

NOTAS TEMÁTICAS

Las notas consignan argumentos de la ENK relativos a aspectos que incidirían en los costos *microeconómicos* de la empresa y en sus políticas de precios afectadas por *imperfecciones* del mercado —aspectos que son distintos a los asociados al costo del trabajo— que impiden alcanzar el equilibrio de la empresa y generarían efectos sustanciales en el equilibrio *macroeconómico*.

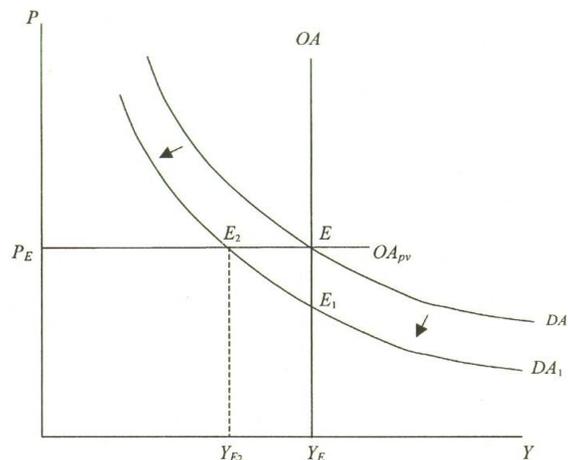
Nota temática 1

Viscosidad ante cambios en la oferta monetaria

Para la ENK la viscosidad en los precios sería la causa de que incluso cambios nominales generen importantes efectos macroeconómicos reales. Conviene ejemplificar este argumento en el contexto del mercado monetario, porque incide en todos los aspectos de la economía. Se considera en el contexto analítico de la ENK una variación en la oferta monetaria.

En un contexto neoclásico en el que proceden los análisis de la ENK y de la NMC, donde no existen límites de la demanda a la producción: Y (o sea: el infaltable sustrato de la *Ley de Say*). Como se considera que la producción está en función de la oferta de trabajo, del capital y de las condiciones técnicas; partiendo como es usual de una posición inicial de equilibrio: E - Y_E (figura 1), una reducción (macroeconómica) en la oferta monetaria reduciría los saldos monetarios reales y desplazaría la demanda agregada de DA a DA_1 , entonces: *a*) si los precios fuesen *flexibles* su nivel se ajustaría a la baja y, en consecuencia, en un esquema neoclásico típico —como éste— el equilibrio se trasladaría de E a E_1 ; en cambio: *b*) si los precios son *viscosos* el movimiento de: DA a DA_1 induce una reducción del producto de: Y_E a Y_{E_1} y el equilibrio se transfiere de: E a E_2 .

Figura 1. Equilibrio con cambios en la oferta monetaria y viscosidad de precios



Como las empresas producirían cualquier cantidad que puedan vender a ese nivel de precios, con el único límite de su capacidad instalada; entonces, en presencia de precios viscosos, con la reducción en la oferta monetaria surge una función horizontal de oferta agregada: de P_E a O_{Apv} . Según la ENK, este sería el efecto o resultado de la viscosidad que reflejaría la renuencia de las empresas para modificar sus precios por cambios en el volumen de ventas.

Gran parte de las elaboraciones neo keynesianas se ocupan de explicar la viscosidad que incide en las políticas de precio de las empresas, o en circunstancia "microeconómicas" que estarían a la base de los efectos reales los cuales se registran en desplazamientos "macroeconómicos" de la demanda agregada (DA). Circunstancias que pueden ser, como en nuestro ejemplo, fluctuaciones en la oferta monetaria, en su velocidad de circulación u otros de carácter fiscal.

REFERENCIAS

Viscosidad y precios

El argumento de la *viscosidad* es más antiguo, precede el surgimiento de la ENK y se encuentra ya en:

Barro, R. (1977): "Long Term Contracting, Sticky Prices and Monetary Policy"; *Journal of Monetary Economics*, 3: 305-316.

McCallum, B. (1977): "Price Level Stickiness and the Feasibility of Monetary Stabilization Policy with Rational Expectations"; *Journal of Political Economy*, vol. 85-3.

Fischer, S. (1977): "Long Term Contracts, Rational Expectations, and the Optimal Money Supply Rule"; *Journal of Political Economy*, vol. 85, núm. 1.

Phelps, E. y Taylor, J. (1977): "Stabilizing Powers of Monetary Policy under Rational Expectations"; *Journal of Political Economy*, vol. 85, núm. 1.

Escritos iniciales significativos de la ENK son:

Shapiro, C. y Stiglitz, J. (1984) "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device"; *The American Economic Review* 74 (3), junio, pp. 433-444.

Minford, P. y Peel, D. (1983): *Rational Expectations and the New Macroeconomics*; Basil Blackwell, U.K.

Sheffrin, S. (1983) *Rational Expectations*; Cambridge University Press (USA).

Un amplio compendio reciente de autores y argumentos de la ENK se encuentra en:

Beaud, M. y Dostaller, G. (1993) *Economic thought Since Keynes: A History and dictionary of major economists*; London, Routledge (el original, Beaud, M. y Dostaller, G. (1993) *La Pensée économique depuis Keynes: Historique et Dictionnaire des Principaux Auteurs*; París, Editions du Seuil).

Una tarea similar, con sus diferencias, fue realizada por:

Blaug, M. (1985) *Great Economists Since Keynes*; Cambridge UK, Cambridge University Press.

Del mismo autor, sobre el tema de precios y costo marginal (MCP):

Blaug, M. (1985) "Marginal Cost Pricing: No Empty Box"; en *Public Choice, Public Finance and Public Policy. Essays in Honour of Alan Peacock* (eds. D. Greenway and G.K. Shaw); London, Routledge.

