibrio son las bien conocidas demanda y oferta, como son entendidas en la teoría. La elección de los individuos entre bienes de consumo y la existencia de métodos alternativos de producción para cada producto haría posible la 'sustitución' por el factor que se está

⁴ La maximización de los beneficios empresariales (minimización de costos) llevada a cabo por una empresa individual que enfrenta el precio como dado, no debe ser confundida con cualquier maximización de la satisfacción que se puede obtener a partir de cantidades dadas de factores de producción. Mientras que la primera proposición es común a ambas teorías, la segunda es específica de la teoría neoclásica, dependiendo para llevarla a cabo de la idea de una completa utilización de la dotación dada del factor. En esta conexión podemos observar como la frecuente referencia a Adam Smith como el creador de la 'teoría de asignación' moderna, de la cual la segunda proposición citada arriba constituiría evidentemente una parte esencial (véase, por ejemplo, Arrow y Hahn, 1971, pp. 1-2), resulta ser engañosa. Lo que Smith argumentó con su premisa de la 'mano invisible' fue únicamente el 'modo en el que la división del trabajo tiende a mantenerse en equilibrio por el mecanismo de los precios relativos' (véase, Robbins, 1935, p. 68) -que es la tendencia espontánea a ajustar las producciones a las cantidades demandadas a los precios naturales respectivos o 'demandas efectivas' (sobre este concepto, véase el párr. 28 infra). Por lo tanto, el argumento de Smith se refiere a las *proporciones* de las producciones, y se diferencia de cualquier 'maximización' de las producciones o satisfacciones, de las que trata la teoría moderna.

convirtiéndose en más barato respecto de los restantes en la economía en su conjunto. De hecho, una remuneración más baja del factor implicaría:

- (a) un menor precio relativo de los bienes de consumo que requieren el factor en una mayor proporción y, por consiguiente, como resultado del análisis del equilibrio del consumidor, una producción más alta en términos relativos de estos bienes⁵ y un empleo proporcional mayor del factor en cuestión en la economía en su conjunto;
- (b) la adopción en varias líneas de producción de métodos que requieren una mayor proporción de ese factor.

Esta relación inversa entre la cantidad en que el factor es empleado y su tasa de remuneración -dadas las cantidades empleadas de los otros factores- se expresa como la 'función de la demanda' para el factor, que, cuando se combina con su dotación (o la función de oferta basada sobre tal dotación), determinaría el precio del factor por medio del equilibrio de la oferta y la demanda asociadas. Simultáneamente, los precios de equilibrio de todos los demás servicios de los factores, en los cuales un mecanismo similar podría estar operando, podrían también ser determinados, junto con los precios de equilibrio y producciones para todos los bienes. (El concepto aquí utilizado de la función de demanda de servicio de un factor es, asimismo, el que subyace en la formulación de equilibrio general de la teoría: para una definición de este concepto véase, por ejemplo, Garegnani, 1978a, p 346n.).

Esta forma decreciente de las funciones de demanda de factores, de hecho, fue tradicionalmente supuesta para garantizar la unicidad y la estabilidad del equilibrio en cuestión y por lo tanto proporcionar un mecanismo de validación de la oferta y la demanda postulado en la teoría. Ahora, esta forma declinante descansaba a su turno sobre la forma declinante de las funciones del producto marginal o sus equivalentes (que abarca también el caso de un número finito de métodos alternativos) y de las funciones de utilidad marginal o sus equivalentes. De ahí el papel fundamental de la noción de 'margen' en estas teorías como la expresión de la posibilidad de sustituir (es decir, ya sea directamente o, en última instancia, entre los factores de la producción). Por eso, también, la razón de referirse a estas teorías como 'marginal' o

⁵ Por ejemplo, supongamos una economía con sólo dos factores, trabajo homogéneo y tierra homogénea, y dos bienes de consumo, 'cereal' y 'ropa', tal que el cereal requiere más tierra con relación al trabajo que la ropa con el fin de ser producido. Cualquier caída de la renta de la tierra en términos de uno u otro producto bajaría el precio relativo del cereal. El análisis de las preferencias del consumidor permitiría, entonces, concluir que, en general, la producción de cereal aumentaría en términos relativos. Una mayor proporción de la mano de obra disponible se utilizará entonces para producir cereal, con el consiguiente aumento en el total de tierra que los empresarios desearían emplear dada una cantidad de trabajo.

'marginalista', cualesquiera fueren las herramientas matemáticas específicas mediante las cuales la posibilidad de sustitución se analiza. (En general prefiero el término 'marginal' y 'marginalista' para tales teorías⁶. Sin embargo, el significado del texto no se vería afectada si estos adjetivos fueran reemplazados por el adjetivo 'neoclásico').

5 En consecuencia, si las proposiciones de Sraffa están contenidas en una 'ortodoxia', que como dice Hahn tiene la dotación de factores entre sus datos, tal *datum* debe estar presente también en *Producción de Mercancías*. Pero, ¿cómo puede Hahn rastrearlo, si precisamente ese *datum* no está ahí?

6 Hahn intenta hacerlo cuando introduce un modelo simplificado de la 'teoría neoclásica' que involucra dos productos -trigo y cebada- cada uno de los cuales es a la vez un bien de capital y un bien de consumo. Afirma que, a fin de obtener la tasa uniforme de retorno de Sraffa de los dos bienes de capital, las dotaciones iniciales de trigo y cebada deben guardar *cierta determinada proporción* entre sí, porque 'No puede ser parte de la doctrina de Sraffa el estar desinteresados de si hay suficiente...trigo y cebada para satisfacer la demanda' (Hahn, 1982b, p 365; cursivas nuestras). En otras palabras, a Hahn le resulta inconcebible que la simple respuesta a la pregunta que plantea en ese pasaje pudiera ser:

Sí, se puede, y es, parte de la doctrina de Sraffa que la distribución y los precios normales *no* requieran dotaciones iniciales de trigo y cebada para su determinación.

Claramente, Hahn aquí ha generado su pregunta. *Supone*, y no prueba, que lo que constituye un rasgo característico de la teoría 'neoclásica' por su propia definición de la misma - el papel determinante de la dotación de factores- está presente en el análisis de Sraffa. En esa medida ha *supuesto* lo que pretendía demostrar, a saber, que el análisis de Sraffa es un 'caso especial' de la teoría neoclásica.

Como nos dice Sraffa en su Prefacio⁷, su punto de vista es el de 'los viejos economistas clásicos desde Adam Smith a Ricardo ', y, como veremos más adelante, este punto de vista no atribuye un papel determinante a la 'la dotación de los agentes'. Por lo tanto, su análisis difícilmente pueda ser un 'caso especial' de la teoría 'neoclásica', puesto que ciertamente *no se fundamenta* sobre semejante protagonismo.

⁶ Para las razones que favorecen esta elección ver, por ejemplo, Aspromourgos (1986).

⁷ El pasaje de Hahn que cité más arriba comienza: 'Quiero hacer hincapié en que esta cuestión [el papel de las dotaciones en la determinación de la distribución] debe ser enfrentada, sea o no un neoricardiano', y continúa 'aunque Sraffa no considere este asunto'. Se pasa por alto aquí que la pregunta puede ser enfrentada de una manera distinta a la que los teóricos modernos se han acostumbrado.

7 Esta independencia entre la distribución y la dotación de los factores en Sraffa puede, sin embargo, sorprender a muchos lectores quienes por la teoría recibida pueden inclinarse a compartir la creencia del profesor Hahn que 'ésta no puede ser la doctrina' de nadie para determinar la distribución sin hacer referencia a la dotación de los factores⁸. Por lo tanto, puede ser útil aquí comenzar de una manera preliminar, intuitiva, por el cuestionamiento de esa tendencia a ver en la demanda y oferta una explicación de la distribución como reflejo inmediato de los hechos. Voy a hacer esto en el resto de esta sección alistando un volteriano Cándido, y pidiendo al lector compartir un rato la tendencia irrefrenable de ese carácter para comparar lo que él dice, con lo él que puede ver.

8 De hecho, parece que, Cándido, vuelto economista, no es arriado fácilmente por la observación hacia las conclusiones de la teoría moderna. Cándido podría empezar por darse cuenta de la presencia en general, en una economía de mercado, del fenómeno de la desocupación laboral, a veces, una cantidad considerable de desempleo laboral, un fenómeno que es *prima facie* de compatibilidad dudosa con la teoría moderna, ya que, como Cándido rápido subrayaría, los salarios en ninguna parte muestran la tendencia a caer a cero.

En cuanto a la posible contra-observación de que la experiencia demuestra que en el largo plazo hay algún tipo coincidencia aproximada entre los empleos laborales y la búsqueda de tales empleos, Cándido, por supuesto, podría retrucar que es de esperar tal coincidencia aproximada, en la medida en que los trabajadores no pueden vivir del aire. Esa coincidencia aproximada puede de hecho ser el resultado de que la mano de obra en busca de empleo se adapta a las oportunidades de empleo en lugar de a la inversa, así la 'dotación' de trabajo resulta ser determinada en lugar de ser una magnitud determinante del sistema. Cándido, incluso, podría traer a colación fácilmente las masivas emigraciones de trabajadores entre países que han acompañado de manera constante el desarrollo económico de las economías de mercado en los dos últimos siglos. Puede también, de manera más sutil, y aún más importante, puntualizar la adaptación implícita al llamado 'dualismo' de muchas economías, en el que un sector utilizando técnicas avanzadas coexiste con sectores que utilizan los métodos tradicionales, los que proporcionan ingresos muy inferiores a los productores y va liberando mano de obra en sintonía con las necesidades del sector avanzado.

⁸ Actualmente, algunos autores admiten que la distribución en la economía puede tener que ser explicada por condiciones distintas del equilibrio entre las fuerzas de la oferta y la demanda (véase, por ejemplo, la teoría contemporánea del 'desequilibrio'). Aquí, sin embargo, antes que nada las fuerzas de la oferta y la demanda siguen constituyendo la base de la explicación -con la adición de que otras fuerzas impiden a las primeras alcanzar el equilibrio. (Véase también el párrafo. 9 a continuación).

9 Sin embargo, aquí Cándido ¿no está siendo demasiado inocente? ¿No es éste el caso en el que mucho trabajo se ha hecho, sobre todo recientemente (véase el párrafo 18 infra), para reconciliar el desempleo con la teoría recibida, recurriendo en particular a diversos tipos de 'rigideces' salariales? Asimismo, ¿no ha mostrado la teoría neoclásica que puede permitir el desempleo laboral y por alguna determinación 'institucional' o 'convencional' de los salarios, con 'dotaciones', y, en particular, las dotaciones no laborales, determinar las producciones y el desempleo del trabajo, en lugar del salario real?

A esto Cándido podría responder que esa observación no parece conducir naturalmente a esta segunda posición, menos vulnerable, -donde la teoría 'neoclásica' vierte algunos de sus más tempranos colores característicos- más de lo que condujo naturalmente a la primera. Esta segunda posición gira sobre el hecho de atribuirle un protagonismo determinante a las dotaciones no laborales, y en particular a los stocks de capital, de los cuales dependerían tanto el empleo como las producciones. Ahora, la magnitud de la dotación de capital parece, si cabe, aún más susceptible de adaptarse a su empleo de lo que lo es la magnitud de la fuerza de trabajo. De hecho, esto le podría parecer a Cándido que, dentro de la probable interacción múltiple que existe entre las producciones y los stocks de capital, la magnitud de los stocks de capital puede ajustar las producciones, al menos tan bien como las producciones siempre es probable que ajusten a los stocks de capital. Cándido puede recordar que esto, de hecho, ha sido argumentado en la teoría económica relativamente reciente y por un economista famoso. En el capítulo 16 de la Teoría General, Keynes, de hecho, ha escrito que si para una tasa de interés cero o cercana a cero persistiera una tendencia al ahorro neto correspondiente al ingreso de pleno empleo, entonces inevitablemente 'el stock de capital y el nivel de empleo tendrán que reducirse hasta que la comunidad llegue a ser tan pobre que el ahorro agregado se ha convertido en cero' (Keynes, 1936a, p. 217).

En otras palabras, Cándido descifra que la caída de la producción debida a la demanda agregada deficiente puede causar una reducción del stock de capital hasta que éste se ajusta a la producción agregada más baja. Aquí, entonces, se encuentra el nivel de la demanda agregada y el producto que determina el nivel del stock de capital. Así, la 'dotación' (esta vez, la dotación de *capital*) es determinada por la producción en lugar de determinar a ésta, contrariamente a lo que (en el párrafo citado líneas más arriba) Hahn daba a entender que tenía que ser parte de cualquier teoría⁹.

