

Capítulo 6

La revolución marginalista en la economía*

Simon Clarke

La "revolución marginalista en la economía" es celebrada por los economistas burgueses como la revolución teórica que liberó a la economía política de las consideraciones políticas que le eran ajenas y fundó de este modo economía "científica" moderna. La caracterización marxista ortodoxa de la revolución marginalista invierte la interpretación burguesa. Para el marxismo ortodoxo, la revolución marginalista marca el último paso en la degeneración ideológica de la economía política (Bujarin, 1974; Meek, 1956; Dobb, 1966, 1980).

La revolución marginalista en la economía no puede reducirse ni a la revolución puramente científica que proponen las interpretaciones burguesas, ni a la revolución puramente ideológica que proponen sus críticos marxistas. Los pioneros de la revolución marginalista no eran ni científicos desinteresados, ni meros apologistas del capitalismo. No cabe duda que estos primeros marginalistas

plantearon nuevos problemas científicos, a los que trataron de responder según los cánones normales del procedimiento científico. Estas nuevas preguntas no se plantearon en un vacío científico, pero su motivación no fue puramente apologética. Eran ante todo un intento de dar soluciones racionales a los nuevos problemas que se le presentaban al Estado debido a la maduración de las contradicciones de la acumulación capitalista; problemas que se presentaban por el crecimiento de un movimiento obrero independiente, por la creciente monopolización del capitalismo y por la intensificación de las tendencias de la acumulación a la crisis. Se trataba de problemas reales que no podían ser resueltos por una ideología puramente apologética, sino que debían ser abordados de forma científica.

Las limitaciones ideológicas de la nueva economía no eran diferentes a las de la economía política clásica. Estas limitaciones no residían en el carácter apologético de sus respuestas, sino en el carácter restringido de sus preguntas. Al igual que la economía política clásica, la nueva economía reconocía las deficiencias del capitalismo efectivamente existente. Pero al igual que aquella, no veía esas deficiencias en tanto inherentes a la forma social de la producción capitalista, sino a la brecha que separaba la realidad mundana del capitalismo de su modelo ideal; brecha que atribuía, al igual que la economía política clásica, a la debilidad intelectual y moral del ser humano, que podía ser subsanada mediante una adecuada reforma institucional. La economía marginalista no era, por consiguiente, ni más ni menos ideológica que la economía política clásica. El

* "The Marginalist Revolution in Economics". En: Clarke, S., *Marx, Marginalism and Modern Sociology. From Adam Smith to Marx Weber*, Palgrave Macmillan, 1991; pp. 182-206. Traducción al español de Gastón Caligaris para ser usada como material de estudio en la asignatura Historia del Pensamiento Económico de la Universidad Nacional de Quilmes, 2020.

cambio fundamental no radicaba en la motivación de quienes la proponían, ni en la condición científica de sus procedimientos, sino en los problemas que se planteaba.

Si la revolución marginalista no es simplemente una revolución ideológica, no puede considerarse suficiente la crítica marxista ortodoxa que reduce la economía marginalista a su función apologética. En el presente capítulo examinaré con más detalle la relación entre ciencia e ideología en la economía marginalista a fin de establecer la continuidad que subyace a la ruptura en apariencia radical entre el marginalismo y la economía política clásica. En el próximo capítulo argumentaré que la crítica de la economía política de Marx proporciona una crítica teórica intrínseca a las limitaciones ideológicas de la nueva ciencia de la economía.

La revolución marginalista

La revolución marginalista fue iniciada por tres autores que en un comienzo trabajaron de forma independiente, pero cuyas obras tenían muchas características convergentes. Fueron Jevons en Inglaterra, Walras en Suiza y Menger en Austria. Por convención, la revolución está fechada en 1870, pero sus raíces se remontan al decenio de 1860, y los nuevos métodos de análisis económico no alcanzaron reconocimiento general hasta los decenios de 1880 y 1890. Por consiguiente, es necesario distinguir entre, por una parte, los logros de determinados individuos en el desarrollo de nuevas técnicas de análisis y, por otra parte, la adopción del nuevo sistema de la economía basado en la

aplicación de dichas técnicas.

Los motivos particulares que tuvieron Jevons, Walras y Menger para desarrollar el nuevo enfoque no coincidieron necesariamente con las razones que explican el reconocimiento amplio, aunque tardío, de dicho enfoque. De ahí, pues, que los problemas iniciales que se plantearon Jevons, Walras y Menger fueran en apariencia más bien idiosincráticos y no pudieran localizarse de modo inmediato dentro de un movimiento intelectual general. Por otra parte, el hecho de que tres pensadores plantearan de manera independiente cuestiones similares y llegaran a conclusiones muy parecidas debería indicar que sus preocupaciones no estaban tan desprovistas de una relevancia general como podría parecer a primera vista.

De los padres fundadores, sólo Jevons definió su proyecto de manera directa en oposición a la economía política clásica. Walras trabajó dentro de la tradición francesa de la teoría de la utilidad que se remontaba a Say y Smith, mientras que Menger vio su propia obra como un aporte de rigor a la tradición alemana de la "economía vulgar". Además, como vimos en el último capítulo, la economía política clásica no fue reemplazada de modo inmediato por el método del análisis marginal. Durante unos dos decenios dominaron los métodos históricos y empíricos, ya que las cuestiones planteadas por los marginalistas sólo se convirtieron en temas políticos centrales unos veinte años después de que fueran planteadas por los autores pioneros.

Técnicamente la revolución marginalista se define por un nuevo método de análisis económico que aplica el

cálculo infinitesimal al problema de la determinación de los precios. El nuevo método de análisis no supone ninguna innovación técnica sustancial, ya que una vez que la cuestión de la determinación de los precios en el mercado se ha planteado como tema de rigurosa investigación, las técnicas necesarias para resolver el problema caen casi de inmediato en las manos. Todos los primeros marginalistas plantearon la cuestión en el marco de una teoría de la utilidad, lo que en muchos sentidos hizo que sus enfoques del problema y sus soluciones fueran enormemente engorrosos. Sin embargo, la esencia del problema, y de su solución, era bastante sencilla. De ahí que los métodos de cálculo infinitesimal se hubiesen aplicado antes a los problemas económicos —por pensadores como Gossen y Cournot, y a problemas análogos por Bernoulli— pero se hubiesen ignorado, no por no apreciarse su genialidad, sino porque las cuestiones que se planteaban no parecían en ese momento ser particularmente significativas.

Los nuevos métodos de análisis surgieron a partir de una nueva preocupación por el problema de los precios. Los economistas siempre habían buscado explicar, como parte de su empresa, el modo en que se determinan los precios. Lo que los marginalistas introdujeron fue un énfasis en la necesidad de una teoría *rigurosa* para dicha determinación. Para la economía política clásica la determinación de los precios era una preocupación subordinada. Las cuestiones teóricas centrales eran las del régimen social dentro del cual el capitalismo podía desarrollarse de la mejor manera en beneficio de una nación de conjunto, y las de las

relaciones entre las clases sociales propias de ese desarrollo. Esto condujo a la economía política clásica a plantear cuestiones de distribución en el marco de una teoría del crecimiento, dentro de la cual la determinación rigurosa de los precios individuales era poco relevante, siempre que se pudiera suponer que la determinación de los precios no entraba en un conflicto demasiado grave con la teoría de la distribución. Para los marginalistas este orden de prioridades se invirtió, y la preocupación central pasó a ser la de desarrollar una teoría rigurosa de determinación de los precios.

Dentro de la economía política clásica, la determinación de los precios estaba subordinada al problema de la distribución y aquéllos eran el subproducto de la teoría de la distribución. Una vez que se habían determinado los salarios, la renta y la tasa de ganancia, los precios podían derivarse sumando las partes componentes. Sin embargo, la contradicción entre la teoría clásica de la producción y la teoría ricardiana de la distribución hacía que los precios resultantes no coincidieran con los valores según los cuales se determinaban las categorías distributivas. Por lo tanto, en el sistema ricardiano la determinación de los precios estaba siempre sujeta a las cualificaciones que esta divergencia necesariamente introducía. Los críticos vulgares de la economía política clásica se aprovecharon de esta contradicción para rechazar la teoría clásica de la distribución y la teoría del valor en la que esta se basaba. Sin embargo, aunque afirmaban la prioridad del precio sobre el valor o incluso la realidad exclusiva del precio frente al valor, no

podían ofrecer una teoría rigurosa de la determinación del precio, ni trataron seriamente de desarrollarla.

Los marginalistas siguieron a los economistas vulgares en su preocupación por la cuestión de los precios, pero no en el rechazo a la necesidad de una teoría del valor. Para aquellos, una teoría del valor era esencial en cualquier intento de desarrollar una rigurosa teoría de los precios, y la debilidad científica de la teoría clásica del valor yacía en su incapacidad para lograrlo. La tarea que se fijaron los marginalistas fue desarrollar una teoría rigurosa de la determinación de los precios sobre la base de una teoría subjetiva del valor; la base de la teoría marginalista del valor se definió en un comienzo como la "utilidad".

El problema de los precios y el problema de la reforma

Para comprender la revolución marginalista tenemos que entender por qué la pregunta sobre la determinación de los precios llegó a sustituir como preocupación central de los economistas a la pregunta por el crecimiento económico y la distribución. Una respuesta obvia es que la cuestión del crecimiento económico y la distribución conducía con demasiada facilidad a conclusiones socialistas, por lo que se necesitaba una nueva teoría "apologética". El marginalismo evitó sin duda las principales preguntas sobre las relaciones de clase y el régimen social para plantear preguntas sobre la utilidad, la eficiencia y la formación de los precios. Así, la revolución marginalista eliminó la política de la economía política —precisamente lo que era su fuerza en lo que respecta a los economistas de la burguesía. De

este modo, redujo el campo de la economía, la convirtió en una disciplina técnica más que política y planteó preguntas inocuas, al tiempo que proporcionó una justificación naturalista y racionalista de las relaciones sociales capitalistas.

Esta respuesta, en términos muy generales, tiene cierta validez. Sin embargo, no sirve para dar cuenta de la revolución marginalista. En primer lugar, como ya hemos visto, la economía política clásica había mostrado ser bastante capaz de defender al capitalismo, lo cual se expresaba la máxima de Burke: "las leyes del comercio son las leyes de la naturaleza y, por consiguiente, las leyes de Dios" (Burke, 1800, p. 32). Sus deficiencias eran su incapacidad para dar lugar a la posibilidad de reformas para lidiar con la cuestión de los trabajadores y la irrealidad cada vez más evidente de sus premisas fundamentales. En segundo lugar, el papel que ocupaba la economía política clásica no fue inmediatamente asumido por el marginalismo. Las popularizaciones de la economía se hicieron en base al relativismo de la Escuela Histórica y a las vagas nociones de la economía vulgar, y siguieron tomando prestadas las ideas de la escuela clásica. El desarrollo directamente apologético del marginalismo tuvo que esperar hasta la década de 1890.

También está muy lejos de ser el caso de que en el último cuarto del siglo XIX la economía política clásica se haya diferenciado del marginalismo por su carácter político más que por el técnico. La economía política clásica había desempeñado un papel central en los conflictos políticos de los primeros tres o cuatro decenios del siglo, pero

desde finales del decenio de 1840 había perdido de manera progresiva su tinte radical. En Gran Bretaña, la ruptura final estuvo marcada por la derogación de las *Leyes de los cereales* en 1846, y correspondió políticamente al desarrollo de la *Liga contra la Ley de Cereales*, que pasó de ser una organización que pretendía impugnar los privilegios de la propiedad terrateniente a una organización que pretendía preservar a la clase obrera de una influencia radical, persuadiendo a los trabajadores de la inutilidad de la reforma y de su interés común con sus empleadores. En el continente, la ruptura estuvo marcada de forma similar por el compromiso de clase que siguió a la derrota de las revoluciones de 1848. Aunque el modelo de sociedad de clases en cierto sentido albergaba posibilidades radicales inherentes, y dentro del marco clásico se podían plantear cuestiones del régimen social y políticas fundamentales, a mediados de siglo se consideraba que estas cuestiones estaban definitivamente resueltas. La economía política clásica, lejos de proporcionar un marco en el que cuestionar el capitalismo, pretendía mostrar de forma definitiva y concluyente que el capitalismo liberal era el mejor de todos los mundos posibles.

El marginalismo, por el contrario, nació en un período de cambios políticos fundamentales y maduró en debates cuya motivación era intensamente política. Si la economía política clásica había degenerado para el decenio de 1860, el marginalismo pasó a la escena pública en los dos últimos decenios del siglo con un atuendo mucho más militante y agresivo, desempeñando un papel político central en los

debates dentro del movimiento obrero emergente entre las facciones reformistas y revolucionarias, sirviendo no sólo para defender el capitalismo, sino también para mostrar la necesidad y la posibilidad de reformas dentro del orden capitalista. Sería bastante equivocado tomar al marginalismo a la ligera y verlo tan solo como un método de análisis técnico desprovisto de cualquier concepción particular de la sociedad. El marginalismo encarnaba una teoría particular de la sociedad capitalista no menos que la economía política clásica, y es nuestra tarea en este capítulo desenmarañar esa teoría.

Aunque se presentaba como una ciencia positiva e insistía en la estricta separación entre los hechos y los valores —en esto seguía, y estaba influenciada por, John Stuart Mill— la nueva economía surgió directamente de una preocupación evaluativa. La orientación evaluativa del nuevo enfoque de la economía se destaca muy claramente cuando consideramos cuáles eran los precios a explicar. Los marginalistas no estaban más preocupados que los economistas clásicos por la determinación de los precios reales que regían en el mercado.¹ Todos los primeros marginalistas subrayaron el carácter abstracto de la teoría económica pura, en la que la participación del azar y la incertidumbre,

¹ De hecho, la economía marginalista es menos capaz de explicar los precios reales de mercado que el enfoque clásico, ya que su dependencia de la evaluación subjetiva, en lugar de las leyes objetivas, la priva de cualquier medio para investigar las divergencias sistemáticas de los precios de mercado con respecto a los precios de equilibrio.

de las instituciones históricas específicas o de las intervenciones políticas, podía ser ignorada y su consideración deferida a estudios empíricos y políticos subordinados. La teoría pura no se ocupaba de la determinación de los precios reales sino de su determinación en un mundo ideal de conocimiento perfecto, previsión perfecta, competencia perfecta y racionalidad pura. Y es contra este mundo ideal que el mundo real, y las reformas propuestas en él, debían ser medidos.

Las preguntas que dieron lugar a la demanda por una teoría pura de los precios eran las que inquirían acerca de los precios apropiados de las mercancías. Jevons, por ejemplo, se preocupaba especialmente por el problema de la escasez (en particular la escasez de carbón) y por el papel de los precios en la asignación de los recursos. El problema que planteaba era el de determinar qué precios permitirían lograr la asignación óptima de los recursos. Las soluciones a las que se llegara servirían luego de base para las prescripciones normativas sobre el papel que le correspondía a la intervención estatal en la formación de los precios para lograr esa asignación.

Este ejemplo puede parecer relativamente insignificante, una base muy débil sobre la que construir una revolución en la economía, en lugar de lo que podría ser el caso, digamos, en una rama de la administración pública. Pero la cuestión tenía un significado mucho más general y la solución una aplicación mucho más fundamental. El contexto más general de la revolución marginalista era la preocupación por comprender las posibilidades y los límites de

la intervención del Estado en la regulación de las relaciones económicas, incluida en particular la resolución de la cuestión de los trabajadores. El trasfondo general de esta preocupación era el papel cada vez más importante del Estado en la vida económica y social. Este papel implicaba no sólo el aumento de la prestación estatal de servicios públicos y de los limitados servicios de educación, salud y bienestar, sino también una creciente presión sobre el Estado para que interviniera en la regulación del sector privado: para proteger a los productores nacionales contra la competencia extranjera, para intervenir en el extranjero a fin de asegurar mercados externos y vías de salida para las inversiones, para regular los mercados financieros y estimular la inversión nacional, para regular el sistema nacional de transporte y, sobre todo, para intervenir de manera directa o indirecta en la regulación de las relaciones entre el capital y el trabajo.

