

ALFRED MARSHALL

ALFRED MARSHALL
PROFESOR DE LA UNIVERSIDAD DE CAMBRIDGE

PRINCIPIOS
DE
ECONOMIA

UN TRATADO DE INTRODUCCION

Natura non facit saltum

TRADUCCION DIRECTA
DE LA OCTAVA EDICION INGLESA
POR
EMILIO DE FIGUEROA

Catedrático de Economía y Estadística de la Escuela de Comercio de Valencia,
Profesor de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de la Universidad
de Madrid y del Instituto Sancho Moncada, de Economía (Consejo Superior
de Investigaciones Científicas)

INTRODUCCION
POR
MANUEL DE TORRES
Catedrático de Teoría Económica
de la Universidad de Madrid



M. AGUILAR - EDITOR - MADRID

1948

tividad del término «normas», 29.—§ 5. Todas las doctrinas científicas suponen implícitamente ciertas condiciones; pero este elemento hipotético se destaca especialmente en las leyes económicas, 31. (Véase el Apéndice D.)

Capítulo IV.—ORDEN Y FINES DE LOS ESTUDIOS ECONÓMICOS... 33

§ 1. Resumen de los capítulos II y III, pág. 33.—§ 2. Las investigaciones científicas deben disponerse con respecto, no a los fines prácticos a que sirven, sino a la naturaleza de los asuntos de que se ocupan, 34.—§ 3. Las principales materias de la investigación económica, 34.—§ 4. Cuestiones prácticas que estimulan las investigaciones del economista inglés en el momento presente, aunque no se hallen completamente dentro del campo de acción de su ciencia, 35.—§ 5-6. El economista necesita educar sus facultades de perfección, imaginación, raciocinio, simpatía y precaución, 37-39.

LIBRO II

ALGUNAS NOCIONES FUNDAMENTALES

Capítulo I.—INTRODUCCIÓN..... 43

§ 1. La Economía considera la riqueza como un medio de satisfacer las necesidades y como el resultado de esfuerzos, pág. 43.—§ 2. Las dificultades que se originan en la clasificación de las cosas que cambian constantemente de carácter y de uso, 44.—§ 3. La Economía debe seguir a la práctica de la vida cotidiana, 45.—§ 4. Es necesario que las nociones se definan con claridad, pero sin que el uso de los términos sea rígido, 46.

Capítulo II.—LA RIQUEZA..... 47

§ 1. El uso técnico del término «bienes». Bienes materiales. Bienes personales. Bienes externos e internos. Bienes transferibles e intransferibles. Bienes libres. Bienes intercambiables, pág. 47.—§ 2. La riqueza de una persona se compone de aquellos bienes externos que son susceptibles de ser medidos en dinero, 49.—§ 3. Pero, a veces, es conveniente utilizar el término «riqueza» en un sentido lato, con el fin de incluir en él toda la riqueza personal, 50.—§ 4. La participación individual en los bienes colectivos, 50.—§ 5. La riqueza nacional. Riqueza cosmopolita. El fundamento jurídico del derecho a la riqueza, 51.—§ 6. Relatividad del término «valor», 53.

Capítulo III.—PRODUCCIÓN. CONSUMO. TRABAJO. ARTÍCULOS DE PRIMERA NECESIDAD..... 55

§ 1. El hombre solamente puede producir y consumir utilidades, no la materia misma, pág. 55.—§ 2. El término «productivo» es susceptible de una mala interpretación, y debe, generalmente, ser explicado o evitado, 56.—§ 3. Las cosas necesarias para la existencia y para la eficiencia, 58.—§ 4. Existe pérdida cuando se consume menos de lo que es estrictamente necesario para la eficiencia. Cosas necesarias convencionales, 60.

Capítulo IV.—RENTA. CAPITAL..... 62

§ 1. Renta monetaria y capital comercial, pág. 62.—§ 2. Definiciones desde el punto de vista comercial, de la renta neta, el interés y los beneficios. Ventajas minus ganancias de dirección, «cuasi rentas», 63.—§ 3. Clasificación del capital desde el punto de vista privado, 65.—§ 4-7. El capital y la renta desde el punto de vista social, 65.—§ 8. La productividad y las perspectivas son atributos equivalentes del capital con respecto a la demanda y oferta del mismo, respectivamente, 70. (Véase Apéndice E.)

LIBRO III

ESTUDIO DE LAS NECESIDADES Y SU SATISFACCIÓN

Capítulo I.—INTRODUCCIÓN..... 73

§ 1. Relación que guarda este libro con los tres siguientes, pág. 73.—§ 2. Hasta hace poco tiempo no se había dedicado la suficiente atención a la demanda y al consumo, 73.

Capítulo II.—LAS NECESIDADES EN RELACIÓN CON LAS ACTIVIDADES..... 76

§ 1. El deseo de variedad, pág. 76.—§§ 2-3. El deseo de distinción, 77.—§ 4. El deseo de distinción por su propio motivo. La posición que ocupa la Economía en la teoría del consumo, 78.

Capítulo III.—GRADACIONES DE LA DEMANDA DE LOS CONSUMIDORES..... 81

§ 1. La ley de las necesidades saciables o de la utilidad decreciente. Utilidad total. Incremento marginal. Utilidad marginal, pág. 81.—§ 2. Precio de demanda, 83.—§ 3. Deben tenerse en cuenta las variaciones en la utilidad del dinero, 83.—§ 4. La lista de demanda de una persona. Significado del término «un incremento de la demanda», 84.—§ 5. La demanda de un mercado. Ley de la demanda, 86.—§ 6. Demandas de bienes competitivos, 87.

Capítulo IV.—ELASTICIDAD DE LAS NECESIDADES..... 90

§ 1. Definición de la elasticidad de la demanda, pág. 90.—§§ 2-3. Un precio que sea bajo para el rico puede ser relativamente alto para el pobre, 91.—§ 4. Causas generales que afectan a la elasticidad, 93.—§ 5. Dificultades relacionadas con el elemento tiempo, 99.—§ 6. Cambios en la moda, 98.—§ 7. Dificultades para la obtención de las estadísticas necesarias, 98.—§ 8. Nota sobre las estadísticas de consumo. Los libros de los comerciantes. Los presupuestos del consumidor, 99.

Capítulo V.—ELECCIÓN ENTRE DIFERENTES USOS DE LA MISMA COSA. USOS INMEDIATOS Y DIFERIDOS..... 102

§§ 1-2. La distribución de los recursos de una persona entre la satisfacción de diferentes necesidades, de modo que el mismo precio mida iguales utilidades en el margen de diferentes compras, pág. 102.—§ 3. La distribución entre necesidades presentes y futuras. Beneficios futuros descontados, 104.—§ 4. Distinción entre placeres futuros descontados y acontecimientos futuros placenteros, 105.

Capítulo VI.—VALOR Y UTILIDAD..... 107

§ 1. Precio y utilidad. Excedente del consumidor. Coyuntura, pág. 107.—§ 2. El excedente del consumidor en relación con la demanda de un individuo, 108.—§§ 3-4. El excedente del consumidor en relación con un mercado. Diferencias individuales de carácter que pueden omitirse cuando se considere el promedio de un gran número de personas; y si entre éstas se incluyen ricos y pobres en igual proporción, el precio se convierte en una medida bastante exacta de la utilidad, 110.—§ 5. Para qué se verifica lo anterior es preciso tener en cuenta la riqueza colectiva, 114.—§ 6. Una sugerencia de Bernoulli. Aspectos más generales de la utilidad de la riqueza, 115.

que una fábrica importante obtiene con el uso y el perfeccionamiento de la maquinaria especializada; al comprar y al vender; en la habilidad especializada y en la subdivisión del trabajo de dirección del negocio. Ventajas del pequeño fabricante con relación a la superintendencia. Los modernos desarrollos del conocimiento actúan en gran medida a su favor, 234.—§ 5. En las industrias en las que la producción en gran escala proporciona muchas economías, una empresa puede crecer rápidamente, con tal que pueda comprar y vender con facilidad, aunque no siempre pueda hacerlo, 235.—§ 6. Grandes y pequeños establecimientos comerciales, 240.—§ 7. Las industrias del transporte, Minas y canteras, 242.

Capítulo XII.—ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL. (Continuación.)

DIRECCIÓN DE LOS NEGOCIOS..... 244

§ 1. El artesano primitivo trataba directamente con el consumidor, del mismo modo que tiene lugar ahora, por lo general, entre las profesiones liberales, pág. 244.—§ 2. Pero en la mayoría de los negocios intervienen los servicios de una clase especial de empresario, 245.—§ 3-4. Los principales riesgos del empresario van, a veces, separados del trabajo de dirección en las industrias de la construcción y en algunas otras. El empresario que no es patrono, 246.—§ 5. Las facultades requeridas en el industrial modelo, 249.—§ 6. El hijo de un negociante empieza con tantas ventajas que podría esperarse que los hombres de negocios llegaran a constituir algo así como una casta; motivos por los cuales esto no ocurre, 250.—§ 7. Sociedades colectivas, 251.—§ 8-9. Sociedades por acciones. Empresas públicas, 252.—§ 10. Asociación cooperativa. Participación en los beneficios, 255.—§ 11. Las oportunidades que tiene de elevarse el trabajador. La falta de capital es un obstáculo menos importante de lo que a primera vista parece, ya que el fondo de préstamos crece rápidamente; pero tiene en contra la creciente complicación de los negocios, 257.—§ 12. El negociante capacitado aumenta rápidamente el capital disponible, y aquel que no lo sea lo perderá con tanto mayor rapidez cuanto más grande sea su negocio. Estas dos fuerzas tienden a ajustar el capital a la habilidad necesaria para utilizarlo convenientemente. La habilidad comercial que puede disponer de un capital tiene un precio de oferta perfectamente definido en países tales como Inglaterra, 259.

Capítulo XII.—CORRELACIÓN DE LAS TENDENCIAS AL RENDIMIENTO CRECIENTE Y DECRECIENTE. (Conclusión.)..... 262

§ 1. Resumen de los últimos capítulos de este libro, pág. 262.—§ 2. El coste de producción debe ser calculado con respecto a una empresa representativa que tenga acceso normal a las economías externas e internas correspondientes a un volumen dado de producción. Rendimientos constante y creciente, 264.—§ 3. Un aumento de la población suele, generalmente, venir acompañado de un aumento más que proporcional en la eficiencia colectiva, 266.

LIBRO V

RELACIONES GENERALES DE LA DEMANDA, DE LA OFERTA Y DEL VALOR

Capítulo I.—INTRODUCCIÓN. DE LOS MERCADOS..... 269

§ 1. Nociones biológicas y mecánicas sobre el equilibrio de fuerzas opuestas. Alcance de este libro, pág. 269.—§ 2. Definición de un mercado, 270.—§ 3. Limitaciones de un mercado con respecto al espacio. Condiciones generales que afectan a la extensión del mercado de una cosa; facilidades para graduar y obtener muestras; facilidades de transporte, 271.—§ 4. Mercados bien organizados, 272.—§ 5.

Hasta los mercados pequeños están a menudo sujetos a influencias indirectas, procedentes de grandes distancias, 273.—§ 6. Limitaciones del mercado con respecto al tiempo, 274.

Capítulo II.—EQUILIBRIO MOMENTÁNEO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA..... 276

§ 1. El equilibrio entre el deseo y el esfuerzo. El trueque casual es generalmente un verdadero equilibrio, pág. 276.—§ 2. En un mercado local de cereales se llega, generalmente, a un equilibrio verdadero, aunque temporal, 277.—§ 3. Por regla general, la intensidad de la necesidad de dinero no varía de un modo apreciable en las transacciones verificadas en un mercado cerealista, pero sí en un mercado de trabajo, 278. (Véase Apéndice K.)

Capítulo III.—EL EQUILIBRIO DE LA DEMANDA Y LA OFERTA NORMALES..... 281

§ 1. Casi todas las transacciones de mercancías duraderas están afectadas por los cálculos del futuro, pag. 281.—§ 2. Coste real y monetario de la producción. Gastos de producción. Factores de producción, 282.—§ 3. El principio de sustitución, 283.—§ 4. El coste de producción de una empresa representativa, 284.—§ 5. La lista de oferta, 288.—§ 6. Cantidad y precio de equilibrio. Vaguedad de la relación entre el precio de oferta de una mercancía y su coste de producción real. Verdadera significación de una posición normal de equilibrio. Significado de la frase *ca largo plazo*, 287.—§ 7. La influencia de la utilidad sobre el valor es preponderante en los períodos cortos; pero la del coste de producción lo es a largo plazo, 290.

Capítulo IV.—LA INVERSIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LOS RECURSOS. 292

§ 1. Motivos que determinan la inversión de capital en el caso de un sujeto que fabrique objetos para su propio uso. Comparación entre las satisfacciones futuras y las presentes, pág. 292.—§ 2. Acumulación de los desembolsos e ingresos pasados y el descuento de los futuros. Dificultad para distinguir los gastos corrientes de los gastos a cuenta del capital, 293.—§ 3. El margen de ganancia dentro del cual actúa el principio de sustitución no es un punto situado en una ruta cualquiera, sino una línea en la intersección de todas las rutas, 295.—§ 4. Correlación entre la distribución de los recursos en una economía doméstica y comercial, 296.—§ 5-9. La división entre costes primarios y suplementarios varía con la duración de la empresa en cuestión, y esta variación es la principal fuente de dificultad en el estudio de las relaciones de los costes marginales con el valor, 298.

Capítulo V.—EL EQUILIBRIO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA NORMALES CON RESPECTO A PERÍODOS LARGOS Y CORTOS. (Continuación.)..... 302

§ 1. Elasticidad del término *normal*, tanto en el empleo popular como en el académico, pág. 302.—§ 2-3. El complejo problema del valor normal debe ser descompuesto. El primer paso consiste en la fijación de un estado estacionario; después, las modificaciones introducidas en éste nos permiten tratar el problema por medio de supuestos estáticos auxiliares, 304.—§ 4-5. De este modo, el estudio del equilibrio de la demanda y oferta normales puede dividirse en dos partes: la referente a los períodos largos y la relacionada con los cortos, 307.—§ 6. Para períodos cortos, el *stock* de elementos de producción es prácticamente fijo, y su empleo varía con la demanda, 311.—§ 7. Pero en los períodos largos, la corriente de elementos de producción se ajusta a la demanda de los productos de aquellos elementos, y la unidad de producción es un proceso más bien que una porción de bienes, 313.—§ 8. Clasificación aproximada de los problemas del valor, 314.