⁹ En la teoría neoclásica, incluso en los estados de equilibrio 'estacionario' o 'crecimiento equilibrado', donde los stocks de capital son magnitudes que se determinan, la determinación de los precios por la demanda y la oferta implica que los niveles del producto continúan siendo magnitudes que se

10 Si la observación desprejuiciada podría no ayudar a Cándido en pos de validar las certidumbres de Hahn, apropiadamente Hahn podría afirmar que la observación, aunque desprejuiciada, puede ser superficial. ¿No fue sino el resultado de un siglo y medio de análisis post-ricardiano el arribar a la explicación marginalista de la distribución o la producción por funciones de oferta y demanda de factores y por las 'dotaciones de los agentes' asociadas? ¿Acaso, no es entonces que el análisis sistemático ha sacado a la luz otros elementos, menos visibles en lo inmediato que, para utilizar la famosa distinción de Marx, van en contra de las 'apariencias', en el que se ha basado de lejos nuestro Cándido hasta ahora?

La respuesta de Cándido a esto, sin embargo, puede ser fácilmente imaginada, dada la situación teórica de hoy. Podría fácilmente acordar que la teoría neoclásica no fue el resultado de la observación directa tanto de las funciones de demanda de factores como de la flexibilidad de los salarios y otras remuneraciones, capaces de conducir a la plena utilización de cualquiera de esos factores. Por el contrario, fácilmente podría acordar que la relación inversa entre la remuneración y la cantidad empleada de cada factor, en la que se asientan aquellas funciones de demanda, fue el resultado de la deducción lógica pura a partir de los casos de la elección del productor entre métodos alternativos de producción y de la elección del consumidor entre bienes (párr. 4 supra). Igualmente, también acordaría que las dudas que ha planteado, no se refieren a esos hechos, y en sí mismas no son concluyentes. Sin embargo, añadiría rápidamente que ciertamente no es del lado puramente *lógico* que la teoría puede demostrar ser fuerte hoy – como desde siempre. ¿No ha pugnado en las últimas décadas que esas deducciones lógicas eran defectuosas tan pronto como la división del producto social entre salarios y beneficios entra en juego? Y -podría Cándido preguntar- ¿dónde están los otros elementos, menos visibles, indicados por el análisis puro, que respaldan a las convicciones de Hahn?

11 Ahora es momento de dejar a Cándido -aunque las dudas planteadas por su observación razonada podrán, creo, encontrar la confirmación mientras el argumento avanza. De hecho, como ya se ha mencionado, los viejos economistas clásicos hasta Ricardo -el ejemplo histórico de tal observación razonada - no se habían dirigido, ya sea por hechos directos o por deducción, a la moderna teoría de la distribución basada en la demanda y la oferta. La 'teoría del fondo salarial', a la que, probablemente, debamos recurrir para encontrar el comienzo del análisis moderno de la demanda y la oferta de salarios, fue un desarrollo posterior, característico de tiempos políticamente más alborotados, cuando los intereses prácticos pueden haber interferido con la investigación objetiva (ver Cannan, 1967, p. 207; Bharadwaj, 1983, pp. 60-8).

determinan, en lugar de determinantes -los determinantes últimos son las preferencias individuales que rigen la acumulación de capital y por lo tanto la (variable) dotación de capital.

Ahora tengo que respaldar y desarrollar mi afirmación de que los economistas clásicos y Sraffa no explicaron la distribución por medio de la demanda y la oferta y por eso no tenían necesidad de introducir la dotación de los factores entre sus datos.

2 El enfoque clásico sobre distribución y precios relativos

II Salarios

12 Dije que Sraffa no tenía necesidad de hacer referencia a la dotación de los factores ya que el punto de vista que adoptaba era el de <<los viejos economistas clásicos desde Adam Smith hasta Ricardo [que] ha sido sumergido y olvidado desde el advenimiento del método 'marginal'>> (Sraffa , 1960, p. v). Es el punto de vista que dominó el primer siglo de pensamiento económico sistemático a partir de los fisiócratas -y fue un proceso lento y laborioso que duro medio siglo el que finalmente llevó a las teorías 'marginalistas' a ser dominantes.

Como los anteriores párrafos 8-10 pueden haber sugerido, la explicación de la división del producto entre salarios y beneficios por medio del equilibrio entre la demanda y la oferta es donde la insatisfacción con la teoría de la corriente principal sobre la distribución ha puesto el foco. No es sólo que la llamada 'controversia sobre la reversión' incide allí¹⁰; también es que, independientemente de la controversia, hay cada vez mayor conciencia de y preocupación con el contraste entre la teoría y fenómenos como los que he mencionado en la sección 1 (véase el párr. 8 supra). Ahora, resulta suficientemente significativo que sea en la teoría de los salarios sobre la que tenemos que trazar la diferencia básica entre los puntos de vista moderno y clásico.

En las teorías clásicas no encontramos ninguna idea de la distribución determinada por la 'sustitución' entre los factores de producción como vimos en el párr. 4. La idea básica implícita en estas teorías puede describirse más bien como una explicación acerca del salario real¹¹, en la que los elementos institucionales y tradicionales desempeñan un papel central, ya que determinan en gran medida la *actual* posición de los grupos involucrados en la negociación,

¹⁰ Esa controversia gira esencialmente sobre la legitimidad de avizorar una demanda de pendiente negativa para la mano de obra (o para el 'capital', es decir la inversión) y, por lo tanto, al igual que la más amplia 'controversia sobre el capital' de la que constituye un foco principal, remite a la validez de la explicación moderna de la distribución entre salarios y beneficios. (Estas cuestiones se tratarán en el trabajo integral mencionado en el párr. 1, n. 2.)

¹¹ Estoy siguiendo los autores clásicos en el supuesto de una persistencia suficiente de la relación entre los salarios normales para el trabajo de diferentes calidades, lo que permite que utilicemos esas relaciones para hacer homogénea la mano de obra, y para referirse a una sola tasa de salario real (ver Garegnani, 1984, p. 293, n5).

mientras que al mismo tiempo expresa la posición de esos mismos grupos en la negociación efectuadas en el *pasado*. Parece ser, en la medida en que puedan afectar a esa posición de negociación, que factores como la velocidad de acumulación de capital y el crecimiento de la población -acentuado a menudo en las interpretaciones modernas de los economistas clásicos como elementos primitivos del análisis moderno de la demanda y de oferta (cf. Garegnani, 1983, p. 311)- para esos economistas pueden afectar los salarios.

No puedo entrar en un examen detallado de las teorías clásicas de los salarios -un tema al que espero poder volver en un futuro no muy lejano. Sin embargo, dado que el punto de vista adoptado aquí sobre esas teorías se diferencia de algunas interpretaciones actuales, debo tratar de aclararlo y fundamentarlo, aunque sea brevemente.

13 Un punto de partida conveniente para comprender el contraste entre las teorías clásicas y modernas de los salarios se encuentra en que los autores clásicos no tuvieron dificultad en admitir la posibilidad de desempleo laboral en las posiciones de la economía correspondiente a las tasas normales o 'naturales' de salarios y beneficios. Esto es verdad para Adam Smith en la *Riqueza de las Naciones*¹² y es igualmente cierto para los otros economistas clásicos tempranos¹³ - en particular para Ricardo, quien en su famoso capítulo XXX de sus *Principios*, vio la posibilidad de que la introducción de la maquinaria se traduciría en paro laboral permanente¹⁴.

14 Este límite del desempleo del trabajo a largo plazo plantea de inmediato una pregunta para el economista moderno: ¿qué pasa con los salarios competitivos en una situación así? ¿No tenderán a caer indefinidamente siempre y cuando persiste el desempleo?, y si no, ¿por qué? Con el fin de entender el tipo de respuesta que los economistas clásicos dieron implícitamente a esta pregunta, hay que partir de un hecho importante. Esto es que no encontramos en los autores la idea descrita en el párrafo 4 de más arriba, de que una caída suficiente del salario real

¹² Así, por ejemplo, Adam Smith escribía con referencia al 'declinante estado de la sociedad': la competencia por el empleo sería tan grande...como para reducir los salarios de la mano de obra para la subsistencia más miserable y estrecha del trabajador. *Muchos no ballarían en que trabajar, aún bajo tan duras condiciones*, pero podría morir de hambre o ser impulsado a buscar una subsistencia, ya sea por la mendicidad o por la perpetración de las mayores barbaridades.

(Smith, [1776] 1960, Bk I, cap VIII;... Vol 1, p 64; cursivas nuestras).

Ver también Hollander, quien señala (1973a, p. 193) la preocupación de Smith por la capacidad de generación de empleo de distintos tipos de inversión, y subraya que 'es común que los escritores del siglo 18 supongan la existencia de una reserva de mano de obra desempleada o subempleada'(Hollander, 1973a, pág. 245).

¹³ Como señalé en la sección 1 (párr. 11), la situación parece haber cambiado muy rápidamente a *este* respecto en el período inmediata posterior a la muerte de Ricardo, con la teoría del fondo de salarios de McCulloch (ver Cannan, 1967, pp. 206-7 y Bharadwaj, 1983, pp. 60-8). También es interesante observar que mientras la superficialidad de la teoría del fondo de salarios es hoy en día generalmente reconocida, la idea que parece haber originado, la de un salario de 'pleno empleo', se ha conservado a través de la teoría marginalista.

¹⁴ Ricardo (1951-1973), vol. 1, p. 390. El desempleo era permanente en el sentido de que su eliminación podría resultar sólo de una mayor acumulación o de una disminución de la población (véase el párr. 14).

conduciría al pleno empleo de la mano de obra a través de la sustitución de factores. Tasas salariales más bajas podrían reducir el desempleo en el tiempo, en todo caso, principalmente a través de la acumulación más rápida asociada con mayores beneficios, o por medio de un crecimiento más lento de la población¹⁵.

Ahora, el hecho de que estos autores no vieran a la disminución del salario real como capaz de eliminar el desempleo es importante, ya que los prevenía de pensar en la libre competencia que implica un descenso *indefinido* del salario en tanto persista el desempleo laboral. Tal descenso indefinido del salario podría haberlos llevado a la conclusión absurda de salarios tendiendo a cero en una condición -de desempleo laboral persistente- reconocida como frecuente o incluso normal. En vez de eso, esto los llevó a una concepción diferente de la libre competencia. En el mercado de trabajo la concepción era que, dado cualquier momento dado y dada cualquier economía, hay un *mínimo* por debajo del cual los salarios no pueden caer en condiciones normales de competencia. En palabras de Adam Smith: ‘... hay una cierta tasa por debajo de la cual parece imposible que se reduzcan, para cualquier lapso de tiempo, los salarios ordinarios, incluso de las especies de mano de obra más baja’ (Smith, [1776] 1960, Libro. I, cap. VIII, vol. 1, p. 60)¹⁶.

15 Esta idea de un mínimo por debajo del cual los salarios no pueden caer, a pesar de las condiciones de competencia, a decir verdad, ha dejado muy perplejo hasta el más atento de los intérpretes modernos. Parecía difícil de conciliar con otra idea básica de Smith acerca de la tendencia de los salarios de ir hacia un nivel de subsistencia determinado socialmente como resultado de la 'ventaja' que los empleadores tienen con respecto a los trabajadores en la negociación salarial¹⁷. Y, sobre todo, parecía difícil de conciliar *estas dos* ideas con la libre

¹⁵ He señalado en otra parte (Garegnani, 1970a, p 527.) cómo este contraste entre autores clásicos y teóricos posteriores sobre el desempleo persistente encuentra una expresión interesante en la crítica de Wicksell de la posición de Ricardo sobre los efectos de la introducción de la ‘máquina’. Según Wicksell, Ricardo habría ignorado la caída de los salarios, y la consiguiente tendencia a regresar al pleno empleo de la mano de obra con salarios más bajos pero con un producto social más alto (Wicksell, 1934, p. 137). Lo que se olvida Wicksell es que no se encuentra en Ricardo tal idea de que la cantidad de trabajo demandada y empleada se incrementa regularmente cuando el salario cae.

¹⁶ El pasaje continúa como sigue:

Un hombre debe vivir siempre por su trabajo y su salario debe ser siempre suficiente para mantenerlo. Tiene que, incluso, en la mayoría de ocasiones ser un poco más, de lo contrario sería imposible para él mantener una familia y la carrera de tales obreros no podían durar más allá de la primera generación. Para el problema de la población a la que Smith se refiere aquí, ver nota 19 a continuación.