Nota temática 2

La aversión al riesgo

Algunos neo-keynesianos pretenden haber elaborado una “teoría de la empresa adversa al riesgo”, sostiene que el origen “microeconómico” de la inestabilidad “macroeconómica” no radica en las políticas de precios de las empresas, sino su “aversión al riesgo”. Argumentan que la flexibilidad total de precios no impediría que los efectos, incluso de pequeños shocks reales o monetarios, se amplifiquen, transmitan y persistan.

Los análisis proceden con base al argumento, obvio, de que la producción conlleva el riesgo y que éste es determinante para la situación general de sistema económico. En sus términos, el riesgo estaría en relación directa con la recesión, ya que induce la necesidad recurrir al crédito, que implica menores beneficios y aumenta las posibilidades de fracaso. Estos factores en conjunto aumentarían el riesgo y disminuyendo la disposición de las empresas a asumirlo.

En otras palabras; disminuciones inesperadas de la demanda, que inducen reducir los precios y los productores del sector afectado, para mantener el nivel de actividad, se verían obligados a recurrir al crédito. Obviamente, al aumentar el endeudamiento crece la probabilidad o el riesgo de que los ingresos esperados resulten insuficientes para cubrir el costo de la deuda; y como la necesidad de recurrir al crédito derivó de una reducción de las ganancias, aumenta la posibilidad de la insolvencia y el fracaso. Entonces, las empresas del sector involucrado en la inesperada reducción de la demanda y la consecuente reducción de sus precios respecto a los costos, las empresas están, por lo tanto, obligadas a reducir su nivel de producción, afectando de manera igualmente inesperada los sectores de sus proveedores y sucesivamente; lo que es, sin duda, la secuencia de la recesión.

En otros términos; los efectos colaterales en los proveedores, del sector donde inició la reducción de la demanda, provoca que a su vez la percepción de precios menores a los esperados y mayor riesgo, con efectos negativos sobre la liquidez y el patrimonio de las empresas y, en consecuencia, reducen su disposición a producir, por ende ajustan sus inventarios y contraen su demanda de insumos y sus decisiones de invertir.

El ajuste de inventarios multiplica el problema, implica ulteriores contracciones de la producción, aumentando la percepción del riesgo que disminuye la disposición a asumirlo. Además; el efecto inicial de la baja en la demanda, se amplifica porque la *aversión* al riesgo de la banca crece, ya que al empeorar el desempeño de la economía

crece la tasa de quiebras y la solvencia que tiende a reducir su patrimonio neto y su disposición para asumir el riesgo.

El resultado final de los análisis “neo-keynesianos” es la consecuencia, sabida, de que una recesión se retroalimenta.

A diferencia; el enfoque keynesiano no enfocaría la “aversión al riesgo”, pondría su atención en la interdependencia de los sectores aplicando la interacción del multiplicador y el acelerador y tendría en consideración los resultados de estudiosos rigurosos del ciclo que desde hace un siglo estudiaron los efectos de pequeñas fluctuaciones en los volúmenes de ventas de productos finales y advirtieron que tienden a ampliarse a la producción de los proveedores, hasta afectar gravemente el sector de materia primas.

Cuando una economía entra en recesión no parece haber ninguna razón para mantener el nivel de actividad si las empresas no podrán, al reducirse sus ventas, obtener ingresos para cubrir sus costos de producción normales. Sin duda el riesgo aumentará para quienes, en una situación de recesión, insistan en mantener el nivel de actividad, a pesar de la disminución de las ganancias y los efectos negativos en su patrimonio.

No hay evidencias de alguna empresa que continúe produciendo con ganancias inferiores a las consideradas normales o con pérdidas. Esto se sabe de manera consistente y tiene explicaciones fundadas en la investigación empírica. No se ve qué agrega una “teoría de la aversión al riesgo” en la que insiste la estridente liturgia econométrica “neo-keynesiana”.

REFERENCIAS

a) Aversión al riesgo: antecedentes (orden cronológico)

Knight, F. (1921) *Risk, Uncertainty and Profit*; Boston, Houghton Mifflin (ed. recientes: (1964) New York, Sentry Press, Reprints of Economics Classics (1921); en (1990): *Entrepreneurship* (ed. Casson, Mark); Aldershot, UK: Edward Elgar Publishing.

Neumann Von. J. y Morgenstern O (1947), “*Theory of Games and Economic Behavior*”; Princeton (N.J.), Princeton University Press. Traducción italiana: (1969) *Teoria dei giochi*; Torino, Boringhieri.

Tobin J. (1958) “*Liquidity Preference as Behavior Towards Risk*”; *The Review of Economic Studies*, Vol. 25, No. 2-Febrero.

Pratt J. W. (1964) “*Risk Aversion in the Small and in the Large*”. *Econometrica* Vol 32 (Jan-April 1964).

Sharpe, W. (1964) "Capital Assets Prices: a theory of market under conditions of risk"; *Journal of finance* no. 19 1964.

Lintner, J. (1965) "The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets"; *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 47 No. 1.

b) Aversión al riesgo: posteriores (orden cronológico)

Denis, J. (1979) *Uncertainty in Microeconomics*; New York, New York University Press.

Sriglitz, J. y Weiss, A. (1981): "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information"; *American Economic Review*, volumen 71, número 3, páginas 393-410.

Anderson, E. y Oliver, R.L. (1987) "Persepectives on Behavior-Based Versus Autocom-Based Salesforce Control System" *Journal of Marketing*, 51, Octubre.