Todas estas formas de intervención estatal, efectivas y propuestas, contravenían los principios puros del liberalismo económico. Para evaluarlas de modo racional se requería una teoría más rigurosa sobre las consecuencias de un régimen económico liberal. Dicha teoría proporcionaría entonces una base sobre la que se podría juzgar la intervención propuesta en la economía proporcionando un punto de referencia contra el cual evaluarla. Así pues, Menger desarrolló su versión del marginalismo a partir de una insatisfacción con el empirismo de la Escuela Histórica Alemana, que era incapaz de proporcionar una base de principios sobre la que pudieran evaluarse las

posibilidades y los límites de la intervención del Estado.

Walras trató de establecer de modo riguroso los resultados del liberalismo económico para localizar sus límites:

¿Cómo podrían demostrar los economistas que los resultados de la libre competencia son buenos y ventajosos si no sabían cuáles eran dichos resultados? [...] es sin duda una buena prueba de que no se ha demostrado el principio de la libre competencia el hecho de que los economistas lo hayan ampliado más allá de su verdadero alcance. (Walras, 1987, p. 424).

Jevons también fue muy explícito sobre su motivación: "Si tal cosa es posible, necesitamos una nueva rama de la ciencia política y la estadística que investigue de manera cuidadosa los límites del principio del *laissez-faire*, y muestre dónde queremos mayor libertad y dónde menos." (Jevons, 1883, p. 204).

El contexto de la revolución marginalista fue el de rápido crecimiento del movimiento para la reforma social. La motivación específica para el desarrollo de una teoría rigurosa de la determinación de los precios fue la preocupación por lograr alguna base sobre la que evaluar las reformas propuestas. Esta preocupación llevó a personas de muy diferentes convicciones políticas a una empresa común. Así, mientras que la mayoría de los marginalistas estaban comprometidos en cierta medida con la reforma social, algunos veían los nuevos métodos como un medio para atenuar las demandas reformistas.

Menger vio en la nueva economía un medio para

establecer el conservadurismo sobre una base rigurosa mostrando los mecanismos precisos por los cuales instituciones sociales orgánicas, como los precios y el dinero, surgen de la búsqueda del propio interés individual y llegan a expresar la sabiduría colectiva de la sociedad. Por lo tanto, Menger agrupó la economía política clásica y la Escuela Histórica Alemana como exponentes de un liberalismo racionalista unilateral que, en su entusiasmo por la reforma, no prestaba suficiente atención al valor de las estructuras sociales orgánicas. Menger se veía a sí mismo como la culminación de la tradición de Burke y Savigny que la escuela histórica había traicionado, apuntando a una

plena comprensión de las instituciones sociales existentes en general y de las instituciones creadas orgánicamente en particular, a retener lo que ha demostrado su valor frente a la manía racionalista unilateral de la innovación en el ámbito de la economía. El objetivo era impedir la disolución de la economía orgánicamente desarrollada mediante un pragmatismo en parte superficial, un pragmatismo que, en contra de la intención de sus representantes, conduce de modo inexorable al socialismo (Menger, 1963, p. 177).

La teoría marginalista del precio

El punto de partida del análisis económico marginalista es la posesión por parte de los individuos de bienes en condiciones de escasez. La actividad económica de estos individuos consiste en intercambiar estos bienes por otros

de manera que se maximice la utilidad total que se deriva de ellos. Así pues, el análisis se centra en la forma elemental de intercambio y se pregunta cómo surgen los precios sobre la base de esos intercambios elementales. Los términos exactos en los que cada autor propuso la solución difieren, pero los principios esenciales son comunes a todos ellos.

El intercambio reúne a los propietarios individuales de los bienes. Cuando estos propietarios se reúnen en el mercado tienen que decidir qué bienes vender, y a qué precio, y qué bienes adquirir, y a qué precio. Parece evidente que el precio que un individuo estará dispuesto a pagar por un determinado bien dependerá de lo que crea que vale para él. Sin embargo, para los economistas políticos clásicos esto siempre dio lugar a la paradoja de que los precios más altos se pagan por los bienes más inútiles, como los diamantes, mientras que los bienes más útiles, como el aire, son gratuitos. Los marginalistas resolvieron esta paradoja observando que el precio no correspondía a la utilidad total del bien, sino a la utilidad de la última unidad del bien que se adquiriría. También observaron que a medida que un individuo adquiría más de un determinado bien la utilidad de la unidad marginal tendía a disminuir. Debido a que el aire está disponible en cantidades ilimitadas somos despilfarradores en su uso, por lo que la utilidad de la última unidad de aire utilizada es nula, mientras que debido a que los diamantes son muy escasos la utilidad marginal de los diamantes es alta. Por lo tanto, los bienes sólo tienen valor en condiciones de escasez, y la tarea de la economía

consiste en establecer el valor de los bienes escasos. El precio que un individuo estará dispuesto a pagar por un bien no corresponderá a la utilidad total de ese bien, sino a la utilidad de la unidad marginal del bien que se adquiere.

El individuo aprovechará la oportunidad de intercambiar si con ello puede lograr un aumento de la suma de utilidades a su disposición. Frente a determinadas relaciones de intercambio (precios) el individuo elegirá intercambiar bienes hasta que las utilidades marginales relativas de los bienes poseídos al final de la transacción se correspondan a las relaciones de intercambio en las que estos mismos bienes se encuentran. En cualquier otra situación, el individuo podría mejorar su posición intercambiando bienes de utilidad marginal relativamente baja por bienes de utilidad marginal relativamente alta. Así pues, en cada conjunto posible de relaciones de intercambio se puede especificar la demanda y la oferta de cada bien por parte de cada individuo. Si se agregan las funciones de demanda y oferta individuales, se pueden especificar las funciones de demanda y oferta totales. Puede demostrarse que, con los supuestos apropiados (incluida la ausencia de ignorancia, incoherencia e incertidumbre), la interacción de la demanda y la oferta dará lugar a un conjunto único de precios de equilibrio estable que vaciará todos los mercados al igualar la oferta y la demanda. Estos precios son los que corresponden a las opciones libres y racionales de todos los miembros individuales de la sociedad que tratan de lograr sus propias soluciones óptimas en condiciones de escasez.

El análisis hasta ahora se basa en la interacción de una

serie de individuos, cada uno de ellos dotado de un suministro fijo y determinado de bienes. Se considera que la asignación inicial de bienes se da históricamente y por lo tanto no es un asunto que el economista deba investigar. Sin embargo, un análisis económico adecuado debe tener en cuenta el hecho de que los bienes se producen, y por lo tanto no están en oferta fija. Se considera que la producción está fuera del ámbito de interés de la economía y se considera un proceso puramente técnico dentro del cual los factores de producción se emplean en ciertas proporciones técnicamente determinadas para producir bienes. Si existe una gama de técnicas disponibles para producir un bien determinado, el economista se preocupará por explicar qué técnica se empleará, pero, por lo demás, la “oculta sede de la producción, en cuyo dintel se lee: *No admittance except on business*” (Marx, 1999, p. 214), no es asunto de los marginalistas. Sin embargo, el reconocimiento del hecho de que los bienes se producen tiene importantes implicancias. Si nos alejamos del nivel de abstracción en el que se considera que la producción es realizada por individuos, la introducción de la producción introduce una distinción entre dos tipos diferentes de unidades económicas: por un lado, los hogares, que son las unidades de consumo; por otro lado, las empresas, que son las unidades de producción. Los hogares suministran los servicios de los factores productivos a las empresas y compran a las empresas los bienes que se producen con esos servicios productivos.

Este reconocimiento de la producción introduce dos distinciones más. En primer lugar, la motivación de las

empresas no puede identificarse de manera inmediata con la motivación de los hogares. El objetivo de los hogares es maximizar la utilidad, pero la utilidad es un concepto subjetivo y una empresa no es un sujeto. Por tanto, la empresa trata de maximizar las ganancias. Esto introduce una complicación en la teoría que sólo puede resolverse formulando una teoría de la ganancia que pueda establecer que la ganancia corresponde al rendimiento del propietario del capital, de modo que la maximización de la ganancia corresponde a la maximización de la utilidad por parte del propietario del capital. En segundo lugar, se introduce una distinción entre bienes y servicios productivos (los austríacos distinguían entre bienes de diferentes órdenes). Los servicios productivos se diferencian de los bienes considerados hasta ahora por no poseer utilidad como tales, ya que sólo son útiles cuando se aplican a la producción de bienes útiles. Por lo tanto, la utilidad de los servicios productivos es una utilidad derivada, al igual que la de los productos intermedios que nunca entran en el consumo final.

El hecho de que pueda decirse que los servicios productivos tienen una utilidad derivada permite, en determinadas condiciones restrictivas, derivar los precios de esos servicios productivos a partir de las estimaciones de utilidad expresadas en los precios de los productos finales. Si la oferta de los factores de producción está fija y si los mismos factores se utilizan en diferentes combinaciones en distintas actividades productivas, se puede derivar la contribución marginal de cada factor a la utilidad final y ésta corresponderá, en equilibrio, al precio del factor. Así pues,

los salarios, la renta y la ganancia pueden derivarse como los ingresos que corresponden a los factores de producción –trabajo, tierra y medios de producción– sin hacer referencia alguna al tiempo de trabajo o a los costos de producción.

Este resultado fue proclamado con regocijo por los primeros marginalistas como una demostración de la falsedad de las doctrinas clásicas. Sin embargo, su euforia era prematura, ya que la hipótesis de la oferta fija de factores de la que dependía el resultado no tenía sentido si se refería a la oferta agregada de cada factor (porque no podía especificar la base sobre la que debían agregarse las cualidades heterogéneas de trabajo, tierra y medios de producción), o era sumamente irrealista si se refería a la oferta fija de cada tipo de trabajo, tierra y medios de producción tomados por separado.

Desarrollos más sofisticados del marginalismo reconocieron el papel que los costos tenían que desempeñar en la determinación de los precios al reconocer que la oferta de los factores no era fija. Los precios de los factores de producción se determinan entonces por la interacción de la demanda y la oferta. La demanda de cada factor dependerá de su *productividad marginal*, que es la expresión monetaria de su contribución marginal a la utilidad. Como los factores se utilizarán primero en las ventas más productivas, la productividad marginal de cada factor disminuirá a medida que se utilice relativamente más de ese factor. Así pues, la demanda del factor será una función decreciente de su precio.

La oferta de cada factor puede determinarse dentro del marco marginalista en una de dos formas. Por un lado, sobre la base de una teoría de los *costos reales*, como la de Alfred Marshall y la de la tradición clásica: la oferta de un factor de producción dependerá de la *desutilidad marginal* en que se incurra al ofrecerlo a la venta. Para el trabajador es la desutilidad marginal en que se incurre al tener que trabajar en lugar de disfrutar del tiempo de ocio; para el capitalista es la desutilidad marginal que supone abstenerse de consumir en lo inmediato en favor de consumir en el futuro. Por otro lado, sobre la base de una teoría del *costo de oportunidad*, como la teoría austríaca del *costo de la utilidad*: la oferta del factor de producción dependerá de la utilidad que podría obtenerse empleando la unidad marginal del factor en otro lugar. Al final, las dos teorías son lo mismo, aunque la teoría del costo de oportunidad es apenas menos tendenciosa al depender menos de la estimación subjetiva directa de las utilidades. Lo único que importa es que cualquiera de las dos versiones puede establecer que en equilibrio el precio del factor de producción corresponde a su productividad marginal, por una parte, y a su costo de utilidad o desutilidad marginal, por otra. Además, se puede demostrar que la suma de los salarios, la renta y la ganancia derivada de esta manera, bajo ciertas condiciones no irreales, agotará el producto total. Así pues, el análisis marginalista de los precios puede dar lugar a una teoría de la distribución, dada la distribución inicial de los recursos, explicando los rendimientos de los diversos factores de producción.

El análisis marginalista de los precios de los productos y de los servicios productivos se realiza a un nivel de abstracción que excluye la consideración de un marco de relaciones sociales históricamente específico. Sin embargo, la correcta realización de los principios de racionalidad económica requiere la separación institucional de los hogares y las empresas productivas como unidades presupuestarias, requiere la existencia de un mercado libre, tanto para el caso de los productos como para el de los factores de producción, como medio para que las evaluaciones individuales de la utilidad puedan relacionarse entre sí, y requiere la libertad y seguridad de la propiedad como base del libre intercambio. En este marco, los precios que surgen son entonces el resultado de la expresión espontánea y sin restricciones de la racionalidad individual. Dado que las instituciones de producción e intercambio son meros instrumentos técnicos mediante los cuales los individuos pueden perseguir racionalmente sus fines económicos, no es de extrañar que el análisis marginalista ofrezca no sólo un examen abstracto de la formación de los precios en condiciones de competencia perfecta, sino que también pretenda establecer la racionalidad social de una sociedad basada en el intercambio competitivo estableciendo que los precios alcanzados, y la consiguiente asignación de recursos, son en cierto sentido óptimos. Es en esta supuesta demostración rigurosa de la eficacia distributiva de la sociedad capitalista donde reside la originalidad del marginalismo.

Si los precios de los productos corresponden a

utilidades marginales, y la utilidad marginal es una función decreciente de la oferta del producto, entonces ninguna reasignación de los productos puede lograr un aumento de la utilidad total, ya que el aumento de la utilidad correspondiente al nuevo uso de cualquier bien no puede ser mayor que la pérdida de utilidad correspondiente a su antiguo uso. Asimismo, si los precios de los factores corresponden a productividades marginales, y la productividad marginal es una función decreciente de la oferta de los factores, entonces la reasignación de los factores sólo puede reducir el producto total, medido a precios corrientes, y por tanto la utilidad total. Así pues, cualquier intervención en la fijación de precios o en la asignación de factores o productos que perturbe el logro del equilibrio competitivo está destinada a reducir (o al menos no puede aumentar) la utilidad total. Este resultado está sujeto únicamente al tipo de distribución inicial de los recursos dada. Los juicios sobre la equidad de esta distribución están fuera del dominio de la economía. Así pues, Jevons: "en la medida en que es coherente con la desigualdad de la riqueza en cualquier comunidad, todas las mercancías se distribuyen por intercambio de tal forma que producen el máximo provecho" (Jevons, 1998, p. 165); Walras: las "consecuencias de la libre competencia [...] se resumen en la obtención, dentro de cierto límites, del máximo de utilidad" (Walras, 1987, p. 423) y Wieser: "Cuando las condiciones generales se consideran socialmente satisfactorias y moral y jurídicamente correctas, se considera que el precio general es también el precio justo o equitativo" (von Wieser, 1927, p. 184). De más está

decir que esta cualificación fundamental, de que la conveniencia de la asignación competitiva de los recursos estaba condicionada a la conveniencia de su distribución, fue casi universalmente ignorada por quienes aprovecharon el marginalismo como base de una nueva apologética del capitalismo.

La teoría marginalista de la sociedad

En los manuales de economía, la revolución marginalista suele describirse en términos de las innovaciones técnicas que hicieron posible un análisis económico más riguroso. La economía se presenta tal como la presentaron los propios marginalistas, como una ciencia natural de la dimensión económica de la sociedad, analizando los fenómenos económicos en abstracción de cualquier organización social o institucional particular. Como tal, la economía no se refiere a ninguna sociedad en particular, y sus leyes pueden considerarse aplicables al examen de cualquier problema económico, que se define como cualquier problema relacionado con la asignación de bienes en condiciones de escasez.

Sin embargo, el marginalismo no ofrece simplemente una teoría de elección racional. La teoría también pretende explicar la racionalidad de las relaciones sociales fundamentales de la sociedad capitalista, derivando esas instituciones de la racionalidad del individuo: la propiedad, el intercambio, el dinero, la división del trabajo y la separación del trabajador de los medios de producción se explican no como formas de relaciones sociales históricamente

específicas, sino como instrumentos técnicos que facilitan la más perfecta realización de la racionalidad individual. Es sólo sobre esta base que la economía marginalista abstracta las instituciones económicas de la sociedad capitalista de su contexto social e histórico, reduciéndolas a los instrumentos racionalmente desarrollados apropiados para la asignación óptima de los recursos escasos. Sólo puede hacer de la economía una "ciencia natural" porque "naturaliza" las relaciones económicas fundamentales de la sociedad capitalista.