Capítulo VI.—DEMANDA CONJUNTA Y COMPUESTA. OFERTA CONJUNTA Y COMPUESTA..... 317

§ 1. Demanda derivada indirecta; demanda conjunta. Ejemplo tomado de una discusión del trabajo en la industria de la construcción. Ley de demanda derivada, pág. 317.—§ 2. Condiciones bajo las

Capítulo II.—EXAMEN PRELIMINAR DE LA DISTRIBUCIÓN. (Continuación.)..... 436

§ 1. Las causas que afectan a la oferta de los agentes de producción ejercen una influencia coordinada con las que afectan a la demanda sobre la distribución, *pág.* 436.—§ 2-4. Recapitulación de las causas, estudiadas en el libro IV, que afectan a la oferta de diversas formas de trabajo y de capital. La influencia irregular que un aumento en la remuneración ejerce sobre el esfuerzo desarrollado por un individuo. La correspondencia más regular entre salarios normales y el crecimiento de la población en número y en fortaleza, especialmente en esta última. La influencia general ejercida sobre la acumulación de capital y otras formas de riqueza por los beneficios que pueden derivarse del ahorro, 437.—§ 5. La tierra puede considerarse como una forma especial de capital en relación con la influencia de la demanda sobre la distribución y con la aplicación de los recursos de un individuo a la producción; pero se encuentra en una base diferente que el capital con relación a aquella influencia normal de las fuerzas de la oferta sobre la distribución, que estamos considerando en este capítulo, 444.—§ 6. Conclusión provisional de una etapa del razonamiento, 445.—§ 7. Las relaciones mutuas entre ganancias y eficiencias de los diversos grupos de trabajadores, 448.—§ 8. A través de nuestro estudio, suponemos que el espíritu de empresa, los conocimientos y la libertad de competencia no son mayores, efectivamente, que las características del grupo particular de trabajadores, patronos, etc., en el lugar y tiempo considerados, 448.—§ 9. Sobre las relaciones entre el trabajo y el capital en general. El capital ayuda al trabajo y compete con éste dentro del campo de la ocupación; pero esta frase es necesario interpretarla cuidadosamente, 450.—§ 10. El sentido limitado en que verdaderamente los salarios dependen de los anticipos hechos por el capital, 450. (Véanse los Apéndices J-K.)

Capítulo III.—LAS GANANCIAS DEL TRABAJO..... 453

§ 1. Alcance de los capítulos III-X, *pág.* 453.—§ 2. La competencia tiende a hacer que los salarios pagados semanalmente en ocupaciones análogas no sean iguales, sino proporcionales a la eficiencia de los trabajadores. Ingresos por tiempo determinado. Pago por pieza producida (a destajo). Ingresos según la eficiencia. Los ingresos por tiempo determinado no tienden a la igualdad, aunque al ocurrir esto con los devengados según la eficiencia, 453.—§ 3-4. Salarios reales y nominales. Deben tenerse en cuenta las variaciones en el poder adquisitivo del dinero, con especial referencia al consumo de la categoría de trabajadores de que se trate y con los gastos de la industria, incluyendo todas las ventajas y desventajas incidentales, 457.—§ 5. Salarios pagados parcialmente en especie. El sistema de *strucks*, 458.—§ 6. Incertidumbre de éxito e irregularidad de la ocupación, 459.—§ 7. Ingresos suplementarios. Ingresos familiares, 461.—§ 8. La fuerza atractiva de una industria no depende meramente de sus ingresos monetarios, sino de sus ventajas netas. Influencia del carácter individual y nacional. Condiciones peculiares de las categorías más bajas de trabajadores, 461.

Capítulo IV.—LAS GANANCIAS DEL TRABAJO. (Continuación).... 464

§ 1. La importancia de diversas particularidades de la acción de la oferta y la demanda con respecto a la mano de obra depende mucho de los efectos acumulativos, a semejanza de lo que ocurre con la influencia de la costumbre, *pág.* 464.—§ 2-4. Primera particularidad: el trabajador vende su trabajo; pero él, en sí mismo, no tiene precio. Por consiguiente, la inversión de capital en el mismo está limitada por los medios, la previsión y la liberalidad de sus padres. Importancia de una buena iniciación en la vida. Influencia de las fuerzas morales, 465.—§ 5. Segunda particularidad: el trabajador es inseparable de su trabajo, 469.—§ 6. Tercera y cuarta particularidades: el trabajo es perecedero, y los vendedores se encuentran a menudo en una situación desventajosa en las transacciones, 470.

Capítulo V.—LAS GANANCIAS DEL TRABAJO. (Continuación).... 473

§ 1. La quinta particularidad del trabajo consiste en el gran lapso de tiempo que es necesario para proporcionar ofertas adicionales de habilidad especializada, *pág.* 473.—§ 2. Los padres, al elegir oficio

para sus hijos, se ven precisados a adelantarse a toda una generación; dificultades para la previsión del futuro, 474.—§ 3. Los movimientos de la mano de obra adulta tienen una creciente importancia, a consecuencia de una demanda cada vez más grande para la habilidad en general, 475.—§ 4-6. Resumen de la distinción entre períodos largos y cortos, con referencia al valor normal. Fluctuaciones de los ingresos especiales del conocimiento práctico y de la habilidad, en oposición a los que se obtienen como una remuneración al esfuerzo ejecutado en cualquier tarea particular, 478.—§ 7. Los ingresos obtenidos por aptitudes naturales extraordinarias proporcionan un excedente sobre el coste de la crianza y educación, que se asemeja a la renta en algunos aspectos, 478.

Capítulo VI.—INTERÉS DEL CAPITAL..... 481

§ 1-3. La teoría del interés ha sido perfeccionada recientemente en muchos detalles, pero no ha experimentado un cambio esencial. Fue mal interpretada en la Edad Media y por Rodbertus y Marx, *páginas* 481.—§ 4-6. El interés bruto pagado por el prestatario incluye una prima de seguro contra los riesgos, tanto reales como personales, y algunas ganancias de dirección, así como el verdadero interés neto, 487.—§ 6. El término tipo de interés necesita aplicarse con cuidado con respecto a las inversiones antiguas, 490.—§ 7. Relación entre los cambios del poder adquisitivo del dinero y las modificaciones del tipo de interés, 491.

Capítulo VII.—BENEFICIOS DEL CAPITAL Y DE LA CAPACIDAD PARA LOS NEGOCIOS..... 494

§ 1. La lucha por la supervivencia entre los hombres de negocios. Servicios que prestan los precursores, *pág.* 494.—§ 2-4. La influencia del principio de sustitución sobre los ingresos de dirección, ilustrada por medio de la comparación: primero, de los servicios de los capataces con los de los trabajadores ordinarios; segundo, de los servicios de los jefes de empresa con los de las grandes empresas con los de las pequeñas, 498.—§ 5. Situación del negociante que utiliza mucho capital a préstamo, 499.—§ 6. Sociedades por acciones, 500.—§ 7. Tendencia general de los métodos modernos en los negocios a ajustar los ingresos de dirección con las dificultades del trabajo realizado, 501.

Capítulo VIII.—BENEFICIOS DEL CAPITAL Y DE LA CAPACIDAD PARA LOS NEGOCIOS. (Continuación)...... 505

§ 1. Tenemos ahora que investigar si exista cualquier tendencia general del tipo de beneficio hacia la igualdad. En los negocios importantes, algunos ingresos de dirección se clasifican como sueldos, y en los pequeños, muchos salarios del trabajo manual se clasifican como beneficios, y, por consiguiente, éstos parecen ser mucho más altos en los pequeños negocios que lo que son en realidad, *página* 505.—§ 2. El tipo anual de beneficio normal del capital empleado es alto cuando el capital circulante es grande con relación al capital fijo. Las economías de producción en gran escala, cuando se difunden a través de toda una industria, no elevan el tipo de beneficio de la misma, 507.—§ 3-4. Cada rama de la industria tiene su habitual tipo de beneficio sobre el giro, 519.—§ 5. Los beneficios son un elemento constituyente del precio normal de oferta; pero la renta derivada del capital ya invertido, en una forma material o en la adquisición de dominio práctico, está regulada por la demanda de sus productos, 512.—§ 6-8. Comparación entre los beneficios y otros ingresos con respecto a las fluctuaciones de los precios, con las desigualdades entre diferentes individuos y con las proporciones sobre el conjunto que son propiamente ingresos derivados del esfuerzo y de aptitudes naturales, respectivamente, 514.—§ 9-10. Las relaciones entre los intereses de diferentes clases de trabajadores dentro de una misma industria, y especialmente en un mismo negocio, 518.

Capítulo IX.—RENTA DE LA TIERRA..... 522

§ 1-2. La renta de la tierra es un aspecto de un gran género. Por ahora, supondremos que la tierra es cultivada por su propietario. Resumen de los estudios anteriores, *pág.* 522.—§ 3. Un aumento en el valor real del producto hace subir, generalmente, el valor del ex-

existir en las ciudades libres. 611.—§ 8. La influencia del feudalismo y de la iglesia. El sostenimiento de grandes ejércitos llevó a la conquista de las ciudades libres. Pero las esperanzas de progreso aparecieron nuevamente con la invención de la imprenta, la Reforma y el descubrimiento del Nuevo Mundo. 612.—§ 9. Los beneficios de los descubrimientos marítimos fueron primeramente alcanzados por la Península Ibérica, pasando después a Holanda, Francia e Inglaterra. 614.—§ 10. El carácter inglés dió en seguida muestras de su moderna capacidad para la acción organizada. La organización capitalista de la agricultura abrió el camino a la de la manufactura. 615.—§§ 11-12. Influencia de la Reforma. 617.—§ 13. La empresa inglesa fué promovida por el aumento de consumidores ajenos de los mares, los cuales necesitaban grandes cantidades de mercancías de un tipo único. Los empresarios, en principio, se limitaron a organizar la oferta, sin dirigir la industria; pero más tarde concentraron a sus operarios en fábricas. 618.—§§ 14-15. Desde entonces, la mano de obra de las manufacturas fué contratada al por mayor. La nueva generación vino acompañada de graves males, muchos de los cuales fueron, sin embargo, motivados por otras causas, aunque el nuevo sistema contribuyó a salvar a Inglaterra de los ejércitos franceses. 621.—§§ 16-17. El telégrafo y la prensa tipográfica permiten hoy al pueblo decidir acerca de los remedios que conviene aplicar a sus males, y vamos gradualmente hacia formas de colectivismo que serán superiores a las antiguas, toda vez que están basadas en una individualidad fuerte y bien disciplinada. 623.

Apéndice B.—EL DESARROLLO DE LA CIENCIA ECONÓMICA..... 627

§ 1. La ciencia económica moderna debe mucho, indirectamente, a la antigua filosofía. Las primeras restricciones impuestas al comercio fueron algo suavizadas por los mercantilistas. pág. 627.—§§ 2-3. Los fisiócratas, Adam Smith desarrolló su doctrina de la libertad de comercio y encontró en la teoría del valor un centro común que dió unidad a la ciencia económica. 628.—§§ 4-5. El estudio de los hechos no fué descuidado por sus sucesores, aunque algunos de ellos tenían preferencias por el razonamiento deductivo. 631.—§§ 6-8. Sin embargo, no tuvieron suficientemente en cuenta la dependencia del carácter del hombre de las circunstancias que le rodean. La influencia de las aspiraciones socialistas y de los estudios biológicos a este respecto. John Stuart Mill. Características de los estudios modernos. 633.

Apéndice C.—ALCANCE Y MÉTODO DE LA ECONOMÍA..... 640

§ 1. Una ciencia social unificada es deseable, pero inalcanzable. El valor de las sugerencias de Comte; la debilidad de sus negaciones. pág. 640.—§ 2. Los métodos de la Economía, de la Física y de la Biología. 641.—§ 3. Explicación y predicción constituyen la misma operación, aunque en sentido opuesto. Solamente aquellas interpretaciones de los hechos pasados basadas en un análisis minucioso pueden servir de segura guía para el futuro. 642.—§§ 4-6. El sentido común puede a menudo llevar muy lejos el análisis; pero rara vez puede descubrir las causas oscuras, y mucho menos las causas de causas. Funciones de la mecánica de la ciencia. 643.

Apéndice D.—USOS DEL RAZONAMIENTO ABSTRACTO EN ECONOMÍA..... 649

§ 1. La Economía no se presta para las largas cadenas del razonamiento deductivo; naturaleza y limitaciones de los servicios prestados por el tratamiento matemático. pág. 649.—§ 2-3. La imaginación constructiva es la fuerza predominante en el trabajo científico; su potencia se demuestra, no desarrollando hipótesis, sino poniendo en correlación las múltiples influencias de las fuerzas económicas que actúan sobre un sector dado. 650.

Apéndice E.—DEFINICIONES DEL CAPITAL..... 652

§ 1. El capital mercantil no comprende toda la riqueza que facilita ocupación al trabajo. pág. 652.—§ 2-3. La esterilidad de las controversias acerca de la relativa importancia de las dos propiedades esenciales: expectativas y productividad. 653.

Apéndice F.—EL TRUEQUE..... 657

Las inseguridades de las transacciones en el mercado son mayores con el trueque que en los casos en que se utiliza el dinero; en parte, porque una persona puede generalmente dar o tomar una cantidad determinada (no un porcentaje dado) del valor en forma de dinero, sin alterar grandemente la utilidad marginal que para ella representa, lo que no se puede hacer con una forma cualquiera de mercancías. pág. 657.

Apéndice G.—LA INCIDENCIA DE LOS IMPUESTOS LOCALES, CON ALGUNAS INDICACIONES SOBRE LA POLÍTICA FISCAL..... 660

§ 1. La incidencia final de un gravamen varía grandemente según que la población sea o no migratoria y que el impuesto sea oneroso o beneficioso. Los cambios rápidos en las condiciones hacen imposible una previsión exacta. pág. 660.—§ 2. El valor de construcción de una propiedad, juntamente con su valor de situación, se combinan para dar un valor total, siempre que el edificio sea apropiado al lugar. 661.—§ 3. Los impuestos onerosos sobre los valores de situación recaen principalmente sobre los propietarios, o, en el caso de que no hayan sido previstos, sobre los arrendatarios. 662.—§ 4. Pero los impuestos onerosos sobre los valores de construcción, que son uniformes sobre un mismo país, recaen principalmente sobre el ocupante. Sin embargo, de una manera excepcional, los impuestos onerosos locales de elevada cuantía son pagados, en gran parte, por el propietario (o el arrendatario) en cuanto se aplican a los valores de construcción. 665.—§ 5. La distribución de la carga de los antiguos impuestos y arbitrios está poco afectada por el hecho de ser cobrados al ocupante, especialmente si se trata de un tendero, en el actual sistema de recaudación. 664.—§ 6. La tributación de los terrenos no edificados a base de su valor capital, y una transferencia parcial de la tributación de los valores de construcción a los de situación, podrían ser beneficiosas, siempre que fuesen graduales y acompañadas de ordenanzas sobre la relación entre la altura de los edificios y los espacios libres que han de quedar al frente y detrás de los mismos. 664.—§ 7. Algunas otras observaciones sobre los impuestos rurales. 666.—§§ 8-9. Algunas sugerencias prácticas. Las limitaciones permanentes en la oferta de terrenos, y la gran participación que la acción colectiva tiene en su valor actual, requieren que ésta sea clasificada en una categoría distinta a los fines de la tributación. 666.

Apéndice H.—LIMITACIONES DEL USO DE LOS SUPUESTOS ESTÁTICOS EN RELACIÓN CON EL RENDIMIENTO CRECIENTE..... 670

§§ 1-4. La hipótesis de una lista de oferta rígida lleva a la posibilidad de múltiples posiciones de equilibrio, estable e inestable. Pero esta hipótesis difiere tanto de las condiciones reales con respecto al rendimiento creciente, que sólo puede aplicarse por vía de ensayo y con un alcance muy restringido. Precaución que es preciso tener en cuenta con respecto al uso del término estricto de oferta normal. pág. 670.

Apéndice I.—LA TEORÍA DEL VALOR, DE RICARDO..... 677

§§ 1-3. Aunque expresada con oscuridad, esta teoría se anticipó a la doctrina moderna de las relaciones entre el coste, la utilidad y el valor, mucho más de lo que fué reconocido por Jevons y otros críticos. pág. 677.