Cornford A. (1996) "Some recent Innovations in International Finance: Different Faces of Risk Management and Control"; *Journal Of Economic Issues*. Vol. XXX No. 2 June.

Gollier, Ch. (2001) "The Economics of risk and time 2001", Massachusetts, MIT University Press.

Meyer, D. J. y Meyer, J. (2006) "Measuring risk aversion"; *Foundations and Trends in Microeconomics*, 2, No. 2.

c) Ciclos: acelerador-multiplicador (orden cronológico)

Harrod, R. F. (1936): *The Trade Cycle*, Oxford: Clarendon Press.

Kalecki, M. (1937): "A Theory of the Business Cycle", *Review of Economic Studies*, volumen 4, número 2, páginas 77-97.

Kaldor, N. (1940) "A Model of the Trade Cycle"; *Economic Journal*, volumen 50.

Goodwin, R. (1951) "The Non-Linear Accelerator and the Persistence of Business Cycles"; *Econometrica*, volumen 19.

Kalecki, M. (1954) *Theory of Economic Dynamics: An Essay on Cyclical and Long-run Changes in the Capitalist Economy*. London: Allen and Unwin. Ed. En español (1985) *Teoría de la dinámica económica. Ensayos sobre los movimientos cíclicos y de largo plazo en la economía capitalista*; México, FCE.

Kalecki, M. (1968) "Trend and the business cycle reconsidered"; *The Economic Journal*, Vol. 78, No. 310, Jun., pp. 263-276.

Basile, L. & Salvadori, N. (1984-5) "Kalecki's Pricing Theory"; *Journal of Post-Keynesian Economics*, Vol. VII, Nro. 2, pp. 249-262.

Medio, A. (1987): "Trade cycle"; en *The New Palgrave. A Dictionary in Economics*, vol 4, pgs. 666-671.

Nota temática 3

El “costo menú”: costos técnicos y cambios en los precios

La noción de *viscosidad* nutre las argumentaciones de la ENK relativas a la relación entre costos técnicos y cambios en los precios. Su ejemplo representativo recurre al costo en el que incurriría una empresa para cambiar el menú de un restaurante: el “costo menú”, con el fin de anunciar nuevos precios, que explicaría la tendencia de las empresas para no ajustar sus precios continuamente y mantenerlos por un cierto tiempo.

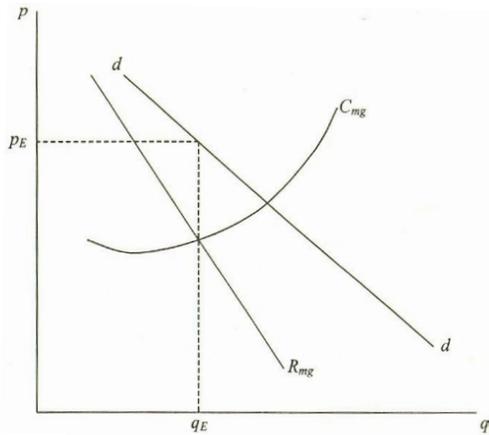
El razonamiento procede enfocando la relación entre cambios en los precios y el costo de imprimir un nuevo menú e informar a los clientes, para analizar —en el contexto neoclásico— los efectos de la viscosidad o fricción en el comportamiento de una empresa “representativa” que —“alejándose” de la competencia perfecta— tiene cierto poder monopólico sobre su precio.

La empresa tendría una función de demanda con pendiente negativa, al igual su ingreso marginal que estará por debajo de la curva de demanda; y puede bajar el precio para incrementar sus ventas en detrimento de su competencia.

Para ejemplificar el argumentos de la ENK, se considere que inicialmente una empresa vende 5 unidades a un precio de 11.00 pesos, recabando en total \$ 55.00; para aumentar su venta a 6 unidades deberá bajar su precio a 10.00, su ingreso total sería \$60.00 y el marginal pasará de 6 a \$5.00; o sea, igual al nuevo precio unitario: 10.00, menos el ingreso: 1×5 en que antes vendía 5 unidades. De manera que el ingreso total aumenta menos que el precio unitario, porque la baja en el precio reduce el ingreso (promedio) por unidad vendida al precio precedente.

Por el axioma de rendimientos decrecientes, la función de costo marginal en algún momento tendrá pendiente positiva. Para maximizar la ganancia (o la diferencia entre costo total e ingreso total) el ingreso marginal debe ser igual al costo marginal y como puede verse en figura 2, la empresa produciría q_E , al precio P_E , donde el ingreso marginal: R_{mg} es igual al costo marginal: C_{mg}

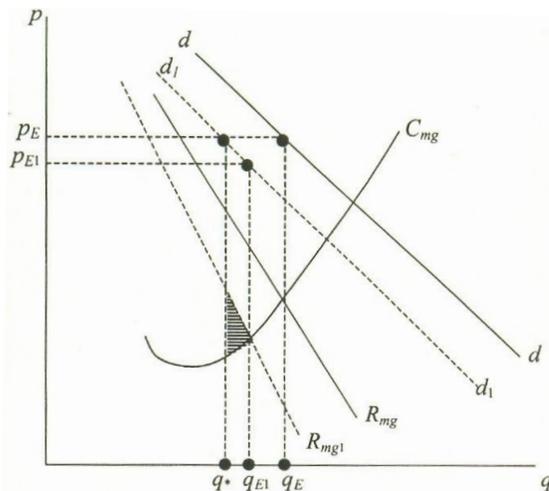
Figura 2



Partiendo de una situación de equilibrio: $P_E - Q_E$, una reducción de la oferta monetaria contraería la demanda desplazando dd a d_1d_1 , figura 3. En consecuencia, la función de ingreso marginal bajaría de R_{mg} a R_{mg1} ; y la maximización del beneficio requiere que el precio baje de P_E a P_{E1} , y reducir la producción de q_E a q_{E1} .