El punto de partida del análisis marginalista es el individuo aislado que maximiza la utilidad, dotado de determinados gustos, habilidades y recursos, y que toma decisiones racionales en condiciones de escasez. El análisis se pregunta cómo se comportaría este individuo típico, en el supuesto de que el individuo tratara de satisfacer un "deseo de satisfacción de las necesidades lo más completo posible" (Menger, 1963, p. 63). A este nivel, el método de análisis es psicológico, pero no depende de ninguna teoría psicológica en particular, aunque se formuló originalmente en términos de una psicología utilitaria. El punto de partida es la "conciencia práctica de las relaciones económicas" (von Wieser, 1927, p. 4). Sin embargo, el método no es el de una psicología "intuicionista", sino el de la reconstrucción deductiva del comportamiento de un individuo racional. Así, los austriacos consideraban a la economía no como una rama de la psicología, sino de la praxeología, la ciencia de la acción racional. El análisis no implica ninguna suposición sobre cómo se comportan en realidad los individuos

ni sobre cómo deberían comportarse. Por un lado, es un análisis abstracto que considera las consecuencias hipotéticas de la acción económica racional. Por otro lado, la suposición de que el individuo trata de maximizar la satisfacción de las necesidades no implica ninguna suposición particular sobre el contenido de esas necesidades, que pueden ser tanto morales o estéticas como materiales. La teoría sólo exige que el individuo tenga un conjunto de preferencias y actúe de manera consecuente sobre la base de esas preferencias.

La elaboración de la teoría económica marginalista es un intento de mostrar que sus resultados esenciales pueden extenderse desde el caso del individuo aislado que toma decisiones privadas subjetivas sobre la gestión de sus recursos escasos hasta el caso de una economía de intercambio considerada en su conjunto. El método generalmente adoptado fue considerar primero el caso simple del trueque de dos bienes entre dos individuos y luego elaborar de manera progresiva el modelo para incluir a muchos individuos, muchos bienes, dinero, la producción de bienes sobre la base de condiciones técnicas fijas y luego variables, y de oferta de factores fija y luego variables para mostrar que los resultados esenciales se mantenían a lo largo de esta elaboración, sobre la base de ciertas suposiciones no poco realistas de las condiciones técnicas y el ordenamiento de las preferencias.

Esta extensión del análisis desde el individuo abstracto y aislado a la sociedad de intercambio depende de establecer la neutralidad de las instituciones de

intercambio mostrando que el mercado proporciona los medios para que las preferencias individuales puedan realizarse, sin imponer ninguna restricción externa a la elección individual. En este sentido, depende de establecer que el mercado es un instrumento racional a través del cual los seres humanos pueden lograr la autorrealización económica, en lugar de una institución social que estructura relaciones sociales particulares y somete a los individuos a formas particulares de restricción. Esto se logra estableciendo la racionalidad formal de las instituciones de intercambio.

Muchos de los marginalistas simplemente asumieron la racionalidad de las instituciones económicas capitalistas, pues era una de las verdades liberales evidentes transmitidas por la economía política clásica en todas sus variantes. Sin embargo, el marginalismo asumió estas verdades cuando se las había cuestionado de una manera más fundamental que en cualquier otro momento del siglo anterior. Tanto los socialistas como los reformistas ya no estaban dispuestos a aceptar su evidencia, y mucho menos su carácter sagrado. Así pues, el marginalismo tuvo que ir mucho más lejos que las versiones anteriores del liberalismo en su intento de lograr una demostración rigurosa, y completamente secular, de estas verdades y, de hecho, de sus límites. Fueron los austríacos, y en particular Menger, quienes emprendieron esta demostración.

Menger insistió en la necesidad de relacionar las instituciones sociales, como el dinero, los precios y el intercambio, con sus orígenes en la acción individual a fin de

establecer sus fundamentos en las necesidades y aspiraciones naturales y espontáneas de los individuos. También fue bastante explícito sobre sus motivos para hacerlo, ya que su invectiva no se dirigía al organicismo conservador de Burke y Savigny, que creía legítimo dentro de ciertos límites, sino al enfoque relativista de Schmoller y sus socios en la Escuela Histórica, un enfoque que, para Menger, sólo podía conducir al socialismo. Así pues, su confrontación con lo que consideraba como el radicalismo ciego de Schmoller llevó a Menger a formular mucho más claramente que sus contemporáneos el fundamento necesario del marginalismo en la distinción radical entre los fundamentos racionales de la economía y el marco social e institucional en el que funcionaba la economía, y en ofrecer en consecuencia una derivación racionalista e individualista de esos fundamentos. Metodológicamente, Menger presentó la cuestión como un problema de teoría pura contra una explicación singular, pero la cuestión sustantiva que subyacía a esto era lo fundamental. La posibilidad de una teoría económica pura dependía de la posibilidad de una concepción racionalista de las relaciones económicas, y esta concepción racionalista podía a su vez poner límites a las ambiciones reformistas de los radicales y los socialistas.

Las instituciones por las que tenía que rendir cuentas eran las instituciones de la propiedad, el intercambio, el dinero y el capital. La primera condición previa para el intercambio es la propiedad privada. Por muy buenas razones, Menger rechazó la teoría clásica de la propiedad privada, que veía los orígenes de la propiedad privada en el

trabajo, para ofrecer en cambio una explicación teleológica, que relacionaba la institución de la propiedad privada con la racionalidad del sistema de intercambio que esta misma sustentaba. Sólo la protección que ofrece la institución de la propiedad privada puede evitar que la escasez de bienes en relación con las necesidades humanas dé lugar a un conflicto abierto:

Así pues, la economía humana y la propiedad tienen un mismo y común origen económico, ya que ambos se fundamentan, en definitiva, en el hecho de que la cantidad disponible de algunos bienes es inferior a la necesidad humana. Por consiguiente, la propiedad, al igual que la economía humana, no es una inversión caprichosa, sino más bien la única solución práctica posible del problema con que nos enfrenta la naturaleza misma de las cosas, es decir, la antes mencionada defectuosa relación entre, necesidad y masa de bienes disponibles en el ámbito de los bienes económicos. (Menger, 1976, pp. 86–87).

La seguridad de la propiedad privada garantiza la resolución pacífica del problema de la escasez, que es el problema económico que enfrenta cualquier sociedad.

El problema económico que enfrenta el individuo aislado es relativamente simple, el de emplear sus recursos para alcanzar el máximo grado de satisfacción posible, pero este problema no se altera en esencia cuando se introduce otro individuo con el que es posible el intercambio. Puesto que cada individuo es libre de intercambiar o no, el

único significado del intercambio es aumentar las posibilidades disponibles, y así hacer posible el logro de un mayor nivel de satisfacción. Así pues, la institución del intercambio es simplemente un desarrollo ulterior del intento racional de maximizar la utilidad, desarrollado de manera espontánea por la acción de individuos que persiguen su propio interés. De este modo, después de establecer que el intercambio no es un fin en sí mismo Menger llegó a la conclusión de que en “el anhelo de satisfacer sus necesidades de la manera más perfecta posible [...] radica la causa de todos los aquellos fenómenos de la vida económica que hemos designado con la palabra ‘intercambio’.” (Menger, 1976, pp. 159–160).

En el intercambio, el análisis marginalista establece que las relaciones de cambio no expresan nada más que las evaluaciones privadas de los bienes, por lo que en un equilibrio perfectamente competitivo los precios se determinan sin referencia a ningún contexto social o institucional particular, representando tan solo una suma de evaluaciones individuales. En este sentido, el dinero ya no es una institución social, ya que el dinero también surge de manera espontánea del intento individual de maximizar la utilidad. Los inconvenientes del trueque directo llevaron en su origen a algún individuo emprendedor a intentar realizar el intercambio a través de la mediación de un tercer bien altamente intercambiable. Como otros imitaron al innovador, ese bien llegó a tomar el carácter de dinero. Así, el dinero también tuvo un origen racional como instrumento técnico inventado por los individuos para perfeccionar el

proceso de maximización de la utilidad.

La consideración de la producción no alteró en lo fundamental este modelo de sociedad. La producción fue considerada como un simple medio técnico para transformar los bienes de orden superior en los de orden inferior. La extensión de la división del trabajo y la selección de métodos de producción técnica y económicamente eficientes surgieron de manera espontánea de la actividad económica racional de los individuos y trajeron consigo un avance tanto individual como social. Con los métodos de producción cada vez más avanzados, la división del trabajo afectó a la organización interna de la producción, así como a la relación entre las diferentes ramas de la producción. La asignación racional de los recursos productivos depende de la movilidad de los factores de producción entre usos alternativos y de que estos sean objeto de una evaluación independiente, de modo que siempre puedan asignarse a la forma más productiva de su empleo. Esto depende de la existencia de un mercado libre para los factores de producción, que a su vez depende de que los factores de producción sean independientes de sus propietarios, como mercancías intercambiables. En particular, el desarrollo racional del intercambio y la división del trabajo conduce al tiempo que depende de la separación de la propiedad sobre el trabajo de la propiedad sobre los medios de producción. Es indiferente *quién* es el propietario de los diferentes factores de producción, y puede ser que los mismos individuos sean propietarios tanto del trabajo como de los medios de producción, aunque la creciente escala de

producción hace que esto sea cada vez más improbable. Lo único que importa es que el trabajo y los medios de producción se comercialicen como mercancías, de modo que sus usos alternativos puedan ser objeto de una evaluación racional. Así pues, la separación del trabajador de los medios de producción no es el fundamento social de la explotación capitalista, sino un resultado necesario del desarrollo de la racionalidad económica y una condición para su ulterior avance.

La culminación del desarrollo de la racionalidad económica llega con la aparición del crédito, mediante el cual la propiedad de los medios de producción se separa del control de estos. El empleo eficiente de los medios de producción requiere escasas aptitudes empresariales, por lo que la propiedad de los medios de producción se concentrará pronto en las manos de quienes tienen esas aptitudes. Sin embargo, la concentración de la propiedad sería un obstáculo para el desarrollo ulterior de la racionalidad económica si no estuviera a su vez sometida a la disciplina del mercado, ya que el éxito del pasado no es garantía de logros futuros, en particular si el capital se transfiere a otras manos, por ejemplo, por herencia. La institución de crédito proporciona el mecanismo mediante el cual se supera esta barrera, separando el empleo de los medios de producción de la propiedad del capital, de modo que el capital pueda fluir libremente hacia sus mercados más rentables.

El sistema de dinero y de intercambio, de la división del trabajo, de la propiedad privada, de los salarios, la renta y la ganancia, los valores de cambio de los bienes y de los

factores productivos a los que estos daban lugar, eran todos fenómenos racionales y, en última instancia, naturales, en el sentido de que no expresaban más que deseos humanos y limitaciones técnicas que no podían ser modificadas por ninguna intervención social. Así, para Walras, el valor de cambio “una vez que se ha determinado, posee el carácter de un fenómeno natural, natural en su origen, natural en su manifestación y natural en su esencia” (Walras, 1987, p. 160). Wieser denominó los valores derivados de la teoría pura “valores naturales”, ya que el valor de un bien dependía solo de su escasez en relación con los deseos humanos. Del mismo modo, los valores teóricos de los salarios, la renta y la ganancia dependían solo de la escasez y la productividad técnica de los factores de producción, a los cuales cada uno corresponde, en relación con la deseabilidad de los bienes que estos factores producen. Así, para los Jevons, las ganancias y los salarios estaban determinados por “leyes naturales”.

Por mucho que el marginalismo se definiera en oposición a la economía política clásica, representaba mucho más una reformulación que un rechazo de esta última doctrina. Por un lado, el marginalismo alteraba la base sobre la que se evaluaba la sociedad capitalista. Mientras que la economía política clásica trataba de establecer la racionalidad de la sociedad capitalista sobre la base de una teoría de la distribución y el crecimiento, el marginalismo trataba de hacerlo sobre la base de la eficacia distributiva del capitalismo, considerando los problemas de crecimiento simplemente como problemas de asignación de recursos a lo

largo del tiempo. En esta medida, la economía política clásica se convirtió en un mero caso especial dentro del marco marginalista. Por otra parte, el marginalismo permitió prescindir de la teoría clásica de la clase social introduciendo técnicas que permitían analizar los precios de los factores de manera independiente de la propiedad de los mismos. Así, el marginalismo pudo proclamarse más científico que la economía política clásica al alcanzar un mayor grado de generalidad.

El marginalismo siguió a la economía política clásica en atribuir los ingresos a los propietarios de los factores de producción según la “fórmula trinitaria”. Sin embargo, para la economía política clásica, los ingresos que correspondían a los propietarios de los diferentes factores de producción se determinaban cada uno de acuerdo con principios diferentes, lo que introducía una necesaria diferenciación del interés de clase en el corazón del modelo, dando así lugar a un modelo de sociedad basado en clases.

Los marginalistas encontraron en la asimetría de tratamiento de los diferentes factores de producción uno de los aspectos más insatisfactorios de la teoría clásica. Formalmente, sostenían que si la economía debía hacer afirmaciones convincentes siendo una ciencia generalizadora, entonces debía ser capaz de establecer principios generales que rigieran la fijación de precios de todos los bienes, incluidos los factores de producción, sin admitir excepciones ni introducir factores extraeconómicos. Así, por ejemplo, la distribución de la propiedad de los factores de producción no tenía más importancia para la determinación de su

valor que la que tenía en el caso de los productos acabados. Fue sólo la insuficiencia de la teoría clásica del valor lo que llevó a los economistas políticos clásicos a propugnar teorías excepcionales para el valor de los factores de producción. El gran mérito de la teoría del valor de la utilidad marginal fue que podía aplicarse con total generalidad.

El significado de la crítica marginalista a la teoría clásica de la distribución no era solo metodológico. Los ingresos, según la teoría marginalista, no se acumulaban en las clases sociales, sino en los factores de producción, y se acumulaban en los factores de producción según los mismos principios generales. Cada factor, ya sea el trabajo, el capital o la tierra, recibía una retribución que correspondía a su contribución individual a la producción y, por tanto, a la utilidad final. A este respecto, no había más diferencia cualitativa entre el capital y el trabajo que entre las distintas variedades de trabajo. Ni el trabajo ni el capital recibían sus retribuciones como trabajo o como capital, sino sólo como factores individuales, cada uno de los cuales hacía su contribución distintiva. Por lo tanto, no había necesidad de ningún concepto de clase social que mediara entre el individuo y sus ingresos. En particular, había que rechazar la doctrina del fondo de salarios, según la cual los salarios se determinaban repartiendo una suma fija entre toda la clase obrera (aunque Bohm-Bawerk la resucitó en una forma revisada). Por un lado, no existía tal magnitud fija. Por otra parte, el trabajo no era homogéneo, por lo que los salarios de las diferentes categorías de trabajo tenían que determinarse de manera independiente unos de otros,

según su contribución a la producción. De la misma manera, había que rechazar la idea de las ganancias como un residuo, ya que las ganancias correspondían a la productividad marginal del capital y se igualaban a medida que el capital se distribuía entre las ramas de producción para igualar esa productividad marginal. "A mi juicio los ingresos del capital y del trabajo son independientes uno del otro", escribió Jevons al criticar el concepto clásico de la tasa decreciente de ganancia (Jevons, 1998, p. 245).

Al eliminar la teoría clásica de la clase social, el marginalismo completó finalmente la "naturalización" de la sociedad capitalista, que la economía política clásica había comenzado, purgando a la economía política de su contenido histórico residual. Las participaciones en la distribución de los diferentes miembros de la sociedad ya no estaban relacionadas entre sí, sino sólo con la contribución de cada individuo a la producción y del producto a la utilidad final. La ganancia, la renta y los salarios recaían sobre el capital, la tierra y el trabajo de quienquiera que fuera el propietario de esos factores de producción, ya que correspondían solo a la productividad marginal del factor de producción apropiado. La teoría no decía nada acerca de la distribución original de los bienes, y por lo tanto no decía nada acerca de la persona a la que finalmente se devengarían los ingresos, ya que se trataba claramente de un asunto que concernía a las organizaciones sociales e institucionales particulares de una sociedad determinada. Al separar el análisis de la fijación de los precios de los factores productivos de la consideración de la distribución, la economía

podía separar el análisis de las relaciones económicas capitalistas de la consideración de la distribución de la riqueza y el poder históricamente asociada a esas relaciones económicas. Para la economía política clásica, y más tarde para Marx, los dos aspectos de la sociedad capitalista estaban conectados entre sí de modo inseparable. Para el marginalismo la relación entre ambos era una relación histórica puramente contingente. Salarios, renta y ganancia eran categorías naturales que expresaban solo la escasez de recursos productivos: "La distribución de los ingresos y el reparto de los rendimientos (a los factores de producción) son dos problemas totalmente distintos" (Wieser, 1927, p. 113).