Apéndice J.—LA DOCTRINA DEL FONDO DE SALARIOS..... 684

§ 1. La escasez de capital indujo, hace un siglo, a los economistas a conceder excesiva importancia al papel que desempeña la oferta de capital en la regulación de los salarios. pág. 684.—§§ 2-3. Esta exageración se encuentra en el estudio de los salarios que Mill realiza en el libro II de su obra, que precede a su estudio del valor, aunque no en el estudio posterior, realizado en el libro IV, sobre la distribución. La simetría parcial de las relaciones mutuas del capital y el trabajo y de la producción y el consumo. 685.—§ 4. Relación de los salarios con el capital comercial y con otras formas de riqueza. 686.

	<u>Páginas</u>
Apéndice K.—CIERTAS CLASES DE EXCEDENTES.....	691
<p>§§ 1-2. El coste real total de cualquier rama de la producción es proporcionalmente menor que sus costes marginales, de diversos modos, a cada uno de los cuales corresponde lo que pueda considerarse como un excedente desde algún punto de vista especial. Pero sólo aquellas clases de excedentes que han sido estudiadas en el texto requieren un estudio detenido. <i>pág.</i> 691.</p>	
Apéndice L.—LA DOCTRINA DE RICARDO SOBRE LOS IMPUESTOS, Y DE LAS MEJORAS EN LA AGRICULTURA.....	694
<p>Parte de su razonamiento arranca de hipótesis supuestas improbables, y, aunque lógicamente válida, no es aplicable a las condiciones reales. <i>pág.</i> 694.</p>	
Apéndice matemático.....	698
ÍNDICE ALFABÉTICO.....	723

LIBRO V

Relaciones generales de la demanda, de la oferta y del valor

CAPITULO PRIMERO

INTRODUCCION. DE LOS MERCADOS

§ 1. Una empresa comercial crece y alcanza un alto grado de desarrollo, y luego quizá se estanca y decae, y en el punto culminante existe un equilibrio entre las fuerzas de vida y de decaimiento: en la última parte del libro IV nos hemos ocupado, principalmente, de semejante compensación de fuerzas en la vida y decaimiento de un pueblo, de un método industrial o comercial. Y a medida que vamos alcanzando más altas etapas en nuestro estudio, necesitaremos cada vez más considerar las fuerzas económicas como semejantes a las que hacen que un joven vaya adelantando en fortaleza, hasta alcanzar la plenitud, después de lo cual va gradualmente volviéndose más inactivo, hasta que por último desaparece para dejar el puesto a otras vidas más vigorosas. Pero con objeto de preparar el camino para este estudio más avanzado, tenemos que considerar primero un equilibrio más sencillo de fuerzas, que corresponde, más bien, al de una piedra sostenida por una cinta elástica, o al de un número de pelotas colocadas unas junto a otras en un recipiente.

Nociones biológicas y mecánicas sobre el equilibrio de fuerzas opuestas.

Tenemos que examinar ahora las relaciones generales de oferta y demanda, especialmente las referentes al ajuste de precios que las mantienen en *equilibrio*. Este término es de uso común y no requiere por el momento ninguna explicación especial; pero existen muchas dificultades relacionadas con el mismo, que sólo pueden tratarse gradualmente y que irán ocupando nuestra atención durante una gran parte de este libro.

Alcance de este libro.

Tomaremos nuestros ejemplos tan pronto de una clase de problemas económicos como de otra, pero en el curso principal del razonamiento nos abstendremos de hacer supuestos que se apliquen sólo a una clase particular.

Así, pues, este libro no es descriptivo, no trata constructivamente de los problemas reales, sino que establece el fundamento teórico de nuestro conocimiento de las causas que rigen el valor, y de ese modo prepara el camino para la construcción que ha de iniciarse en el libro siguiente. No trata tanto de obtener conocimientos como de enseñar la posibilidad de alcanzarlos con respecto a dos clases de fuerzas opuestas: las que impelen al hom-

bre a ejercer esfuerzos y sacrificios económicos, y las que le retraen de ello. Debemos empezar por dar una breve idea provisional de lo que son los mercados, pues ello es necesario para precisar las ideas con relación a este y a los siguientes libros. Decimos breve y provisional porque la organización de los mercados está íntimamente relacionada, como causa y efecto, con el dinero, el crédito y el comercio exterior, y, por tanto, el estudio completo de la misma debe dejarse para un volumen posterior, en el que se tratará en relación con las fluctuaciones comerciales e industriales y con las combinaciones de productores y de comerciantes, de patronos y de empleados.

§ 2. Cuando se habla de la oferta y la demanda en sus relaciones recíprocas es necesario, naturalmente, que los mercados a que se refieren sean los mismos. Como dice Cournot, «los economistas entienden por el término mercado no un lugar particular cualquiera en que se compran y venden cosas, sino la totalidad de una región cualquiera en que compradores y vendedores tienen entre sí un libre intercambio tal que los precios de los mismos bienes tienden a igualarse rápida y fácilmente» (1). Jevons también dice: «En un principio, un mercado era un lugar público de la ciudad en que se exponían viveres y otros objetos para la venta, pero la palabra se ha generalizado de modo que hoy significa un conjunto de personas que están en íntimas relaciones comerciales y llevan a cabo extensas transacciones de cualquier mercancía. Una gran ciudad puede contener tantos mercados como ramas importantes de comercio, y estos mercados pueden o no estar localizados. El punto central de un mercado es la bolsa pública, lonja o sala de contrataciones, donde los comerciantes se reúnen para ponerse de acuerdo y tratar de sus negocios. En Londres la Bolsa de valores, el mercado del trigo, el del carbón, el del azúcar y otros semejantes están localizados: en Manchester existe el mercado del algodón, el de los restos y desperdicios del mismo y otros. Pero la distinción de la localidad no es necesaria. Los comerciantes pueden estar diseminados por toda una ciudad o por toda una región, y constituir, sin embargo, un mercado, si están en íntima comunicación los unos con los otros por medio de ferias, reuniones, listas de precios o también por medio del correo» (2).

Así, pues, mientras más perfecto sea un mercado, mayor será la tendencia hacia el mismo precio de los mismos objetos, al mismo tiempo, en todas las partes del mercado; pero, naturalmente, si éste es grande, debe tenerse en cuenta el gasto de entrega de los bienes a los diferentes compradores, cada uno de los cuales ha de pagar un excedente sobre el precio del mercado en concepto de gastos de entrega (3).

(1) *Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*, capítulo IV. Véase también más arriba, libro III, cap. IV, § 7.

(2) *Theory of Political Economy*, cap. IV.

(3) Así es corriente que los precios de las mercancías que abultan mucho se coticen franco a bordo (f. o. b.) de un buque en determinado puerto, debiendo el comprador pagar los gastos hasta su domicilio.

§ 3. Al aplicar en la práctica los razonamientos económicos es difícil a menudo averiguar hasta qué punto los movimientos de la oferta y la demanda en un lugar cualquiera son influidos por los que se producen en otro. Es evidente que la tendencia general del telégrafo, de la prensa y del ferrocarril es la de extender la superficie sobre la cual tales influencias actúan y aumentar su fuerza. Todo el mundo occidental puede, en cierto sentido, considerarse como un solo mercado para muchas clases de valores bursátiles, para los metales preciosos y, en grado menor, para la lana y el algodón e incluso para el trigo, teniendo en cuenta los gastos de transporte, en los cuales pueden ser incluidos los tributos recaudados, a causa de la costumbre, al paso de los bienes por ciertos lugares, pues estos obstáculos no son suficientes para impedir que compradores de todas las partes del mundo occidental compitan los unos con los otros hacia los mismos artículos.

Existen muchas causas especiales que pueden ensanchar o limitar el mercado de cualquier mercancía particular; pero casi todas aquellas cosas para las cuales existe un mercado muy amplio tienen una demanda universal y son susceptibles de ser descritas con facilidad y exactitud. Así, por ejemplo, el algodón, el trigo y el hierro satisfacen necesidades de carácter urgente y casi universal. Pueden describirse fácilmente, de modo que puedan ser comprados y vendidos por personas muy alejadas unas de otras y muy apartadas también de tales mercancías. Si es necesario, pueden tomarse muestras de ellos que son verdaderamente representativas, y hasta pueden ser clasificados, como se hace en la práctica real con respecto a los cereales en Norteamérica, por una autoridad independiente, de modo que el comprador puede estar seguro de que lo que compra será de una determinada calidad, aunque no haya visto una muestra de los bienes y quizá no podría formar él mismo una opinión acerca del producto que piensa adquirir si lo viera (1).

Las mercancías para las cuales existe un mercado muy extenso deben también ser susceptibles de soportar un largo viaje; deben ser algo duraderas y su valor debe ser considerable en proporción a su volumen. Una cosa que sea tan voluminosa que su precio deba necesariamente aumentar mucho cuando se venda lejos del lugar en que ha sido producida tendría, por regla general, un mercado reducido. Por ejemplo, el de los ladrillos corrientes está prácticamente limitado al sector más próximo a los hornos donde se fabrican; apenas podrían soportar un largo desplazamiento por tierra

(1) Así, los directores de un elevador público o privado reciben cereales de un agricultor, los dividen en distintas clases y dan a aquél certificados en los que consta el número de bushels de cada clase que dicho agricultor ha entregado. Los productos son luego mezclados con los de otros; es probable que sus certificados pasen por diversas manos antes de llegar a las del comprador efectivo, y es posible que poco o nada de lo que reciba dicho comprador proceda de la hacienda agrícola del primero que recibió el certificado.

Los mercados
son descritos
sólo provisio-
nalmente.

Límites de un
mercado.

Ejemplos de
mercados muy
amplios.

Condiciones
generales que
afectan a la ex-
tensión del mer-
cado de un ar-
tículo.

Conformidad
para la clasifi-
cación y mues-
tras.

Transportabi-
lidad.

a un distrito que tenga fábricas de ladrillos propias. Sin embargo, ciertos ladrillos de clase excepcional tienen mercados que se extienden por una gran parte de Inglaterra.

§ 4. Consideremos más detenidamente los mercados de objetos que llenan de un modo excepcional esas condiciones de ser de demanda general, fáciles de reconocer y transportar. Estos son, como hemos dicho, los valores bursátiles y los metales preciosos.

Las condiciones de los mercados altamente organizados...

Cualquier acción u obligación de una compañía pública o cualquier bono de un Gobierno es exactamente del mismo valor que cualquier otro de la misma emisión: es indiferente para el comprador adquirir uno u otro.

Algunos valores, principalmente los de compañías mineras, de navegación y otras relativamente pequeñas, requieren un conocimiento local y sólo se cotizan en las bolsas de las poblaciones provinciales y en sus alrededores inmediatos; pero toda Inglaterra constituye un solo mercado para las acciones y obligaciones de una gran compañía de ferrocarriles británicos. En tiempos normales, un negociante venderá, por ejemplo, acciones del Midland Railway, aunque no las posea, porque sabe que siempre hay en el mercado y que podrá comprarlas.

Peró el caso más notable de todos es el de los valores llamados *internacionales*, porque existe una demanda de los mismos en todas las partes del globo. Son éstos los bonos de los principales gobiernos y los valores de las compañías muy importantes, tales como las del Canal de Suez y del New York Central Railway. Para éstos el telégrafo mantiene los precios casi exactamente al mismo nivel en casi todas las bolsas del mundo. Si el precio de uno de ellos sube en Nueva York o en París, en Londres o en Berlín, la mera noticia del alza tiende a causar otra igual en otros mercados, y, si por cualquier motivo ésta es demorada, aquella clase particular de valores será probablemente ofrecida en el mercado en que se cotiza a un precio más elevado por medio de órdenes telegráficas procedentes de los demás mercados, mientras los especuladores del primer mercado estarán haciendo compras por telégrafo en otros. Estas ventas, por un lado, y las compras por el otro, refuerzan la tendencia que tiene el precio a alcanzar el mismo nivel en todas partes, y, a no ser que algunos de los mercados estén en una situación anormal, la tendencia llega a ser irresistible.

Asimismo, en la Bolsa un especulador puede generalmente asegurarse que venderá casi al mismo precio que compra, y a menudo está dispuesto a comprar acciones de primera clase a un medio, un cuarto, un octavo y a veces un dieciséisavo por ciento menos del precio a que los ofrece en venta. Si hay dos valores igualmente buenos, pero de los cuales uno pertenece a una gran emisión, y el otro a una emisión pequeña del mismo Gobierno, de modo que el primero esté constantemente ofrecido en el mercado y el segundo lo esté muy rara vez, el margen entre el precio de venta y el de compra exigido por los bolsistas será mayor

en el último caso que en el primero (1). Esta es una demostración de la gran ley que establece que cuanto mayor es el mercado de una mercancía, tanto menores son generalmente las fluctuaciones en su precio, y tanto menor será también el porcentaje por operación obtenido por los traficantes bursátiles.

Las bolsas son, pues, el modelo sobre el cual se ha formado y se forman los mercados destinados a las transacciones en muchas clases de productos que pueden describirse con facilidad y exactitud, que son transportables y que tienen una demanda general. Las mercancías materiales que poseen, sin embargo, estas cualidades en alto grado son el oro y la plata; por esta razón han sido elegidos por consentimiento general para ser utilizados como moneda, para representar el valor de las demás cosas; el mercado mundial de esos dos metales es el que está mejor organizado y ofrece muchos ejemplos sutiles de la acción de las leyes que ahora estamos estudiando.

El mercado mundial de metales preciosos.

§ 5. En el extremo opuesto de los valores bursátiles internacionales y de los metales preciosos se encuentran, en primer lugar, los objetos que deben hacerse a medida para los particulares, tales como los trajes, y en segundo lugar, los bienes perecederos y de mucho volumen, tales como los vegetales frescos, que pueden rara vez ser transportados a largas distancias. De los primeros, apenas puede decirse que tengan un mercado al por mayor; las condiciones que determinan su precio son las del comercio de compra y venta al por menor, y podemos dejar su estudio para más adelante (2).

Dejando de lado los casos del comercio al por menor...

Para los segundos existen realmente mercados al por mayor, pero éstos están encerrados dentro de estrechos límites; podemos encontrar un ejemplo típico en la venta de legumbres de clase corriente en un pueblo. Los hortelanos de las proximidades tienen probablemente que entenderse para la venta de sus productos vegetales con los habitantes del pueblo sin que haya mucha presión exterior de uno y otro lado. Los precios extremos pueden ser contrarrestados por la facultad que tienen los unos de vender más caro y los otros de comprar más barato en otra parte; pero, en circunstancias normales, esto no ocurre, y si sucediera podría ocurrir que los vendedores se uniesen y fijasen un precio

...pasamos a un mercado que parece estar estrechamente confinado...

(1) En el caso de las acciones de compañías muy pequeñas y poco conocidas, la diferencia entre el precio a que el negociante está dispuesto a comprar y aquel a que está dispuesto a vender puede ascender a un 5 por 100 o más del valor de venta. Si compra, puede tener que conservar este valor durante mucho tiempo antes de encontrar comprador, y mientras tanto puede bajar, y si se compromete a entregar un valor que no posee y que no se ofrece cotidianamente en el mercado, puede verse imposibilitado de cumplir su contrato, al menos que incurra en muchos gastos y molestias.