Si por la viscosidad la empresa decide mantener el precio en P_E , la producción disminuiría de q_E hasta q^* .

Figura 3



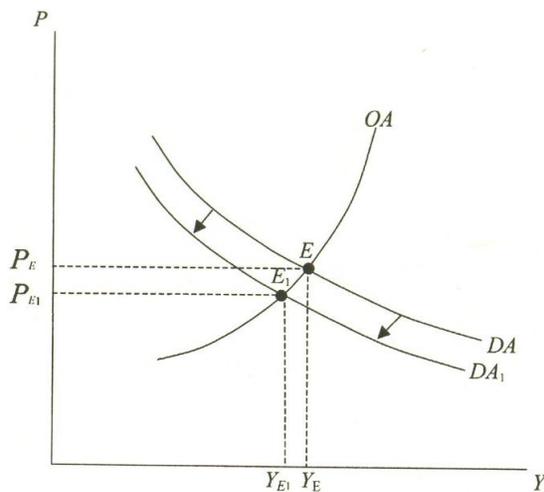
El área subrayada representa las ganancias que perdería la empresa por producir q^* (en vez de q_{E1}); o sea: la diferencia entre menores costos totales y menores ingresos totales. Por lo tanto, esa área sería el *incentivo* para bajar el precio como resultado de la hipotética disminución de la demanda. La magnitud del incentivo depende del costo marginal y del desplazamiento del ingreso marginal por la disminución de la demanda; de manera que el incentivo sería menor cuanto menor sea la disminución del costo marginal —al disminuir la producción— y cuanto mayor sea el desplazamiento del ingreso marginal hacia la izquierda.

Para la ENK, en la mayoría de los casos el incentivo sería insuficiente para inducir la reducción del precio (y maximizar en q_{E1}), situación que asocian a la manera en que los mercados están estructurados y el gasto que la empresa debe hacer para informar a los clientes la reducción de los precios, o sea el costo de imprimir un nuevo *menú* y distribuirlo. Como consecuencia la reducción de la demanda, la reducción de la producción sería mayor (que de q_E a q_{E1}) que en competencia perfecta.

La figura 4, expresa el efecto *microeconómico* de la viscosidad de los precios en la demanda agregada (Y), o sea: en términos *macroeconómicos*, en todo el sistema.

En competencia perfecta, en términos “normales”, una disminución de la demanda de DA a DA_1 con una reducción de Y_E a Y_{E1} , implicaría un desplazamiento a lo largo de la función de oferta: OA —con pendiente positiva—, del equilibrio E a al equilibrio E_1 . Pero en el caso que nos ocupa, la viscosidad generada por el “costo menú” desincentiva alterar los precios y la reducción de Y sería mayor: hasta donde se intersectan P_E y DA_1 .

Figura 4



El principal corolario al que conduce el análisis de ENK sobre la política de precios de las empresas, es que la viscosidad de los precios puede amplificar pequeñas variaciones en la demanda agregada generando cambios considerables en la producción total y, en consecuencia, en el empleo (173).

Sin embargo, es razonable y verosímil —incluso algunos neo-keynesianos aceptan—, que el avance tecnológico ha hecho muy insignificantes los “costos menú” como para influir de manera determinante en el comportamiento de la empresa. Esto hace insostenible afirmar que pequeños movimientos, incluso meramente nominales (en la oferta monetaria o en su velocidad de circulación) puedan generar importantes efectos reales.

Por esto, las explicaciones de la ENK sobre la rigidez de los precios desplazan su análisis de los costos técnicos, empíricos, al ámbito del *riesgo* asociado a cambios entre precios y cantidades producidas (véase la nota 2 anterior). Argumentan que la incertidumbre de las empresas sobre las consecuencias de cambios en las cantidades producidas es insignificante en comparación con la que les generan los cambios en los precios; porque estos dependen de reacciones imprevisibles de la competencia y de los clientes.

Cualquiera sabe que ésta es una antigua argumentación de los años cincuenta, resultado de instigaciones empíricas sobre la viscosidad de los precios y del comportamiento de las empresas, que editaron la teoría del “costo pleno”. Su importancia consiste en que demostraron que las empresas son absolutamente ajenas al principio de igualar el costo marginal y el ingreso marginal. Que al fijar sus precios en referencia al “costo pleno”, estos pueden modificarse por cambios importantes en los salarios o en las materias primas, y que de ninguna manera responden a pequeños cambios temporales de la demanda derivados de la incertidumbre que generarían las reacciones de la competencia y el objetivo de no “importunar” y ahuyentar a los clientes.

REFERENCIAS

a) “Costo menú”

Mankiw, N. G. (1985): "Small menu costs and large business cycles: a macroeconomic model of monopoly"; *Quarterly Journal of Economics*, vol. 100 (p. 529-538).

b) “Costo Pleno” (diversos ángulos teóricos)

La primera versión del “costo pleno” se atribuye a:

Hall, R.L. and Hitch, C.J. (1939) "Price theory and business behavior"; *Oxford Economic Papers*, 2.

Un excelente análisis clarificante y en referencia a Keynes:

Cutilli, B. (1964) “Principio del costo pieno e teoria keynesiana”; *Rivista di politica economica*, gennaio.