La separación radical de la distribución de la producción y el intercambio eliminó el concepto de clase social del dominio de la economía, para establecer la economía sobre una base inflexible e individualista. Sin embargo, la eliminación de su contenido social del campo de la economía definió al mismo tiempo un espacio en el que la sociología podía surgir como una disciplina complementaria. En el capítulo anterior hemos visto que la sociología clásica del siglo XIX surgió de una crítica al liberalismo económico de la economía política clásica, cuyas leyes definían las relaciones económicas, sociales y políticas que correspondían entre las clases sociales. Sin embargo, al rechazar el "dogma del interés propio" en el que se basaban las leyes económicas clásicas en favor de valores morales o políticos más elevados, la sociología se apartó asimismo de la fundamentación liberal de la economía política en la razón

individual, por lo que no podía ofrecer ninguna alternativa liberal rigurosa al análisis de las relaciones de clase de los economistas políticos.

La separación de la distribución de la producción y el intercambio redefinió los límites entre la economía y la sociología, haciendo posible que la sociología aceptara la teoría marginalista de la producción y el intercambio como una explicación de la relación "económica" entre el individuo y la naturaleza, sin tener que aceptar por ello una teoría particular de las clases sociales y la distribución ni las teorías vinculadas del orden constitucional y moral adecuado de la sociedad. Así pues, la revolución marginalista, al tratar de definir la posibilidad y los límites de la reforma social, definió de manera simultánea la posibilidad y los límites de la disciplina complementaria de la sociología, como la ciencia que exploró la variabilidad comparativa e histórica del marco moral e institucional de la vida económica.

Hechos y valores de la ciencia económica

El marginalismo pretendía ofrecer una ciencia natural acerca de la dimensión económica de la sociedad, analizando los fenómenos económicos en abstracción de las organizaciones sociales o institucionales particulares y absteniéndose así de hacer juicios sobre la conveniencia de tales organizaciones. Las leyes que desarrolla la economía son leyes naturales o "positivas" que no implican ni imponen ningún juicio moral o político.

Esta afirmación de neutralidad valorativa por parte del

marginalismo parecería ser desmentida de inmediato por la observación de que el sistema capitalista tal como lo presentaba el marginalismo no era simplemente un hecho, sino también un ideal. El sistema de libre mercado era presentado como la representación de la perfecta autorrealización de la racionalidad individual para lograr la asignación óptima de los recursos sobre la base de una determinada distribución de gustos, aptitudes y recursos. La aparente paradoja se resuelve cuando advertimos que la sociedad que los marginalistas describieron era ideal no porque correspondiera a las valoraciones de los teóricos, sino porque ofrecía la expresión más perfecta de las preferencias de los miembros de la sociedad. La economía de intercambio era solo un instrumento racional, un medio a través del cual los individuos podían tratar de alcanzar sus fines económicos. Era el instrumento más perfecto en el sentido de que todo lo que podía lograrse por fuera de la economía de mercado se podía alcanzar de un modo más económico dentro de esta, al tiempo que seguía siendo puramente un instrumento, de modo que no imponía límite alguno a los fines que se podían obtener a través de ella.

El modelo marginalista se formuló con un nivel de abstracción muy alto. No describía la sociedad capitalista tal como era, sino una versión idealizada del capitalismo. Por un lado, se basaba en los conceptos ideales del actor económico racional, la competencia perfecta, etc. Por otro lado, era una abstracción de la realidad histórica de la sociedad capitalista, que idealizaba la realidad al abstraerse de todos aquellos rasgos que desfiguraban la realidad del

capitalismo y que ofendían las sensibilidades liberales. Por lo tanto, no era una teoría que pudiera aplicarse de modo directo a la realidad del capitalismo, aunque sus vulgarizadores la aplicaran con fines apologéticos.

Los marginalistas eran muy conscientes de que sus abstracciones no se correspondían de modo directo con la realidad y no trataban de defenderlas como tales. En este sentido, Menger subrayó que la teoría pura se basaba en ciertos supuestos, incluidos los supuestos sobre el conocimiento perfecto, la previsión perfecta y la ausencia de limitaciones, que no se aplicaban necesariamente en la realidad. En el mundo real "los precios reales se desvían más o menos de los económicos", mientras que las leyes de la economía son las que "sostienen un mundo económico concebido analítica o abstractamente" (Menger, 1963, pp. 71–73). La teoría pura ofrecía una abstracción que representaba un mundo ideal con el que se podía medir la realidad y con el que se podían evaluar las reformas propuestas. Por lo tanto, no es una crítica al análisis marginalista señalar que la realidad no corresponde a sus abstracciones: en la medida en que el mundo real no concuerda con las abstracciones del marginalismo no es la teoría económica la que está equivocada, sino el mundo real el que necesita una reforma.

El modelo marginalista proporcionaba un estándar con el que se podía medir la realidad. Como tal, proporcionaba un modelo que podía teorizar las posibilidades de reforma. Menger, Pareto y J. B. Clark eran conservadores, que enfatizaban las virtudes del capitalismo y usaban el

marginalismo principalmente para reprender y contener a los reformistas demasiado entusiastas. Otros, como Walras, Jevons, Wicksell, Wicksteed, Wieser y Marshall, eran en cierta medida reformistas, reconociendo hasta qué punto la realidad del capitalismo se apartaba del modelo marginalista. Para estos pensadores, el marginalismo proporcionaba un medio no sólo para defender el capitalismo, sino también para evaluar de manera objetiva las posibilidades de reforma. Así, reconocieron el efecto nocivo del monopolio en el mundo real y formularon propuestas para la regulación o la abolición de los monopolios. Vieron la necesidad de mejorar las condiciones morales y materiales del trabajo, proponiendo reformas educativas para aumentar la productividad del trabajo y darle a este un carácter más civilizado. Algunos estaban incluso dispuestos a contemplar la redistribución de la riqueza, especialmente a través de los impuestos sobre la herencia y las riquezas de la tierra. Sin embargo, los supuestos fundamentales del modelo marginalista ponían límites incluso a las reformas más radicales que podían contemplarse en su marco. La reforma sólo podía tratar, por un medio u otro, de realizar el ideal definido por el modelo marginalista. No se podía cuestionar la racionalidad de las instituciones fundamentales y de las relaciones sociales de la sociedad capitalista, de modo que incluso el "socialismo" de los fabianos, que se inspiraba en la nueva economía, sólo podía concebir el socialismo como un capitalismo perfeccionado. El modelo marginalista servía así para definir con claridad y precisión los límites de la reforma, así como sus posibilidades.

El modelo marginalista puede adecuarse sin problemas al hecho de que la realidad difiere del modelo. Sin embargo, esas divergencias se consideran fenómenos sociales e históricos contingentes y no deben explicarse como aspectos inseparables del funcionamiento del sistema económico capitalista. Por consiguiente, no son de la incumbencia del economista. No obstante, al reconocer la realidad de las imperfecciones que presenta el capitalismo, el marginalismo reconoce la necesidad de disciplinas complementarias para estudiar el origen de esas divergencias. Para algunos economistas, estas disciplinas complementarias se consideraron como disciplinas empíricas e históricas que se limitaban a estudiar los entornos institucionales específicos de las diferentes economías, en particular las pautas específicas de distribución de la propiedad. A este respecto, la labor de la Escuela Histórica Alemana y las escuelas de la "Sociología" conexas ya habían demostrado su valor. Sin embargo, otros economistas eran más perspicaces y veían que las divergencias entre el modelo marginalista y la realidad capitalista podían tener en sí mismas un carácter sistemático, y por lo tanto podían ser objeto de una sociología rigurosa que no se limitara a atribuir los males sociales a deficiencias morales, o al alcoholismo, o a problemas de ajuste, o a supervivencias culturales de una etapa evolutiva anterior.

La sociología moderna conservó la idea, desarrollada por sus predecesores del siglo XIX, de que los defectos del capitalismo son fenómenos específicamente capitalistas, que surgen de las relaciones económicas de la sociedad

capitalista, pero, a diferencia de sus predecesores, rechazó la idea de que tales defectos eran inherentes a las relaciones económicas capitalistas. Esta sociología moderna expresaba una concepción liberal de la reforma, según la cual la tarea de la reforma social no consistía en crear un nuevo tipo de sociedad, en la que las relaciones económicas estuvieran subordinadas al orden moral y político, sino en perfeccionar el capitalismo asegurando que su realidad correspondiera al ideal marginalista. La posibilidad de una sociología de este tipo se abrió con la abstracción consciente de la economía marginalista, que abandonó la ambición totalizadora de la economía política clásica, para marcar un espacio para la disciplina complementaria de la sociología, cuyo tema central serían los fundamentos, el ejercicio y el abuso del poder en la sociedad. Esa sociología, al igual que sus predecesoras, sería crítica con el modelo de capitalismo liberal de los economistas, en el sentido de que llamaría la atención sobre los límites de la aplicabilidad de ese modelo como explicación de las sociedades realmente existentes. Pero al mismo tiempo, a diferencia de sus predecesores, reconocería la validez de ese modelo dentro de aquellos límites.

La economía estableció la "racionalidad formal" del capitalismo como un sistema de abastecimiento para las necesidades humanas, pero lo hizo en abstracción de la "irracionalidad sustantiva" que surgió principalmente del abuso de las desigualdades de riqueza y poder. El problema central que enfrentaba la sociología era, por lo tanto, el de la relación entre la "racionalidad formal" del capitalismo y

su "irracionalidad sustantiva". Por un lado, si la irracionalidad sustantiva era un rasgo contingente de las formas institucionales en las que el capitalismo se había desarrollado históricamente, entonces la reforma institucional podía remediar los defectos del capitalismo para realizar su racionalidad inherente. En este sentido, la sociología sería una disciplina subordinada a la economía. Por otra parte, si la irracionalidad sustantiva del capitalismo era inherente a las formas institucionales de las relaciones económicas capitalistas (como el dinero, la competencia, la división del trabajo, el trabajo asalariado, la empresa capitalista), entonces el capitalismo no podía ser reformado, y la distinción entre la "racionalidad formal" y la "irracionalidad sustantiva" del capitalismo, basada en la separación radical de la forma y el contenido, se hacía insostenible, lo que a su vez ponía en duda el estatus de la distinción entre la "economía" y la "sociología" como disciplinas autónomas.

A primera vista, esta separación de la racionalidad formal del capitalismo de su irracionalidad sustantiva parece perfectamente legítima. Ambos aspectos pueden haber estado vinculados de manera indisoluble en el pasado, pero pueden distinguirse analíticamente entre sí, ya que el modelo racional de la "economía social" describe no tanto el pasado imperfecto del capitalismo como su futuro realizable. Sin embargo, lo que está en juego no es la posibilidad de construir un modelo abstracto de sociedad racional, sino el valor explicativo de tal construcción analítica. Si el desarrollo histórico y el funcionamiento actual de la sociedad capitalista ha sido inseparable de sus consecuencias

"sustancialmente irracionales", ¿es realmente plausible argumentar que esas consecuencias son contingentes? ¿Puede el mercado, como mecanismo de asignación formalmente racional, estar legítimamente desvinculado de las relaciones sociales de desigualdad y explotación de clase con las que siempre ha estado asociado? ¿O son la desigualdad y la explotación inherentes al dominio generalizado del mercado? ¿Se puede separar el análisis formal del intercambio de la consideración del contenido sustantivo del intercambio? Antes de pasar al auge de la sociología moderna, es evidente que debemos explorar más de cerca la relación entre lo racional y lo irracional en la economía marginalista.

Bibliografía

- Bujarin, N. (1974). *La economía política del rentista*. Pasado y Presente.
- Burke, E. (1800). *Thoughts and Details on Scarcity*. F. and C. Rivington; and J. Hatchard.
- Dobb, M. (1966). *Economía política y capitalismo*. Fondo de Cultura Económica.
- Dobb, M. (1980). *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith. Ideología y teoría económica*. Siglo XXI.
- Jevons, W. S. (1883). *Methods of Social Reform: And Other Papers*. Macmillan.
- Jevons, W. S. (1998). *La teoría de la economía política*. Ediciones Pirámide.
- Marx, K. (1999). *El capital. Crítica de la economía política. Tomo I/Vol. 1*. Siglo XXI.
- Meek, R. L. (1956). *Studies in the Labour Theory of Value*. Lawrence & Wishart.
- Menger, C. (1963). *Problems of Economics and Sociology*. University of Illinois Press.
- Menger, C. (1976). *Principios de economía política*. Folio.
- Wieser, F. (1927). *Social economics*. Allen and Unwin.
- Walras, L. (1987). *Elementos de economía política pura (o Teoría de la riqueza social)*. Alianza.

Capítulo 7

La irracionalidad de la economía marginalista*

Simon Clarke

El fundamento de la abstracción que realiza el marginalismo de la “economía” de la “sociedad”, de la racionalidad ideal del capitalismo de sus formas sociales contingentes, reside en su demostración de la “racionalidad formal” de las instituciones fundamentales de la producción, la distribución y el intercambio capitalistas. La racionalidad de estas instituciones es formal en el sentido de que estas tienen un significado puramente instrumental en relación con la acción humana, proporcionando sólo un medio técnico a través del cual los individuos pueden lograr sus fines de la manera más eficiente, y por lo tanto no imponiendo ninguna restricción sustantiva a los fines perseguidos por estos. Sólo sobre esta base los valores sociales pueden reducirse en última instancia a las evaluaciones subjetivas de los individuos. En cambio, si se demostrase que las instituciones fundamentales de la economía capitalista tienen un significado sustantivo necesario como

* “The Irrationality of Marginalist Economics”. En: Clarke, S., *Marx, Marginalism and Modern Sociology. From Adam Smith to Marx Weber*, Palgrave Macmillan, 1991; pp. 207-234. Traducción al español de Gastón Caligaris para ser usada como material de estudio en la asignatura Historia del Pensamiento Económico de la Universidad Nacional de Quilmes, 2020.

instituciones que someten a los individuos a una restricción social, la abstracción marginalista de la forma respecto del contenido, de la racionalidad formal respecto de la racionalidad sustantiva, de la economía respecto de la sociedad, se vería privada de todo fundamento coherente, y su modelo ideal dejaría de tener validez explicativa.

Para el marginalismo, las restricciones impuestas al individuo por la competencia no son impuestas por relaciones sociales particulares, sino que expresan sólo la escasez relativa de bienes en relación con los deseos humanos. Los recursos con los que el individuo está dotado inicialmente definen los límites materiales con los que el individuo puede satisfacer esos deseos. La producción y el intercambio proporcionan los medios por los cuales el individuo puede ampliar la utilidad subjetiva dentro de esos límites materiales transformando bienes menos deseables en más deseables. Las instituciones del capitalismo proporcionan entonces los medios por los cuales los conflictos de intereses necesarios entre los individuos frente a la escasez natural pueden reconciliarse de manera óptima sobre la base de evaluaciones subjetivas de la utilidad individual. En particular, la libertad del mercado garantiza que cada individuo tenga la máxima oportunidad de aumentar la utilidad subjetiva de los bienes que posee, asegurando al mismo tiempo que no se logre ese aumento a expensas de ningún otro individuo.

Ya hemos visto con cierto detalle la crítica de Marx al naturalismo racionalista de la economía política clásica en su juvenil crítica del trabajo enajenado, que desarrolló de

modo más sistemático en su análisis del fetichismo de la mercancía y en el de la “fórmula trinitaria”. Marx demostró que el individuo sólo se constituye como individuo privado, y la propiedad como propiedad privada, sobre la base de un modo de producción social en el que la coordinación del trabajo social se realiza a través de la forma enajenada del intercambio de los productos del trabajo como valores. La forma en que se presenta el intercambio como intercambio de cosas entre propietarios privados individuales es, por consiguiente, sólo la forma fetichista en que se manifiestan las relaciones sociales entre las personas. La relación de intercambio es, por tanto, inexplicable en abstracción de las relaciones sociales particulares que ella articula: la forma de intercambio no puede separarse de su contenido social, un contenido que la economía política oculta sólo atribuyendo poderes sociales a las cosas. Del mismo modo, la concepción tecnologicista de la producción no es más que la forma fetichista en que se manifiestan las relaciones sociales capitalistas de producción, en las que la producción de las cosas se subordina a la producción, apropiación y acumulación de plusvalor como forma enajenada del plustrabajo.