(2) Un hombre puede no tomarse mucha molestia cuando se trata de una pequeña compra al por menor; podrá dar media corona por una caja de papel que podría haber adquirido por dos chelines en otra tienda; pero no ocurre lo mismo con los precios al por mayor. Un fabricante no puede vender una resma de papel por seis chelines, mientras que su vecino la vende por cinco, pues los que se dedican a comprar papel para revenderlo saben casi con exactitud el precio más bajo a que puede comprarse y no pagarán más. El fabricante tiene que vender más o menos al precio del mercado, es decir, al precio a que otros fabricantes están vendiendo en esta misma fecha.

artificial de monopolio, es decir, un precio determinado, no en consideración al coste de producción, sino principalmente a lo que el mercado desea pagar.

Por otra parte, puede suceder que algunos de los hortelanos estén casi igualmente próximos a un segundo pueblo y que envíen sus legumbres unas veces al primero y otras al segundo; y algunas personas que compran ocasionalmente en el primer pueblo, pueden también tener acceso al segundo. La mínima variación en el precio los llevará a preferir el mejor mercado, y de ese modo las transacciones en los dos pueblos vendrán a ser, de cierto modo, mutuamente dependientes. Puede suceder que este segundo pueblo esté en buena comunicación con Londres o con algún otro mercado central, de modo que sus precios estén regulados por los de éste, y, en ese caso, los precios del primer pueblo también deberán estar en armonía con ellos. Así como las noticias corren de boca en boca hasta que el rumor se extiende mucho más allá del lugar donde tuvo su origen, del mismo modo, hasta el mercado más alejado es susceptible de verse influido por los cambios, de los cuales los que allí viven no tienen conocimiento directo alguno, y que han tenido su origen muy lejos de aquellos lugares y se han ido extendiendo gradualmente de mercado en mercado.

Así, pues, en un extremo se encuentran los mercados mundiales, en que la competencia actúa directamente en todas las partes del globo; y en el otro, aquellos mercados apartados de toda competencia directa, en que ésta está ausente, si bien la competencia indirecta y transmitida puede hacerse sentir; y entre esos dos extremos se halla la gran mayoría de los mercados que el economista y el hombre de negocios tienen que estudiar.

§ 6. Los mercados varían también con respecto al período de tiempo que se concede a las fuerzas de la oferta y la demanda para que se pongan en equilibrio la una con la otra, lo mismo que con respecto a la superficie sobre la cual se extienden. Y este elemento de tiempo requiere mayor atención que el de espacio, puesto que la naturaleza del equilibrio en sí mismo y la de las causas que lo determinan dependen de la duración del período de tiempo sobre el cual se calcula que el mercado se extiende. Si el período es corto, la oferta queda limitada a las existencias que se tienen a mano; si el período es más largo, la oferta estará influida, más o menos, por el coste de producción del artículo considerado; y, si el período es muy largo, este coste estará a su vez influido, más o menos, por el coste de producción del trabajo y de los objetos materiales requeridos para producir dicho artículo. Estas tres clases de circunstancias se confunden a veces en un grado imperceptible. Empezaremos por la primera clase, y consideraremos en el próximo capítulo aquellos equilibrios momentáneos de la oferta y la demanda, en los cuales la oferta significa meramente el stock disponible en ese momento para la venta en el mercado, de modo que no puede ser influida directamente por el coste de producción.

...aunque incluso éste está sujeto a influencias indirectas desde grandes distancias.

Las limitaciones de los mercados con respecto al tiempo afectan a la naturaleza de las causas que hemos tenido en cuenta.

CAPITULO II

EQUILIBRIO MOMENTANEO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

§ 1. El caso más sencillo de equilibrio entre el deseo y el esfuerzo se halla cuando una persona satisface una de sus necesidades mediante su propio trabajo directo. Cuando un muchacho coge moras para comérselas, la acción de cogerlas es probablemente en sí misma un placer para él mientras la realiza, y por algún tiempo mayor el gusto de comérselas es más que suficiente para compensar el trabajo de cogerlas. Pero después que haya comido un gran número, el deseo de comer más disminuye, mientras la tarea de cogerlas empieza a aburrirle, lo que puede ser un sentimiento de monotonía más bien que de cansancio. El equilibrio es alcanzado cuando al fin el deseo de jugar y las pocas ganas de coger más moras compensa el deseo de comerlas. La satisfacción que puede conseguir cogiéndolas ha llegado a su *máximo*, pues hasta ese momento cada nueva fruta cogida ha añadido más a su placer de lo que le ha quitado, y después de ese instante cualquier fruta cogida le quitaría más placer del que le daría (1).

En un trato casual que una persona hace con otra, como, por ejemplo, cuando dos hombres que viven en los bosques permuten un rifle por una canoa, rara vez existe algo que pueda llamarse propiamente un equilibrio entre la oferta y la demanda; existe, probablemente, un margen de satisfacción en uno y otro lado, pues quizá uno estaría dispuesto a dar algo más que el rifle por la canoa si no pudiera conseguir ésta de otro modo, mientras que el otro, en caso de necesidad, daría algo más que la canoa por tener el rifle.

Sería posible alcanzar tal vez un verdadero equilibrio en un sistema de trueque o permuta; pero éste, aunque más antiguo que el de la compraventa, es en cierto modo más complicado, y los casos más sencillos de un verdadero valor de equilibrio se hallan en los mercados de un estado más avanzado de civilización.

Podemos dejar a un lado, por ser de poca importancia práctica, una clase de transacciones que ha sido muy discutida: las referentes a cuadros de viejos maestros, monedas antiguas y otros objetos que no pueden ser completamente clasificados. El precio a que se venda cada uno de ellos dependerá mucho de que una persona rica y caprichosa esté presente en la venta; de lo contrario, será comprada probablemente por negociantes que confían poder venderla

Un ejemplo sencillo de equilibrio entre deseo y esfuerzo.

En un trueque casual no existe generalmente verdadero equilibrio.

El caso de un trueque sistemático puede ser diferido.

Mercado de objetos únicos o raros.

(1) Véanse libro IV, cap. I, § 2, y nota XII en el Apéndice matemático.

con algún beneficio, y las variaciones en el precio para el mismo cuadro en sucesivas subastas, por grandes que sean, lo serían todavía más si no fuese por la influencia moderadora de los compradores profesionales.

§ 2. Volviendo a las transacciones usuales de la vida moderna, tomemos ahora el caso de un mercado de trigo en una población

Ejemplo de un mercado local de trigo, donde se obtiene un equilibrio verdadero, aunque momentáneo.

rural, y supongamos, para mayor sencillez, que todo el trigo que se vende en el mercado es de la misma calidad. La cantidad que cada agricultor o vendedor ofrece en venta a un precio cualquiera está regulada por la mayor o menor necesidad que tenga de dinero efectivo y del cálculo que haga de las condiciones presentes y futuras del mercado con el cual

está relacionado. Hay algunos precios que ningún vendedor aceptaría y otros que ninguno rehusaría; existen también otros precios intermedios que serían aceptados para grandes o pequeñas cantidades por muchos o por todos los vendedores. Cada uno tratará de adivinar el estado del mercado y de guiarse por él. Supongamos que en realidad no hay más que 600 arrobas, cuyos tenedores están dispuestos a aceptar como mínimo un precio de 35 chelines, pero que los tenedores de otro centenar lo venderían a 36, y los de otras 300 arrobas las venderían a 37 chelines. Supongamos también que algunos compradores estuviesen dispuestos a comprar sólo 600 arrobas a 37 chelines; otros, 100 a 36, y 200 a 35. Podemos reflejar estos hechos en un cuadro como el siguiente:

Al precio de chelines	Tenedores que estarían dispuestos a vender	Compradores que estarían dispuestos a comprar
	Arrobas	Arrobas
37	1000	600
36	700	700
35	600	900

Naturalmente, algunos de los que estarían realmente dispuestos a aceptar 36 chelines antes que marcharse sin vender, no darán muestras inmediatamente de que están dispuestos a aceptar ese precio, y del mismo modo, los compradores se defenderán y se mostrarán menos deseosos de comprar de lo que están en realidad; de suerte que el precio puede subir y bajar a medida que uno u otro bando lleve la ventaja en el *regateo* del mercado. Pero al menos de que estén muy desigualmente divididos, al menos de que un bando por falta de inteligencia o de suerte no sepa apreciar la fuerza del otro, es probable que el precio no esté nunca muy apartado de los 36 chelines, y es casi seguro que quedará muy próximo de dicha suma al final del mercado, pues si un tenedor cree que los compradores podrán realmente conseguir a 36 chelines todo lo que quieran comprar a este precio, no dejará escapar cualquier oferta que esté bien por encima de aquel precio.

Los compradores, por su parte, harán cálculos semejantes, y,

si en cualquier momento el precio subiera considerablemente por encima de 36 chelines, pensarán que la oferta será mucho mayor que la demanda a dicho precio; por lo tanto, hasta aquellos que preferirían pagar ese precio antes de dejar de comprar esperarán, y al hacerlo contribuirán a hacer bajar el precio. Por otra parte, cuando el precio está muy por debajo de 36 chelines, hasta los vendedores que preferirían aceptar ese precio antes de dejar de vender pensarán que a aquel precio la demanda será mayor que la oferta, de modo que esperarán, y al hacerlo contribuirán a hacer subir el precio.

El precio de 36 chelines puede, pues, ser llamado el verdadero precio de equilibrio, porque si se fijase al principio y todos se adhiriesen a él durante todo el mercado, igualaría exactamente la demanda con la oferta (es decir, que la cantidad que los compradores estarían dispuestos a comprar a dicho precio sería exactamente igual a la que los vendedores estarían dispuestos a vender al mismo), puesto que todo negociante que posee un conocimiento perfecto de las condiciones del mercado espera que ese precio será el que se establezca. Si ve que el precio difiere mucho de 36 chelines, espera que pronto se producirá un cambio, y, al anticiparlo, contribuye a que venga rápidamente.

No es necesario para nuestro razonamiento que los negociantes posean un conocimiento profundo de las condiciones del mercado. Muchos de los compradores quizá puedan menospreciar la disposición de los vendedores a vender, con el resultado de que durante algún tiempo el precio estará al nivel más alto a que puedan encontrarse compradores, y así pueden quedar vendidas 500 arrobas antes que el precio baje a menos de 37 chelines; pero, luego, el precio debe empezar a bajar y el resultado será todavía probablemente el que se venderán 200 arrobas más, y el mercado cerrará a un precio de cerca de 36 chelines, pues cuando se hayan vendido 700 arrobas, ningún vendedor estará deseoso de vender más a un precio inferior a 36 chelines, y ningún comprador estará deseoso de comprar más a un precio superior a 36 chelines. Del mismo modo, si los vendedores hubiesen menospreciado la disposición de los compradores a pagar un precio elevado, algunos de ellos podrían empezar a vender al precio más bajo que estuviesen dispuestos a aceptar, y, en este caso, mucho trigo se vendería al precio de 35 chelines; pero el mercado cerraría probablemente al de 36, y con una venta total de 700 arrobas ⁽¹⁾.

§ 3. En el ejemplo anterior está latente un supuesto que concuerda con las condiciones reales de muchos mercados, pero que debe especificarse a fin de evitar que se deslice en aquellos casos en que no está justificado. Admitimos tácitamente que la suma que los compradores están dispuestos a aceptar por la septingentésima arroba no quedaría afectada por la cuestión de si las operaciones anteriores habían sido efectuadas a un tipo alto o bajo.

(1) Una forma sencilla de la influencia que la opinión ejerce sobre la acción de los negociantes, y, por tanto, sobre el precio del mercado, va indicada en este ejemplo; nos ocuparemos más adelante de otros extremos más complejos de esta influencia.

Tomamos en cuenta la disminución de la necesidad de trigo por parte de los compradores (su utilidad marginal para él) a medida que la cantidad comprada aumenta; pero no hemos tenido en cuenta cambio alguno en su poca disposición a deshacerse del dinero (la utilidad marginal de éste), pues supusimos que ésta sería prácticamente la misma, sea cual fuere el tipo a que hubiesen sido efectuadas las compras anteriores.

Este supuesto está justificado con respecto a la mayoría de las transacciones de los mercados de que nos ocupamos prácticamente. Cuando una persona compra algo para su propio consumo, gasta generalmente en ello una pequeña parte de sus recursos totales, mientras que cuando lo compra para fines comerciales, tiene la intención de volver a venderlo, y, por tanto, sus recursos potenciales no quedan disminuidos. En uno y otro

caso no existe cambio apreciable en su disposición a deshacerse del dinero. Pueden existir, ciertamente, individuos de quienes esto no pueda afirmarse, pero es seguro que estarán presentes algunos comerciantes que tienen a su disposición grandes sumas de dinero, y su influencia estabilizará el mercado (1).

Las excepciones son raras y poco importantes en los mercados de mercancías, pero en los de mano de obra son frecuentes e importantes. Cuando un trabajador tiene miedo al hambre, su necesidad de dinero (la utilidad marginal de éste para aquél) es muy grande, y si, al empezar, sale perdiendo en el ajuste y se emplea por un salario bajo, ésta sigue siendo grande para él y puede continuar trabajando a un tipo bajo. Esto es lo que ocurre con toda probabilidad, porque mientras en un mercado de mercancías las ventajas están bien distribuidas entre compradores y vendedores, en un mercado de trabajo se inclinan más a menudo al lado de los primeros que de los segundos. Otra diferencia entre uno y otro mercado surge del hecho de que cada ven-

... aunque en el mercado del trabajo las excepciones son a menudo importantes.

(1) Por ejemplo, un comprador está a veces apurado por la falta de dinero en efectivo y tiene que dejar pasar ofertas que no son inferiores en modo alguno a otras que ha aceptado gustoso; habiéndose agotado sus fondos, no podría quizá conseguir dinero excepto en condiciones que harían desaparecer todo el beneficio que las transacciones habían ofrecido para él a primera vista. Pero si la transacción es realmente buena, es casi seguro que otra persona que no esté tan apurada se aprovechará de ella.

Asimismo, es posible que varios de los que estaban dispuestos a vender trigo al precio de 36 chelines lo estuviesen solamente porque tenían urgente necesidad de cierta cantidad de dinero en efectivo; al consiguieran vender alguna partida de trigo a un precio elevado, podría haber una disminución perceptible en la utilidad marginal del dinero para ellos, y, por consiguiente, es posible que se negaran a vender a 36 chelines la arroba todo el trigo que habrían vendido si el precio hubiese sido de 36 durante todo el tiempo. En este caso, los vendedores, a consecuencia de la ventaja conseguida al principio del mercado, podrían mantener al final un precio más elevado que el de equilibrio. El precio a que cerrara el mercado sería un precio de equilibrio, y, aunque no sería exacto considerarlo como verdadero, no es probable que difiriese mucho de éste.

Al contrario, si el mercado se hubiera abierto con mucha desventaja para los vendedores y éstos hubiesen vendido algún trigo a precios muy baratos, de modo que quedasen todavía en urgente necesidad de dinero en efectivo, la utilidad final del dinero podría haber permanecido tan elevada que habrían seguido vendiendo por bajo de 36 chelines hasta que los compradores estuviesen provistos de toda la cantidad que querían comprar. El mercado cerraría entonces sin haber alcanzado el precio de equilibrio verdadero, pero se aproximaría mucho al mismo.

dedor de trabajo sólo tiene una unidad de que disponer. Estos son dos de los muchos hechos que nos proporcionarán, a medida que vayamos adelantando en nuestro estudio, la explicación de esa objeción instintiva que las clases trabajadoras oponen al hábito que tienen algunos economistas, especialmente los de la clase patronal, de tratar el trabajo simplemente como una mercancía y de considerar el mercado de trabajo como semejante a todos los demás, siendo así que en realidad las diferencias entre ambos casos, aunque no sean fundamentales desde el punto de vista de la teoría, están claramente marcadas y en la práctica son a menudo muy importantes.