Argumentaciones sobresalientes, reflexivas con aportaciones:

Robinson, J. (1953-54) “The Production Function and the Theory of Capital”; *Review of Economics Studies*, Volumen XXI, No. 55

Robinson, J. (1959) "Accumulation and the Production Function"; *Economic Journal*, septiembre.

Kaldor, N. (1955-56) "Alternative Theories of Distribution"; *Review of Economics Studies*, Vol.XXIII-2 1955-56.

Replica a Kaldor a cargo de:

Modigliani F. y Miller M. (1958), "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment"; *American Economic Review* 48: 261-297.

En opinión de muchos autores (imposible consignar aquí) Kalecki ocupa un lugar especial sobre el tema. Dos de sus escritos parecen relevantes al respecto:

Kalecki, M. (1933) "Essay on the Business Cycle Theory"; en Kalecki, M. (1966) *Studies in the Theory of Business Cycles, 1933-1939*; Cambridge U.K., Cambridge University Press.

Kalecki, M. (1954) *Theory of Economic Dynamics: An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy*, London: Allen & Unwin, CW II: 205-348, 550-577.

Reflexiones sobre sus argumentos y diferencias con Keynes:

Sylos Labini, P. (1964) *Oligopolio e progresso tecnico*, Torino, Giulio Einaudi, Cap I-2.

Pivetti, M. (2001). "Monetary endogeneity and monetary non-neutrality: A Sraffian perspective", en *Credit, interest rates and the open economy*, (eds. Louis-Philippe Rochon y Matias Vernengo); Northampton, Massachusetts, Edward Elgar.

c) Evidencia empírica

A pesar de los avances teóricos para explicar el *mark-up*, los análisis empíricos de los precios son escasos; al respecto en orden cronológico:

Eckstein, O. y Fromm, G., (1968) "The price equation"; *American Economic Review* 58-5.

Day, R.H. y Aigner, D.J., Smith, K.R. (1971) "Safety margins and profit maximization in the theory of the firm"; *Journal of Political Economy* 79-6.

Nordhaus, W.D. y Godley, W. (1972) "Pricing in the trade cycle"; *Economic Journal* 82.

Nordhaus, W.D. (1974) "The falling share of profits"; *Brookings Papers on Economic Activity* 1.

Gordon, R.J. (1975) "The impact of aggregate demand on prices"; *Brookings papers on economic activity*.

Goldstein, J.P. (1986) "Mark-up pricing over the business cycle: The microfoundations of the variable mark-up"; *Southern Economic Journal* 53-1.

Naish, H.F. (1990) "The near optimality of mark-up pricing"; *Economic Inquiry* 28.

Nota temática 4*

El fondo de salarios

La idea de que los salarios se determinan por causas automáticas asociadas a la interacción de la oferta y la demanda de trabajo, nutrió la llamada teoría del *fondo de salarios* que “fue durante cincuenta años, de 1820 a 1870, la doctrina de los economistas ingleses generalmente compartida” (*Palgrave’s Dictionary*, 1926: 636; cfr., Sraffa, D1/58 53¹). Su principal corolario sostenía, precisamente, la irrelevancia de intentar elevar el nivel general de los salarios por arriba del nivel determinado por la relación entre el capital y la población. Esta idea cimienta las varias formulaciones de la teoría².

El *Palgrave’s Dictionary* considera que, en este período, la primacía de esta teoría “contribuyó en gran medida a que las doctrinas de la economía política fueran impopulares entre las clases trabajadoras, porque la economía política enseñaba que cualquier intento de la clase obrera para obtener mejores términos de sus patrones, a través de los sindicatos, estaba predestinado al fracaso; si tenía éxito beneficiaría a un grupo particular de trabajadores a costa de todos los demás”³ (*Ibid.*).

Un testimonio significativo de la importancia de esta doctrina en ese periodo (1820-1870), es la aceptación de Engels en *The Conditions of Working Class in England* (1845: 224): “Todos estos esfuerzos (de los sindicatos) no pueden, naturalmente, alterar la ley económica según la cual los salarios están determinados por la relación entre oferta y demanda en el mercado laboral”,⁴

* Nota elaborada con pasajes de Massimo Pivetti (2008). El concepto de salario como ‘costo y excedente’ y sus implicaciones de política económica. En: *Piero Sraffa: Contribuciones para una biografía intelectual*. México: Facultad de Economía, UNAM.

¹ Las referencias de este escrito corresponden al Catalogo del Archivo-Sraffa de la Wren Library, Cambridge, UK; disponible en: <http://janus.lib.cam.ac.uk/db/node.xsp?id=EAD%2FGBR%2F0016%2FSRAFFA%2FD>.

² Desde Malthus, T. R. (1826) libro III, cap. 5, pp. 333-4; donde, más que de capital, habla de la producción de alimentos de un país, como un fondo para la manutención de los trabajadores. Argumentos similares se encuentran en Mill, J. (1821) cap. 2, parágrafo 2; Senior, N. W. (1830) p. III; Carey, H. C. (1835) pp. 17 y 29; Mill, J. S. (1848) libro II, cap. II, parágrafo I; Fawcett, H. (1865), pp. 119-21; Cairnes, J.E. (1874) parte II, cap. I.

³ *Palgrave’s Dictionary*: “the prevalence of this doctrine during this period contributed to a great extent to render the doctrines of political economy unpopular with the working classes; for, if the teaching of political economy on the subject of wages were true, any attempts which the working-class might make to gain better terms from their employers by means of trade unions, or otherwise, were either pre-doomed to failure, or, if successful, did but benefit one particular class or section of the labouring classes at the expense of all the rest”.