En la medida en que la economía marginalista se apropió de los fundamentos liberales de la economía política clásica en sus conceptos de individuo abstracto, propiedad privada, división del trabajo, intercambio, dinero, capital y trabajo asalariado, la crítica de Marx se aplica a la economía marginalista con tanta fuerza como se aplicó a la economía política clásica y no es necesario repetirla aquí.

Desde esta perspectiva, el marginalismo se aleja del intento ricardiano de conectar el trabajo con sus formas sociales, que definió la ambición científica de la economía política clásica, para no proporcionar más que una formalización sistemática de las formas fetichizadas en que se manifiestan las relaciones sociales de producción capitalistas.

Por otra parte, al abandonar el proyecto de proporcionar una teoría integral de la sociedad, el marginalismo restringió su ambición. No es en sí misma una crítica a la economía marginalista argumentar que abstrae el análisis del intercambio de las relaciones sociales históricamente específicas que se articulan en la relación de intercambio, porque esto es precisamente lo que los marginalistas presentan como su logro científico. Ellos no negaron el carácter socio-histórico específico de las relaciones sociales capitalistas, sino que asignaron su estudio a las disciplinas subordinadas de la economía social y la sociología. Para mostrar la relevancia de la crítica de la economía política de Marx a la crítica de la economía marginalista tenemos que mostrar que esta abstracción es ilegítima estableciendo la incoherencia de la economía marginalista en sus propios términos. El argumento central de este capítulo es que la racionalidad formal de las formas fetichizadas en que se manifiestan las relaciones sociales capitalistas no puede ser abstraída de la irracionalidad sustantiva que deriva de la irracionalidad de las relaciones sociales de producción capitalista que ellas articulan. Desarrollaré diferentes aspectos de este argumento en las siguientes secciones.

Comenzaré mostrando que el análisis marginalista del intercambio sistemático depende de su abstracción de la “ignorancia” e “incertidumbre”, que no son una mera deformación subjetiva de una racionalidad objetiva, sino lo que caracteriza necesariamente a un sistema de producción de mercancías. Tan pronto como reconocemos la ignorancia y la incertidumbre encontramos que el intercambio ya no puede reducirse a un mecanismo formal que relaciona la evaluación subjetiva con la escasez natural, sino que es una institución social que tiene resultados sustanciales e irracionales.

Estos resultados no son puros accidentes, sino que están determinados por el carácter de las relaciones sociales de producción cuya reproducción está mediada por el intercambio de mercancías, y que determina que los resultados “sustancialmente irracionales” del intercambio sean sistemáticos. En particular, la regulación de la división social del trabajo por el mercado en una sociedad hipotética de pequeños productores no conduce al avance de la riqueza de la nación, sino al crecimiento acumulativo de la desigualdad y al consiguiente colapso económico y social. Esto explica por qué es tanto individual como socialmente racional regular de manera directa la división social del trabajo dentro de una sociedad como esa, y por qué históricamente la subordinación al mercado ha debido ser impuesta a los pequeños productores por la fuerza.

La imposición forzosa del dominio del mercado tiene una cierta racionalidad, pero no se trata de la “racionalidad formal” de un sistema de provisión de las necesidades

humanas, sino de la racionalidad de clase sustantiva de un sistema de explotación basado en relaciones de dependencia económica, que culmina con la separación forzosa de los productores directos de sus medios de producción y de subsistencia.

El marginalismo trata la separación de los productores directos de sus medios de producción como un desarrollo racional de la división del trabajo, en cuanto los “factores de producción” entran en la esfera de la racionalidad formal del intercambio. La racionalidad de la determinación competitiva de los salarios, rentas y ganancias se basa en la asimilación de estos a la teoría general de los precios como los ingresos que obtienen los propietarios de determinadas mercancías. Sin embargo, esta asimilación se enfrenta a dificultades insuperables, sobre todo en el caso de la ganancia. La incapacidad de explicar la ganancia como el “precio” del capital tiene implicaciones fundamentales, ya que significa que es imposible asimilar la teoría de la distribución a la teoría del intercambio, y de este modo reducir la racionalidad de las relaciones capitalistas de clase a la “racionalidad formal” del intercambio.

Por último, consideraré la relación dinámica entre producción, consumo e intercambio en una sociedad capitalista, relación de la que el marginalismo se abstrae al considerar sólo un equilibrio estático. En cuanto se abstrae de la dinámica del mercado el punto de partida del análisis se torna arbitrario: ya no hay razón para seguir a Marx en la consideración de las relaciones sociales de producción, o para seguir a la economía política en la consideración de la

forma social de distribución, o para seguir al marginalismo en la consideración del consumo individual como aquello que es lo primordial. Sin embargo, una vez que consideramos a la relación dinámica entre estos diferentes momentos del sistema de la producción social en su conjunto, encontramos que el punto de partida ya no es arbitrario, sino que está determinado por la forma social de producción. Además, encontramos que el mercado no puede reducirse a un medio racional de regulación de la producción social, ya sea de acuerdo con el desarrollo de las fuerzas productivas, la acumulación de plusvalor o las necesidades de los consumidores, sino que es un medio de regulación contradictorio, que expresa las contradicciones inherentes a la forma social de producción.

La irracionalidad del intercambio y el problema del dinero

La teoría marginalista de la sociedad capitalista comienza con el intercambio elemental entre dos individuos aislados que poseen un conjunto distinto de bienes, y luego trata de demostrar que los resultados alcanzados en el análisis de esta relación de intercambio elemental siguen siendo válidos para sistemas de producción, distribución e intercambio cada vez más complejos. Sin embargo, en cuanto a consideramos la forma social del intercambio, encontramos que esta generalización es ilegítima. Los límites de la racionalidad del intercambio se hacen evidentes tan pronto como pasamos del intercambio inmediato de valores de uso a un *sistema* de intercambio, en el que la

racionalidad del intercambio individual está condicionada por la racionalidad del sistema en su conjunto.

Intuitivamente, la racionalidad de la relación de intercambio elemental es obvia. Cada una de las partes que intercambian tiene pleno conocimiento de las oportunidades que tiene, lo cual comprende el pleno conocimiento de los bienes que posee y los que le ofrece la otra parte. Cada parte puede entonces ofrecer en el intercambio sobre la base de sus evaluaciones subjetivas de las utilidades relativas de los bienes en juego, y puede optar por intercambiar en la medida, y sólo en la medida, en que tales intercambios aumenten la utilidad. Así pues, la racionalidad del intercambio está limitada sólo por los recursos físicos que posee el individuo y los juicios subjetivos de las partes que intercambian, de modo que los precios no expresan más que las evaluaciones individuales de la utilidad relativa de las cosas. La generalización de este resultado del intercambio elemental a un sistema de intercambio, compuesto por una multiplicidad de intercambios elementales, parece ser una formalidad. La generalización de la forma de mercancía, a medida que más y más cosas se convierten en objeto de intercambio, no hace sino ampliar las posibilidades de aumentar la utilidad a través del intercambio, sin imponer ninguna limitación adicional al individuo, siempre que éste sea en todos los casos libre de elegir no intercambiar.

Esta generalización es ilegítima, ya que como he argumentado en el capítulo cuatro, oculta un cambio en la *forma* de la relación de intercambio que es de importancia fundamental. En la relación de intercambio inmediata las

cosas se intercambian como objetos de utilidad directa. Sin embargo, un sistema de intercambio no consiste en una multiplicidad de tales intercambios inmediatos y simétricos, sino que comprende relaciones de intercambio *mediadas*, en las que cada intercambio es *asimétrico*, donde ya no se trata del intercambio directo de un valor de uso por otro, sino del intercambio de valores de uso por valores. Como valor de uso una mercancía es una mera cosa, pero como valor la mercancía es de manera necesaria una cosa socialmente determinada, por lo que el intercambio sólo puede analizarse como una relación socialmente determinada, donde la racionalidad de cada intercambio individual depende de la racionalidad del sistema del que forma necesariamente parte.

Las implicancias de esto para el análisis marginalista del intercambio se hacen evidentes tan pronto como pasamos su explicación del dinero. Para los marginalistas el dinero es solo un medio para evitar los inconvenientes del trueque, que no tiene implicaciones sustanciales. Sin embargo, el trueque no puede reducirse a la forma elemental de intercambio inmediato, ya que en el trueque el individuo adquiere cosas a través del intercambio con vistas a su posterior intercambio por otras cosas. El “inconveniente” del trueque no reside en el carácter mediato de la relación de intercambio, que requiere que el individuo entre en dos relaciones de intercambio en lugar de una sola, pues esto ocurre tanto cuando el dinero sirve de término mediador en el intercambio como cuando cualquier otro producto desempeña esa función. El “inconveniente” del trueque

reside en el hecho de que el primer intercambio está condicionado a lo que suceda con el segundo, cuyos resultados no pueden conocerse con certeza. Puede que desee intercambiar cereal por carne, pero el carnicero puede no querer cereal sino tela. El carnicero puede estar dispuesto a aceptar mi cereal a cambio de su carne, con vistas a cambiar luego el cereal por tela con otra persona. En este caso ninguno de los dos quiere el cereal en sí mismo, sino sólo como medio de intercambio por otra cosa: el cereal sirve en este intercambio no como un valor de uso, sino como un valor. Sin embargo, al intercambiar carne por cereal, el carnicero corre el riesgo de no poder hacer el intercambio posterior en los términos previstos, y aquí es donde reside el “inconveniente” del trueque.

El uso como medio de intercambio de mercancías que sean duraderas, infinitamente divisibles y con un alto valor en relación con su volumen, elimina sin lugar a duda algunos de los inconvenientes físicos inherentes a mercancías menos aptas, pero no resuelve el problema fundamental del trueque, es decir, el hecho de que los intercambios están condicionados a un resultado incierto. Si el cereal no es de demanda general el carnicero no estará dispuesto a aceptar cereal a cambio de carne, pero la introducción de dinero no resuelve este problema, ya que si el cereal no es de demanda general no podré cambiar mi cereal por dinero como tampoco pude cambiarlo por carne. Por otra parte, si puedo vender mi cereal por dinero, la racionalidad de este intercambio no está determinada sólo por las condiciones de este intercambio, sino también por mi expectativa

incierto del precio futuro de la carne. Es la incertidumbre del resultado de los intercambios particulares lo que destaca a determinadas mercancías para que sirvan como medio de intercambio, y da lugar al dinero como equivalente general. Sin embargo, el dinero no elimina la incertidumbre asociada a los intercambios particulares, sino que simplemente expresa esa incertidumbre en una forma general. El dinero no *resuelve* los inconvenientes del trueque, los *generaliza*. Lejos de expresar la racionalidad del intercambio, el dinero expresa la irracionalidad de un sistema de producción social en el que la provisión de la necesidad humana se logra sólo a través de la forma enajenada del intercambio de mercancías.

La explicación del dinero presenta problemas de orden diferente a los planteados por el reconocimiento de las desigualdades de riqueza y poder, porque la existencia del dinero no puede explicarse sin abandonar los supuestos más fundamentales del modelo marginalista. En el acto elemental de intercambio los agentes del intercambio conocían con certeza el abanico de oportunidades de que disponían, expresado en los ofrecimientos recíprocos de cada una de las partes del intercambio. Si las relaciones de intercambio de todas las mercancías, en el presente y en el futuro, son en general conocidas, los resultados obtenidos en el análisis del acto elemental de intercambio pueden generalizarse a un sistema de intercambio indirecto. Sin embargo, en ausencia de incertidumbre en cuanto a las relaciones de intercambio futuras, cada mercancía puede servir indistintamente como medio de intercambio, y no es

necesario que una mercancía sirva como equivalente general. Por otra parte, si reconocemos la existencia de la ignorancia y la incertidumbre podemos explicar la aparición del dinero, pero ya no es legítimo generalizar los resultados obtenidos en el análisis del acto elemental de intercambio.

La irracionalidad del intercambio y el problema de la competencia

Los resultados marginalistas sólo pueden generalizarse a un sistema de intercambio indirecto si todas las partes que intercambian tienen conocimiento cierto de las oportunidades presentes y futuras, tanto directas como indirectas, que se les presentan. Este conocimiento se les presenta en forma de un conjunto de precios de mercado. Sin embargo, en la medida en que este conjunto de precios no define un equilibrio general que vacía todos los mercados, estos precios cambiarán tan pronto como se produzcan los intercambios, lo que dará lugar a resultados imprevistos y posiblemente indeseables. Así pues, la racionalidad del resultado de los intercambios individuales presupone que el sistema de intercambio logrará siempre y de forma instantánea un equilibrio general que vacíe todos los mercados.

Se trata de una ilegítima abstracción de la ignorancia y la incertidumbre que caracteriza a los juicios en el mundo real, no sólo porque la relajación del supuesto en cuestión socava los resultados marginalistas, y no sólo porque hace imposible explicar la aparición del dinero, sino también porque hace imposible explicar a la *competencia* como

forma social del intercambio. El propio marginalismo reconoce que la ignorancia y la incertidumbre son la esencia del sistema de intercambio competitivo, pues en ello se basa su defensa del mercado frente a sus críticos socialistas: sólo la competencia puede regular la producción social en función de las necesidades individuales porque sólo a través de los procesos sociales de la competencia se expresan de forma objetiva los juicios subjetivos individuales. Sin embargo, la prueba de la racionalidad del resultado del proceso competitivo presupone que cada individuo puede anticiparse a ese resultado, en cuyo caso la competencia sería innecesaria.

Los economistas más agudos reconocieron la irrealidad de sus supuestos fundamentales, y buscaron varios dispositivos para evitarlo. Así, Walras reconoció la condicionalidad de la racionalidad de cada intercambio individual a la racionalidad del sistema en su conjunto en su dispositivo de *tâtonnement*, según el cual un subastador toma ofertas condicionales hasta que alcanza un conjunto de precios que vacían el mercado (lo cual debe incluir los precios de todas las transacciones futuras previstas), en cuyo momento se realizan todas las negociaciones. Este dispositivo sería perfectamente válido como abstracción metodológica si los resultados obtenidos pudieran sostenerse a niveles más bajos de abstracción. Sin embargo, la introducción de la ignorancia y la incertidumbre hace que el modelo sea inmediatamente indeterminado, de modo que los resultados sólo pueden sostenerse a niveles más bajos de abstracción haciendo suposiciones arbitrarias y

gratuitas. El dispositivo de Walras no sólo es irrealista, sino que también es en extremo ideológicamente subversivo: si bien deja muy claro lo alejado que está el modelo marginalista de la realidad de la sociedad capitalista, proporciona una base sobre la que desarrollar una aplicación bastante diferente del modelo, en la que el subastador es sustituido por el organismo central de planificación de una sociedad socialista. Esta fue la principal razón por la que la segunda generación de austríacos, Hayek y von Mises, se opusieron de modo tan fuerte a la teoría del equilibrio general walrasiano.

Los neoaustriacos reinterpretaron el mercado como un sistema de información dinámico, en el que los individuos transmiten información sobre sus preferencias a través de los precios que pagan. Para el modelo neoaustriaco ya no es necesario suponer que cada individuo tiene un conocimiento y una previsión perfectos, porque el conocimiento ya no es un atributo del individuo, sino que se transmite a través de los precios del mercado. La libertad del mercado no se defiende sobre la base de una necesaria tendencia al equilibrio, sino sobre la base de su eficacia como sistema de información: cuanto más libres y generalizadas sean las transacciones del mercado, mayor será la calidad y la cantidad de información que éste pueda transmitir.