¹⁷ Así, en su conocido estudio de las teorías clásicas de distribución Edwin Cannan escribió, refiriéndose a la 'ventaja' en la negociación que Smith atribuye a los "amos":

si el acuerdo entre los amos tiene el poder que se les acredita de deprimir los salarios, ¿por qué deberían dejar a los trabajadores con lo suficiente para mantener a una familia? Sin duda, si no lo hicieran, entonces 'la carrera de estos trabajadores podría no ir más allá de la primera generación': pero ¿por qué deberían los amos de la presente generación estar preocupados acerca de eso?...Que el propio Adam Smith sintió que su doctrina era más bien débil en este punto, lo podemos inferir a partir de la

competencia que Adam Smith parecía suponer en sentido contrario en el mercado de trabajo (por ejemplo, con respecto a la tendencia a la uniformidad del nivel de los salarios para la misma calidad de mano de obra en todos los oficios)¹⁸. En cualquier caso, a mi juicio, estas perplejidades son sólo el resultado de los hábitos engendrados por pensar en términos de *funciones* de demanda y oferta, lo cual le era por completo ajeno a los viejos economistas clásicos.

16 Con el fin de entender este punto básico, podemos empezar por considerar más de cerca la 'ventaja' que Smith vio que los empleadores tenían respecto de los trabajadores. Además de varios elementos, entre ellos la capacidad de 'aguantar más' en las disputas salariales que los trabajadores, Adam Smith escribe que los empleadores están 'siempre y en todas partes en una

importancia que da al hecho irrelevante de que los salarios suficientes para sostener una familia como requisito para mantener la población son los más bajos consistentes con la condición humana. (Cannan, 1967, p. 185).

En su perceptivo artículo 'La teoría ricardiana de la distribución', Frank Knight objeta el mismo pasaje de Smith: "ya que los trabajadores no son en realidad esclavos por herencia, no hay ninguna razón por la cual los empresarios individuales deban proporcionar al trabajador el mantenimiento de una familia' (Knight, 1956, p 81n).

Samuel Hollander menciona la dificultad y postula una 'decisión arbitraria' de los empleadores organizados monopsómicamente que elegirían actuar de acuerdo con la 'condición humana' (Hollander, 1973a, p. 185n).

¹⁸ Así, por ejemplo, Knight (1956) se refiere al análisis de Adam Smith (que ve correctamente como común a Ricardo y los otros viejos escritores clásicos ingleses) y, en particular, a la creencia de Smith en la 'ventaja' que los 'amos' tienen cuando negocian salarios, en el sentido de "que el empresario-capitalista hace la prorrata al arbitrio...de la voluntad' (Knight, 1956, p. 81), implicando esto 'la ausencia de cualquier mecanismo impersonal de mercado para la fijación competitiva de los salarios' (ibid., p. 80).

Knight parece desconcertado al no encontrar en esos autores el análisis moderno en términos de funciones de demanda y oferta, al cual identifica claramente con el 'mecanismo impersonal de mercado para la fijación competitiva'. Encuentra esto contrastante con otros aspectos del análisis de los salarios por parte de los autores clásicos, y, en particular, con lo que ve como la idea de que "los salarios son controlados por un 'nivel de vida' a través de la tendencia de la población a aumentar o disminuir conforme estén por encima o por debajo de los 'requerimientos psicológicos' de los trabajadores" (ibid., p. v).

El mismo contraste es percibido por Samuel Hollander, que intenta tratar con éste al distinguir en Smith dos teorías bastante separadas de los salarios. La primera es aplicable sólo a una situación estacionaria, donde por razones de otro modo inexplicables, Smith contemplaría una 'ruptura de los procesos competitivos en el mercado laboral', y el segundo es aplicable al caso de una sociedad progresiva o declinante, donde los procesos competitivos la harían volver a ese estado (Hollander, 1973a, pp. 185-6).

Sin embargo, a mi juicio, este contraste entre un salario determinado por la competencia y el salario dependiente de la posición en la negociación de las partes involucradas, comienza a desaparecer tan pronto como dejamos de identificar la competencia con la interacción de las funciones de oferta y demanda y lo observamos como una fuerza actuando dentro de un conjunto de convenciones universalmente compartidas en esa sociedad. En particular, el contraste entre un salario determinado sobre la base de las velocidades de acumulación y del crecimiento de la población y un salario dependiente de la posición relativa de negociación, parece deberse al pensamiento de los elementos anteriores en términos de las funciones de oferta y demanda para incrementos del empleo laboral a lo largo de las líneas del llamado "modelo canónico clásico" (ver Garegnani, 1983, p. 311), en lugar de verlos como factores (tal vez, con Ricardo, los principales factores) que afectan a la posición relativa de los dos clases, y, por lo tanto, el nivel del salario normal, alrededor del cual actúa la competencia.

suerte de combinación tácita, pero constante y uniforme' para no aumentar los salarios. De particular interés para nuestro propósito aquí es la manera en la que Smith contempla que opera una combinación 'tácita' de este tipo. Escribe: "violar esta combinación resulta en todas partes una acción de lo más impopular, y en cierto modo un reproche a un amo entre sus vecinos y pares' (Smith, [1776] 1960, Bk I, cap VIII, vol. 1, p. 59), donde las convenciones sociales y las sanciones sociales unidas a su violación, se observa que son la esencia de ese comportamiento. A mi juicio, sería incorrecto describir el comportamiento aquí previsto por Smith como monopolístico. Esto es indicado por el hecho de que es a este comportamiento que refiere Adam Smith su teoría general, que parece ser competitivo con respecto a la distribución, no menos que con respecto a los precios de los productos (señalemos también el adjetivo 'tácito' que insertó en la combinación de palabras).

Si ahora retornamos de los límites de un *aumento* en la tasa de salario y volvemos a mi pregunta original de los límites de una *caída* del salario, parece natural suponer que una restricción similar basada en las sanciones y las convenciones sociales actuaría siempre con más fuerza en los trabajadores, y los prevendría de reducciones de los salarios por debajo del mínimo que es sostenible, para que resulten compatibles con 'la condición humana', para usar la propia expresión de Adam Smith. E incluso si el trabajador individual, especialmente en tiempos de Smith, podría estar tan desesperado como para ofrecer su mano de obra a niveles incompatibles con el nivel de vida aceptado 'entre sus vecinos y pares'¹⁹, ¿No está claro que alguna tal restricción podría actuar también entre los empleadores? La idea de la 'condición humana'²⁰ es sin duda algo que Adam Smith supone que cada empleador comparte con el resto de la comunidad, y que, en cualquier caso, no puede violar sin exponerse a dificultades y sanciones, tanto dentro como fuera de su propia empresa²¹. De hecho, los hábitos, las convenciones o las instituciones a las que aquí se hace referencia, las que establecen un límite inferior al salario posible en cualquier sociedad y en cualquier período, parecen ser alguna cosa que cualquier comunidad que no las posea tendría ya mismo que evolucionar rápidamente para encontrar un manera de hacerlas cumplir a las personas, a fin de garantizar el mantenimiento en

¹⁹ Como lo expresó Smith:

Por cosas necesarias entiendo no sólo las materias primas que son indispensablemente necesarias para el sostenimiento de la vida, sino también cualquiera que sea la costumbre del país hace que sea indecente para las personas acreditables, incluso de la orden más bajo, no contar con ellas.

(Smith, [1776] 1960, Bk V, cap. 11, art. IV, vol. 2, pp. 351-2)

En la frase Torrens, más tarde tomada por Ricardo (1951-1973, vol. 1, p. 94), las 'cosas necesarias' para los trabajadores están determinados por aquellos 'hábitos del país...que se encuentran difíciles de alterar permanentemente 'y, por lo tanto, se convierten en 'una segunda naturaleza' (Torrens, 1815, pp. 57,58; citado en Cannan, 1967, pp. 191-3).

²⁰ Smith ([1776] 1960), Libro I, VIII, p. 86, es donde se define al salario mínimo como 'el más bajo compatible con la condición humana'.

²¹ A este respecto, véase, por ejemplo, el pasaje de Solow (1979), citado en párr. 18, infra.

el tiempo de las condiciones para un funcionamiento suficientemente ordenado de la economía y de la sociedad (lo que, por supuesto, no quiere decir que tales convenciones o instituciones puedan ser el resultado de algún procedimiento racional que conduzca a acuerdos conscientes). La legislación sobre el salario mínimo es una manifestación de esa necesidad, aunque por lo general no su expresión más importante.

17 Ahora bien, las restricciones que actúan de manera indistinta sobre trabajadores y empleadores, obligadamente son vistas por ambos, en gran parte, como *independientes de su voluntad*. Es natural, para nosotros, ver que estas restricciones no están en conflicto con el comportamiento competitivo voluntario y, por lo tanto, se apartan de todas esas reglas escritas o no escritas con las que sólo es concebible la libre competencia. Por eso sería normal para los trabajadores competir por encima de ese salario mínimo socialmente aceptado -asimismo, por ejemplo, competir de una manera que tiende a generar un salario uniforme para la misma calidad de mano de obra²². Sin embargo, no sería normal competir a fin de que se reduzca la totalidad de la estructura salarial por debajo de la correspondiente a algún nivel mínimo de vida reconocido como tal en cada momento, en cada sociedad determinada.

Lo que parece sorprendente no es tanto que estas ideas sobre el desempleo y los salarios hayan estado presentes en los economistas clásicos, sino que hayan desaparecido de la teoría posterior -para reaparecer bajo la pura fuerza de los hechos, en forma, un tanto artificial, de 'monopolios' y otras restricciones a la 'libre competencia', que se suponía iba a actuar en el mercado de trabajo²³.

En la raíz de la posición moderna parece, de hecho, desplegarse un concepto muy específico de la libre competencia en el mercado de trabajo, que, como he indicado en los párrafos 4 y 14, parece ser el producto del análisis moderno de los salarios en términos de la intersección entre las *funciones* de demanda y oferta de mano de obra, y es, de hecho, apenas distinguible de ese análisis. Sin una teoría gemela -es decir, una que nos permita postular una función de demanda de mano de obra de elasticidad negativa, suficiente para asegurar que existe algún salario real aceptable al que toda la mano de obra ofertada podría ser empleada con independencia de la etapa alcanzada por la acumulación²⁴- habría sido inconcebible identificar

²² Ver Smith ([1776] 1960), Bk. I, ch. X, vol. I, p. 117.

²³ Es interesante a este respecto la referencia de Samuel Hollander a un 'monopsomio' de empleadores en orden a dar cuenta de la teoría de los salarios de Smith (nota 17 supra).

²⁴ Sobre la relación entre las dos ideas, ver Garegnani (1983b), pp. 70 y 73. Para la diferente noción clásica de la demanda y la oferta, ver más abajo párr. 35.

la competencia en el mercado de trabajo con una tendencia del salario a caer indefinidamente al amparo de una condición que, sería entonces, reconocida como frecuente o incluso normal²⁵.

18 En efecto, hoy deberíamos estar mejor equipados que hace cincuenta, o incluso sólo veinte años atrás, para entender la apelación a los elementos convencionales e institucionales implícitos en la teoría de los salarios de Smith y, en particular, a su concepto de un salario mínimo. No es sólo que la crítica a la noción marginalista del capital ha puesto en duda a la 'gemela' de esa noción de la libre competencia. También que el éxito profundamente enraizado de la teoría de Keynes ha creado la necesidad de *explicar* la persistencia del desempleo laboral -la necesidad, esto es, de reconciliar este *hecho* con una doctrina ortodoxa para la que una suficiente flexibilidad del salario garantizaría la eliminación del desempleo. A pesar de que surge de la creencia en una teoría cuestionable, esta necesidad parece estar poco a poco abriéndose camino hacia la imposición de un redescubrimiento de justamente aquellas convenciones e instituciones que eran centrales en la teoría clásica de los salarios, y fueron ejemplificadas por el concepto de Adam Smith de un límite a la caída de los salarios.

Así, por ejemplo, Robert Solow ha escrito recientemente:

Creo que [los sentimientos acerca de la equidad y la justicia] también entran en juego como un elemento de disuasión para rebajar los salarios en un mercado laboral flojo. Los trabajadores desempleados rara vez tratan de desplazar a sus homólogos con empleo, ofreciendo trabajar por menos; y es aún más sorprendente...que los empleadores muy rara vez traten de obtener rebaja de salarios sobre la parte de sus empleados despedidos, incluso en un mercado de mano de obra comprador. Varias fuerzas pueden estar operando, pero pienso que la navaja de Occam y la observación común, en conjunto sugieren que un código de buena conducta forzado por la presión social es una de ellas.