⁴ Engels: “All these efforts (by the unions) naturally cannot alter the economic law according to which wages are determined by the relation between supply and demand in the labour market”.

Para J. S. Mill (1848, libro II, cap. II, sec. 1 y 2) “los salarios dependen principalmente de la demanda y oferta de trabajo; o bien, como se dice frecuentemente, de la proporción entre la población y el capital [...] Los salarios no sólo dependen de la cantidad relativa de capital y población, sino que no pueden, bajo el mandato de la competencia, ser afectados por nada más [...] Nada puede alterar permanentemente los salarios excepto un incremento o una disminución del capital mismo (denominando con este término los fondos de todo tipo destinados al pago del trabajo), comparado con la cantidad de trabajo que se ofrece para ser empleada”⁵. Esencialmente dice lo mismo la argumentación “moderna” de Modigliani y Hemmings (1983): “Entre la gran depresión y el inicio de los años cincuenta, se difundió la preocupación de que el ahorro pudiese ejercer un efecto depresivo sobre la producción y la ocupación [...] Pero antes de la gran depresión, y más aún en los últimos decenios se ha reconocido generalmente que el papel esencial del ahorro y de la riqueza es el de proveer los recursos para financiar [...] la formación de capital, que su vez juega un rol central en cuanto incide sobre la productividad del trabajo y el desarrollo económico” (subrayado nuestro).

Con base a la argumentación de J. S. Mill, Fawcett (1865: 119)⁶ sostuvo que “los salarios están regulados por leyes inmutables y determinadas, cuya operación es tan precisa como las que controlan la naturaleza física”.⁷

Es incuestionable la empatía de esta teoría con la tesis de Jevons, según la cual, la distribución del ingreso se regula por *natural laws* “que definen *inexorables* las tasas de ganancias y salarios” (1866: 46, cursivas son nuestras).⁸ Esta es la base del avance marginalista a partir de 1870, cuando fueron “hechos a un lado de una vez por todas los asombrosos y absurdos supuestos de la escuela ricardiana” (Jevons, 1888: XLIII).⁹

⁵ J. S. Mill: “*wages depend mainly upon the demand and supply of labour; or as it is often expressed, on the proportion between population and capital [...] Wages not only depend upon the relative amount of capital and population, but cannot, under the rule of competition, be affected by anything else [...] Nothing can permanently alter wages, except either an increase or diminution of capital itself (always meaning by this term the funds of all sorts destined for the payment of labour), compared with the quantity of labour offering itself to be hired*”.

⁶ Las críticas hechas a la teoría del “fondo de salarios” por parte de Longe (1866: 5-13, 21, 74 y 77) y por Thornton (1869) no la afectaron de manera decisiva, como muestra el replanteamiento de Cairnes (1874: parte II, cap. 1) y Fawcett (1876, libro II, cap. 4: 9). De las ideas de Fawcett sobre la cuestión de los sindicatos y de la influencia de éstos en los salarios, véase también Taussig (1896: 239-40).

⁷ Fawcett: “*wages are regulated by fixed and well ascertained laws, and that these laws are as certain in their operations as those which control physical nature*”.

⁸ Jevons: “*which define inexorable the rates of profits and wages*”. Una descripción de las convicciones de Jevons en materia de distribución del ingreso se encuentra en Steedman (1972: 48-50).

⁹ Jevons: “*fling aside once and for ever the amazing and preposterous assumptions of the Ricardian School*”.

En adelante, esta doctrina “moderna” se enfocó enteramente en la existencia de relaciones “simétricas” entre capital y trabajo. Según Marshall (1898: 58-9) la tesis (o principio axiomático) de que “los ingresos de cada quien están determinados por la aplicación menos rentable de cada uno al margen”, es “la diferencia más importante de la nueva respecto de las viejas doctrinas”, junto al hecho de que capital y trabajo ahora debe considerarse “como buscando mutuamente empleo y remuneración uno del otro”¹⁰ (sin conflicto). En este escrito Marshall precisa que: “La noción general de la distribución en *Economics of Industry* publicada por mi esposa y por mí en 1879 es la misma que en mis *Principios*. Hay cambios [...] pero he definido los principales aspectos del problema a mi propia satisfacción desde muy temprano, bajo la buena orientación de von Thünen (quien) proporcionó una buena guía al sugerir relaciones simétricas entre trabajo y capital”.¹¹

En todo caso, para este enfoque, cuando existe libre competencia en todas partes, de modo que las “leyes naturales” puedan seguir su curso normal, la producción tiende a alcanzar su máximo, desde un punto de vista físico y técnico, mientras los capitalistas reciben lo que el capital crea y los trabajadores lo que el trabajo crea (Clark, 1899: 3). De manera que cualquier acuerdo entre los capitalistas para incrementar sus ganancias y entre los trabajadores para incrementar los salarios “llevarían ambos a una *disminución del producto*”¹² (Wicksell, 1901: 142, cursivas del original). Por estas razones, para Cannan (1912: 251-2, 310) cualquier acción sindical, o intervención del gobierno, para mejorar los salarios debe verse como “un retroceso, en la medida en que usualmente tiende a reducir la suma total de medios de satisfacción”. Cannan concluye que la: “iniquidad existente (en la distribución), considerada ampliamente es, de hecho, un mal necesario”, “porque la cantidad a ser distribuida no está de ninguna manera, dada, sino

¹⁰ Marshall: “the earnings of each being defined by the least profitable applications of each at the margin”... “the most important divergence of the newer form the older doctrines”... “as mutually finding employment and remuneration from each other”.