La teoría de la compra y venta se hace, por tanto, mucho más compleja cuando se tiene en cuenta la utilidad marginal tanto del dinero como de la mercancía. La importancia práctica de esta consideración no es muy grande; pero en el Apéndice F se establece un contraste entre la permuta y las transacciones en las cuales uno de los elementos del intercambio toma la forma de dinero. En la permuta el *stock* que cada persona posee de una u otra de las mercancías permutadas debe ajustarse exactamente a sus necesidades individuales. Si su *stock* es demasiado grande, puede no tener uso para el mismo; si es demasiado pequeño, puede hallar alguna dificultad en encontrar alguien que le pueda dar lo que necesita y que al propio tiempo tenga necesidad de alguna de las cosas que él posee en cantidad superflua. En cambio, toda persona que tiene un *stock* de dinero, o poder adquisitivo, puede obtener lo que precisa tan pronto como encuentre otra que lo tenga en cantidad superflua: no necesita buscar hasta encontrar *la doble coincidencia* de una persona que puede deshacerse de lo que él necesita y que tenga necesidad de aquello de que ella quiera deshacerse. Por consiguiente, todos, y especialmente los negociantes profesionales, pueden tener a su disposición una gran cantidad de dinero y hacer compras considerables sin disminuir éste y sin reducir, por tanto, su valor marginal.

Esta diferencia tiene importantes consecuencias en la teoría y en la práctica.

Referencia a un Apéndice sobre la permuta.

CAPÍTULO III

EL EQUILIBRIO DE LA DEMANDA Y LA OFERTA NORMALES

§ 1. Debemos ahora investigar las causas que regulan los precios de oferta, es decir, los que los negociantes están dispuestos a aceptar para las diferentes cantidades. En el último capítulo considerábamos, únicamente, las transacciones de un solo día, suponimos que los *stocks* ofrecidos en venta están en existencia. Pero, naturalmente, éstos cambian de la cantidad de trigo cosechada en el año anterior, y ésta, a su vez, fué mayormente influenciada por las conjeturas de los agricultores sobre el precio que conseguirán en el año en curso. Este es el punto que hemos desarrollado en el presente capítulo. Aun en la bolsa de cereales de una ciudad rural en día de mercado, el precio de equilibrio se ve afectado por los cálculos de las relaciones futuras entre la producción y consumo; mientras que en las transacciones de Europa y América predominan, y están formando rápidamente un tejido con todos los hilos del comercio de la totalidad del mundo. Algunas de las transacciones de *futuros* son sólo incidentes de especulaciones; pero en conjunto están influenciadas por cálculos del consumo mundial, por una parte, y de las existencias y de las cosechas próximas en los dos hemisferios. Los negociantes tienen en cuenta la superficie cultivada en cada clase de cereales, del adelanto y calidad de las cosechas, la oferta de artículos que pueden utilizarse como sustitutos de cereal y de aquellos que éste puede sustituir. Así, por ejemplo, para comprar o vender cebada, tienen en cuenta las existencias de otros artículos, tales como el azúcar, que pueden utilizarse como sustitutos de aquélla para la fabricación de cerveza, y también los diversos productos alimenticios cuya escasez pudiera hacer subir el valor de la cebada para el consumo en la granja. Y si los cosecheros de cierto cereal en cualquier parte del mundo están perdiendo dinero y que es probable que siembran una gran cantidad de hectáreas para la cosecha siguiente, ello les indica que es probable que el precio de dicho cereal suba tan pronto como se coseche, y que su escasez se haga patente a todos. Las transacciones de *futuros*, y éstas, a su vez, influyen sobre los precios al modo que éstos son influidos indirectamente por los cálculos que se realizan de los gastos que causará la producción de otros artículos.

Pero en éste y en los siguientes capítulos nos ocupa

cialmente de los movimientos del precio que se extienden sobre períodos todavía más largos que aquellos por los cuales los negociantes de *futuros* más despiertos realizan generalmente sus cálculos: tenemos que considerar el volumen de la producción que se ajusta a las condiciones del mercado y el precio normal que se determina en dicha forma en una posición de equilibrio estable entre la oferta y la demanda normales.

§ 2. En este estudio tendremos que hacer frecuente uso de los términos *coste* y *gastos* de producción, y debemos dar alguna explicación provisional de ello antes de seguir adelante.

Podemos volver a la analogía entre el precio de oferta y el precio de demanda de una mercancía. Suponiendo por el momento que la eficiencia de la producción depende sólo de los esfuerzos de los trabajadores, vimos que «el precio requerido para obtener el necesario esfuerzo para la producción de una cantidad dada de una mercancía puede denominarse precio de oferta para dicha cantidad, con referencia, naturalmente, a una unidad de tiempo dada» (1). Pero ahora tenemos que tener en cuenta el hecho de que la producción de una mercancía requiere generalmente muchas clases diferentes de trabajo y el uso del capital en muchas formas. Los esfuerzos de todas las clases de trabajo que tienen directa o indirectamente participación en la producción, en unión de las esperas para ahorrar el capital utilizado en ella, todos esos esfuerzos y sacrificios juntos se denominarán el *coste real de producción* de la mercancía. Las sumas de dinero que han de ser pagadas por todos estos esfuerzos y sacrificios se denominarán su *coste monetario de producción*, o, para abreviar, sus *gastos de producción*; son las sumas que han de pagarse para obtener una cantidad adecuada de oferta de los esfuerzos y esperas que son requeridos para producir dicha mercancía; o, en otras palabras, son su *precio de oferta* (2).

El análisis de los gastos de producción de una mercancía podría llevarse muy lejos, pero rara vez presenta utilidad el hacerlo. Por ejemplo, es suficiente a menudo tomar los precios de oferta de las diferentes clases de materias primas utilizadas en una industria como

... y vamos ahora a considerar lentos y graduales ajustes de la oferta y la demanda.

La explicación del precio de oferta llevada un poco más adelante.

Coste real y monetario de producción.

Gastos de producción.

(1) Libro IV, cap. I, § 2.

(2) Mill y otros economistas han seguido la práctica de la vida corriente al utilizar la frase *coste de producción* en dos sentidos, para significar algunas veces la dificultad de producir una cosa, y otras el desembolso de dinero que ha de efectuarse para inducir a las gentes a vencer esa dificultad y a producirlo. Pero el pasar de una a otra acepción del término sin indicarlo explícitamente ha sido causa de muchos errores y controversias inútiles. El ataque a la doctrina de Mill sobre el coste de producción en relación con el valor, hecho por Cairnes en su *Leading Principles*, fué publicado inmediatamente después de la muerte de Mill, y, desgraciadamente, su interpretación de los términos de éste fué generalmente aceptada como procedente de una autoridad, porque Cairnes era considerado como un discípulo de Mill. Pero en un artículo del autor sobre la teoría del valor de Mill (*Fortnightly Review*, abril de 1876) se demuestra que Cairnes se equivocó

hechos últimos, sin analizar los diversos elementos de que se componen estos precios de oferta, puesto que, de lo contrario, el análisis no acabaría nunca. Podemos luego distribuir las cosas que se necesitan para la fabricación de una mercancía en los grupos que sean convenientes y llamarlos sus factores de producción. Sus gastos de producción, al producirse una cantidad determinada, son, pues, los de las cantidades correspondientes, o precios de oferta, de los factores de producción, y la suma de éstos es el precio de oferta de dicha cantidad de la mercancía.

§ 3. Se considera a menudo que el mercado típico moderno es aquel en que los fabricantes venden bienes al por mayor a los comerciantes a precios en los cuales van incluidos pocos gastos comerciales. Pero, desde un punto de vista más amplio, podemos considerar que el precio de oferta de una mercancía es aquel a que será entregada al grupo de personas cuya demanda estamos considerando, o, en otros términos, en el mercado de que se trate. Del carácter de ese mercado dependerán los gastos comerciales que hayan de incluirse al establecer el precio de oferta (1). Por ejemplo, el precio de oferta de la madera en las proximidades de los bosques canadienses consta, a menudo, casi exclusivamente, del precio de la mano de obra de los madereros; pero el de la misma madera en el mercado al por mayor de Londres consta en gran parte de fletes, y el precio de oferta a un pequeño comprador detallista de una población rural inglesa está formado en más de la mitad por los gastos de ferrocarril y los beneficios de los intermediarios que le han llevado lo que necesita y tienen un stock a su disposición. Asimismo, el precio de oferta de una cierta clase de trabajo puede, para ciertos fines, dividirse en los gastos de crianza, de educación general y de educación industrial especial. Las posibles combinaciones son innumerables, y aunque cada una puede tener sus propios incidentes que requieren un tratamiento separado en la solución completa de cualquier problema con ella relacionado, todos esos incidentes pueden dejarse a un lado, en cuanto se refiere a los razonamientos generales de este libro.

Existe gran variedad en la importancia relativa de los diferentes elementos de producción.

Al calcular los gastos de producción de una mercancía, debemos tener en cuenta el hecho de que los cambios en las cantidades producidas irán probablemente acompañados, aunque no exista ningún nuevo invento, de cambios en las cantidades relativas de sus diversos factores de producción. Por ejemplo, cuando aumen-

en su interpretación y que realmente no vió más, sino menos, de la verdad de lo que Mill había hecho.

Los gastos de producción de cualquier cantidad de una materia prima pueden calcularse mejor con respecto al *margen de producción*; pero este modo de hablar ofrece grandes dificultades con respecto a las mercancías que obedecen a la ley del rendimiento creciente. Nos ha parecido conveniente observar este punto de paso, aunque será estudiado detenidamente más adelante, de modo principal en el capítulo XII.

(1) Ya hemos observado (libro II, cap. III) que el uso económico del término *producción* comprende la de nuevas utilidades por el traslado de una cosa desde un punto en que es menos necesaria a otro en que lo sea más o ayudando a los consumidores a satisfacer sus necesidades.

ta la escala de la producción, es probable que la fuerza motriz a vapor o animal venga a sustituir al trabajo manual; es muy posible que los materiales sean traídos desde una mayor distancia y en cantidades superiores, aumentando así aquellos gastos de producción que corresponden a los transportes y a los intermediarios de todas clases.

Los productores, en la medida de sus conocimientos y de su espíritu de empresa comercial, escogen en cada caso aquellos factores de producción que consideran mejores para su objeto; la suma de los precios de oferta de los factores utilizados es, por regla general, menor que la suma de los precios de oferta de otra serie de factores que pudieran sustituirlos; y cuando ven que éste no es el caso, se ponen en movimiento para encontrar métodos menos costosos. Y más adelante veremos que en forma algo semejante la sociedad sustituye un empresario por otro que sea menos eficiente en proporción a lo que cobra. Podemos llamar a este principio, para facilitar las referencias al mismo, el *principio de sustitución*.

El principio de sustitución.

Las aplicaciones de este principio se extienden casi a todo el campo de la investigación económica (1).

§ 4. La situación es, pues, la siguiente: estamos investigando el equilibrio de la demanda y la oferta normales en su forma más general; dejamos a un lado aquellos aspectos que se limitan a partes especiales de la ciencia económica, y limitamos nuestra atención a aquellas amplias relaciones que son comunes a casi la totalidad de ella. Así, pues, suponemos que las fuerzas de la oferta y la demanda tienen libre juego, que no hay combinación entre los negociantes de uno y otro bando, sino que, por el contrario,

La situación desde la cual partimos.

cada uno de ellos obra para sí y que existe una gran libre competencia, es decir, que los compradores compiten libremente unos con otros y que lo mismo sucede con los vendedores. Pero aunque cada uno obra para sí, se supone que su conocimiento de lo que hacen los demás es suficiente para evitar que acepte o que pague un precio más elevado que ellos. Se supone provisionalmente que esto es cierto tanto para los bienes acabados como para sus factores de producción, mano de obra y capital obtenido a préstamo. Ya hemos estudiado, en cierto modo, y más adelante hemos de hacerlo más detenidamente, hasta qué punto estos supuestos están de acuerdo con los hechos reales de la vida. Pero, entre tanto, ésta es la base de que partimos: suponemos que sólo hay un precio en el mercado al mismo tiempo, quedando sobrentendido que deben tenerse en cuenta, cuando sea necesario, las diferencias en los gastos originados por la entrega de los bienes a los negociantes que residen en diferentes partes del mercado, y los gastos especiales de la venta al por menor, si se trata de un mercado de esta naturaleza.

Suponemos libre juego de la oferta y la demanda en el mercado.

En un mercado semejante existe un precio de demanda para

(1) Véanse libro III, cap. V, y libro IV, cap. VII, § 8.

cada cantidad de la mercancía, es decir, un precio al cual cada cantidad particular de la mercancía puede encontrar compradores en un día o en una semana o en un año. Las circunstancias que determinan ese precio para cualquier cantidad dada son de carácter variable según el problema de que se trate; pero en todo caso, cuanto mayor sea la oferta menor será el precio a que encontrará compradores, o, en otros términos, el precio de demanda para cada bushel o yarda disminuye con cada aumento de la cantidad ofrecida.

La unidad de tiempo puede elegirse según las circunstancias de cada problema particular; puede ser un día, un mes, un año y hasta una generación; pero, en todo caso, debe ser relativamente corta con respecto al período del mercado de que se trate. Debe suponerse que las circunstancias generales del mercado permanecen las mismas durante todo este período, que no hay, por ejemplo, cambios en la moda o en el gusto de los consumidores, ni nuevos substitutivos que pudieran afectar a la demanda, ni nuevos inventos que pudieran alterar la oferta.

Las condiciones de la oferta normal son menos definidas, y debemos reservar para posteriores capítulos el estudio completo de las mismas; varían en detalle con la longitud de tiempo a que se refiere la investigación, principalmente porque tanto el capital material de la maquinaria y demás instalaciones del negocio como el capital inmaterial de la aptitud de la habilidad y de la organización son de desarrollo lento y de decaimiento poco rápido.

Recordemos la noción antes señalada de la *firma* o *empresa representativa*, cuyas economías de producción, tanto internas como externas, dependen del volumen total de la producción de la mercancía que fabrica (1), y, sin entrar por ahora en el estudio de la naturaleza de esta dependencia, supongamos que el precio de oferta normal para cualquier cantidad de dicha mercancía puede tomarse como sus gastos normales de producción (incluyendo las ganancias brutas de dirección) (2); es decir, supongamos que éste es el precio cuya expectativa bastará para mantener justamente la producción total en la cantidad de producción existente; algunas empresas aumentarán su producción y otras la disminuirán, pero la producción total permanecerá invariable. Un precio más alto aumentaría el crecimiento de las empresas que presentan una marcha ascendente, y disminuiría, aunque pudiera no detener, el decaimiento de aquellas otras que muestran una situación decadente, con el resultado neto de un aumento en la producción total. Por otra parte, un precio más bajo apresuraría la decadencia de las empresas que muestran una situación de decaimiento y aminoraría el crecimiento de las prósperas, y, en suma, dis-

Las condiciones de la oferta variarán con la duración del tiempo al cual hacen referencia.

Las condiciones de la oferta variarán con la duración del tiempo al cual hacen referencia.