(Solow, 1980; p. 5; véase también Solow, 1979, pp. 347-8)²⁶

²⁵ La diferencia entre las concepciones clásicas y modernas de la libre competencia puede extenderse más allá del mercado de trabajo. Baste recordar aquí a Marshall que tenía que introducir en su teoría el 'miedo de echar a perder el mercado' con el fin de tratar de reconciliar su análisis del mercado de un producto por la demanda y oferta con los hechos.

²⁶ En otra parte del artículo de Solow especifica que el 'misterio sustantivo de que los empleadores no presionen de manera más agresiva para la reducción de los salarios en un mercado comprador' debe ser respondido refiriéndose al hecho:

de que puedan temer a la reputación como un mal empleador, con el consiguiente deterioro de la moral entre los trabajadores de la empresa, reducción de la productividad, mala calidad en la mano de obra, un leve sabotaje que degenera la calidad de su personal cuando el mercado mejora y tiene que incorporar más trabajadores. (Solow, 1979, p. 347).

Es interesante notar cómo un escritor como Pigou (cuya observación de la realidad tiende a ir más allá de lo que su teoría le permitiría fácilmente) se refirió a la existencia de un salario mínimo, el nivel del

Solow está aquí tomando su apunte de otro interesante trabajo basado en las normas sociales y la noción de un "salario justo", el cual ahora es tenido en cuenta en el problema constituido por el desempleo en las teorías marginalistas. Puede que estemos comenzando a presenciar una de las instancias en las que a largo plazo los hechos hacen fuerza, incluso en una ciencia no experimental como la nuestra. La necesidad de explicar un hecho –la persistencia del desempleo– para el cual (cito de nuevo a Solow) 'la estructura de la economía moderna es inhóspita'²⁷, -pero que, es subrayable, fue dado por sentado por Adam Smith y Ricardo– puede ir llevando lentamente hacia los conceptos clásicos de los salarios y, quizás, también de la libre competencia, a los cuales los subsiguientes desarrollos de la teoría económica prácticamente obliteraron.

III La estructura del análisis clásico

19 De la visión anterior del salario real se desprende la estructura analítica básica de las teorías clásicas de la distribución y los precios relativos.²⁸ Dicha visión toma como punto de partida que el salario real puede ser determinado *separadamente* del producto social. Esto se debe a los elementos institucionales y costumbristas que directamente fijan el salario mínimo o de 'subsistencia' y contribuyen a determinar la posición en las negociaciones de los grupos en cuestión y, de ahí en más, el salario normal en la situación de la que se trate. Y también se debe a que otro tipo de factores, económicos, políticos o más ampliamente, factores sociales, influyen en la posición y el salario. Los salarios, adecuadamente, pueden ser dados por sabidos, previo al producto social o los componentes del mismo.²⁹ Por otro lado, la ausencia de la determinación del salario por la demanda y oferta moderna presupone la ausencia de las relaciones necesarias entre salarios y producto social postuladas por la teoría moderna. A este último, considerado como un agregado físico, se lo prevé como susceptible de ser determinado *separadamente* del salario, de los otros componentes diferentes al salario y de los precios relativos, por razones y formas que analizaremos luego en los párrafos 28-33 infra. De ahí en

cual es derivado medio-conscientemente [por la "Opinión Pública"] a partir del conocimiento del estándar del que disfrutaban más o menos el "promedio" de los trabajadores' (Pigou, 1933, p. 255; citado en Solow, 1980, p. 5). Ahora bien, este nivel mínimo podría, evidentemente, depender de la posición de negociación alcanzada por los asalariados en el pasado histórico, pero al mismo tiempo influiría en su posición actual de negociación mediante la fijación de un mínimo para ese momento, más allá de toda disputa (véase el párr. 14 supra).

²⁷ El pasaje completo de Solow merece ser reportado:

La estructura de la economía moderna es inhóspita para la idea de la persistencia del desempleo y siempre está tratando de extrudir a éste. Sólo la obstinada negación del bruto hecho hizo que se haya mantenido el problema analítico vivo. (Solow, 1985, p. 1)

²⁸ Para una reflexión más detallada sobre algunos de los puntos tratados aquí de la estructura de la teoría clásica, véase Garegnani (1984) y (1987).

²⁹ Como lo explica un estudioso atento de los autores clásicos: 'El fundamento de la economía política moderna...es la concepción del valor de la fuerza de trabajo como algo fijado, una magnitud establecida...' (Marx, [1862-3] 1969-72, vol. 1, p. 45). (Marx, [1862-3] 1969-72, vol. 1, p. 45)

más, de manera similar al salario, el producto social es considerado como una magnitud conocida al revisarse la determinación de aquellos componentes y precios. A las condiciones técnicas de producción se las supone conocidas en forma similar: esto es, determinables separadamente. (Como veremos luego, la interacción entre estos tres grupos de circunstancias, por supuesto, son admitidas pero no consideradas representables en términos de relaciones funcionales, impidiendo la determinación simultánea de dos o más de ellas³⁰). No obstante, un producto social anual dado y condiciones técnicas dadas, implican un número conocido de trabajadores empleados (por simplificación asumimos aquí que solo un método es conocido para la producción de cada materia prima³¹). Dada la tasa de salario real, entonces tenemos conocido un agregado anual de salarios. (Véase figura 5.1). Ergo, la participación de los componentes que no son salarios debe resultar de una *diferencia* entre el producto social neto conocido y la parte conocida del producto social que constituyen los salarios ³²-como 'excedente', es decir, lo que queda del producto social una vez restados los salarios. Esta determinación de la participación de los componentes distintos a los salarios, por otro lado, pronto se encontró que implicaban a los precios relativos.³³

Este sencillo esquema analítico puede ser expresado con la participación de los componentes diferentes de los salarios en la siguiente ecuación:

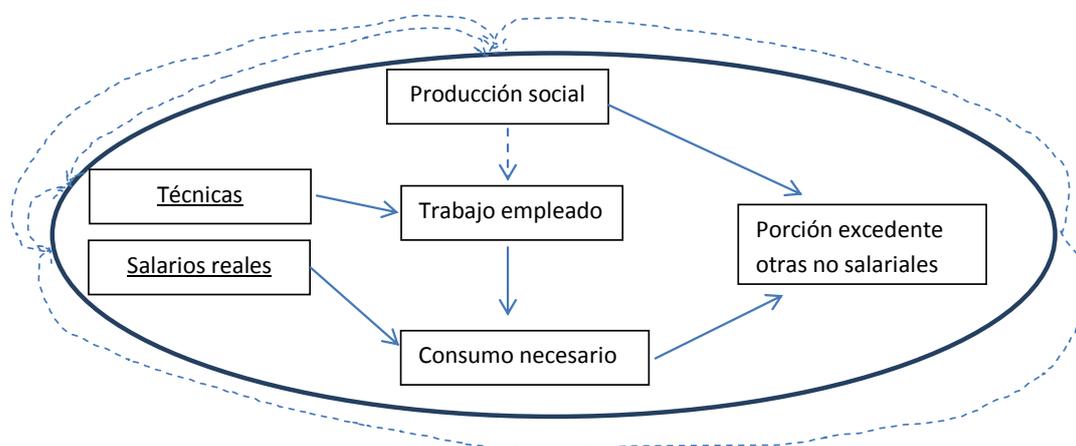
³⁰ Por tanto, la dependencia mutua admitida en circunstancias de considerarla como variable independientemente en la determinación de la participación de los componentes que no sean salarios plantea un problema, por supuesto. El problema es el de la 'coherencia' entre los valores atribuidos a las variables independientes en las posiciones de la economía que está en estudio (por ejemplo, la 'coherencia' entre el nivel y la composición del salario real y la composición de productos básicos del producto social, o entre el precio natural de Adam Smith de un producto básico y sus 'demandas efectivas', para lo cual ver párr. 25 infra). Aquí es importante distinguir entre las dos posiciones que se están comparando cada vez que el análisis sea de un intercambio: una anterior y una posterior al intercambio, en la fecha. En cuanto a la posición de la economía *antes* del intercambio, esta 'coherencia' es inherente en la realidad por la fecha que está siendo considerada. En cuanto a la situación *después* del intercambio, la coherencia se garantizará mediante el procedimiento que indicaré luego (párrafos 25-26).

³¹ La consideración de métodos alternativos de producción implicaría que el salario real también es relevante para determinar el número de trabajadores empleados.

³² Enfrentar consistentemente este problema no era, sin embargo, sencillo, luego de Quesnay y la determinación de Adam Smith de la tasa de ganancias, en que los agregados en cuestión fueran expresados en términos de valores. El precio natural entrevisto por Smith como la suma de salarios, renta y ganancias llevó a la idea 'popular' de que estas tasas podían variar de manera independiente entre sí (Sraffa, 1951, p. xxxv). Fue solo con las mediciones del 'cereal' de Ricardo, y con sus mediciones del valor trabajo que la restricción que une las tasas de remuneración pudo otra vez volver a ser puesta a la luz (sobre este punto véase Garegnani 1984 pp.300-3).

³³ En el '*produit net*' de Quesnay el excedente era identificado con lo que la sociedad podía disponer sin perjudicar la 'subsistencia' de su clase 'productiva' (que Ricardo más tarde llamaría 'consumo necesario') y, por lo tanto, las condiciones de su supervivencia. En el desarrollo posterior de la teoría, la noción ha tendido a convertirse en co-extensiva con la participación de los componentes distintos al salario, aun cuando los salarios podrían no ser identificados con la subsistencia, como, en efecto, podían no serlo en el caso de algunos autores como Adam Smith o Marx.

Producto Social Neto – Salarios Agregados = Participación de Componentes Diferentes al Salario (1)



Un diagrama del 'núcleo' en las teorías clásicas. Los subrayados distinguen las circunstancias determinadas afuera del "núcleo". Flechas continuas para las magnitudes dentro del "núcleo", flechas discontinuas indican influencias de afuera del "núcleo". Fuente: Garegnani (1984), p. 294.

La ecuación (1) resume la lógica detrás de la teoría, cualquiera sea la forma matemática exacta que determine la 'participación de componentes diferentes al salario' entonces requerirá -la 'ecuación de precios simultáneos' que encontramos en "Producción de Mercancías" de Sraffa, o alternativamente, las 'ecuaciones del excedente' (que son formalmente similares a la ecuación (1)) de Ricardo, Marx o del sistema estándar Sraffa, o del 'sector integrado de bienes salarios' (Garegnani, 1984, pp. 311-20).

20 No obstante, resulta necesario que sea subrayado un punto para una mejor comprensión del método y el alcance de la teoría económica de los economistas clásicos. Esto es el concepto de lo que podría llamarse el 'núcleo' del análisis clásico, y la distinción asociada entre dos formas diferentes de relaciones que los autores clásicos fundamentaron en su análisis.

Cuando los autores clásicos tomaron el salario real y el producto social como datos o variables independientes en la determinación de las restantes variables distributivas y los precios relativos, en absoluto establecían que el producto social no dependiera en algunos aspectos del salario real y viceversa. Y cuando tomaron las condiciones técnicas de producción como su tercer variable independiente, no suponen a estas condiciones ser independientes del salario y el producto social o viceversa. Del mismo modo, por la estructura de su análisis, los economistas clásicos no postulaban que los beneficios y los precios relativos no tendrían ninguna influencia inversa sobre los salarios, el producto social o las condiciones técnicas de producción. De

hecho, el estudio de tales relaciones mutuas e influencias inversas ocuparon gran parte de su teorización.³⁴

Lo que la estructura analítica resumida en la ecuación (1) *sentaba* era algo, en efecto, muy diferente, algo que a los economistas modernos, acostumbrados a la ambición marginalista del “equilibrio general”, les puede resultar muy difícil de comprender. Esto es lo que diferencia a los dos campos de análisis: un campo, en donde las relaciones cuantitativas generales se pueden postular en forma precisa, y otro campo en el que las relaciones de la economía son tan complejas y variables según las circunstancias como para no permitir relaciones cuantitativas generales con carácter lo suficientemente definido, sino mas bien para una forma de análisis inductivo, continuamente apoyado por lo que Marshall solía llamar “experiencia específica”. (Marshall, 1961, vol. 1, App. C, pp. 771-2).