¹¹ Marshall: “The general notion of distribution in the *Economic of Industry* Publisher by my wife and myself in 1879 is the same as in my *Principles*. There are changes [...] But I settled the main outlines of the problem to my own satisfaction very early, under the good guidance of von Thünen (who) gave a good lead by suggesting symmetrical relations between labour and capital”. El reconocimiento de la importancia de Von Thünen en otros exponentes destacados de la nueva teoría de la distribución, como J. B. Clark (1899: 321-4 n) y Wicksell (Wicksell, 1901:147). Thünen, el agricultor autodidacta, debería incluirse en la lista de “cranks” que Sraffa indica como los precursores del marginalismo [D 3/12/4/ 2(1)], considerando el avance marginalista simultáneo de Jevons, Menger y Walras que replanteó todo lo elaborado por la economía política clásica.

¹² Wicksell: “would both lead to a *diminution of product*”.

que sería inmediatamente afectada de una desastrosa por el cambio en la distribución”.¹³

En resumen; para esta concepción, cualquier acción tendiente a modificar la distribución a favor de los trabajadores, además de ser una fuente de desperdicio social en cuanto conduce a una disminución del producto, tiende a ser nociva para los mismos trabajadores, puesto que en el curso de cada acción de este tipo algunos de ellos se quedan necesariamente sin empleo.

Naturalmente, el corolario principal de esta doctrina —y que conlleva la total restauración de la primacía neoclásica de los últimos treinta años— sostiene que no existen límites a la ocupación “excepto aquellos que imponen el número de trabajadores potenciales o su disponibilidad para ‘ir a cualquier parte y hacer cualquier cosa’ en cualesquier condiciones”, de modo que “el desempleo general aparece cuando pedir demasiado es un fenómeno general”¹⁴ (Cannan, 1932: 363, 367).

Considerando las elaboraciones de Sraffa sobre la distribución —hasta ahora irrefutadas—, todo este itinerario teórico parece confluir y explicar el hecho de que su interés principal fuese confrontar la idea de que la distribución está determinada por circunstancias capaces de anular cualquier “acción de las partes” destinada a modificarla. Esta prioridad emerge claramente de sus manuscritos. Al enfocar el ocaso de la economía política clásica, Sraffa advierte que la idea de una determinación *mecánica* o *técnica* de la distribución, radicada en la teoría del fondo de salarios, había permeado a toda la teoría económica “burguesa”, al marginalismo y a la economía política vulgar, después de Marx.

En un manuscrito titulado *Degeneration of cost and value*, Sraffa escribe: “Cuando los Jevonianos regresaron a escribir su propia historia, encontraron con orgullo [debería haber sido con tristeza (sic)] que no tenían antecesores entre los economistas políticos; sus precursores eran principalmente dos o tres excéntricos: un ingeniero, Dupuit, un matemático, Cournot, un funcionario público prusiano, Gossen, quienes habían cultivado la economía política solamente como un pasatiempo [...] No tenían siquiera un mínimo conocimiento de las obras de los economistas clásicos. Todo lo sacaron de su fantasía. De hecho, ningún economista político competente, con consciencia de esta

¹³ Cannan: “the existing inequality (of distribution), regarded broadly, is, in fact, a necessary evil”, “because the amount to be distributed is by no means given, but would be immediately affected by the change in distribution and that in a very disastrous manner”.

¹⁴ Cannan: 1932: “except those impounded by the number of potential workers and their willingness to ‘go anywhere and do anything’ on such terms as could be got”, de modo que “general unemployment appears when asking too much is a general phenomenon”.

tradición, se habrían *degnato* a sostener esos puntos de vista” (*dignado*: en italiano y cursiva en el texto original escrito en inglés)¹⁵ [D 3/12/4/ 2(1)].

Al reverso del manuscrito escribió: “No quiero decir con esto que los excéntricos nunca dan con nuevas teorías: al contrario, cuando se requiere un gran rompimiento con la tradición, su intervención es generalmente necesaria. Lo que quiero probar es que, de hecho, ha habido un rompimiento con la tradición y la intervención de los excéntricos es un elemento de evidencia; y que el intento de Marshall por pasar por encima de esta brecha y establecer una continuidad en la tradición es insubstancial y mal dirigido”¹⁶.

REFERENCIAS

- Beer, M. (1929) *The Life and Teaching of Kart Marx*; New York, International Publishers.
- Cannan, E. (1912) *The Economic Outlook*; London, T. Fisher Unwin.
- Cannan, E. (1932) “Saving On and Saving Up: The Ambiguity of ‘Saving’”, en *Notes and Memoranda: Saving and Usury: A Symposium*; *The Economic Journal*, Marzo.
- Cairnes, J.E. (1874) *Some Leading Principles of Political Economy Newly Expounded*; Nueva York Harper and Brothers (ed. reciente: A.G. Kelley, Nueva York, 1967).
- Clark, J. B. (1899) *The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits*; New York, Macmillan (otras ed., London, Macmillan 1931 y New York, A. M. Kelley, 1967).
- Carey, H. C. (1835) *Essay on the Rate of Wages*; Philadelphia, Carey, Lea & Blanchard (ed. reciente: BiblioBazaar, 2009).
- Carey, H. C. (1848) *The Past, the Present and the Future*; London, Longman, Brown, Green and Longmans (ed. reciente: BiblioBazaar, 2009).
- Engels, F. (1845) *The Conditions on the Working Class in England in 1844*, Oxford University Press, Oxford 1993; ed. en español: Engels, F. (1974) *La situación de la clase obrera inglesa*; México, Ediciones de Cultura Popular.
- Fawcett, (1865), *The Economic Position of the British Labourer*; Cambridge-London, Macmillan. Reeditado: Bristol, Thoemmes Press, 1995. Disponible en: <http://ia600507.us.archive.org/11/items/economicposition00fawc/economicposition00fawc.pdf>.