El desequilibrio del mercado crea la oportunidad de obtener una ganancia explotando las diferencias de precios entre los mercados. Los empresarios obtienen sus ganancias adquiriendo y actuando sobre la base del conocimiento de esas oportunidades de mercado y, al hacerlo,

actúan como árbitros, moviendo el sistema en su conjunto hacia el equilibrio. El fracaso en el mercado puede ser el resultado de circunstancias que no se podían prever, pero el mercado tiene la ventaja de identificar y corregir rápidamente esos errores inevitables. Sin embargo, el fracaso en el mercado es más a menudo el resultado de la incapacidad de adquirir y actuar con el conocimiento requerido necesario de las oportunidades del mercado, por lo que el individuo es el único que debe asumir la culpa y sufrir el costo. Esta diferencia de éxito y fracaso conduce a la desigualdad económica, pero esa desigualdad no reafirma en absoluto la creencia socialista en las deficiencias del mercado. En primer lugar, sólo el mercado puede proporcionar la información sobre las preferencias de los consumidores de las que depende una asignación deseable de los recursos. En segundo lugar, por muy desigual que sea el resultado, el mercado perfecto ofrece la más perfecta igualdad de oportunidades. En tercer lugar, las recompensas del éxito y las penalizaciones del fracaso proporcionan los incentivos a la empresa de los que depende la eficiencia dinámica del mercado.

El modelo neoaustriaco es muy superior al modelo walrasiano en lo que respecta al funcionamiento del mercado como proceso dinámico y en cuanto a tomar en serio el problema del desequilibrio. Sin embargo, al tratar de hacer el modelo más realista, los neoaustriacos tienen que abandonar el rigor del sistema walrasiano, con la consecuencia de no tener forma racional de establecer su propuesta fundamental que el mercado es beneficioso,

basándose así en nada más que en la fe. Al reconocer que el mercado nunca puede alcanzar el equilibrio, los neoaustriacos abandonan la posibilidad de demostrar la racionalidad de una solución de mercado ya que, aunque el proceso de mercado sea una *expresión* de la interacción de las preferencias individuales, no hay forma de demostrar que el resultado del mercado es en algún sentido una *realización* de esas preferencias. En particular, dado que los neoaustriacos no tienen forma de conceptualizar las propiedades formales de su modelo, no tienen forma de establecer el carácter supuestamente estabilizador de la actividad empresarial y, por tanto, el carácter socialmente beneficioso de la libertad empresarial. En resumen, los neoaustriacos ofrecen un modelo de intercambio más realista, pero las conclusiones que sacan de él no tienen ningún fundamento racional. Por eso, en la práctica, la defensa neoaustriaca del mercado se basa principalmente en su crítica de la irracionalidad burocrática del Estado y, sobre todo, del socialismo estatal, y en la afirmación vinculada de que la libertad del mercado es la condición necesaria y suficiente para la libertad política y la participación democrática.

Alfred Marshall buscó una solución realista, pero no más satisfactoria, considerando el sistema de intercambio como la suma de un gran número de mercados separados, y distinguiendo el corto plazo del largo plazo. Su supuesto *ceteris paribus* le permitió explorar la interacción de la oferta y la demanda en cada mercado por separado, primero en el corto plazo y luego en el largo plazo, siendo este último el resultado de una serie de equilibrios a corto

plazo. Este enfoque requería supuestos menos restrictivos y permitía considerar las consecuencias “microeconómicas” de las “imperfecciones” del mercado derivadas de la existencia de poderes de monopolio, de la ignorancia y de la incertidumbre, pero Marshall no tenía forma de explorar de manera sistemática la interacción de los diversos mercados, y se limitó a suponer que el sistema en su conjunto no era más que la suma de sus partes.

La importancia de la interacción entre los mercados para la demostración de la racionalidad del intercambio se subestimó de manera considerable hasta la obra de Keynes, porque la validez de la “ley de los mercados” de Say fue asumida casi de modo universal. En el marco de la ley de Say, el funcionamiento imperfecto del mercado podía dar lugar a una asignación subóptima de los recursos, lo que implicaba que algunos ingresos fueran inferiores a lo que podrían haber sido de otro modo, mientras que otros podrían ser superiores, lo que podía ser indeseable, pero difícilmente es un resultado desastroso. La importancia de la *Teoría General* de Keynes fue que demostró que, tan pronto como se reconoce la necesaria ignorancia de los agentes económicos, el resultado de los procesos de mercado depende de expectativas, que son necesariamente no racionales, y que pueden resultar fácilmente desestabilizadoras no sólo en determinados mercados, sino en el sistema en su conjunto. Así, Keynes demostró que el resultado del funcionamiento necesariamente imperfecto del mercado era, en general, no sólo la mala asignación de los recursos, sino la inestabilidad del sistema de producción

social, lo que provocaba fluctuaciones cíclicas, desempleo masivo y posiblemente incluso una depresión persistente.

Keynes restringió su atención al mercado de trabajo y al mercado financiero, dentro del marco marshalliano, sin darse cuenta de que su crítica tenía una aplicación más general: las fuentes de inestabilidad no podían limitarse al nivel del ajuste “macroeconómico” de los mercados financieros, sino que tenían un origen “microeconómico” en la interacción de los mercados y de los agentes económicos, por lo que eran omnipresentes y sistémicas. Esto llevó a Keynes a sobrestimar de manera considerable la capacidad del Estado para estabilizar el mercado mediante una intervención “macroeconómica”, sin darse cuenta de que el Estado era un actor económico como cualquier otro. Como argumentaron enérgicamente los neoaustriacos, a pesar de la mayor gama de sus poderes y de los mayores recursos de que disponía, el conocimiento y la previsión del Estado eran necesariamente tan limitados como los de otros actores, por lo que sus intervenciones podían resultar tan estabilizadoras como desestabilizadoras del sistema en su conjunto.

Los resultados de Keynes amenazaron con hacer caer todo el aparato marginalista. La única manera en que la economía podía lidiar con estos resultados era neutralizarlos, reduciéndolos al efecto de las suposiciones particulares de Keynes sobre la formación de expectativas frente a la ignorancia y la incertidumbre, que podían eliminarse simplemente cambiando esas suposiciones. Sin embargo, la importancia de los argumentos de Keynes fue más que

mostrar simplemente la posibilidad de un desempleo general, un fenómeno muy familiar para todos, excepto para los economistas. De manera mucho más fundamental, Keynes reconocía que una vez admitida la ignorancia y la incertidumbre a las que se enfrentaban necesariamente los agentes económicos, no podía presumirse que las decisiones “racionales” de los agentes económicos tuvieran resultados racionales. Keynes no apreció de modo pleno la importancia de esta idea porque no comprendía el carácter sistemático de la irracionalidad del sistema de intercambio capitalista.

Para Keynes, los resultados irracionales no eran más que las “consecuencias imprevistas” de la acción racional que, por ser imprevisibles, no comprometían la racionalidad de los juicios de los que eran el resultado. Sin embargo, si la irracionalidad de esos resultados es sistemática, entonces las consecuencias irracionales de los juicios individuales “racionales” dejan de ser imprevisibles, y la racionalidad misma de esos juicios se pone en duda. Keynes no podía ver la irracionalidad sistemática del intercambio capitalista porque no tenía una concepción de la *forma social* del intercambio como forma contradictoria de reproducción de las relaciones sociales de producción capitalistas.

El fracaso marginalista en la conceptualización de la irracionalidad del intercambio deriva de su intento de concebir el resultado del intercambio en abstracción de los procesos sociales de la competencia que regulan las relaciones de intercambio. El punto de partida de la crítica a la

economía política de Marx fue precisamente su crítica y la de Engels a la abstracción clásica de la inestabilidad económica y el conflicto social, que eran los complementos inseparables de la tendencia al equilibrio. Engels, en su *Esbozo de crítica de la economía política*, sostuvo que la ley de la competencia de los economistas depende del fracaso constante del mercado para lograr el equilibrio:

[L]a oferta y la demanda siempre se complementan, lo que vale tanto como decir que no se complementan nunca [...] El economista despliega ante vosotros su hermosa teoría de la oferta y la demanda, os demuestra que “nada puede producirse en demasía”, pero la práctica responde a sus palabras con la realidad de las crisis comerciales, que reaparecen con la misma regularidad que los cometas [...] Como es natural, estas revoluciones comerciales confirman la ley, la confirman en toda su extensión, pero de un modo muy diferente de lo que tratan de hacernos creer los economistas. ¿Qué pensar de una ley que sólo acierta a imponerse por medio de revoluciones periódicas? Que se trata cabalmente de una ley natural, basada en la inconciencia de los interesados. Si los productores como tales supieran cuánto necesitan los consumidores [...] no podrían darse esas oscilaciones de la competencia y su gravitación hacia las crisis. (Engels, 1981, pp. 174–175).

Marx retomó el mismo argumento en sus *Notas de lectura sobre James Mill*, señalando que

Mill —como en general toda la escuela— comete el error de formular la *ley abstracta*, sin mencionar el cambio o la abolición constante de esta ley, que es precisamente lo que le permite existir [...] La verdadera ley de la economía política es el *azar*, de cuyo movimiento nosotros, los hombres de ciencia, fijamos arbitrariamente en forma de leyes algunos momentos. (Marx, 2011, pp. 125–126)

Con la misma razón podría sostenerse, como hacen en efectos otros economistas, que las fluctuaciones constituyen la ley y la determinación por el costo de producción lo contingente [...] Son solamente estas fluctuaciones que, vistas de cerca, provocan los trastornos más espantosos y hacen estremecerse, como verdaderos terremotos, los cimientos de la sociedad burguesa, las que en su curso hacen que los precios se rijan por el costo de producción. Éste caos es, visto en su conjunto, su orden. (Marx, 1987, p. 15).

Cuando miramos la realidad de la competencia encontramos que estamos muy lejos de la perfecta racionalidad del mundo marginalista del equilibrio general. En sus primeros trabajos, Marx y Engels tendieron a considerar la inestabilidad del mercado como el resultado accidental de sus procesos “anárquicos”. Sin embargo, en su obra posterior Marx llegó a ver que las tendencias a la crisis, inherentes al intercambio capitalista, tenían fundamentos sistemáticos en la forma contradictoria de la producción capitalista, de modo que la “racionalidad formal” del

intercambio capitalista es inseparable de la “irracionalidad sustantiva” de la producción capitalista.

La irracionalidad del intercambio y la división del trabajo

Como relación puramente formal, el intercambio es una relación de libertad e igualdad, una relación simétrica entre individuos concretamente definida sólo por la diferencia de los individuos entre sí. Sin embargo, el fundamento real del intercambio, que da a la relación su contenido, es la diferenciación de las partes que intercambian en función de sus papeles diferenciados dentro de un sistema de producción social. Así pues, el contenido de la relación de intercambio no puede reducirse a su forma, su contenido se encuentra fuera de sí mismo en la diferenciación social sistemática que se expresa a través de la relación de intercambio. Además, la relación de intercambio no es solo la *expresión* de la forma social de producción, sino que es la relación que *media* en la reproducción material y social del sistema de producción. La racionalidad del intercambio no puede, por lo tanto, separarse de la consideración de la racionalidad de la forma social de producción que ella articula. Para el marginalismo la forma social de producción se reduce a la división técnica del trabajo, de la cual el capitalismo es sólo un desarrollo racional.

El punto de partida del análisis marginalista es el individuo aislado que se enfrenta a un mundo natural externo en una relación de *escasez*, que es una relación natural impuesta por la necesidad de trabajar para satisfacer las

necesidades del individuo. La llegada de otro individuo transforma de inmediato la relación de escasez en una relación social al proporcionar un nuevo objeto de necesidad, y un nuevo medio de satisfacer esa necesidad mediante el intercambio de productos como mercancías. Incluso esta relación social elemental y accidental presupone una diferenciación social, ya que si las partes que intercambian fueran idénticas no habría deseo de intercambiar.

Si el intercambio ha de ser regular y sistemático, sólo puede ser sobre la base de diferencias sociales regulares y sistemáticas, y en particular, una división del trabajo extendida dentro de la cual la actividad productiva de los miembros de la sociedad se orienta y coordina a través del sistema de intercambio.

La división del trabajo impone restricciones y ofrece oportunidades. Los recursos de los que el individuo dispone no es algo indiferente. Las características particulares de esos recursos definen el posible modo de participación del individuo en la sociedad: las habilidades y herramientas del carpintero definen el papel del individuo en la sociedad como el de un carpintero. Del mismo modo, las necesidades del individuo ya no son necesidades privadas o una cuestión de preferencias individuales. Para reproducir su existencia material y social como carpintero, el individuo tiene que adquirir no sólo sus medios de subsistencia, sino también las herramientas y materias primas necesarias. Así pues, tanto las necesidades como los recursos del individuo están socialmente determinados.

Con el desarrollo de una división del trabajo regulada

a través del mercado, el individuo sólo puede asegurar su propia reproducción física y social a través de la venta y compra de mercancías. Su sometimiento a las reglas del mercado puede proporcionar oportunidades de obtener ganancias materiales, pero también conlleva el riesgo de su extinción física y social si no es capaz de asegurar su reproducción social a través del intercambio del mercado. La racionalidad del acto individual de intercambio presupone, por lo tanto, la racionalidad del sistema de intercambio como término mediador en la reproducción material y social del sistema de producción social.

La irracionalidad de la regulación social de la pequeña producción de mercancías mediante un intercambio competitivo aparece cuando la aparición de desigualdades sociales compromete la reproducción del sistema. Los orígenes de esas desigualdades pueden ser contingentes: los hogares más ricos pueden deber su posición privilegiada a su destreza y frugalidad, a un equilibrio demográfico favorable entre los miembros productivos e improductivos del hogar, a condiciones de mercado favorables o a la buena fortuna. Pero una vez que surgen esas desigualdades, tienden a acumularse: los más acomodados tienen más capacidad para capear las crisis, mejorar los métodos y ampliar la escala de su producción, mientras que los menos afortunados pueden tener que consumir o vender sus materias primas y medios de producción. Así pues, el desarrollo sin restricciones de la “propensión al cambio, el trueque y el intercambio” en una sociedad de este tipo conduciría no a una creciente prosperidad, sino, en última instancia, a la

desintegración económica y social de la sociedad.

Para la economía marginalista, la polarización de la riqueza y el consiguiente colapso de la producción social se atribuye a la desgracia casual o al error de juicio como “consecuencia imprevista” de la acción individual. Así, la “racionalidad formal” del acto original no se ve comprometida por la “irracionalidad sustantiva del resultado”. Sin embargo, el hecho de que este resultado específico pueda haber sido *imprevisto* no implica en absoluto que dicho resultado fuera *inesperado*. El conocimiento de que el futuro es incierto es suficiente para alertar al individuo del riesgo de comprometer su propia existencia a los caprichos del mercado, y para establecer la racionalidad de la organización autoconsciente de la producción social a través de la cual se pueden asegurar las ventajas de la división del trabajo sin correr ninguno de sus riesgos.

Es debido a la irracionalidad social del intercambio, más que a una atadura irracional con la costumbre y la tradición, que las sociedades basadas en la pequeña producción normalmente buscan regular de manera directa la producción social, y se resisten fuertemente a la mercantilización de la producción, o la confinan dentro de límites muy estrictos. Lejos de ser un desarrollo espontáneo de la racionalidad individual, la “libertad” del mercado es profundamente irracional para sus víctimas, de ahí que haya tenido que ser impuesta a la sociedad por la fuerza, desde dentro o desde fuera, por mucho que dicha fuerza pueda ocultarse tras formas jurídicas como la ejecución de contratos o la ejecución de préstamos e hipotecas.

El crecimiento acumulado de la desigualdad a raíz de la mercantilización de la pequeña producción puede dar lugar al surgimiento de nuevas formas sociales, en las que la desigualdad se convierte en el fundamento sistemático de la producción social basada en la separación de los productores directos de sus medios de producción y subsistencia. Esta separación no es ya el resultado de la evaluación racional de las nuevas oportunidades, ni la “consecuencia no deseada” de la acción racional, como tampoco lo es la mercantilización de los medios de producción y de subsistencia. La separación forzosa de los productores directos de los medios de producción sólo ha sido el resultado histórico de una intensa, difusa, violenta y prolongada lucha de clases.

El despojo de los productores directos no introduce solo una mercancía más, la fuerza de trabajo, en el mercado. Más fundamentalmente, transforma la forma social de producción, y al hacerlo, transforma la dinámica del mercado. Sin embargo, antes de pasar al papel dinámico del mercado en la reproducción de las relaciones sociales capitalistas, es necesario examinar más de cerca la demostración marginalista de la racionalidad de la producción capitalista.