21 Analicemos la distinción de manera más cercana. El primero de los dos campos de análisis es donde encontramos lo que he denominado el ‘núcleo’ de la teoría. Aquí, la conexión necesaria entre el precio de un producto básico y la remuneración de los recursos que han entrado en su producción (directa e indirecta) implica relaciones cuantitativas generales con propiedades bien definidas. Así, la tendencia competitiva hacia tasas uniformes de remuneración -o, si son definidas suficientemente, las condiciones correspondientes bajo los supuestos de no competitivas- indican de manera exacta relaciones cuantitativas definidas entre el salario real (la variable independiente) y las restantes tasas de remuneración y los precios relativos. Estas relaciones han de ser estudiadas sobre la base de métodos de producción dados y, por lo tanto, sobre la base de niveles de producto dados cuando los rendimientos a escala no son constantes.

Igualmente necesario y estudiado en el ‘núcleo’ son (a) la influencia de la condiciones técnicas de producción (la variable independiente) sobre la tasa de beneficios y los precios; y (b) las relaciones entre los niveles de las producciones y aquellas mismas variables dependientes, bajo rendimientos no constantes a escala.³⁵

(La lógica que de estas relaciones se desprende sobre la conexión necesaria entre el precio de un producto básico y la remuneración de los recursos utilizados para su producción; ciertamente debe ayudar a disipar el malentendido resultado del cual a veces es alegado o implicado de que en tanto el dinero no es discutido en *Producción de Mercancías* de Sraffa, el libro se basa en la dicotomía pre-keynesiana entre factores reales y monetarios. Sin embargo, la

³⁴ Para ejemplos (que podrían fácilmente multiplicarse) de tales interacciones estudiadas por los economistas, véase Garegnani 1984, pp. 296-298.

³⁵ Ver, por ejemplo, el análisis de Ricardo sobre la caída de la tasa de ganancia cuando el cultivo se extiende a tierras menos fértiles.

dicotomía pre-keynesiana consiste en el intento de determinar tanto el producto y su distribución entre las clases, independientemente de los factores monetarios. Esto es, por supuesto, muy diferente de la determinación de las relaciones del 'núcleo' clásico a las que Sraffa se refiere en gran parte de su libro y que son independientes del dinero debido a la lógica antes mencionada³⁶. De hecho, cuando ocasionalmente avanza más allá de estas relaciones, Sraffa da claras advertencias *contra* cualquier tipo de independencia de los factores monetarios en la distribución y las producciones, y en particular contra cualquier independencia de ellos en la distribución³⁷).

22 Más allá de estas relaciones engendradas por la conexión necesaria entre el precio de un producto básico y la remuneración de los recursos, se perfila un segundo campo de análisis donde de cara a la realidad no se podría postular ninguna relación cuantitativa similar. (Esto no excluye la posibilidad o utilidad de obtener relaciones sobre la base de *hipótesis especiales*. De todas formas, por ser hipótesis especiales, estas relaciones no podrían ser aplicables a la realidad con la generalidad asociada, por ejemplo, a la igualación entre los precios y los costos en las ecuaciones de precios, o, en la teoría marginalista, a los productos marginales decrecientes, o, de manera más general, a las funciones decreciente de demanda de los factores descriptas en el párrafo 4 supra³⁸).

Las relaciones pertinentes en este segundo campo deben ser estudiadas de manera acorde a su diversidad y multiplicidad de consuno a las circunstancias. Este campo incluye, por ejemplo, el análisis de los salarios delineado anteriormente en la sección 2. También incluye el análisis de la acumulación como fue hecho por Adam Smith, o David Ricardo o Karl Marx.

Ahora bien, el estudio de las *influencias recíprocas* entre salarios reales, niveles de producto y condiciones técnicas de producción mencionados anteriormente en el párrafo 20 y analizados como variables independientes en el núcleo, se observaron en su pertenencia al segundo campo de este análisis. Y en este segundo campo recaería también el estudio (también mencionado antes) de la influencia inversa de la participación de los componentes distintos de los salarios, o de precios relativos, sobre aquellas mismas variables independientes. En este segundo campo,

³⁶ Esta cuestión aparenta haber sido omitida cuando Minsky escribe “tanto la teoría neoclásica como la sraffiana han quedado mudas en lo que respecta al dinero”. (página 368, infra).

³⁷ Véase la indicación de la tasa monetaria de interés como la tasa determinante de las ganancias en Sraffa (1960) p.33. Véase también en Garegnani (1978a) pp. 390-391, el análisis de las deficiencias de “la demanda efectiva” con un enfoque clásico.

³⁸ Un ejemplo puede ser aportado por el análisis de Marx de la reproducción simple y ampliada (Marx [1985] 1956, capítulos xx-xxxi). Dichas relaciones cuantitativas tienen una forma muy definida, pero no fueron pensadas para determinar el ritmo actual de acumulación de la economía o para expresar de alguna manera aproximada la totalidad de los factores de los que depende el ritmo. Estas expresaban solo las condiciones que las cantidades involucradas tenían que cumplir en orden a satisfacer las condiciones hipotéticas para alcanzar el equilibrio en la reproducción simple o ampliada.

todas esas dependencias podrían ser estudiadas juntas con todos los otros factores que influyen sobre los salarios, el producto social y la tecnología -como los factores sociales y políticos, factores monetarios independientes o cambios tecnológicos independientes. La multiplicidad de estas dependencias, y su variación acorde a las circunstancias, hace necesario estudiarlas *separadamente* de las relaciones que se dan en el núcleo y no en *simultáneo*.

23 Esta distinción clásica entre dos clases de relaciones y la separación asociada del análisis en etapas lógicas sucesivas (por ejemplo, la determinación del salario real por relaciones de la segunda clase, y *entonces* de las otras proporciones del producto por relaciones a las de la primera clase), contrastan agudamente con lo que encontramos en las teorías marginalistas. La explicación de la distribución por la demanda y la oferta que vimos anteriormente en el párrafo 4 se funda sobre la creencia de que es posible extender el campo de las relaciones cuantitativas necesarias con propiedades generales lo suficientemente definidas *más allá* de aquellas que encontramos en el 'núcleo' de la teoría clásica entre variables distributivas y precios. Como vimos allí, las relaciones entre precios y cantidades demandadas de los productos básicos, tomadas en conjunto con las relaciones análogas necesarias provenientes de la existencia de métodos alternativos de producción, fueron vistas involucrando la existencia de funciones de la demanda decrecientes, lo que sentó las bases para la determinación tanto del salario como de las cantidades producidas, y por ende de la mayor parte del fenómeno económico, vía 'la demanda y la oferta'.

La determinación resultante del salario era, por el otro lado, *simultánea* y *simétrica* con los otros porcentajes del producto. Era también *simultánea* con la determinación del volumen y la composición del producto social³⁹. Lo que dije antes debería dejar en claro porque dicha simetría y simultaneidad no podría ser hallada en las teorías clásicas: en lo que a esto respecta, las dos estructuras analíticas no podrían estar más alejadas.

24 Es momento de que una importante implicación de todo esto deba ser considerada explícitamente. Se ha lamentado que la teoría económica moderna, a diferencia de la teoría clásica, ha tendido a ignorar o subestimar la influencia de factores sociales e históricos más

³⁹ Ver Garenagni (1983 a), p.312, (1984), pp. 236-7. La simultaneidad en la determinación de las diversas variables incumbe a la estructura básica de las teorías marginalistas y, por sí misma, no contrasta con los intentos de llegar a soluciones aproximadas de los problemas particulares por medio de análisis de 'equilibrio parcial' dentro de la teoría marginalista. Los intentos de Alfred Marshall en esta dirección son un reconocimiento de que, de hecho, en la economía, como el mismo propone, 'la función del análisis y la deducción no es para forjar unas pocas cadenas de largos razonamientos, si no la de forjar correctamente muchas cadenas cortas' (Marshall, 1961, p.773); y estos intentos contribuyeron en gran forma a transformar en aceptable la teoría y con capacidad de imponerse a fines del siglo pasado. Sin embargo, cualquier análisis de equilibrio parcial esencialmente se apoya en su contrapartida del equilibrio general para cualquier evaluación del grado de aproximación alcanzado, y para la determinación de las variables distributivas básicas.

amplios que afectan a varios de los fenómenos que estudia⁴⁰. Lo que vimos antes podría usarse para percibir por qué esta cortedad no se encontraba en los economistas clásicos o en Marx, el que siguió y desarrolló tal enfoque, y porque aparece, en cambio, como inherente al marco marginalista. De hecho, parecería que la estructura particular del análisis clásico refleja un reconocimiento instintivo del amplio protagonismo que los factores sociales e históricos necesariamente juegan en la economía, mientras que lo contrario es verdad de la estructura analítica del análisis marginalista, la cual se construye sobre la doctrina utilitaria y su consecuente analogía con la mecánica⁴¹.

25 Veamos este punto con algo más de detalle. Al limitar el alcance de las relaciones cuantitativas de propiedades generales conocidas para los del núcleo, los economistas clásicos reconocieron la multiplicidad de los factores que afectan tanto la distribución como la acumulación, y le concedieron el rol de variable a los factores sociales e históricos. Por esta vía, asimismo, le concedieron al estudio de estos factores históricos y sociales ser parte integral de la teoría económica. Por ejemplo, la determinación por separado de los salarios por fuera del núcleo de la teoría, abrió espacio para el protagonismo de los factores históricos tanto con respecto a la noción de subsistencia que encontramos en una economía dada, como, y de manera más general, con respecto a todos los otros eventos que influyen la posición de negociación relativa de las clases involucradas.

Estos factores históricos son a menudo encarnados, por decirlo de alguna manera, en las convenciones e instituciones dentro de cuyos límites, y a través de las cuales, debe operar la competencia. De manera similar, la consideración por separado de los niveles de producto permite una determinación de las producciones y de la velocidad de acumulación, en la cual pueden jugar un papel esencial una amplia gama de factores históricos y sociales pertinentes a la estructura de clase y las políticas del país. (Como una lectura de la *Riqueza de las Naciones* revelaría inmediatamente⁴²).

⁴⁰ Un aspecto de esta insatisfacción puede ser rastreada en un escritor como Schumpeter que es, más allá de esto, cercano a la ortodoxia. Así, Schumpeter ha subrayado la importancia para la economía de 'la cuestión de cómo el sistema económico genera la fuerza que necesariamente lo transforma', y por ende de 'una teoría puramente económica del cambio económico que no depende meramente de factores externos impulsando el sistema económico de un equilibrio a otro...' (Schumpeter, [1912] 1961, n.l, pp. 158-60; ver también pp.82-3.)

⁴¹ En la adecuada imagen de Marshall:

El valor nominal de cualquier cosa, tanto sea una clase particular de trabajo, capital o de todo lo demás, reposa, como la piedra angular de un arco, balanceada en equilibrio entre las presiones contendientes de sus dos lados opuestos. La fuerza de la demanda presiona desde un lado, la de la oferta desde el otro. (Marshall, 1961, vol. 2, p. 593).

⁴² Ver, por ejemplo, Libro III de la *Riqueza de las Naciones* ([1776] 1960, vol. 1). Así, el hecho, como explica Harcourt, de que 'no haya historia en Sraffa' (Harcourt 1975 p. 370) hace que *Producción de Mercancías* esté exclusivamente vinculada con lo que he llamado el 'núcleo' de la teoría clásica, y no se

Por otro lado, la creencia de los autores marginalistas en la posibilidad de ampliar el alcance de las relaciones cuantitativas generales de propiedades conocidas para cubrir la determinación de la distribución y del producto social, naturalmente tiende a excluir de esa determinación a todos los factores sociales e históricos que son, inherentemente, variables en el espacio y el tiempo. Cualquier rol que cumplan es de hecho necesariamente confinado a influir en los datos de las ecuaciones de equilibrio general, dígase preferencias del consumidor, dotación de capital o condiciones técnicas tendenciales.

Esta exclusión tendenciosa trae aparejado otro elemento sutil y más profundo que actúa en la misma dirección. El intento de los autores marginalistas de ampliar el alcance de las relaciones cuantitativas generales tiende inevitablemente a moldear el método de la teoría económica *como un todo* a la par de esas relaciones. Todos estos fenómenos, aunque les reconocieran su influencia sobre la economía, eran obviamente refractarios a un tratamiento en términos de relaciones cuantitativas, las cuales deberían ser tanto lo suficientemente generales como lo suficientemente bien definidas en sus propiedades, fueron excluidos de la teoría económica y remitidos a otras ciencias. El resultado fue excluir de la teoría económica en general una gran parte del estudio de los determinantes del conocimiento técnico, de los 'gustos' del consumidor, y de la dotación de los factores (en particular, la disponibilidad de trabajo), para lo cual el rol de los factores históricos ha sido desterrado de este lugar principal por la concepción marginalista del mecanismo de la demanda y la oferta.