Las condiciones de la oferta variarán con la duración del tiempo al cual hacen referencia.

minuiría la producción, y un alza o baja de precio afectaría del mismo modo, aunque tal vez no en igual grado, a aquellas grandes compañías por acciones que a menudo se estancan, pero que nunca mueren.

§ 5. Para dar fijeza a nuestras ideas pondremos un ejemplo, tomado de la industria de tejidos de lana. Supongamos que una persona buena conocedora de dicha industria tratara de averiguar cuál debiera ser el precio de oferta normal de cierto número de millones de yardas anuales de una clase particular de tejido. Tendría que contar: primero, con el precio de la lana, del carbón y de otros materiales que habrían de utilizarse para fabricarlo; segundo, con el desgaste y depreciación de los edificios, maquinaria y otro capital fijo; tercero, con el interés y el seguro de todo el capital; cuarto, con los salarios de los que trabajan en las fábricas, y quinto, con los beneficios brutos de dirección (incluyendo el seguro contra pérdidas), de aquellos que toman los riesgos a su cargo, que organizan y dirigen el trabajo. Calcularía, naturalmente, los precios de oferta de todos estos diferentes factores de producción del tejido con respecto a las cantidades de cada uno de ellos que serían necesarias y en el supuesto de que las condiciones de la oferta fuesen normales, y los sumaría todos para encontrar el precio de oferta del tejido.

Supongamos una lista de precios de oferta (o un catálogo de oferta), establecida de un modo similar al de nuestra lista de precios de demanda (1), es decir, señalando frente a cada cantidad de la mercancía ofrecida en un año, o en cualquier otra unidad de tiempo, el precio de oferta que corresponde a la misma (2). A

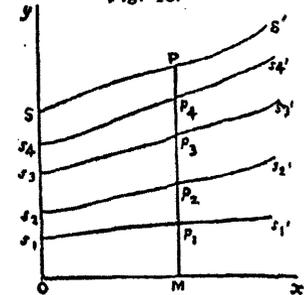
(1) Véase libro III, cap. III, § 4.
 (2) Midiendo, como en el caso de la curva de la demanda, las cantidades de la mercancía a lo largo del eje Ox y los precios paralelamente al eje Oy , tenemos para cada punto M , a lo largo de Ox , una línea MP trazada en ángulo recto con ella, que mide el precio de oferta para la cantidad OM , cuyo extremo P podemos llamar un punto de oferta, estando este precio MP formado por los de oferta de los diversos factores de producción para la cantidad OM . El lugar geométrico de P puede denominarse la curva de oferta.

Supongamos, por ejemplo, que clasificamos los gastos de producción de nuestra empresa representativa, cuando una cantidad OM de tejido se produce, bajo las siguientes partidas: Primera, p_1p_1 , el precio de oferta de la lana y del capital circulante que se consumiría en fabricarlo; segunda, p_2p_2 , el correspondiente desgaste y depreciación de los edificios, maquinaria y demás capital fijo; tercera, p_3p_3 , el interés y seguro sobre todo el capital; cuarta, p_4p_4 , los salarios de los que trabajan en la fábrica, y quinta, p_5p_5 , los beneficios brutos de dirección, etc., de los que toman a su cargo los riesgos y dirigen el trabajo. A medida que M se mueve desde O hacia la derecha, p_1, p_2, p_3, p_4, p_5 , trazarán cada uno una curva, y la curva final de oferta trazada por P se obtendrá superponiendo las curvas de oferta de los diversos factores de producción del tejido.

Debe recordarse que estos precios de oferta son los precios no de unidades de los diversos factores, sino de las cantidades de los diversos factores que se requieren para producir una yarda de tejido. Así, por ejemplo, p_1p_1 es el precio de oferta, no de una determinada cantidad de mano de obra, sino de la que se emplea para hacer una yarda, cuando existe una producción total de OM yardas (véase anteriormente § 3). No necesitamos detenernos a considerar si la renta del terreno que ocupa la fábrica debe constituir una clase especial; esto pertenece a un grupo de cuestiones que se estudiarán más adelante. Prescindimos, asimismo, de los impuestos, que naturalmente habrían de tenerse en cuenta.

La confección de la lista de precios a los cuales puede ser ofrecida una cosa, o su lista de oferta.

Fig. 18.



(1) Véase libro IV, cap. XIII, § 2.
 (2) Véase el último párrafo del libro IV, cap. XII.

medida que el flujo, o cantidad (anual) de la mercancía aumenta, el precio de oferta puede ya aumentar, o bien disminuir, o hasta puede alternativamente aumentar y disminuir (1). En efecto, cuando la Naturaleza ofrece una gran resistencia a los esfuerzos del hombre para obtener de ella una mayor oferta de materias primas, a pesar de que en esa etapa particular no existe mucho campo para introducir nuevas economías de consideración en la fabricación, el precio de oferta subirá; pero si el volumen de producción fuera mayor, quizá sería provechoso sustituir en mayor grado el trabajo manual por el mecánico y la fuerza muscular por la de vapor, y el aumento en el volumen de la producción vendría a disminuir los gastos de producción de la mercancía en nuestra empresa representativa. Sin embargo, aquellos casos en que el precio de oferta desciende a medida que la cantidad aumenta suponen dificultades especiales, y los estudiaremos en el capítulo XII de este libro.

§ 6. Así, pues, cuando la cantidad producida (en una unidad de tiempo) es tal que el precio de demanda es mayor que el de oferta, los vendedores reciben más que suficiente para que les resulte provechoso lanzar bienes al mercado en aquella cantidad, y entra en juego una fuerza activa que tiende a aumentar la cantidad ofrecida en venta. Por otra parte, cuando la cantidad producida es tal que el precio de demanda es menor que el de oferta, los vendedores reciben menos de lo suficiente para que les tenga cuenta lanzar bienes al mercado en aquella escala; de modo que aquellos que estaban precisamente en duda de si les convenía seguir produciendo se deciden a no hacerlo, y entra en juego una fuerza activa que tiende a disminuir la cantidad ofrecida en venta. Cuando el precio de demanda es igual al de oferta, la cantidad producida no tiende ni a aumentar ni a disminuir: está en equilibrio.

Cuando la demanda y la oferta están en equilibrio, la cantidad de la mercancía que se produce en una unidad de tiempo puede denominarse *cantidad de equilibrio*, y el precio al cual se vende, *precio de equilibrio*. Tal equilibrio es estable, es decir, que el precio, si se aparta algo de él, tenderá a volver al mismo, como un péndulo oscila alrededor de su punto inferior, y es una característica de los equilibrios estables el que en ellos el precio de demanda es mayor que el de oferta para cantidades exactamente menores que la de equilibrio, y viceversa, ya que cuando el precio de demanda es mayor que el de oferta, la cantidad producida tiende a aumentar. Por tanto, si el precio de demanda es mayor que el de oferta para cantidades justamente menores que la de equilibrio, entonces, si la escala de producción es temporalmente disminuída quedando por bajo

Qué se entiende por equilibrio.

Cantidad de equilibrio y precio de equilibrio.

Equilibrio estable...

(1) Es decir, que un punto que se mueve a lo largo de la curva de oferta hacia la derecha puede subir o bajar, o, alternativamente, bajar y subir; en otros términos, la curva de oferta puede presentar una pendiente positiva o negativa, o bien en algunas porciones de la misma puede tener una pendiente positiva y en otras negativa. (Véase nota al pie de la pág. 87.)

de aquella cantidad de equilibrio, tenderá a volver a ella, y por consiguiente, el equilibrio será estable para los desplazamientos en dicho sentido. Si el precio de demanda es mayor que el de oferta para cantidades justamente menores que la de equilibrio, es seguro que será menor que el de oferta para cantidades precisamente mayores, y, por tanto, si la escala de la producción aumenta algo más allá de la posición de equilibrio tenderá a volver a ella, y el equilibrio será estable para desplazamientos en dicho sentido igualmente.

Cuando la demanda y la oferta están en equilibrio estable, si cualquier accidente viniera a mover la escala de producción de su posición de equilibrio, instantáneamente entrarían en juego fuerzas tendientes a hacerla volver a dicha posición, del mismo modo que, si una piedra colgada de una cuerda es desplazada de su posición de equilibrio, la fuerza de la gravedad tenderá inmediatamente a volverla a ella. Los movimientos de la escala de la producción alrededor de su posición de equilibrio serán de una clase algo semejante (1).

Pero en la vida real tales oscilaciones son rara vez tan rítmicas como las de una piedra que cuelga libremente de una cuerda; la comparación sería más exacta si se supusiera que la cuerda flotaba en las aguas del canal de un molino, que a ratos se dejaran correr libremente y a ratos se hicieran retirar, y ni aun estas oscilaciones serían lo suficientemente complejas para ilustrar todos los trastornos de que el economista y el comerciante se ven obligados a ocuparse. Si la persona que sostiene la cuerda mueve la mano con movimientos parcialmente rítmicos y, en parte, arbitrarios, el movimiento se asemejará a las dificultades que presentan algunos problemas de valor muy real y práctico. En efecto, las listas de demanda y oferta no permanecen fijas por mucho tiempo en la práctica, sino que cambian constantemente, y cada cambio producido en ellas altera la cantidad y el precio de equilibrio y fija de ese modo nuevas po-

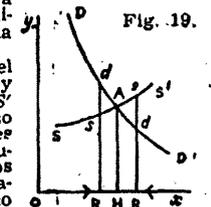
... las condiciones bajo las cuales aparece.

Las oscilaciones alrededor de una posición de equilibrio estable...

... son rara vez rítmicas.

(1) Véase libro V, cap. I, § 1. Para representar el equilibrio de la demanda y de la oferta geoméricamente podemos trazar las curvas de oferta y de demanda juntas, como en la figura 19. Entonces, si OR representa el tipo a que la producción se lleva a cabo, y Rd , el precio de demanda, es mayor que Rs , el precio de oferta, la producción será excepcionalmente provechosa y será aumentada. R , el índice de cantidad, como podemos llamarlo, se moverá hacia la derecha. Por otra parte, si Rd es menor que Rs , R se moverá hacia la izquierda. Si Rd es igual a Rs , es decir, si R está verticalmente bajo un punto de intersección de las curvas, la oferta y la demanda estarán en equilibrio.

Este diagrama puede tomarse como el diagrama típico del equilibrio estable para una mercancía que obedezca a la ley del rendimiento decreciente; pero si hubiésemos trazado SS' como una recta horizontal, tendríamos representado el caso del rendimiento constante, en el cual el precio de oferta es el mismo para todas las cantidades de la mercancía. Y si hubiésemos trazado SS' con una pendiente negativa, pero menos pronunciada que la de DD' (la necesidad de esta condición aparecerá más patente posteriormente), habríamos tenido un caso de equilibrio estable para una mercancía que obedece a la ley del rendimiento creciente. En uno u otro caso, el razonamiento anterior es el mismo, sin que haya que cambiar una palabra ni un caso último introduce dificultades que dejamos para más adelante.



una letra, pero el

siciones para los centros alrededor de los cuales tienden a oscilar la cantidad y el precio.

Estas consideraciones indican la gran importancia del elemento tiempo en relación con la demanda y la oferta, a cuyo estudio vamos a pasar ahora. Iremos descubriendo gradualmente muchas diferentes

Relación imprecisa entre el precio de oferta y el coste real de producción; significado de las frases «equilibrio normal» y «a largo plazo».

limitaciones de la doctrina que establece que el precio al cual una cosa puede ser producida representa su coste real de producción, es decir, los esfuerzos y sacrificios que se han dedicado directamente e indirectamente a su producción. En efecto, en una época de cambios tan rápidos como la actual, el equilibrio de la demanda y de la oferta normales no corresponde a una relación exacta entre cierta suma de placeres agregados ofrecidos por el consumo de la mercancía y una cantidad total de esfuerzos y sacrificios invertidos en su producción; la correspondencia no sería exacta, aunque los beneficios y el interés normales fuesen medidas exactas de los esfuerzos y sacrificios de que constituyen los pagos en dinero. Este es el alcance real de la tan citada y mal interpretada doctrina de Adam Smith y de otros economistas de que el valor normal, o *natural*, de una mercancía es aquel que las fuerzas económicas tienden a darle a *largo plazo*, es decir, el valor medio que las fuerzas económicas le darían si las condiciones generales de la vida se mantuviesen estacionarias por un período de tiempo lo suficientemente largo para permitirles producir todo su efecto (1).

Pero no podemos prever el futuro perfectamente. Puede ocurrir lo inesperado, y las tendencias existentes pueden modificarse antes que hayan tenido tiempo de cumplir lo que parece ahora constituir su labor plena y completa. El hecho de que las condiciones generales de la vida no sean estacionarias es la fuente de muchas de las dificultades que surgen al aplicar las doctrinas económicas a los problemas prácticos.

Naturalmente, *normal* no significa *competidor*. Los precios de mercado y los normales son ambos el resultado de multitud de influencias, algunas de las cuales descansan sobre una base moral y otras sobre una base física. Algunas de las cuales son competitivas y otras no. A la persistencia de las influencias consideradas y al tiempo que se da a éstas para que realicen su efecto, nos referimos cuando diferenciamos el precio de mercado del precio normal, y, asimismo, cuando distinguimos el uso más restringido de la expresión *precio normal* de su sentido lato (2).

§ 7. El resto del presente volumen se dedicará principalmente a la interpretación y limitación de la doctrina que establece que el valor de una cosa tiende a largo plazo a corresponder a su coste de producción. En particular, la noción de equilibrio, que ha sido tratada brevemente en este capítulo, se estudiará más detenidamente en los capítulos V y XII de este libro, y alguna noción de la controversia acerca de si es el *coste de producción* o la *utilidad* lo que

Influencias de la utilidad y del coste de producción sobre el valor.

regula el valor se dará en el Apéndice I. Pero no estará de más decir aquí algo acerca de este último punto.

Discutir acerca de si el valor está determinado por la utilidad o por el coste de producción sería lo mismo que discutir acerca de si es la lámina superior de un par de tijeras o la inferior la que corta un trozo de papel. Es cierto que, cuando se mantiene una lámina fija y se corta moviendo la otra, puede decirse al pronto que es la segunda la que lo corta, pero la afirmación no es estrictamente exacta, y sólo puede disculparse si pretende ser meramente una explicación popular de lo que ocurre y no una afirmación estrictamente científica.

Del mismo modo, cuando una cosa ya fabricada tiene que venderse, el precio que la gente estará dispuesta a pagar por ella se regulará por el deseo que tenga de adquirirla, en unión de la suma que pueda gastar en ella. El deseo de conseguirla depende, en parte, de la probabilidad que se tenga de poder o no adquirir otra cosa semejante a un precio igualmente bajo: esto depende de las causas que rigen la oferta de aquélla, y esto, a su vez, del coste de producción. Pero puede ocurrir que el *stock* que ha de venderse sea prácticamente fijo. Este es el caso, por ejemplo, de un mercado de pescado, en el que el valor de éste en un día determinado se fija casi exclusivamente por el *stock* que hay a la venta en relación con la demanda, y si alguien quisiera dejar de tomar en cuenta el *stock* y afirmar que el precio está determinado por la demanda, podría excusarse en obsequio a la brevedad, siempre que no pretendiera ser estrictamente exacto. Asimismo, puede ser disculpable, aunque no es enteramente exacto, afirmar que los diferentes precios que un mismo libro raro alcanza en diferentes subastas dependen exclusivamente de la demanda. Tomando un caso en el extremo opuesto, encontramos algunas mercancías que siguen bastante aproximadamente la ley del rendimiento constante, es decir, que su coste medio de producción es casi el mismo cuando se fabrica en grandes como en pequeñas cantidades. En semejante caso, el nivel normal alrededor del cual fluctúa el precio de mercado será este coste definido y fijo de producción (en dinero). Si la demanda es grande, el precio de mercado subirá por algún tiempo por encima de dicho nivel; pero, como resultado de ello, la producción aumentará y el precio de mercado bajará; e inversamente ocurrirá si la demanda desciende por algún tiempo por debajo de su nivel ordinario.