La irracionalidad del capitalismo: la teoría marginalista de la ganancia

Para el marginalismo, el desarrollo de las relaciones sociales capitalistas de producción es sólo un desarrollo racional de la división técnica del trabajo. La separación del

trabajador de los medios de producción permite alcanzar las ventajas tecnológicas de la producción mecanizada en gran escala, mientras que la forma de mercancía de la fuerza de trabajo ofrece al trabajador la oportunidad de buscar la salida más favorable para sus talentos y permite al empresario dirigir al trabajo hacia los usos más productivos. El proceso de producción en sí mismo se considera solo un proceso técnico mediante el cual los insumos materiales se transforman en productos materiales, imponiéndose la subordinación del trabajador al capital no por la forma social de producción, sino por los requisitos técnicos de la coordinación y el control.

Este análisis implica que los salarios, la renta y las ganancias son un precio como cualquier otro, en este caso los “precios” de los “factores” de producción cooperantes, precios que están basados únicamente en juicios subjetivos de utilidad frente a una relación de escasez naturalmente impuesta. La diferencia entre salario y ganancia no es cualitativamente mayor ni menor que, por ejemplo, la existente entre los salarios de las distintas categorías de trabajo, o entre los precios del repollo y los porotos. La ganancia podría considerarse como el “salario” del capital, o el salario como la “ganancia” de la “inversión” del trabajador en la producción y reproducción de su fuerza de trabajo.

Ya hemos considerado la crítica de Marx a la “irracionalidad” de la “fórmula trinitaria” en la que se basa esta teoría. Esta irracionalidad se hace evidente tan pronto como nos preguntamos ¿el precio de qué son los salarios, la renta y las ganancias? ¿Cuál es la mercancía que se

compra y se vende para realizar este precio? En el caso de los salarios y la renta, el marginalismo puede proporcionar una respuesta coherente a esta pregunta, ya que los salarios y la renta aparecen como el precio pagado por los capitalistas por los “servicios productivos” del trabajo y la tierra. ¿Pero qué mercancía se compra y vende para realizar una ganancia? Este es un problema al que el marginalismo y sus sucesores han dedicado una parte considerable de sus energías intelectuales. Las versiones de la teoría de la ganancia que se proponen son numerosas y variadas, y aquí sólo podemos esbozar aquellas vinculadas a los temas que tratamos.

El enfoque básico consiste en identificar la fuente la ganancia en la “productividad marginal del capital” y determinar su magnitud en relación con la “preferencia en el tiempo” subjetiva de los agentes económicos individuales. Aunque se puede demostrar que, con las hipótesis adecuadas y en el marco marginalista, la tasa de ganancia de equilibrio será igual a la “productividad marginal del capital” y a la “tasa marginal de sustitución” de los bienes presentes por los futuros, la cuestión es el valor explicativo de tal ecuación.

Wieser buscó establecer las bases de la ganancia en la productividad física del capital en una “economía simple”, en abstracción de todas las instituciones sociales. Para definir el capital en esta economía simple es necesario “eliminar del concepto corriente y práctico toda referencia a la forma pecuniaria del capital y a la propiedad privada. Toda indicación de poder capitalista y de explotación de los

trabajadores debe ser desterrada”. Así pues, el capital debe definirse en términos físicos como *capital económico natural*, es decir, como los medios de producción producidos que actúan dentro del proceso de reproducción económica. La ganancia se explica entonces por la contribución a la producción del capital económico natural. Así pues, “la productividad del capital económico es ante todo física” y “el tipo de interés no es ni más ni menos que una expresión de la productividad marginal del capital [...] Indica el costo de utilidad que podría obtenerse mediante otros usos del costo del capital”(Wieser, 1927, pp. 62, 133, 138).

El argumento tiene una cierta plausibilidad intuitiva, ya que estamos acostumbrados a pensar que los medios de producción son “productivos”. Sin embargo, la intuición se basa aquí en esta familiaridad ideológica y no en la razón, ya que la idea de la productividad física de los medios de producción, independiente y distinta de la del trabajo o la tierra, no es algo que tenga algún significado. Jevons era muy consciente de esto, y de sus implicancias:

debemos considerar el trabajo, la tierra, el conocimiento y el capital como condiciones conjuntas de todo el producto, no como causas cada uno de ellos de una parte del producto. Así, en un estado elemental de la sociedad, cuando cada trabajador posee en su totalidad los tres o cuatro requisitos de la producción, no hay en realidad cosas tales como salarios, la renta o intereses en absoluto. La distribución no surge ni siquiera como idea, y el producto es simplemente el efecto conjunto de las condiciones conjuntas. Sólo

cuando los propietarios separados de los medios de producción reúnen sus propiedades, y comercian entre sí, comienza la distribución, y entonces está sujeta enteramente a los principios del valor y a las leyes de la oferta y la demanda. Se debe contemplar a cada trabajador —así como a cada terrateniente y cada capitalista— como aportante al fondo común de una parte de los componentes elementales, y como alguien que negocia para conseguir la mayor participación en el producto que las condiciones del mercado le permitan reclamar con éxito. (Jevons, 1998, p. 61).

Por tanto, es imposible definir la ganancia independientemente de la existencia de intercambio y de las relaciones sociales capitalistas.

Aunque la ganancia sólo existe dentro de las relaciones sociales capitalistas, podría ser posible abstraerse de esas relaciones sociales en la determinación de la ganancia si se pudiera dar a ésta un fundamento, si no universal, natural. Aunque los salarios, la ganancia y la renta sólo se producen en una sociedad capitalista, podría ser posible demostrar que, sin embargo, sólo expresan evaluaciones individuales de la utilidad, de modo que su racionalidad pudiese establecerse de manera independiente de la forma social de producción. Jevons creía que podía lograrlo sobre una base diferente a la de la productividad física de los medios de producción. Su teoría fue desarrollada por Bohm-Bawerk.

Bohm-Bawerk sostuvo que la ganancia no puede atribuirse a los medios de producción, ya que éstos son solo

mercancías que se utilizan en la producción y no hay ninguna razón para que su utilización produzca en sí misma un excedente. Además, los medios de producción sólo constituyen una parte del capital: la suma de dinero que atrae una ganancia comprende el dinero destinado a adquirir todas las condiciones necesarias para la producción: tierra, fuerza de trabajo, materias primas, existencias, maquinaria, etc., y la ganancia depende no sólo de la magnitud del capital, sino también de su tiempo de rotación. Para Bohm-Bawerk, el capital se utiliza para comprar trabajo y mercancías que han sido producidas por aplicaciones anteriores de trabajo. Según el modelo marginalista, el trabajo ya ha sido pagado por su contribución a la producción, mientras que las mercancías también han sido compradas a su valor. Por lo tanto, no hay razón para creer que el mero consumo de estas mercancías producirá un excedente, mientras que el consumo de otras mercancías no lo hace. Además, el capital no es una magnitud física, sino una suma de valor y su magnitud está determinada, entre otras cosas, por la tasa de ganancia. Por lo tanto, la magnitud del capital no puede especificarse independientemente de la formación de la tasa de ganancia. La conclusión general es que las teorías basadas en la productividad marginal de los medios de producción no pueden dar a la ganancia un fundamento natural.

Bohm-Bawerk trató de eludir este problema argumentando que el capital no era un factor de producción independiente, sino que podía reducirse a las contribuciones pasadas de los factores de producción, la tierra y el trabajo

originales. La ganancia no se producía sobre la base de la supuesta productividad física de los medios de producción, sino sobre la base del tiempo necesario para completar un proceso de producción. La forma esencial del capital no eran los medios de producción, sino el fondo de medios de subsistencia que se requería para sostener la fuerza del trabajo durante todo el proceso de producción. Era este fondo de salarios el que se adelantaba como capital. El tiempo durante el cual un determinado capital tendría que ser adelantado dependería de cuán “indirecto” fuese el método de producción.

Se adoptan métodos de producción indirectos porque son más productivos. Por ejemplo, se puede aumentar la productividad dedicando inicialmente tiempo a la fabricación de medios de producción más sofisticados en lugar de producir inmediatamente con trabajo directo. La existencia de un fondo de subsistencia, como forma natural de capital, hace posible que se adopten métodos de producción más indirectos y, por lo tanto, más productivos. El propietario del fondo de subsistencia lo pone a disposición de los trabajadores a cambio de una ganancia que corresponde a la productividad de los métodos de producción más indirectos. Los trabajadores, por su parte, ofrecen al propietario del fondo de subsistencia una ganancia porque su producción se incrementa con más métodos de producción indirectos.

El enfoque de Jevons-Bohm-Bawerk sobre la productividad del capital es sin duda superior al de Wieser, pero no evita el problema fundamental que tienen todos estos

enfoques. El problema es que la definición del “período de producción” implica de manera necesaria la acumulación de los insumos trabajo a lo largo del tiempo, y esta acumulación tiene que llevarse a cabo sobre la base de unos salarios y una tasa de ganancia determinados. Por lo tanto, los períodos de producción sólo pueden especificarse para determinados niveles de salarios y de tasa de ganancia, por lo que la productividad relativa de los diferentes métodos de producción depende no sólo de la relación física entre los insumos y los productos, sino también de la distribución entre los salarios y las ganancias. Así pues, esta teoría se basa en los mismos fundamentos que la teoría que atribuía la ganancia a la productividad física de los medios de producción. En consecuencia, la “eficiencia” de la producción capitalista no puede reducirse a la asignación eficiente de los recursos físicos en relación con los juicios individuales de utilidad, y la separación de la asignación y la distribución, de la racionalidad “formal” y “sustantiva” del capitalismo, no puede sostenerse.

Es cierto que algunos métodos de producción son más productivos que otros y, en determinadas condiciones, puede ser posible especificar las productividades relativas de los diferentes métodos de producción. Sin embargo, en general es necesario reducir los productos e insumos a un estándar común para medir la productividad, y este estándar sólo puede ser un estándar de valor. Esto significa que la “productividad” de los diferentes métodos de producción no puede especificarse en términos físicos sino sólo en términos de valor. Por supuesto, esto es correcto ya que

el objetivo de la producción capitalista es la maximización de la ganancia, no la productividad física. Así pues, el concepto de productividad física de los medios de producción o de los métodos de producción más indirectos es un concepto que no tiene sentido. Es imposible especificar la productividad de los diferentes métodos de producción en abstracción de las relaciones sociales capitalistas, ni determinar la tasa de ganancia en abstracción de la forma específica de distribución. Además, sólo en las relaciones sociales capitalistas se atribuye esta “productividad” al capital para que corresponda a una tasa de rendimiento del capital. Por lo tanto, no existe ninguna base para la justificación o la determinación de la ganancia en abstracción de las relaciones sociales de la producción capitalista, ni tampoco para identificar la maximización de la ganancia con la maximización de la utilidad. La ganancia no es más que una parte del producto social del que se apropia el capital a partir de la monopolización de la propiedad de los medios de producción y de subsistencia.

La teoría del capital es sólo un lado de la teoría de la ganancia. Supuestamente explica la fuente de la ganancia, pero no puede explicar por sí sola su magnitud. ¿Por qué no se invierte hasta que la tasa de ganancia cae a cero? Para explicar la magnitud de la ganancia tenemos que referirnos también a la oferta de capital. La respuesta marginalista es que el ahorro es la fuente de capital y que el ahorro se basa en la elección entre el consumo presente y futuro. Si la gente valora los bienes presentes más que los mismos bienes futuros, exigirá una tasa de rendimiento positiva como

incentivo para ahorrar. Por lo tanto, la oferta de capital está limitada por esta “preferencia en el tiempo”, que proporciona el motivo subjetivo del ahorro al que corresponde el interés como recompensa.

La mayoría de las explicaciones de esta preferencia en el tiempo se basan en explicaciones psicológicas gratuitas y a menudo inverosímiles. En general, no hay razón para esperar que la preferencia en el tiempo psicológica sea positiva en lugar de negativa; de hecho, en condiciones de incertidumbre esa *gratificación diferida* es un fenómeno psicológico mucho menos plausible y mucho menos racional que la sobrevaloración de las satisfacciones actuales. Si los individuos esperan estar en mejor situación en el futuro, los bienes presentes tendrán una utilidad marginal mayor que los bienes futuros, de modo que, lejos de aplazar el consumo, los individuos estarán dispuestos a pedir prestado a interés para financiar el consumo presente. En general, la relación entre las tasas de ahorro y los tipos de interés es notoriamente indeterminada e inestable.

La teoría de la preferencia en el tiempo es tan poco realista como la teoría de la oferta de capital, ya que es inadecuada como justificación de la ganancia. Los ahorros netos de la clase trabajadora pueden ser desviados, a través de instituciones financieras, para aumentar la oferta de capital, pero la fuente característica del nuevo capital no son los ahorros de los trabajadores, sino las ganancias realizadas. La teoría de la preferencia en el tiempo es bastante inapropiada para la consideración de la motivación del capitalista: la asignación de recursos entre el consumo

presente y futuro presupone una relación de escasez que no es característica de la relación del capitalista con los medios de consumo. La motivación del capitalista para reinvertir la ganancia no es la provisión de medios de consumo futuros, sino la producción continua de ganancia por sí misma, una orientación que es profundamente irracional, pero que le es impuesta al capitalista por la competencia, como condición de su reproducción como capitalista, ya que sólo transformando constantemente los métodos de producción, introduciendo nuevas tecnologías y nuevas prácticas de trabajo, el capitalista es capaz de mantener su capital intacto. Así pues, la motivación de los capitalistas no es un aspecto de su orientación subjetiva irracional, sino que le es impuesta por la reproducción del sistema capitalista.

Keynes rechazó la teoría marginalista de la ganancia, según la cual el tipo de interés estaba determinado por la relación entre el ahorro y la inversión, y propuso una teoría que relacionaba el ahorro y la inversión a través del nivel de ingresos. Si el ahorro depende de los ingresos, un alto nivel de inversión dará lugar a un aumento de los ingresos, lo que a su vez dará lugar a un alto nivel de ahorro neto para financiar las inversiones. Del mismo modo, un bajo nivel de inversión dará lugar a un estancamiento de los ingresos y, en consecuencia, a un estancamiento del ahorro. Así pues, los niveles de ahorro e inversión son teóricamente indeterminados. Lo que es aún más importante, si el ahorro está determinado principalmente por los niveles de ingresos, y no por el tipo de interés, la tasa de ganancia y

la tasa de inversión no estarán determinadas por las preferencias individuales, sino por el grado de desigualdad de la distribución de los ingresos. Una tasa elevada de ahorro e inversión no expresará entonces una preferencia general por los bienes futuros sobre los presentes, sino solo una distribución muy desigual. Esta conclusión, desarrollada por Kalecki, tiene consecuencias devastadoras para el intento marginalista de separar la consideración de la eficiencia distributiva del capitalismo de los juicios “políticos” de la equidad de que subyacen a la distribución, ya que significa que el juicio distributivo más fundamental, el relativo a la asignación de los recursos entre el consumo y la inversión, está determinado principalmente por el juicio distributivo.

Keynes era muy consciente de que su rechazo de la teoría marginalista del interés socavaba la justificación marginalista de la ganancia, por lo que volvió a la justificación clásica del capitalismo en términos de su eficiencia dinámica, aunque con menos confianza que sus predecesores clásicos. Esta justificación se basaba en la presunción de que el crecimiento de la riqueza de la nación depende de una elevada tasa de inversión productiva, y que la principal fuente de inversión productiva era la ganancia, de modo que cualquier redistribución del beneficio, en favor de los salarios, la renta o el gasto improductivo, disminuiría la inversión en detrimento del crecimiento de la riqueza de la nación. Esta justificación no puede sostenerse en el marco individualista de la economía marginalista porque la estrecha interconexión entre la inversión productiva y el

avance tecnológico hace que aquellos cuyas acciones determinan la eficiencia dinámica del capitalismo no sean necesariamente los que se benefician de él. Este fue precisamente el dilema que Adam Smith captó con agudeza: para Smith el crecimiento de la riqueza de la nación dependía de que los capitalistas mantuvieran un alto nivel de inversión productiva. Sin embargo, los beneficiarios de este crecimiento eran los trabajadores, los terratenientes y el Estado, mientras que los capitalistas se enfrentaban a la perspectiva de una caída de la tasa de ganancia, por lo que trataban de restringir la inversión. También para Keynes la disminución de la “eficiencia marginal del capital” y la “trampa de la liquidez” amenazaban con provocar una caída de las inversiones, un estancamiento e incluso una depresión crónica.