Ergo, quizás la definición más influyente de la teoría económica en el encuadre marginalista -aquella dada por Lionel Robbins ([1935] 1962)- excluye completamente de la teoría económica lo que determina 'los fines' (gustos del consumidor) y 'los medios' (técnicas y dotaciones). Ahora bien, estos son factores cuyo estudio fue concebido por los economistas clásicos como una parte importante o hasta central de la teoría económica.

Esta diferencia entre los dos enfoques es quizás ejemplificada de forma más clara que en ningún otro lado por la actitud de las dos escuelas hacia las condiciones técnicas de producción, el único conjunto de datos que *ambos* enfoques consideran a la hora de definir tanto las ganancias como los precios. Economistas clásicos como Adam Smith o Karl Marx pensaban que las condiciones técnicas de producción, y su evolución en el tiempo, estaban determinadas en gran forma por fenómenos con los cuales la teoría económica tenía que lidiar,

aboque al enfoque teórico que resucita ahí. Esto es revelado en las pocas instancias en las que se nos permite echar un vistazo al trasfondo teórico más amplio, en conexión con un salario definido parcial o totalmente en términos de necesidades determinadas 'por condiciones sociales' (1960, p. 33; también pp. 3,9), o en conexión con la idea de que la tasa de ganancias en vez de ser determinada 'por fuera del sistema de producción', en cambio, pueda ser determinada por el nivel de las tasas monetarias de interés y, por lo tanto, con la intervención de las autoridades monetarias.

tanto como con los salarios y las producciones, y de ahí que constituyera una de sus principales preocupaciones (pensemos en el análisis de la división del trabajo de Adam Smith). La actitud opuesta ha prevalecido entre los teóricos posteriores, quienes han tendido a tomar las condiciones técnicas como exógenas, no menos que los gustos del consumidor o las dotaciones de trabajo y tierras.⁴³

3 Preferencias, rendimientos a escala y al análisis de los precios de Sraffa

IV Precios relativos y preferencias de los consumidores.

26 Ahora tenemos las bases sobre las cuales pararnos para intentar esclarecer algunos aspectos del análisis de Sraffa y de los economistas clásicos que han estado en el centro de la controversia. Estos aspectos están estrictamente conectados y son: (i) el rol de la ‘demanda’ y las preferencias del consumidor en la determinación de los precios relativos y las variables distributivas dependientes; (ii) la irrelevancia del supuesto de los rendimientos constantes a escala en esa determinación; (iii) el significado de demanda y oferta en la teoría clásica.

Antes de embarcarnos en esto podríamos, no obstante, tomar ventaja de la ecuación (1) para comentar otro aspecto que también ha sido objeto de controversia y resulta de cierta importancia para una comprensión correcta del libro de Sraffa: el ‘sistema patrón’. Frecuentemente, éste ha sido visto como si *allí* se encontrara la llave para esa caja misteriosa intitulada *Producción de Mercancías por Medio de Mercancías*. Sin embargo, Sraffa advirtió que ‘el sistema patrón es una construcción puramente auxiliar’. (Sraffa, 1960, p.31) y, lo que aparentemente ha escapado regularmente a la atención, es lo que escribió en su *Prefacio* que la mercancía patrón constituye un ‘punto particular’, que vino ‘después’, y no fue una de esas ‘proposiciones centrales’ del libro que tomaron forma al final de 1920 (Sraffa, 1960, p.vi).

En orden de entender el rol de la mercancía patrón y del sistema patrón, debemos de hecho volver a la base formal de las teorías clásicas y al hecho de que el salario real y el producto social son entendidos como agregados físicos dados al tratar la determinación de las remuneraciones no-salariales y los precios relativos. Es entonces natural que los teóricos intenten medir los salarios agregados y el producto social de la ecuación (1) -junto a una tercer magnitud, el agregado de los medios de producción necesarios- independientemente de la distribución, incluso cuando, con la determinación de las tasas de ganancias, estos hayan sido

⁴³ Así, por ejemplo, Robbins se preguntaba a sí mismo: ‘¿Será posible...incluir en nuestra concepción de cambio endógeno, cambios como... invenciones inducidas..., para dar un contorno formal de desarrollos probables que sean útiles?’ (Robbins [1935] 1962, p.132). Luego de analizar la cuestión, concluye: ‘desde el punto de vista de la teoría económica hay ciertas cosas que deben ser tomadas como últimos datos’, entre las que pone las condiciones técnicas de producción. (ibid, p.135).

expresados en términos de valor (ver Garegnani, 1984, 309). La ausencia de las perturbaciones causadas por los cambios en los precios relativos, como los cambios en el reparto del producto entre los salarios y las ganancias simplificaría considerablemente, de hecho, el razonamiento y entonces “dar transparencia a un sistema y hacer visible lo que estaba oculto” (Sraffa, 1960, p.23). Ahora, estas medidas independientes son justamente las que somos capaces de alcanzar otra vez en el ‘sistema patrón’ de Sraffa⁴⁴.

27 Pero procedamos con el primero de los tres puntos principales en los que se ha centrado la discusión sobre el trabajo de Sraffa: el rol de la ‘demanda’ y las preferencias de los consumidores en el análisis de los precios relativos de Sraffa.

Hahn v.g. escribe: ‘Los seguidores de Sraffa arguyen que Sraffa ha establecido la irrelevancia de las teorías psicológicas de la demanda y, de hecho, de la demanda para la determinación de los precios relativos (1982b, p.359)⁴⁵. Sin embargo, fueron Adam Smith y Ricardo quienes ‘establecieron’ esa independencia, mucho antes que Sraffa. Los términos esenciales de la cuestión son, ciertamente, sencillos.

Como fue paradójicamente redescubierto en años recientes, en la forma de un ‘teorema de no-sustitución’⁴⁶, el sistema de precios relativos es determinado en forma independiente de las condiciones de la demanda y las preferencias de los consumidores, una vez que el salario real -o la tasa de ganancia (interés)- está dado, y son supuestos rendimientos constantes a escala. Vimos como los economistas clásicos toman el salario real (o, en el caso de Sraffa, la tasa de ganancia) como dados al analizar la determinación de los precios relativos. Las dos cosas juntas implican que en la teoría clásica, bajo la premisa de rendimientos constantes a escala (lo cual es generalmente hecho en la teoría marginalista), diríamos: (a) que las

⁴⁴ Véase arriba el párrafo 19, en el método de la ‘ecuación del excedente’ para determinar la variable distributiva dependiente (ver también Garegnani, 1984, pp. 311-12 y 320-3, donde del rol atribuido a la tasa de ganancias como una variable distributiva independiente es discutido en su relevancia para la construcción del sistema patrón de Sraffa) Parece, por otro lado, natural que aquellos que no logran ver los términos exactos del enfoque clásico que Sraffa adopta para la distribución encuentren al ‘sistema patrón’ ‘casi incomprensible’ (Hahn, 1982b, p. 358); pero al mismo tiempo, y paradójicamente puedan verlo como el principal o único punto nuevo en *Producción de Mercancías*. Véase al respecto, Burmeister (1975), p.456, Hahn (1982b, p. 362), Kaldor (1985), p. 634.

⁴⁵ Hahn dice unos pocos renglones después que ninguna afirmación semejante es encontrada en el libro de Sraffa. Sin embargo, ninguna referencia a las preferencias de los consumidores para determinar ganancias y precios se encuentra ahí tampoco. Por el contrario, se encuentran referencias a un salario real determinado por la subsistencia o alternativamente a una tasa de ganancias determinada por la tasa de interés monetaria, cada uno de los cuales alcanza para determinar los precios relativos en el libro de Sraffa sin ninguna referencia a las preferencias del consumidor.

⁴⁶ Samuelson (1967), p. 528. Podemos aprovechar la ocasión para señalar una omisión en Garegnani (1983a), p. 310, en donde la oración ‘Esta proposición parecería menos novedosa de haberse aclarado que el patrón de la demanda solo puede afectar a los precios relativos’ ha quedado incompleta al eliminar la frase ‘en la medida en la cual afecta a la distribución, modificando enormemente el sentido de la oración.

condiciones de la demanda y las preferencias del consumidor son irrelevantes para la determinación de los precios relativos⁴⁷, (b) que su irrelevancia se debe a una teoría diferente de la distribución.

El teorema de la no-sustitución es, por supuesto, en general conocido. Lo que ha generado malos entendidos ha sido un yerro en apreciar el sentido diferente que esa proposición tiene en las dos configuraciones teóricas. En la teoría marginalista, la proposición es una relación lógica de una relevancia que no es directa para la teoría de la distribución, dado que el salario real en sí mismo *no está* dado independientemente de las condiciones de la demanda y los gustos del consumidor. En la teoría moderna, por ende, la relevancia del teorema de no-sustitución se aboca meramente a aclarar que las preferencias del consumidor pueden afectar a los precios únicamente en la medida en la que afecten a la distribución -lo cual, por supuesto, aquellas preferencias hacen, porque subyacen a las funciones de la demanda para los factores de producción (como vimos antes en el párrafo 4)⁴⁸.

La posición es enteramente diferente para los economistas clásicos, donde la independencia de los precios y la variable distributiva residual provenientes de lo que se describe actualmente como las condiciones de la demanda y las preferencias del consumidor constituyen un aspecto fundamental de la teoría. Esto es porque esa independencia surge de una teoría de la distribución donde el salario real (o la tasa de ganancias) puede de hecho considerarse como conocidas cuando se determinan los precios relativos⁴⁹.

V Rendimientos variables y la determinación de las producciones

28 Sin embargo -y aquí vamos con el segundo punto focal de las controversias desatadas a raíz del análisis de Sraffa-, ¿qué sucede cuando descartamos el supuesto de rendimientos constantes

⁴⁷ Esto, quizás, sea más claro para la gente acostumbrada a contemplar la determinación de los precios en términos de equilibrio parcial de demanda y oferta de los productos, una vez que se recuerda que la pendiente positiva de la curva de oferta, necesaria para establecer que el precio de equilibrio depende de las condiciones de la demanda, no es más que una expresión de la dependencia de la distribución de la producción del producto básico en cuestión (una expresión, esto es, del aumento de los precios relativos de los servicios requeridos en una proporción más alta en la producción de este producto básico; ver Garegnani, 1983, p. 310).

⁴⁸ A veces se argumenta como si, una vez que los rendimientos constantes a escala están garantizados, la posibilidad de determinar los precios independientemente de las preferencias del consumidor fuera generalmente admitida en la teoría económica actual (ver, e.g., Hahn 1986b, p.362; Roncaglia, 1978, p. 16). Esto no es correcto, como debería, por otro lado, ser evidente por el simple hecho de que las preferencias del consumidor son relevantes en cualquier sistema de equilibrio general moderno, donde son supuestos los rendimientos constantes a escala. (Para los diferentes significados de la independencia de los precios con respecto a las preferencias del consumidor según Sraffa, y según el teorema de la no-sustitución, ver Eatwell, 1977, p.66.)

⁴⁹ Esto, junto con el supuesto de que el número de procesos es igual al número de productos básicos (sobre la justificación de estos, ver Schefold, 1985a, pp. 23ff), también abarca el caso de la producción conjunta.

a escala para el trabajo y los medios de producción? Podría de hecho ser refutado que cuando se abandona esa hipótesis -y así debemos proceder según la teoría clásica para analizar, por ejemplo, la renta de la tierra- las producciones, y en consecuencia, 'las condiciones de la demanda', se vuelven relevantes para determinar los precios incluso en un marco clásico. Podría argüirse que estas condiciones de la demanda se vuelven relevantes en cualquier caso cuando la producción conjunta es traída a colación.

En respuesta a esto, deberíamos empezar remarcando que nada que determine las producciones jamás debe ser tomado como un sinónimo para introducir condiciones de la demanda como éstas son entendidas en la teoría moderna. En su prefacio Sraffa escribe que supone a las producciones como dadas, 'de manera que no surgen interrogantes sobre la variación o la constancia de los rendimientos'. (Sraffa, 1960, p.v). Este pasaje ha inducido al profesor Hahn, por ejemplo, a escribir que la afirmación reduce el análisis de Sraffa a 'tan solo una forma elegante de presentar cuentas ex post'. No obstante, Hahn podría estar en lo correcto, únicamente, si la moderna determinación *simultánea* de los precios y las producciones por la 'demanda y la oferta' fuera la única forma concebible de determinar las producciones. Solo entonces se podría tomar a las producciones como datos cuando la determinación de los precios es equivalente a 'presentar cuentas ex post'. Sin embargo, como veremos, *una determinación por separado del producto* es posible y estaba de hecho asociada a la diferente teoría clásica de la distribución vista anteriormente -y esto es precisamente lo que subyace en el supuesto de Sraffa sobre producciones dadas y la independencia de su análisis de los rendimientos constantes a escala.