La primera prepondera en los valores del mercado...

...la última, en los valores normales.

En ese caso, si alguien, dejando a un lado las fluctuaciones del mercado, da por sentado que habrá de todos modos una demanda suficiente para asegurar alguna cantidad mayor o menor de la mercancía, encontrará compradores a un precio igual a este coste de producción, entonces puede excusarse ese desconocimiento de la influencia de la demanda al hablar del precio (normal), como regido por el coste de producción, siempre que no pretenda exactitud científica en el enunciado de su doctrina y que explique la influencia de la demanda en el lugar correspondiente.

(1) Véase más adelante, libro V, cap. V, § 2, y Apéndice H, § 4.
(2) Véase anteriormente, págs. 29-31.

Podemos, pues, concluir que, *por regla general*, cuanto más corto sea el período que consideremos, mayor deberá ser la atención que dediquemos a la influencia de la demanda sobre el valor; y cuanto más largo sea el período, tanto más importante será la influencia de coste de producción sobre el valor, ya que los cambios de esta última tardan más tiempo en producir sus efectos que los que tienen lugar en la primera. El valor actual en cualquier momento, el valor de mercado como se denomina a menudo, se ve con frecuencia más influido por los acontecimientos pasajeros y por causas cuya acción es de escasa duración que por aquellas que trabajan persistentemente. Pero en los períodos largos las influencias de estas causas pasajeras e irregulares se neutralizan mutuamente, de modo que a largo plazo las causas persistentes son las que dominan por completo el valor. Sin embargo, hasta las causas más persistentes son susceptibles de modificarse, puesto que toda la estructura de la producción se modifica de una generación a otra, siendo alterados constantemente los costes relativos de producción de las diferentes cosas.

Cuando se consideran los costes de producción desde el punto de vista del patrono capitalista, deben, naturalmente, medirse en dinero, porque la relación directa de éste con los esfuerzos necesarios para el trabajo de sus empleados consiste en los pagos en dinero que debe hacer. Su relación con los costes reales de su esfuerzo es solamente indirecta, si bien para ciertos problemas es necesario estimar en dinero su propio trabajo, como veremos más tarde. Pero al considerar los costes desde el punto de vista social, cuando tratamos de averiguar si el coste necesario para conseguir un determinado resultado aumenta o disminuye con el cambio de las condiciones económicas, tenemos que referirnos a los costes reales de los esfuerzos de distintas calidades y al coste real de la espera. Si el poder adquisitivo del dinero, en términos de esfuerzo, ha permanecido casi constante, así como el tipo de remuneración de la espera, la medida en dinero de los costes corresponde a los costes reales; pero tal correspondencia no debe nunca suponerse de un modo exacto. Estas consideraciones serán, en general, suficientes para la interpretación del término *coste* en los capítulos siguientes, aun cuando no figure en el texto indicación alguna a este respecto.

El hombre de negocios está interesado con los costes en dinero; pero la evolución del valor normal con los costes reales.

LA TEORÍA DEL VALOR, DE RICARDO

§ 1. Cuando Ricardo se dirigía a un auditorio general, utilizaba mucho su extensivo e íntimo conocimiento de los hechos de la vida usual, empleándolos «como ilustración, como verificación o como premisas de su argumentación». Pero en sus *Principios de Economía Política* «trata las mismas cuestiones sin referirse para nada al mundo que le rodeaba» (2). El mismo escribía a Malthus en mayo de 1820 (el mismo año en que Malthus publicó sus *Principios de Economía Política considerada en vista de su aplicación práctica*): «Nuestras diferencias pueden en algunos aspectos, según creo, atribuirse al hecho de que usted considera mi libro más práctico de como tuve intención de hacerlo. Mi objeto era dilucidar principios, y para ello imaginé casos extremos, con el fin de poder demostrar la aplicación de esos principios.» Su libro no pretende ser sistemático. Costó mucho inducirle a publicarlo, y si al escribirlo pensó que tuviese lectores, éstos fueron principalmente los estadistas y negociantes con quienes estaba asociado. Por eso omitió a propósito muchas cosas que eran necesarias para la integridad lógica de su argumentación, pero que aquéllos habían de considerar como evidentes. Y, además, como le manifestó a Malthus en octubre siguiente, él no era «un buen maestro del idioma». Su exposición es tan confusa como profundo su pensamiento; utiliza palabras en sentidos artificiales que no explica y a los cuales no se adhiere, y pasa de un supuesto a otro, sin advertirlo.

Ricardo tenía experiencia práctica; pero fué abstracto y asistemático como escritor.

Así, pues, si queremos comprenderle debidamente, debemos interpretar-le generosamente, más generosamente de lo que él mismo interpretó a Adam Smith. Cuando sus palabras son ambiguas, debemos darles aquella interpretación que otros pasajes de sus escritos indican como la más apropiada. Si lo hacemos con el deseo de averiguar lo que realmente quiso decir, sus doctrinas, aunque están lejos de ser completas, están libres de muchos de los errores que se les atribuye generalmente.

Por ejemplo, él considera (*Principles*, cap. I, § 1) que la utilidad es (absolutamente esencial) al valor (normal), aunque no es su medida; mientras que el valor de las cosas «de las cuales existe una cantidad muy limitada... varía por la riqueza y las indicaciones de los que están deseosos de poseerlas». Y en otro lugar (*Ib.*, cap. IV) insiste acerca del modo en que las fluctuaciones de precios del mercado están determinadas por la cantidad disponible para la venta, por un lado, y las *necesidades y deseos de la Humanidad*, por otro. Asimismo, en una profunda, aunque muy incompleta, discusión de la diferencia entre *valor y riqueza* parece estar tanteando el camino hacia la distinción entre la utilidad marginal y la total. En efecto, por *riqueza* quiere significar la utilidad total, y parece estar siempre a punto de decir que el valor corresponde al incremento de la riqueza que resulta de aquella parte que apenas tiene cuenta adquirir a los compradores, y que cuando la oferta es escasa, ya sea temporalmente a consecuencia de un accidente pasajero, o de modo permanente a consecuencia de un aumento en el coste de producción, existe un aumento en aquel incremento marginal de la

El dió por su- puesta la utilidad, porque su influencia es relativamente simple...

(1) Compárense las observaciones con que termina el libro V y el Apéndice B, § 5.

(2) Véase un admirable artículo sobre el «Uso de los hechos por Ricardo», en el primer volumen del *Quarterly Journal of Economics*, de Harvard, por el difunto profesor DUNBAR.

riqueza que es medida por el valor, al mismo tiempo que existe una disminución en la riqueza total, la utilidad total, derivada del artículo. En toda la argumentación está tratando de expresar, aunque (por desconocer el conciso lenguaje del cálculo diferencial) no pudo encontrar las palabras debidas para expresarlo claramente, que la utilidad marginal aumenta y la utilidad total disminuye con una reducción de la oferta.

§ 2. Pero, a pesar de que creía que no había mucho que decir que fuese de importancia en el asunto de la utilidad, opinaba que la relación entre el coste de producción y el valor era mal comprendida, como igualmente que las

... y analizó el coste de producción, porque su influencia es menuda clara.

ideas erróneas acerca de este asunto podían llevar al país por un mal camino en los problemas prácticos de la tributación y de las finanzas, y por eso se ocupó especialmente de esta materia. Pero también en ella quiso abreviar. En efecto, aunque no ignoraba que las mercancías se dividen en tres categorías, según que obedezcan a la ley del rendimiento decreciente, constante o creciente, creyó preferible desconocer esa distinción en una teoría del valor aplicable a toda clase de mercancías. Una mercancía escogida al azar podía obedecer lo mismo a una que otra de dichas leyes, y, por tanto, se creyó justificado al suponer provisionalmente que todas obedecían a la ley del rendimiento constante. En esto, quizá, estaba justificado, pero se equivocó al no especificar explícitamente lo que estaba haciendo.

En la primera parte de su capítulo primero, arguye que «en las etapas primitivas de la sociedad», cuando apenas se usa capital y en las que el trabajo de un hombre tiene casi el mismo precio que el de otro, es cierto, hablando en términos generales, que «el valor de un artículo, o la cantidad de un artículo por el cual podrá cambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo que se necesita para su producción»; es decir, que si dos cosas se hacen por el trabajo de doce y cuatro obreros, respectivamente, durante un año, siendo éstos de la misma categoría, el valor normal de la primera será tres veces mayor que el de la segunda, puesto que si hay que agregar un 10 por 100, en concepto de beneficios, al capital invertido en un caso, se necesitará agregar un 10 por 100 en el otro. (Si w es el salario de un año que corresponde a un trabajador de esta categoría, los costes de producción serán $4w$ y $12w$, y la relación de éstos es 4 : 12 ó 1 : 3).

1. El coste de producción depende de la cantidad de trabajo utilizado directamente...

2. ... también de la calidad de dicho trabajo...

3. ... del trabajo gastado previamente en herramientas...

Pero sigue demostrando que estos supuestos no pueden hacerse en posteriores etapas de la civilización, y que la relación del valor al coste de producción es más compleja que aquella, y en la sección II expone la consideración de que «el trabajo de diferentes calidades es remunerado de distinto modo». Si el salario de un joyero es dos veces mayor que el de un peón, una hora de trabajo del primero debe equivaler a dos horas del segundo. Si hubiese un cambio en sus salarios respectivos, habría, naturalmente, un cambio correspondiente en los valores relativos de las cosas hechas por ellos. Pero en lugar de analizar, como lo hacen los economistas de esta generación, las causas que hacen variar, por ejemplo, los salarios de los joyeros de una generación a otra en relación con los de los peones, se contenta con decir que esas variaciones no pueden ser grandes.

Después, en la sección III, insiste en que, al calcular el coste de producción de un artículo, debe tenerse en cuenta no sólo el trabajo aplicado a la misma de modo inmediato, sino también el que se dedica a los útiles, herramientas y edificios que ayudan a dicho trabajo, y aquí queda introducido necesariamente el elemento tiempo, que había relegado a segundo término hasta entonces. A consecuencia de ello, en la sección IV, estudia más a fondo las diferentes influencias ejercidas sobre el valor de «una serie de artículos» (utiliza este sencillo método a veces para evadir las dificultades de las distinciones

entre el coste primario y el coste total, y, especialmente, tiene en cuenta los diferentes efectos de la aplicación circulante que se consume en un solo uso, y del capital fijo, como igualmente el tiempo durante el cual debe invertirse trabajo para construir la maquinaria que ha de servir para fabricar los artículos. Si ese tiempo es largo, tendrán un mayor coste de producción y serán «más valiosos de compensar por el mayor tiempo que debe transcurrir antes que puedan ser llevados al mercado».

Y, por último, en la sección V totaliza la influencia que los períodos de inversión de diferente longitud tendrán sobre los valores relativos, arguyendo con razón que, si los salarios suben y bajan conjuntamente, el cambio no tendrá efecto permanente alguno sobre los valores relativos de los diferentes artículos. Pero opina que, si el tipo de beneficio baja, esto hará disminuir los valores relativos de aquellos artículos cuya producción requiere que el capital se invierta antes que pueda ser llevado al mercado. En efecto, si en un caso la inversión es por un año y requiere que se agregue un 10 por 100 a la nómina de salarios, en concepto de beneficios, y en otro es por dos años y requiere que se agregue un 20 por 100, una disminución de los beneficios de una quinta parte reducirá la adición, en el último caso, de 20 a 16, y en el primero, sólo de 10 a 8. (Si su coste de trabajo directo es igual, la relación de sus valores antes del cambio será de $\frac{120}{116}$, o sea 1.091, y después del cambio de $\frac{110}{108}$, o sea 1.074; es decir, una baja de cerca del 2 por 100.) Su argumentación, según él mismo manifiesta, es sólo provisional; en los capítulos siguientes tiene en cuenta otras causas de diferencias en los beneficios de diferentes industrias, además del período de inversión.

4. ... del tiempo que debe transcurrir antes que los bienes puedan ser llevados al mercado...

5. ... de la consiguiente influencia del tipo de beneficios sobre el valor relativo.

Pero parece difícil de imaginar en qué forma podría subrayarse más el hecho de que el tiempo o la *espera*, lo mismo que el trabajo, constituye un elemento del coste de producción. Desgraciadamente, Ricardo se complacía en utilizar frases breves, pensando que sus lectores suplirían por sí mismos las explicaciones que él no había hecho más que apuntar.

En una ocasión, en una nota que aparece al final de la sección VI de su capítulo primero, dice: «Mister Malthus parece creer que constituye una parte de mi doctrina el que el coste y el valor de una cosa significan lo mismo; lo es, si se entiende por porte, el coste de producción incluidos los beneficios. En el anterior pasaje, eso es precisamente lo que no se trata de significar, y, por tanto, no me ha comprendido bien.» Y, sin embargo, Rodbertus y Carlos Marx apelan a la autoridad de Ricardo para apoyar en ella su afirmación de que el valor natural de las cosas consiste meramente en el trabajo invertido en ellas; y hasta aquellos economistas alemanes que combaten con más ahínco las conclusiones de estos autores, admiten a menudo que han interpretado a Ricardo correctamente y que sus conclusiones resultan lógicamente de las suyas.

Este hecho y otros semejantes demuestran que la reticencia de Ricardo constituyó un error de juicio. Habría sido mejor que hubiese repetido ocasionalmente la afirmación de que los valores de dos artículos deben considerarse a la larga como proporcionales a la cantidad de trabajo requerida para hacerlos, tan sólo a condición de que todas las demás cosas hayan permanecido iguales, es decir, que el trabajo empleado en ambos casos sea de la misma calidad, y, por tanto, esté igualmente remunerado; que vaya ayudado por cantidades proporcionales de capital, teniendo en cuenta el período de tiempo durante el cual éste ha estado invertido, y que los tipos de beneficio sean iguales. No indica con claridad (en algunos casos tal vez él mismo no lo percibe bien) en qué forma, en el problema del valor normal, los diversos elementos se determinan

El rectificó la anticipación de Malthus al concepto falso de Marx.

Pero fué demasiado parco en palabras.

mutuamente, y no de un modo sucesivo, en una larga cadena de causalidad. Y a él más que a nadie, se debe la mala costumbre de tratar de expresar grandes doctrinas económicas en breves frases (1).

§ 3. Pocos autores de los tiempos modernos se han acercado tanto como Jevons a la brillante originalidad de Ricardo. Pero este autor parece haber juzgado tanto a Ricardo como a Mill con excesiva severidad, y les ha atribuido doctrinas más estrechas y menos científicas que las que realmente profesaron. Y su deseo de subrayar un aspecto del valor al cual ellos habían dado una importancia insuficiente, fué probablemente responsable en cierto modo por la siguiente manifestación: «Repetidos estudios e investigaciones me han llevado a profesar la opinión algo nueva de que el valor depende completamente de la utilidad.» (Thory, pág. 1). Esta afirmación parece ser tan incompleta y fragmentaria, y mucho más propensa a inducir error, que la hecha a veces por Ricardo con sobrado descuido y brevedad, con respecto a que el valor depende del coste de producción, pero que él nunca consideró sino como una parte de una doctrina más extensa, cuyo resto nunca trató de explicar.