Tanto para Smith como para Keynes la justificación de la ganancia residía en su papel de fuente de inversión productiva, y sólo se justificaba en la medida en que se empleaba de hecho de manera productiva. La implicación, tentativamente extraída por Keynes, es que el gasto proveniente de las ganancias no puede dejarse al capricho del capitalista, que este debe ser sometido a una presión moral y fiscal para emplear su capital de manera productiva, y la regulación de la tasa de inversión no puede dejarse al mercado, sino que debe ser emprendida por el Estado en nombre de la sociedad en su conjunto.

La teoría de la ganancia es sin duda el eslabón interno más débil en el intento marginalista de demostrar la racionalidad del capitalismo, porque resulta imposible reducir

las relaciones sociales de la producción capitalista a algún fundamento natural o tecnológico. Esto no sólo significa que a las relaciones sociales capitalistas no se les puede atribuir ninguna racionalidad independiente, sino que, dentro de esas relaciones sociales, la tasa de ganancia no tiene ningún significado sustantivo, que corresponda ni a ninguna “contribución productiva” del capital ni a ninguna evaluación subjetiva de la utilidad, más que al de la apropiación de una porción del producto social sin equivalente.

La contradictoria forma social de la producción capitalista

En las dos secciones anteriores he criticado el intento marginalista de establecer la racionalidad del intercambio y de la producción capitalista. Ahora tenemos que unir la producción y el intercambio, para localizar la fuente de la irracionalidad fundamental del intercambio, que se encuentra en la forma social contradictoria de la reproducción capitalista.

La separación forzosa del productor directo de los medios de producción define los orígenes históricos del modo de producción capitalista. Sin embargo, esta separación no es suficiente para asegurar la reproducción de las relaciones sociales de la producción capitalista. Esta reproducción es problemática porque en el curso de su reproducción el modo de producción capitalista pone en suspenso sus propios fundamentos. El capitalista comienza con una suma de capital en forma de dinero, con la que compra la fuerza de trabajo y los medios de producción necesarios.

El trabajador comienza con nada más que su fuerza de trabajo, que vende al capitalista. Una vez realizado este intercambio, el trabajador ya no está desprovisto de propiedad, sino que tiene los medios para comprar los medios de subsistencia necesarios. El capitalista, por su parte, ha transformado su capital en una masa de mercancías y de fuerza de trabajo que, en sí mismas, no tienen ningún valor. La reproducción social del modo de producción capitalista depende ahora del uso particular que se haga de las mercancías en manos del trabajador y del capitalista: el trabajador debe utilizar el dinero que posee para reconstituirse, física y socialmente, como trabajador asalariado. El capitalista debe utilizar los medios de producción y la fuerza de trabajo que posee para reconstituirse como capitalista.

La reproducción de la fuerza de trabajo (o los “servicios productivos” del trabajo) depende de que el trabajador gaste el dinero recibido en salarios en las mercancías necesarias para asegurar su reproducción física como trabajador. Según los economistas, los salarios están determinados por la oferta y la demanda de la fuerza de trabajo. La demanda está determinada por la productividad del trabajo como factor de producción, la oferta por la preferencia subjetiva del trabajador por los ingresos frente al ocio. Sin embargo, los límites dentro de los cuales se determinan los salarios no se establecen por la interacción de la preferencia personal y la restricción técnica. Las necesidades de ingresos del trabajador no son cuestiones de gustos, sino que están limitadas socialmente. El trabajador tiene necesidad de un cierto nivel de ingresos para mantener un nivel de

subsistencia socialmente condicionado. Además, el trabajador no sólo tiene que reproducirse físicamente, sino que tiene que asegurarse de que posee las cualidades necesarias para cumplir su función particular en la producción, definida socialmente por las condiciones de trabajo. Las necesidades de ingresos y de ocio del trabajador no se definen de forma exógena, como en el modelo marginalista, sino que están limitadas por la necesidad socialmente impuesta al trabajador, y mediada por el mercado de trabajo, de reproducirse como un tipo particular de trabajador.

La reproducción física del trabajador no es condición suficiente para la reproducción social del trabajador como asalariado. Si los salarios se elevan de manera significativa por encima del nivel de subsistencia socialmente determinado, no habrá obligación de que el trabajador vuelva a trabajar durante el siguiente período. Por lo tanto, la forma de la relación salarial no sólo determina las necesidades del trabajador como consumidor, sino que también determina que la relación entre esas necesidades y los recursos del trabajador sea una relación de escasez, no la escasez natural descrita por los economistas, sino la escasez socialmente construida impuesta por la dinámica del capitalismo. Es esta relación de escasez la que obliga a la gran mayoría de los trabajadores a asumir una orientación “racional” al trabajo y al consumo, trabajando para maximizar sus ingresos y asignando cuidadosamente sus escasos recursos para asegurar que puedan satisfacer sus necesidades de subsistencia, en lugar de asumir la orientación “hedonista” de la burguesía, para la que el trabajo puede ser un

medio de autorrealización y el consumo una fuente de placer. El sistema de producción capitalista, lejos de representar el medio más racional para resolver el problema de la escasez, depende de la reproducción de la escasez, ya sea por la restricción de los salarios o la inflación de las necesidades.

La demanda de fuerza de trabajo no está más determinada por consideraciones técnicas como su oferta no lo está por la preferencia subjetiva. La fuerza de trabajo será comprada por el capitalista mientras la productividad marginal del trabajo sea superior al salario. Sin embargo, la productividad marginal del trabajo no es una magnitud técnica sino de valor, que mide la medida en que el capitalista puede obligar a los trabajadores, individual y colectivamente, a trabajar más allá del tiempo de trabajo necesario para producir el valor equivalente al salario. Así pues, la determinación de la demanda de fuerza de trabajo por la productividad marginal del trabajo expresa tan sólo el hecho de que la fuerza de trabajo sólo se empleará en la medida en que el trabajador esté dispuesto a someterse a la dominación del capital, a enajenar sus poderes creativos y a emplearlos no para realizar sus propios talentos, ni para enriquecerse, sino para producir bajo el imperativo capitalista de maximizar la intensidad y la duración del trabajo con el fin de enriquecer al capitalista.

La explotación y la dominación capitalistas no son el resultado contingente del abuso del poder capitalista, sino la forma social enajenada a la que el trabajador se ve obligado a someterse como condición necesaria para asegurar

su propia reproducción física y social. El mercado de trabajo, lejos de ser el medio por el que los individuos eligen libremente entre el ingreso y el ocio, sujeto a las limitaciones técnicas de la productividad del trabajo transmitidas por el mercado, es el medio por el que se reproduce la subordinación del trabajador al capital. Así pues, la reproducción de la fuerza de trabajo está en última instancia subordinada a la reproducción del capital.

La subordinación del trabajo al capital no es una cuestión de la voluntad subjetiva del capitalista, ni del abuso del capitalista de su poder económico. El capitalista no tiene más remedio que buscar de modo constante la intensificación del trabajo, la prolongación de la jornada laboral y la transformación de los métodos de producción para realizar de manera plena las posibilidades de reducir el tiempo de trabajo necesario. Bajo el capitalismo esta obligación no es impuesta ni por la tecnología, ni por la voluntad del capitalista, sino por la competencia.¹

La competencia capitalista no es el instrumento racional mediante el cual la producción social se subordina a las necesidades humanas, tal como la describen los marginalistas. La competencia es la forma en que el capital se

¹ El destino del socialismo en el siglo XX debería recordarnos la advertencia de Engels de que la propiedad estatal de los medios de producción no es una base suficiente para superar la enajenación del trabajo. Dicha enajenación persiste mientras la actividad humana de los trabajadores como productores esté subordinada a la necesidad impuesta a los trabajadores de reducir su tiempo de trabajo al mínimo, en lugar de estar subordinada a las necesidades y capacidades humanas de los propios trabajadores.

presenta como una barrera a su propia reproducción. La presión de la competencia es el resultado de una tendencia constante a la *sobreproducción* de mercancías, que amenaza a los productores menos exitosos con la liquidación. Sin embargo, esta tendencia a la sobreproducción no es una mera dislocación accidental del mercado, sino que es la expresión de la tendencia inherente al capitalismo a desarrollar las fuerzas productivas *sin tener en cuenta los límites del mercado*. Esta tendencia es profundamente irracional, pero esta irracionalidad tampoco es el resultado de ninguna irracionalidad subjetiva por parte de los capitalistas, sino de la irracionalidad objetiva del capitalismo, determinada principalmente por el *desarrollo desigual de las fuerzas productivas* mientras los capitalistas luchan por una ventaja competitiva mediante el desarrollo de nuevos métodos de producción.

En primera instancia, el desarrollo de nuevos métodos de producción es el medio por el cual un capitalista individual puede realizar una ganancia extra, produciendo a un costo menor que sus competidores. Esta oportunidad define el incentivo subjetivo para desarrollar las fuerzas productivas, y para explotar la oportunidad al máximo mediante la expansión de la producción sin tener en cuenta los límites del mercado. Pero cuando el capitalista innovador lanza al mercado una mayor masa de mercancías, el resultado inmediato es una intensificación de la presión competitiva.

Ante la presión competitiva, el capitalista menos avanzado sólo puede responder intensificando el trabajo y

extendiendo la jornada laboral, a menos que o hasta que pueda acumular suficiente capital para introducir a su vez los métodos de producción más avanzados. Sin embargo, el capitalista más avanzado tiene un incentivo igualmente fuerte para intensificar el trabajo y extender la jornada laboral, para capitalizar sus ventajas inmediatas. Además, a medida que se generalizan los nuevos métodos de producción y que los productores más atrasados aumentan su producción para hacer frente al desafío de la competencia, la presión de ésta aumenta, de modo que incluso los productores más avanzados pueden verse obligados a alargar la jornada laboral y a intensificar el trabajo ante la creciente sobreproducción de mercancías. La degradación y explotación del trabajo no es el resultado del abuso de poder de los capitalistas cínicos, sino que es inherente a la dinámica objetiva del modo de producción capitalista. Es la “racionalidad” capitalista la que determina que el desarrollo de las fuerzas productivas, lejos de ser el medio de aprovechar los poderes creativos del trabajo, obligue a los capitalistas a aplastar esos poderes creativos, que lejos de ser el medio de realizar las aptitudes humanas, obligue a los capitalistas a destruir esas aptitudes, que lejos de reducir la carga del trabajo, obligue a los capitalistas a intensificar de manera progresiva el trabajo. No es de extrañar que las tendencias contradictorias del desarrollo capitalista den lugar necesariamente a una lucha de clases en la que los trabajadores, individual y colectivamente, se resistan a la imposición de la “racionalidad irracional” de la producción capitalista (Clarke, 1988, 1990).

El ritmo de desarrollo de las fuerzas productivas en una rama de producción particular no está determinado por el deseo de satisfacer las necesidades humanas o por la aparición de nuevas necesidades humanas, sino por factores como el ritmo del avance tecnológico, el período de gestación de las nuevas inversiones y el tamaño y la antigüedad de las existencias de capital fijo, que sirven para fomentar y mantener la sobreacumulación de capital. Sin embargo, aunque la capacidad productiva se amplíe sin tener en cuenta los límites del mercado, el producto ampliado tiene que venderse si se quiere realizar el capital ampliado y lograr la reproducción del capital. Esto determina la tendencia del capitalismo a desarrollar el mercado a escala mundial. Así pues, la expansión del mercado y la creación de nuevas necesidades no es la causa del dinamismo del modo de producción capitalista, sino la consecuencia de los intentos del capital por superar las barreras a su reproducción que presenta la tendencia a la sobreacumulación y al desarrollo desigual del capital. Sin embargo, el crecimiento del mercado, lejos de liquidar la tendencia a la sobreacumulación de capital y a la sobreproducción de mercancías, sólo sirve para dar a esa tendencia un estímulo renovado, sosteniendo la oportunidad de una ganancia extra.

Tarde o temprano la sobreacumulación de capital aparecerá en forma de una creciente sobreproducción de mercancías lo que provocará una caída de los precios, y los capitalistas retrógrados por fin ya no podrán sostener sus pérdidas. Sin embargo, la producción no se volverá a poner

dentro de los límites del mercado mediante la transferencia fluida de capital y fuerza de trabajo a nuevas ramas de producción, ya que el capital empleado está atado a sus existencias y medios de producción que se han devaluado por la caída de los precios, mientras que los trabajadores pueden no tener las aptitudes necesarias para ocupaciones alternativas y pueden estar geográficamente alejados de nuevas oportunidades de empleo. Por lo tanto, la producción sólo se restablece dentro de los límites del mercado por la devaluación del capital, la destrucción de la capacidad productiva y el despido de la fuerza de trabajo. Este ajuste puede tener lugar de manera fragmentaria y gradual, o puede ocurrir de manera más dramática ante una crisis generalizada.

La tendencia a que la acumulación capitalista adopte la forma de sobreacumulación y crisis es característica de todas las ramas de la producción en todo momento, pero se desarrolla de manera desigual, por lo que su forma característica de aparición es el desarrollo desigual de las distintas ramas de la producción, lo que da lugar a crecientes desproporciones entre las distintas ramas de la producción, que sólo pueden rectificarse mediante el mecanismo de reestructuración a través de la crisis. La acumulación de capital puede sostenerse frente a tales desproporciones mediante la expansión del crédito, que estimula el crecimiento del mercado, reacomoda las desproporciones, suaviza la liquidación de los capitales menos rentables y absorbe las quiebras, pero al mismo tiempo corre el riesgo de estimular una mayor sobreacumulación de capital, acompañada de

inflación y especulación, con el riesgo de una crisis general de sobreacumulación. Esa crisis general no se limita a unos pocos capitalistas en unas pocas ramas de la producción, sino que repercute en todo el sistema, ya que las quiebras precipitan una cadena de incumplimientos y los recortes de la producción provocan una contracción del mercado en una espiral de declive acumulativo. La crisis general no es una erupción patológica en el curso normalmente plácido del desarrollo capitalista, resultado de la ignorancia subjetiva o de los juicios erróneos de los capitalistas o los políticos, sino que es sólo la expresión más dramática del carácter de permanente crisis de la acumulación.

Se ha dicho lo suficiente como para dejar claro que tan pronto como tenemos en cuenta la forma social de la producción capitalista nos encontramos con que sólo sobre la base de las leyes de la producción capitalista podemos entender las leyes del intercambio capitalista. La tendencia de los capitalistas a expandir las fuerzas productivas sin tener en cuenta los límites del mercado no es resultado de su irracionalidad subjetiva, sino de la irracionalidad objetiva de un sistema de producción orientado no a la producción para la necesidad social, sino a la producción para la ganancia, y en el que la fuente principal la ganancia extra no es la explotación de las oportunidades del mercado, sino el desarrollo de nuevos métodos de producción, el cultivo de nuevas necesidades, la intensificación del trabajo y la prolongación de la jornada laboral.

La 'irracionalidad sustantiva' del capitalismo no es el resultado contingente de la ignorancia, la incertidumbre y

el abuso de poder, sino el resultado necesario de las contradicciones inherentes a la forma social de la producción capitalista, el contenido sustantivo que subvierte la 'racionalidad formal' del intercambio.

Bibliografía

- Clarke, S. (1988). *Keynesianism, Monetarism and the State*. Edward Elgar.
- Clarke, S. (1990). The Marxist Theory of Overaccumulation and Crisis. *Science & Society*, 54(4), 442–467.
- Engels, F. (1981). Esbozo de crítica de la economía política. En K. Marx & F. Engels (Eds.), *Engels. Escritos de juventud. Obras fundamentales de Marx y Engels* (pp. 160–184). Fondo de Cultura Económica.
- Jevons, W. S. (1998). *La teoría de la economía política*. Ediciones Pirámide.
- Marx, K. (1987). Trabajo asalariado y capital. En K. Marx & F. Engels (Eds.), *Escritos económicos menores. Obras fundamentales de Marx y Engels* (pp. 8–31). Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (2011). *Cuadernos de París (Notas de lectura de 1844)*. Itaca.
- Wieser, F. (1927). *Social Economics*. Allen and Unwin.