29 De hecho, consideremos, una por una, las circunstancias bajo las cuales, como podrá generalmente ser acordado, podrá depender la producción de cada producto básico. Estas serían, para empezar: (1) el nivel de ingreso agregado y actividad; (2) las condiciones técnicas de producción (tutelando, entre otras cosas, la producción de medios de producción); (3) la distribución del producto social entre las clases sociales (y en base a esto, según los términos de la teoría clásica, el nivel de la variable distributiva independiente), de momento que por lo general las diferentes clases gastan sus ingreso en productos básicos distintos. Ahora, hemos visto que los autores clásicos consideran que las tres circunstancias están dadas al enfocar la determinación de los precios relativos y las variables distributivas dependientes (párrafo 19, supra). Las producciones pueden, entonces, también ser consideradas como dadas en esta determinación, hasta donde dependan de esas mismas circunstancias.

30 Las producciones, no obstante, también dependen de lo que es descripto en forma moderna como preferencias del consumidor. Con respecto a esta *cuarta* circunstancia, es esencial

empezar distinguiendo entre dos aspectos de las preferencias del consumidor, que generalmente se toman juntos. El primero aspecto es el *contenido* de estas preferencias -el hecho, esto es, que a unos precios relativos dados, un individuo puede consumir, digamos, uno de un producto básico A y nueve del producto básico B, en lugar de nueve A y un solo B. El segundo aspecto es la *propiedad formal* por la cual cuando el precio relativo del producto básico A cae, la cantidad de su consumo aumenta. En términos de la teoría moderna, se podría decir que la distinción corresponde a aquella que se encuentra entre la ‘posición’ de la curva de demanda y su ‘pendiente’.

Ahora, lo que es *principalmente* relevante en la determinación del producto es el primer aspecto de los gustos del consumidor, su ‘contenido’. Sin embargo, esto es justamente lo que los teóricos modernos dejan al análisis de los psicólogos y los sociólogos y toman como dados (bajo el mote de ‘gustos dados’) al construir su análisis sobre la demanda -el cual esta exclusivamente relacionado con este segundo aspecto, la propiedad formal.

Es entonces difícil ver porque al tomar el ‘contenido’ de los gustos como dado se deberían generar objeciones al adoptarse en un contexto clásico. La paradoja, sin embargo, es que, a diferencia de la mayoría de los teóricos modernos, los autores clásicos consideraron el análisis del ‘contenido’ de las preferencias como una parte importante de la teoría económica (por ejemplo, en el análisis de los elementos culturales que impactan sobre las ‘necesidades de los trabajadores’, párrafo 12 supra). Este análisis, sin embargo, es llevado a cabo al tratar con salarios y producciones y, en esa medida, las producciones podrían ser consideradas como dadas cuando se determinan los precios.

31El argumento, no obstante, aún no está del todo claro. Tenemos que responder una objeción, que podría ser formulada como sigue. Es cierto que, hasta donde concierne a las preferencias del consumidor, las producciones dependen principalmente del *contenido* de los gustos, y éstos pueden ser legítimamente aceptados por los economistas clásicos como dados al determinar los precios, tal como lo es tomado por sus sucesores marginalistas. Pero de esto no se desprende que la necesidad de una determinación simultánea de los precios y las producciones sobre la base de las funciones de demanda esté confinada a la teoría de la distribución marginalista de la demanda y la oferta. Por ejemplo, si consideramos un cambio en el salario real, ¿cómo podemos determinar los *nuevos* precios normales independientemente de las *nuevas* producciones de las cuales dependerán los primeros según rendimientos a escala variables? Y, por otro lado, ¿cómo podríamos determinar las nuevas producciones normales independientemente de los nuevos precios sobre los cuales, plausiblemente, las nuevas producciones dependerán hasta cierto punto?

Mi respuesta a estas preguntas se dará en dos pasos. Primero notaré que la dependencia recíproca de las producciones y precios puede ser analizada por otros medios en vez de las funciones de la demanda. En el segundo paso, indicaré porque este tratamiento alternativo, el cual era aquel de los economistas clásicos, parece ser el único generalmente posible en un contexto clásico.

Como primer paso de la respuesta, encontramos aquí una instancia básica del procedimiento por etapas lógicas separadas que vimos en la sección 2, siendo característico del análisis en las teorías clásicas. Donde sea relevante, la dependencia de las producciones y precios puede, de hecho, ser analizada en dos etapas sucesivas:

- (i) El efecto sobre los precios y en las variables distributivas dependientes, del cambio en una u otra de las variables independientes (por ejemplo, en el salario real) se lleva a cabo al suponer que las producciones son constantes -o al someterse al cambio supuesto como *independiente* cuando las producciones son en sí mismas la variable independiente que cambia (pensemos en el análisis de Ricardo sobre la extensión del cultivo de “cereal” en las tierras inferiores).
- (ii) Los efectos sobre las producciones de este cambio en los precios relativos puede entonces analizarse de acuerdo a las circunstancias del caso -junto con los efectos *directamente* resultantes del cambio inicial en la variable independiente (por ejemplo, los cambios en las producciones de bienes-salarios resultantes del cambio en el salario real, incluso, si los precios relativos de los productos básicos no cambiasen). En esta etapa, también será posible analizar los efectos de las producciones que han cambiado sobre los precios relativos y en las variables distributivas dependientes, cuando se suponen rendimientos no-constantes a escala⁵⁰- junto con cualquier efecto que los precios cambiados puedan tener sobre las variables independientes.⁵¹

32 El procedimiento anterior, el cual puede parecer en un primer momento menos satisfactorio y exacto que la moderna determinación simultánea de los precios, parece emerger como mejor fundamentado cuando procedemos con algunas nuevas consideraciones -y aquí vamos con el segundo paso de la respuesta a la pregunta generada al principio del párrafo anterior.

⁵⁰ Este aspecto, evidentemente, implicaría regresar a las relaciones en el ‘núcleo’. Ergo, si bien la primera etapa del análisis anterior se desarrollaría dentro del ‘núcleo’ de la teoría, la segunda etapa implicaría moverse en ambos campos del análisis que mencioné antes en el párrafo 17.

⁵¹ Por ende, en caso de que estos efectos posteriores sean lo suficientemente notables como para ser considerados, tendríamos una especie de análisis iterativo (La ‘convergencia’ de tal análisis parece la misma cuestión que aquella de la existencia de una posición normal en la economía correspondiente a estos nuevos datos. Esta cuestión de las convergencias ha surgido de la mano de M. Piccioni y el profesor B. Schefold en el transcurso de una discusión en la escuela de verano de Trieste en 1987).

Cualquier función de la demanda ha de depender de los ingresos individuales. Ahora, en las teorías marginalistas la condición relacionada al equilibrio en el mercado de factores (u otras condiciones equivalentes, por ejemplo, en las llamadas teorías del ‘desequilibrio’) asegura que, mientras el precio de la demanda varía, la constancia asociada o variación en los ingresos individuales puede ser determinada simultáneamente y que la influencia de esto sobre la cantidad demandada del producto básico puede ser reconocida de manera acorde. Pero, como abandonamos la teoría marginalista, nos quedamos sin ninguna de tales condiciones relativas a los mercados de factores y, por ende, parece, sin un plano lo *suficientemente general* para determinar el cambio en la cantidad demandada asociado con el cambio dado en el precio.

De manera más general, una vez que la teoría marginalista es abandonada, ya no parece posible determinar los ingresos individuales, y por ende, las cantidades demandadas, por medio de las relaciones funcionales que tienen propiedades que son lo suficientemente definidas y, al mismo tiempo, lo suficientemente generales como para dotar al procedimiento de significatividad al nivel de una teoría general, a diferencia de los ‘modelos’ especiales (ver párrafo 22)⁵². Parecería, entonces, inevitable proceder por etapas lógicas separadas, como se ha indicado antes.

Esta conclusión es reforzada por una segunda consideración. El concepto general recibido de la dependencia de una cantidad demandada de un producto básico de su precio parece correr el riesgo de nadar entre dos aguas. Si el efecto del precio sobre una cantidad comprada no es de consideración, entonces su efecto puede ser ignorado sin gran margen de error. De manera alternativa, cuando el efecto es lo suficientemente importante como para requerir una consideración general, parece que en lo frecuente será el caso en el que el efecto constituya un cambio *irreversible*, lo que es incompatible con su tratamiento en términos de una función de demanda. Esto significa que el efecto traerá aparejado un cambio permanente en el hábito de los consumidores, el cual, incluso, los autores marginalistas tendrán que tratar como un cambio en los ‘gustos’ de los consumidores y, por ende, en una etapa del análisis del ‘equilibrio general’ *separada* de la determinación de los precios y las funciones de demanda asociadas, en las cuales las preferencias figuran como dadas. (Pensemos, por ejemplo, en el aumento de la demanda de automóviles en los Estados Unidos en los años de 1920, y como los desarrollos técnicos llevaron a una notable retracción en su precio).

⁵² Para evitar malos entendidos, sería útil notar que mi discusión sobre ‘funciones de demanda’ o ‘curvas’ se aplica exclusivamente a las *relaciones* tradicionales entre la cantidad demandada de un producto básico y su *precio*, y no se aplica en ningún sentido a la posibilidad u oportunidad de referirse a otras relaciones, involucrando la cantidad demanda y las preferencias del consumidor como, por ejemplo, las ‘Curvas de Engel’, etc., resultantes de la ‘experiencia específica’, como la define Marshall. (párrafo 26, supra; mirar también lo que vimos sobre ‘experimentos intelectuales’).

33 Si ahora trato de resumir las conclusiones principales de mi argumento sobre las dos cuestiones de las preferencias de los consumidores y los rendimientos constantes a la escala (párrafos 26-32), puedo decir que:

- (a) A causa de la teoría de la distribución diferente, las propiedades formales de las preferencias de los consumidores (concernientes a la función de demanda decreciente para ese producto básico) pierden en la teoría clásica la relevancia que tienen en la teoría marginalista para la determinación de los precios relativos vía la distribución.
- (b) Junto con la importancia de los gustos del consumidor para determinar los precios relativos, desaparecen tanto la necesidad para, y la posibilidad de, la tradicional función de demanda para los productos, como la determinación simultánea asociada de producciones y precios. Las producciones, por ende, deben ser estudiadas en forma separada de los precios y deben ser generalmente tomadas como dato al determinarse los precios.
- (c) Las dependencias importantes de las producciones sobre los precios pueden ser consideradas mediante el procedimiento de dos etapas descripto anteriormente en el párrafo 31.
- (d) La hipótesis de rendimientos constantes a escala, al insertarse en las ecuaciones de precios de Sraffa, parecen, entonces, agregar poco o nada al significado de dichas ecuaciones. Por un lado, esta hipótesis *no* aseguraría la independencia de los precios con respecto a los gustos del consumidor y de las condiciones de la demanda, de no ser por la teoría de la distribución diferente, que permite al salario real (la tasa de ganancias) ser tomado como una variable independiente. Por el otro lado, esta teoría de la distribución distinta, naturaliza el tratamiento de las producciones como magnitudes conocidas al determinar los precios, y, por ende, vuelve irrelevante cualquier hipótesis sobre los rendimientos a escala en esa determinación.

En conclusión, ahora podemos ver el porqué del hecho de que Sraffa no supusiese rendimientos constantes a escala no reduce su teoría a 'presentar cuentas ex post' (párrafo 28). Las producciones que toma como dadas son producciones *normales ex ante* al igual que las producciones 'de equilibrio' neoclásicas -aunque, por supuesto, no son determinados en la forma marginalista, mediante una intersección entre las *funciones* de demanda y oferta basadas en dotaciones, técnicas y preferencias del consumidor⁵³.

IV Conceptos de demanda y oferta clásico versus 'neoclásicos'.

⁵³ Para la cuestión de la 'coherencia' de los datos entre los cuales una forma de dependencia es admitida -como, e.g. entre salarios reales y los niveles de las producciones- ver párrafo 22 supra.