¹⁵ Sraffa: “When the Jevonians turned back to write their own history, they found with pride (it ought to have been with dismal (sic) that they had no forerunners among P. E (conomists); their forerunners were mainly two or three cranks, an enggineer, Dupuit, mathem. Cournor, a Prussian Civil servant, Gossen, who had only cultivated P. E. as a hobby... They had not the slightest knowledge of the Works of the classical economists. They drew it out of their fancy. In fact, no competent P.Emist, with a conscience of this tradition, would have degnato (en italiano en el texto) to entertain those views”.

¹⁶ Sraffa: “I do not mean by this that cranks never find new theories: on the contrary, when a big breach with tradition is required, their intervention is usually necessary. What I mean to prove is that there has actually been a breach with tradition, and the intervention of the cranks is an element of the evidence; and that Marshall’s attempt to bridge over the cleavage and establish a continuity in the tradition is futile and misguided”.

- Fawcett, H. (1876) *Manual of Political Economy*; London, Macmillan. Reeditado: Bristol, Thoemmes Press, 1995.
- Jevons, W. S. (1866) *An Introductory Lecture on The importance of Diffusing a Knowledge of Political Economy*, in *Papers and Correspondence of William Stanley Jevons*, vol. VII, *Papers on Political Economy*; London, R. D. Collison Black (7 vol.). Ed Macmillan, 1981. Disponible en: <https://webpace.utexas.edu/hcleaver/www/368/368JevonsLectureDiffusing.html>.
- Jevons, W. S. (1888) *The Theory of Political Economy*, 3rd ed.; London-New York, Macmillan. (ed. Penguin, 1970). Ed. en español, *La teoría de la economía política*; Madrid, Pirámide, 1998.
- Longe, F. D. (1866), *A Refutation of the Wage-Fund Theory of Modern Political Economy as Enunciated by Mr. Mill, M. P. and Mr. Fawcett, M. P.*, London, Longmans, Green, and Co. (ed. más reciente: Johns Hopkins Press, 1904). Disponible en: <http://www.onread.com/book/francis-d-longe-on-the-wage-fund-theory-1866-89967/>.
- Malthus, T. R. (1826), *An Essay on the Principle of Population*, 6th ed., London, Macmillan. Ed. reciente: 1986, Fairfield, NJ, A.M. Kelley. Ed. en español: Malthus, Robert, *Primer ensayo sobre la población*, Alianza, Barcelona, 1988. Disponible en: <http://www.econlib.org/library/Malthus/malPlong39.html#Bk.IV,Ch.XIV>
- Marshall, A. (1898) "Distribution and Exchange"; *Economic Journal*, Vol. 8, No. 29 marzo, pp. 37-59.
- Mill, J. (1821), *Elements of Political Economy*; London, 1st edn, Baldwin, Cradock and Joy. Ed. en español: Mill, J. *Elementos de economía política*; Buenos Aires, Miguel de Burgos, 1831. Disponible en: http://books.google.com.mx/books?id=jSwZAAAAYAAJ&pg=PR1&source=gbs_selected_pages&cad=3#v=onepage&q&f=false
- Mill, J. S. (1848) *Principles of Political Economy, with Some of Their Applications to Social Philosophy*, 2 vol., London, John W. Parker, 2 vol. (ed. reciente: Toronto, Routledge 1965); ed. en español: Mill, J. S. (1996) *Principios de Economía política con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*; México, Fondo de Cultura Económica.
- Modigliani, F. y Hemmings, R. (1983) *The Determinants of National Saving and Wealth*; London, Macmillan, p. XI.
- Palgrave's Dictionary of Political Economy*, 1926 (ed. H. Higgs), London, Macmillan. vol. III (ed. corregida reciente: 1991).
- Senior, N. W. (1830) *Three Lectures on the Rate of Wages*; London, John Murray (ed. reciente: New York, Augustus M. Kelley 1966). Disponible en: <http://www.marxists.org/reference/subject/economics/senior/index.htm>.
- Steedman, I. (1972) "Jevon's Theory of Capital and Interest"; *The Manchester School of Economic and Social Studies*, volume 40, January.
- Taussig, F. W. (1896), *Wages and Capital. An Examination of the Wage Fund Doctrine*; New York, D. Appleton and Company (ed. reciente: Nueva York, Augustus M. Kelley 1968).

- Thornton, W. T. (1869), *On Labour, its Wrongful Claims and Rightful Dues; its Actual Present and Possible Future*; London, Macmillan (ed. reciente: *On Labor*; Dublin, Mcmillan 1971). Disponible en: <http://www.unz.org/Pub/ThorntonWilliam-1869>.
- Torrens, R. (1815), *An Essay on the External Corn Trade*; 1st ed., London, J. Hatchard. 3a ed., 1926. Disponible en: http://books.google.com.mx/books?id=rQNDAAAAIAAJ&pg=PR1&source=gbs_selected_pages&cad=3#v=onepage&q&f=false.
- Wicksell, K. (1901 y 1906) *Lectures on Political Economy*, vol. 1: General Theory; (ed. recientes: London, Routledge & Kegan 1934; New York, A. M. Kelley, 1967); ed. en español: Wicksell, Knut, *Lecciones de economía política*; Madrid, Aguilar 1947. Disponible en: <http://mises.org/books/LPEvol1.pdf>.