La brillante unilateralidad de Jevons.

Jevons prosigue: «No tenemos más que seguir cuidadosamente las leyes naturales de la variación de la utilidad como dependiente de la cantidad de mercancías que tenemos en nuestro poder, para llegar a una teoría satisfactoria del cambio, de la que son consecuencias necesarias las leyes corrientes de la oferta y la demanda. El trabajo determina a menudo el valor, pero sólo de un modo indirecto, al hacer variar el grado de utilidad de las mercancías por medio de un aumento o de una limitación de la oferta.» Como veremos en seguida, la última de estas dos afirmaciones ya había sido hecha en forma casi idéntica e inexacta por Ricardo y Mill; pero estos economistas no habrían aceptado la primera. En efecto, sin bien consideraban las leyes naturales de la variación de la utilidad como demasiado evidentes para necesitar de una explicación detallada, y aunque admitían que el coste de producción no podía tener efecto alguno sobre el valor de cambio si no podía tenerlo sobre la cantidad que los productores lanzaban a la venta, sus doctrinas implicaban que lo que es cierto para la oferta lo es también, *mutatis mutandis*, para la demanda, y que la utilidad de una mercancía no podría tener efecto sobre el valor de cambio si no pudiera tenerlo sobre la cantidad que los compradores adquieren en el mercado. Volvamos, pues, a examinar la cadena de causalidad en la cual se formula la opinión de Jevons, en su segunda edición, y comparémosla con la de Ricardo y Mill. El primero dice (pág. 179):

El coste de producción determina la oferta...
... la oferta determina el grado final de utilidad...
... el grado final de utilidad determina el valor.

Ahora bien: si esta cadena de relaciones causales existiese realmente, no

(1) El profesor ASHLEY, en una sugestiva crítica de esta nota, como parte de un intento de «Rehabilitación de Ricardo» (*Economic Journal*, vol. 1), insiste en que se ha creído comúnmente que Ricardo opinaba que las cantidades de trabajo eran las que exclusivamente constituían el coste de producción y regulaban el valor, con sujeción tan sólo a ligeras modificaciones, y que esta interpretación es la más compatible con el contenido de todas sus obras. Está fuera de duda que esta interpretación ha sido aceptada por muchos autores competentes; de lo contrario, no habría habido necesidad de rehabilitación, es decir, de vestir más sus doctrinas demasiado desnudas; pero la cuestión de si hay que suponer que Ricardo no quiso decir nada con el primer capítulo de su obra, tan sólo porque no repitió constantemente la cláusulas de interpretación contenidas en el mismo, es asunto que cada lector debe decidir por sí mismo según su temperamento; no se presta a ser resuelta mediante el razonamiento. No sostenemos aquí que sus doctrinas contengan una teoría completa del valor, sino solamente que son verdaderas en su parte principal, hasta donde alcanzan. Rodbertus y Marx interpretaron la doctrina de Ricardo en el sentido de que el interés no participa en el coste de producción que regula (o más bien contribuye a regular) el valor; y, en cuanto a esto, el profesor Ashley parece estar dispuesto a conceder todo lo que afirmamos cuando da por sentado (pág. 480) que Ricardo «consideraba el pago de intereses, es decir, de algo más que la mera devolución del capital, como una cosa natural».

podría haber un grave mal en omitir las etapas intermedias, y en decir que el coste de producción determina el valor, puesto que si A es la causa de B, que es la causa de D, luego A será la causa de D. Pero, en realidad, no existe tal serie de relaciones de causalidad. En primer lugar, podrían hacerse objeciones a la ambigüedad de los términos *coste de producción y oferta*, que Jevons debiera haber evitado por medio de aquel aparato técnico de expresiones semimatemáticas, que estaba a su disposición, pero no a la de Ricardo. Una objeción más grave puede hacerse a su tercera afirmación, puesto que el precio que los diversos compradores en un mercado pagarán por una cosa está determinado no sólo por los grados finales de la utilidad que representa para ellos, sino por éstos en unión de las cantidades de poder adquisitivo de que dispongan cada uno de los mismos. El valor de cambio de una cosa es igual dentro del mercado, pero los grados finales de utilidad a que corresponden no son iguales ni siquiera en dos casos diferentes. Jevons se cree estar más cerca de los fundamentos del valor de cambio, cuando, al dar cuenta de las causas que lo determinan, utiliza la frase *grado final de utilidad*, en lugar del *precio que los consumidores están dispuestos a pagar*, expresión que en el presente tratado se condensa en el *precio de demanda marginal*. Por ejemplo, cuando describe (segunda edición, pág. 105) el ajuste del cambio entre una asociación comercial que posee sólo trigo y otra que posee únicamente carne, hace que su diagrama represente una persona ganando una utilidad medida a lo largo de una línea y perdiendo una utilidad medida a lo largo de otra. Pero esto no es lo que ocurre en la realidad; una asociación comercial no es una persona, entrega cosas que representan un poder adquisitivo igual para todos sus miembros, pero utilidades muy diferentes. Es cierto que Jevons no desconocía este hecho, y que su explicación puede hacerse compatible con los hechos de la vida real mediante una serie de interpretaciones, en que se utilicen las expresiones *precios de demanda y precio de oferta*, en lugar de *utilidad y desutilidad*; pero, una vez corregidas de ese modo, pierden mucha de su fuerza agresiva contra las viejas doctrinas, y si ambas hubieran de someterse a una interpretación estrictamente literal, el modo de hablar antiguo, aunque no es perfectamente exacto, parecería estar más cerca de la verdad que el empleado por Jevons y algunos de sus discípulos.

La posición central de Jevons.

Jevons quiere decir que las cosas que se comparan entre sí en el mercado son útiles, siendo medidas indirectas de la utilidad.

Pero la mayor objeción que puede hacerse a su doctrina es la de que no representa el precio de oferta, el precio de demanda y la cantidad producida como determinándose mutuamente los unos a los otros (con sujeción a ciertas condiciones), sino como determinados el uno por el otro en serie. Es como si, cuando tres pelotas, A, B y C, descansan una contra otra en una taza, en lugar de decir que la posición de las tres se determina mutuamente una a otra bajo la acción de la gravedad, dijéramos que A determina a B y B determina a C, con la misma razón, podría decirse que C determina a B y B a A. Y, en respuesta a Jevons, puede formarse una cadena menos errónea que la suya, diciendo:

Sustituye una cadena de causas por la mutua dependencia.

La utilidad determina la cantidad que ha de ser ofrecida...
... la cantidad que ha de ser ofrecida determina el coste de producción...
... el coste de producción determina el valor,
porque determina el precio de oferta que se requiere para que los productores sigan produciendo.

Volvamos, pues, a la doctrina de Ricardo, la cual, aunque nada sistemática y sujeta a muchas objeciones, parece ser más filosófica en principio y más aproximada a los hechos reales de la vida. El dice, en la carta a Malthus ya mencionada: «Mister Say no tiene una noción correcta de lo que es el valor cuando sostiene que una mercancía es valiosa en proporción a su utilidad. Esto sería cierto únicamente si los compradores regulasen el valor de las mercancías; entonces sí podríamos esperar que todos estuviesen dispuestos a dar

un precio por las cosas en proporción a la estimación en que las tuvieren; pero el hecho parece ser que los compradores tienen muy poco que ver con la regulación del precio, la cual se efectúa por la competencia de los vendedores, y, aunque los compradores estuviesen dispuestos a pagar más caro el hierro que el oro, no podrían hacerlo, porque la oferta estaría regulada por el coste de producción...

El tratamiento de Ricardo de la utilidad es correcto, aunque inadecuado, y tiene algo en cuenta el elemento tiempo.

Usted dice que la demanda y la oferta regulan el valor (*sic*); esto, creo yo, es no decir nada, por la razón que he dado al principio de esta carta; es la oferta la que regula el valor y la oferta es en sí misma controlada por el coste relativo de producción. El coste de producción en dinero significa el valor del trabajo, lo mismo que el de los beneficios. (Véanse las págs. 173-6 de la excelente edición del doctor Bonart de esta correspondencia.) Y asimismo en la carta siguiente afirma: «Yo no discuto la influencia de la demanda sobre el precio del trigo o de todas las demás cosas; pero la oferta le sigue de cerca y pronto asume la facultad de regular el precio, y al regularlo es determinado por el coste de producción.»

Estas cartas no se habían publicado aún cuando Jevons escribía su obra, pero existen declaraciones muy semejantes en los *Principios* de Ricardo. Mill también, al discutir el valor del dinero (libro III, cap. IX, § 3), habla de la «ley de la oferta y la demanda, que es reconocida como aplicable a todas las mercancías, y que en el caso del dinero, como en el de casi todas las demás cosas, es regulada, pero no anulada, por la ley del coste de producción, puesto que éste no tendría efecto alguno sobre el valor si no pudiese tenerlo sobre la oferta». Y, asimismo, al resumir su teoría del valor (libro III, cap. XVI, § 1), dice: «De esto se deduce que la oferta y la demanda determinan las fluctuaciones de los precios en todos los casos y los valores permanentes de todas las cosas cuya oferta está determinada por cualquier agente que no sea la libre competencia; pero que, bajo el régimen de libre competencia, las cosas son cambiadas una por otra y vendidas a precios que ofrecen la misma esperanza de ventajas para todos los productores, lo cual sólo puede tener lugar cuando los precios se cambian una por otra en razón a su coste de producción.» Y, en la página siguiente, hablando de las mercancías que tienen un coste de producción conjunto, dice: «Puesto que aquí falla el coste de producción, debemos recurrir a una ley del valor anterior al coste de producción y más fundamental, la ley de la oferta y la demanda.»

Jevons (pág. 215), refiriéndose a este último pasaje, habla de la «falacia que supone la idea de que recurra a una ley anterior del valor, la de la oferta y la demanda, siendo así que al introducir el principio del coste de producción no ha abandonado para nada la ley de la oferta y la demanda. El coste de producción es sólo una circunstancia que determina la oferta y de ese modo influye indirectamente sobre el valor». Esta crítica parece encerrar una verdad importante, si bien el modo de expresar la última parte está sujeto a una objeción. Si hubiese sido hecha en los tiempos de Mill, éste la habría aceptado probablemente y habría retirado la palabra anterior por no expresar realmente lo que quiso decir: «El principio del coste de producción y el de la utilidad final son, indudablemente, partes componentes de la ley general de la oferta y la demanda; cada una de ellas puede compararse con una hoja de un par de tijeras. Cuando se mantiene quieta una de ellas y se corta moviendo la otra, podemos decir, en aras de la brevedad, que se corta con la segunda; pero no debe hacerse esa afirmación de un modo formal, ni defenderla deliberadamente (1).»

Quizá al antagonismo entre Jevons y Ricardo y Mill, habría sido menor si él mismo no hubiese caído en el hábito de hablar de relaciones entre la utilidad y el valor, siendo así que éstas solamente existen entre el precio de demanda y el valor, y si hubiera insistido, como lo habría hecho Cournot, sobre la

simetría fundamental de las relaciones generales que guardan la oferta y la demanda con el valor, utilizando formas matemáticas que también estaban a su alcance, las cuales coexisten con diferencias en los detalles de esas relaciones. No debemos olvidar, verdaderamente, que, en la época en que escribía, el aspecto de la demanda en la teoría del valor había sido muy descuidado, y que prestó un excelente servicio al llamar la atención sobre el mismo y desarrollarlo. Existen pocos pensadores que sean acreedores a nuestra gratitud como Jevons, pero esto no debe inducirnos a aceptar las críticas que formuló en contra de sus grandes predecesores (1).

Nos ha parecido justo recoger estas críticas de Jevons para refutarlas, porque, al menos en Inglaterra, han llamado la atención. Pero también se han formulado otras contra la teoría del valor de Ricardo. Entre ellas mencionaremos las de mister Macleod, cuyas obras anteriores a 1870 se anticiparon en mucho, tanto en la forma como en la esencia, a las recientes críticas formuladas en contra de las doctrinas clásicas del valor en relación con el coste por los profesores Walras y Carlos Menger, que fueron contemporáneos de Jevons, así como los profesores von Böhm-Bawerk y Wieser, que vivieron más tarde.

El poco cuidado que demostró Ricardo con respecto al elemento tiempo ha sido imitado por sus críticos, y se ha convertido de ese modo en una fuente doble de error. En efecto, ellos tratan de refutar las doctrinas acerca de las tendencias últimas, las causas de causas, las causas causantes, de las relaciones entre el coste de la producción y el valor, por medio de argumentos basados en las causas de los cambios temporales y las fluctuaciones a corto plazo. Sin duda, casi todo lo que dicen al expresar sus opiniones es cierto en el sentido que quieren indicar; algo de ello es nuevo y mucho está mejorado en la forma. Pero no parece que hayan realizado progreso alguno para establecer que han descubierto una nueva doctrina del valor en contradicción de la antigua, o que suponga la demolición de ésta.

Hemos estudiado aquí el primer capítulo de la obra de Ricardo, tan sólo en relación con las causas que regulan los valores de cambio relativos de las diferentes cosas, porque su principal influencia sobre las ideas subsiguientes se ha ejercido en esa dirección. Pero, en principio, ese capítulo suscitó una controversia para determinar hasta qué punto el precio de la mano de obra proporciona un buen modelo o módulo para medir el poder adquisitivo general del dinero. En este aspecto, su interés es principalmente histórico; pero puede mencionarse un interesante artículo sobre el mismo publicado por el profesor Hollander en el *Quarterly Journal of Economics*, 1904.

(1) Véase un artículo sobre la *Theory*, de Jevons, publicado por el autor en la *Academy*, de 1 de abril de 1877. La edición de su *Theory*, publicada por su hijo en 1911, contiene un Apéndice de éste que es interesante y se refiere especialmente a dicho artículo (véase también, anteriormente, libro VI, cap. I, § 8). Sostiene que la teoría de su padre es cierta «hasta donde alcanza», si bien «siguió la costumbre de la escuela ricardiana, separando ciertas ideas y dando por sentado que sus lectores estaban familiarizados con sus relaciones y que las comprendían». Puede aceptarse esta interpretación del hijo en gracia a los relevantes servicios prestados por su padre a la ciencia económica; pero la *Theory* de JEVONS, además de su carácter constructivo, tenía también su lado combativo. Una gran parte de ella era un ataque contra lo que él llama en el prólogo «ese hombre tan capacitado como equivocado, David Ricardo, que lanzó por una vía equivocada al tren de la ciencia económica». Sus críticas a Ricardo consiguieron algunos triunfos dialécticos aparentemente injustos, suponiendo que la opinión de Ricardo era que el valor estaba regulado por el coste de producción, sin tener nada que ver con la demanda. Este concepto erróneo ocasionó gran daño en 1872, y parecía necesario demostrar que la teoría del interés de Jevons, si se interpretara como él interpretó a Ricardo, es insostenible.

...y menospreció la extensa simetría de la oferta y la demanda.

Otros críticos...

...han imitado el poco cuidado de Ricardo en la exposición respecto al elemento tiempo, y han fallado al tratar de retornar su doctrina central.