34 El hecho de que las producciones a las que se refiere Sraffa, aunque explicadas de otra forma, son producciones *normales ex ante*, no menos que aquellas con las que lidia la teoría marginalista, puede ser utilizado para aclarar un punto asociado, sobre el cual se ve acontecer un frecuente malentendido. En esta forma, por ejemplo, Hahn escribe de la teoría neoclásica como ‘el enfoque fundamental de...los precios de equilibrio de mercado’ (Hahn, 1982b, p 26),⁵⁴ aparentemente involucrando que el supuesto de ‘equilibrio de mercado’ necesariamente conduce a precios ‘neoclásicos’. Podemos preguntar entonces, legítimamente, qué clase de precios podrían llegar a ser aquellos de Sraffa y los economistas clásicos.⁵⁵

Sin embargo, el ‘equilibrio de mercado’ no constituye un criterio para los dos enfoques. Los precios a los que se refieren Sraffa y los economistas clásicos son no menos de ‘equilibrio de mercado’ que aquellos de la teoría marginalistas. Como Adam Smith argumenta en el Capítulo VII (Libro I) de *Riqueza de las Naciones*, y como por ejemplo, Ricardo, Marx -y el propio Sraffa- repitieron o implicaron, estos precios ‘naturales’ o ‘necesarios’ (o ‘precios de producción’) pueden influir solo cuando la cantidad del producto básico ‘traída a mercado’ es igual a la ‘demanda efectiva’ -esto es, a la cantidad demandada a ese mismo precio ‘natural’, o ‘precio de producción’. Se desprende que al ‘precio natural’ o ‘precio de producción’ la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida y el mercado se supone ‘equilibrado’, no menos que como es supuesto en la teoría marginalista de los precios de equilibrio.⁵⁶

⁵⁴ El pasaje entero hace referencia a ‘el fundamental enfoque neoclásico de la elección racional y los precios de equilibrio del mercado’. Vimos anteriormente (párrafos 3 y nota 4) que la ‘elección racional’ en el sentido especificado por Hahn está presente en los economistas clásicos no menos que en los marginalistas; solo que ahora es en el caso de ‘precios de equilibrio del mercado’.

⁵⁵ De hecho, una teoría dirigida a explicar los precios observables debe apuntar a determinar precios acerca de los cuales tendríamos razones para suponer que constituyen una posición de reposo para los precios actuales y, en consecuencia, necesariamente, los precios para los cuales la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida.

⁵⁶ Se ha dicho, por el contrario, que ‘no hay razón para suponer que los precios de producción [de Sraffa] deberían igualar a la cantidad demandada con la cantidad ofrecida’ (Roncaglia, 1978, p.16). Sraffa, sin embargo, postuló explícitamente que estos precios podrían ser mencionados adecuadamente ‘por tales términos clásicos como precio necesario, precio de producción o precio natural’ (Sraffa, 1960, p. 9) aunque, agrega, ‘hemos preferido valor y precio en el presente contexto por acotados (que no contiene referencias a los precios de mercado) y menos ambiguos’ (*ibid*). Aquí, Sraffa, identifica claramente su tratamiento de los precios con el de los economistas clásicos y con su distinción entre ‘precios de mercado’ y ‘precios de producción’. Ahora, precios de producción y, por ende, los mismos precios de Sraffa implican la igualdad entre cantidad ofrecida y ‘demanda efectiva’.

Las posibles raíces de las observaciones de Roncaglia surgen en un segundo pasaje: ‘No hay referencia, implícita o explícita, en ninguno de los supuestos de Sraffa para una igualdad agregada entre las cantidades producidas y ofrecidas por un lado, y las cantidades demandadas y vendidas por el otro (*ibid.*, p.xvii). No hay ningún sentido alguno en el que se pueda decir que la teoría de Sraffa implicaría la ley de Say’. En este pasaje, el problema de la igualdad entre la ‘demanda efectiva’ y la cantidad ofrecida de un producto básico individual, implícita en la noción de su precio de producción, no parece ser lo suficientemente distinguida de la cuestión, muy diferente, de la demanda agregada, y en particular de la ley de Say. (la cual, por supuesto, no tenemos ninguna razón para pensar que Sraffa la supone verificada). El tema de la ley de Say tiene de hecho dos aspectos, de los cuales ninguno parece involucrar

35 Asimismo, en el pasaje de Hahn parecemos estar enfrentados otra vez a una inescrupulosa identificación de la teoría marginalista como la única teoría posible del fenómeno que estamos tratando. La más simple y básica idea de un precio normal en el que la cantidad del producto básico demandado es igual a la cantidad ofrecida –por lo tanto, constituyendo una ‘posición de reposo y continuidad’ (Smith [1776] 1960, p.51) – es identificada con la idea moderna de una intersección entre las *funciones* de oferta y demanda.⁵⁷ En todo caso, esa idea más simple y básica es, de hecho, susceptible de desarrollarse en una dirección muy diferente con respecto a aquella que propone la función de demanda marginalista -en particular, en la dirección del concepto clásico de ‘demanda efectiva’ definido como la cantidad demanda al precio natural o normal (coincidiendo con las producciones normales determinadas en la forma que describí en los párrafos 29-32).

La referencia aquí a un precio ‘natural’ o ‘normal’, o ‘precio de producción’, conocidos cuando definimos la ‘demanda efectiva’, es posible por la teoría clásica de la distribución y por medio del proceso que he descripto en el párrafo 31, para dar cuenta de cualquier interacción entre producciones normales y precios normales a escala. Todos los economistas clásicos necesitaron adherir, entonces, al postulado inmediatamente plausible de que, cuando la oferta cae por debajo de la ‘demanda efectiva’, el precio superará al precio normal, y viceversa cuando la cantidad ofrecida excede a la ‘demanda efectiva’ (Smith, [1776] 1960, pp.48-51). No hay necesidad de definir los puntos individuales de una función de demanda.

Este concepto alternativo de ‘demanda y la oferta’, donde éstas están siempre confrontadas como dos *cantidades* y no dos *funciones*, es entonces utilizado por los autores clásicos para plantear una tendencia del precio actual o de mercado hacia el ‘precio natural’ (Smith, [1776] 1960, ch. VII; ver también Garegnani, 1983). Esto no es utilizado y no podría utilizarse para determinar el precio ‘natural’ o la producción normal, los cuales son conocidos

la relación entre precios de producción y precios de mercado. El primer aspecto de las deficiencias de la demanda agregada concierne al *largo plazo*, donde la demanda agregada puede afectar los niveles de la capacidad productiva. Este aspecto claramente atañe a la determinación de las ‘demandas efectivas’, esto es de las producciones normales. Esto no puede, entonces, emerger como una divergencia entre cantidades ofrecidas y ‘demandas efectivas’. El segundo aspecto es el del *corto plazo*, que se refleja en el grado de utilización de una capacidad productiva dada. Tiene que ver con la relación entre lo que podríamos definir como una producción normal de corto plazo, determinada por la demanda agregada, y la producción que tendríamos en la industria si la demanda agregada permitiese la utilización de la capacidad normal del conjunto de la economía. Este problema del corto plazo podría surgir en oscilaciones de corto plazo del *nivel* de precios (del valor del dinero) pero no en desviaciones de largo plazo de los precios *relativos* de mercado con respecto a los precios *relativos* de producción, los cuales conforman el único tema en la cuestión de los precios ‘naturales’ y ‘de mercado’.

⁵⁷ Como he sostenido en otra ocasión (Garegnani, 1983, p. 309) se requiere una teoría particular y muy compleja -teoría marginalista- para darle un fundamento a la idea de que las cantidades demandadas de un producto básico pueden ser determinadas a precios que no son normales o al precio promedio, y por lo tanto no pueden ser observadas.

en forma independiente de la ‘demanda y la oferta’ así concebidas, propias de la teoría de la distribución y las producciones que describí.

36 Lo que parece emerger en la identificación de los precios de equilibrio de mercado con aquellos determinados por las teorías marginalistas, tanto como con la idea de la inevitabilidad de la referencia a la dotación de los factores para determinar la distribución, o en la presunción de una determinación simultánea de los precios y producciones, es una tendencia inconsciente a considerar a la teoría marginalista como la única explicación concebible de los hechos en cuestión. Espero haber tenido éxito en probar con este *paper* que la teoría marginalista no es tal cosa y que Sraffa nos ha desenterrado una teoría completamente diferente que había sido desarrollada y había predominado por más de un siglo desde William Petty hasta después de David Ricardo.

Bibliografia

- Arrow, K. J. e Hahn, F. H.(1971) *General Competitive Analysis*, San Francisco, Holden Day.
- Aspromourgos, T. (1986), On the origin of the term “neoclassical”, in *Cambridge Journal Economics*”.
- (1983), *Ricardian Theory and Ricardianism*, in *Contributions to Political Economy*”, n. 2.
- Burmeister, E. (1975) "A Comment on "This Age of Leontief. . . and Who?" " *J. Econ. Literature* 13 (June): 454-57.
- Cannan, E.(1967) *A History of the theories of Production and Distribution in English Political Economy from 1776 to 1848*, New York, Kelley.
- Eatwell, (1977) The irrelevance of returns to scale in Sraffa's analysis. *Journal of Economic Literature*, Vol. 15, No. 1 (Mar., 1977), pp. 61-68
- Garegnani, P. (1970)) *Heterogeneous Capital, the production Function and the Theory of Distribution in Review of Economic Studies*, vol. 37.
- (1978) "Notes on Consumption, Investment and Effective Demand: I," *Cambridge Journal of Economics*, Oxford University Press, vol. 2(4), pages 335-53, December.
- (1983) *The Classical Theory of Wages and the Role of Demand Schedule in the determination of Relative Prices*, in *American Economic Review, Papers and Proceedings*», maggio LXXIII
- (1984), *Value and Distribution» in the Classical Economists and Marx*, in «*Oxford Economic Papers*», n. 36.
- (1985), *Su alcune questioni controverse circa la critica della teoria della distribuzione dominante e lo Sviluppo di una teoria alternativa in. «Quaderni di Storia dell' Economia Política».*
- 1987. *Surplus Approach to Value and Distribution*. In *The New Palgrave Dictionary of Political Economy*, edited by J. Eatwell, M. Milgate, and P. Newman.London: Macmillan.
- (1989) *Reply to Harcourt and Roncaglia in Acts of The Conference Sraffa's 'Production of Commodities' after Twenty-five years"*, di prossima pubblicazione.
- Hahn, F. H. (1982) *The Neo-Ricardians in «Cambridge journal of Economics»* n.4.
- Hahn, (1986)

Harcourt, G C, (1975) "Revival of Political Economy: A Further Comment," *The Economic Record*, The Economic Society of Australia, vol. 51(135), pages 368-71, September.

Hollander, S. (1973), *The Economics of Adam Smith*, London, Heinemann.

Kaldor, N. (1985) *Economics without equilibrium* (M.E. Sharpe, Armonk, New York,

Knight, F. H, (1956), *the History Method of Economics*, Chicago, University of Chicago Press.

Marshall, A. (1961), *Principles of Economics* 9th (variorum) edn, London, Macmillan.

Marx, K. (1974) *Capital*, London, Lawrence and Wishart, vol.2.

Ricardo D. (1951-73), *Works*, Sraffa ed., 9 vol, Cambridge, Cambridge University press

Robbins, L. (1935), *Robert Torrens and the Evolution of Classical Political Economy*, London, Macmillan.

Robbins, L. (1962) *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London, Macmillan.

Roncaglia, A. (1978) *Sraffa and the Theory of Prices*. Translated by J. A. Kregel. London: Wiley.

Samuelson, P. A. (1967). *The monopolistic competition revolution*. In R. E. Kuenne (ed.) *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact. Essays in Honor of E.H. Chamberlin*. New York: Wiley.

Schefold, (1985) *On changes in the composition of output*. *Political Economy, Studies in the Surplus Approach*. vol. 1 n.2

Schumpeter, J.A. (1912) "The theory of economic development". Duncker & Humblot, Leipzig. Traducción inglesa: Harvard University Press, Cambridge, 1934. Reimpresión de 1961 de Oxford University Press, Nueva York

Smith, A. (1960) *The Wealth of Nations*, London, Dent and Sons, 2 vols.

Solow, R. (1980) *Theories of Unemployment* *The American Economic Review*, Vol. 70, No. 1 (Mar.), pp. 1-11

Solow R (1985) *Toward a Theory of Unemployment Equilibrium*, Birmingham, Mimeograph.

Sraffa, P. (1951). *Introduction*, In the *Works and Correspondence of David Ricardo*, Cambridge, Cambridge University Press,

--(1960) *Production of Commodities by means of Commodities*, Cambridge, Cambridge University Press.

Torrens, R. (1815) *Essay Of the External Corn Trade*, London, J. Hatchard.

Wicksell, K. (1934) *Lectures on Political Economy*, London, Routledge and Kegan, Vol. 1, trad. it., *Lezioni di economia politica*, Vol I, Torino, Utet.