
INSTITUCIONALISMO Y TEORÍA ECONÓMICA: DEL “NEOCLASICISMO” A LA TEORÍA CLÁSICA

Enrico Sergio Levrero*

1 Una de las críticas al institucionalismo y la razón para que fuera empujado a los márgenes de la teoría económica es que no propuso un sistema teórico viable para determinar el valor y la distribución que triunfara sobre el paradigma neoclásico. Esta debilidad fue evidente, por ejemplo, en el cambio progresivo de la economía laboral desde institucionalistas estadounidenses como Ely, Commons y Hoxie al “neoclasicismo” de Stigler, Becker y Mincer. También fue evidente en la derrota de la escuela histórica alemana en el *Methodenstreit* por Menger y los economistas austriacos.

Si la falta de una estructura analítica y de una teoría del valor alternativa a la neoclásica debilitó a la escuela histórica alemana y al viejo institucionalismo¹, esa estructura analítica *hoy* podría ser proporcionada por la teoría clásica, cuyo origen se remonta a la escuela histórica escocesa de Hume, Hutchinson y Ferguson, y cuyos

* Profesor asociado, Facultad de Economía, Universidad de Roma III [enricosergio.levrero@uniroma3.it]. Este ensayo es una reelaboración de la conferencia pronunciada en la First Summer School of the European Association of Evolutionary Political Economy. Traducción de Alberto Supelano. Fecha de recepción: 4 de junio de 2013, fecha de modificación: 2 de mayo de 2014, fecha de aceptación: 29 de octubre de 2014. Sugerencia de citación: Levrero, E. S. “Institucionalismo y teoría económica: del ‘neoclasicismo’ a la teoría clásica”, *Revista de Economía Institucional* 16, 31, 2014, pp. 81-99.

¹ Aquí no nos referimos al nuevo institucionalismo de Williamson, Posner y Olson, que –siguiendo a Hayek y a Menger (1871 y 1892)– interpreta la evolución institucional como resultado de comunicaciones e interacciones de agentes racionales individuales en forma no planeada. Sobre las limitaciones de esta visión, ver Hodgson (1988), quien subraya que en “el estado de naturaleza” también debían existir reglas y normas sociales para que hubiera interacciones entre agentes, y que muchas instituciones son el resultado de conflictos entre grupos sociales, porque protegen los intereses de la clase dirigente. Sobre este aspecto, ver North (1990), quien señala que se pueden crear y mantener instituciones “ineficientes” si favorecen a algún grupo social.

problemas en la determinación de los precios relativos y la tasa de ganancia fueron resueltos por *Producción de mercancías por medio de mercancías* de Sraffa. El método de los clásicos –caracterizado por la combinación del razonamiento deductivo e inductivo– es semejante al de Marx: a la teoría del valor se le atribuye una tarea más estrecha que en la teoría neoclásica, mientras que en los datos que determinan los precios –métodos de producción, tasa de salarios y producto social– influye un conjunto de circunstancias económicas, históricas y sociales que se analizan en otra etapa del análisis.

Este artículo busca explicar por qué el institucionalismo no se convirtió en el punto de referencia en teoría económica, y mostrar que la teoría clásica puede incorporar muchas de sus contribuciones, a diferencia de la teoría neoclásica. Presenta un ejemplo de esta capacidad y del papel esencial de los factores sociales e institucionales en la teoría de Smith y Ricardo con respecto al mercado de trabajo.

LA DERROTA DEL VIEJO INSTITUCIONALISMO

2. Dos casos de la historia del institucionalismo pueden ayudar a aclarar por qué fue empujado a los márgenes de la teoría económica. Uno se refiere a la economía laboral; el otro a los debates sobre el método entre economistas neoclásicos como Menger, Fisher y Knight, por una parte, y la escuela histórica alemana y el institucionalismo estadounidense, por la otra.

Considerando el primer caso, Spencer observa con razón que los institucionalistas no “propusieron un sistema *teórico* viable” y que los neoclásicos “triunfaron en el debate porque sí lo proporcionaron” (2009, 109). Pudieron entonces “ignorar a los economistas laborales institucionalistas porque solo hacían una crítica negativa y no ofrecían una teoría alternativa”. Y de institucionalistas estadounidenses como Ely, Commons y Hoxie –que fundaron la economía laboral (McNulty, 1980; Boyer y Smith, 2001)– se pasó así a la segunda generación de economistas laborales (Dunlop, Kerr, Lester, Reynolds), que empezaron a utilizar herramientas de la teoría neoclásica (aunque aún subrayando el papel esencial de los factores sociales e históricos en el mercado de trabajo), para dar el paso definitivo al neoclasicismo, con las obras de Stigler, Becker y Mincer.

Las consecuencias de este cambio son claras. Por ejemplo, al subsumir totalmente el análisis del trabajo en el aparato técnico de la economía neoclásica, la teoría del capital humano de Becker (1964) y Mincer (1974) despojó al concepto de trabajo de su contenido social, histórico e institucional. Eso mismo se puede decir de la

apertura de la caja negra de la información imperfecta y asimétrica en el mercado laboral desde la década de 1970 (Alchian y Demsetz, 1972; Williamson, 1975; Akerlof y Yellen, 1986). En la literatura que subraya esas asimetrías, las fuerzas de la oferta y la demanda siempre están presentes, aunque congeladas por hipótesis *ad hoc*, mientras que se olvida la importancia de las necesidades humanas y de los aspectos sociales y culturales del sitio de trabajo. Además, ignora las dificultades relacionadas con una medida unívoca del esfuerzo y con la determinación de una relación definida entre este último y la tasa de salarios, y la motivación del trabajo se reduce a la evasión y el oportunismo. Igual que en la doctrina mercantilista (ver, p. ej., Mun, 1664), se considera que el trabajador es perezoso y que solo se debe elegir entre usar el garrote o la zanahoria para incentivarlo a trabajar.

3. Pero, de nuevo, ¿qué explica el paso a la teoría neoclásica? Si consideramos la experiencia estadounidense, ¿qué favoreció el predominio marginalista después de un periodo de fuerte presencia institucionalista en las universidades y en el debate científico, pese al sentimiento general de que en el corto plazo desaparecería cualquier teoría del valor basada en el cálculo hedonista (Parry, 1921a, 128)?

La respuesta no se encuentra en el creciente formalismo de la economía (Blaug, 2003), pues neoclásicos como Marshall y Menger eran conscientes de sus peligros², y este fue en gran medida consecuencia de la evolución de la teoría marginalista después de la división que siguió a la publicación de *Valor y capital* de Hicks³. Tampoco se encuentra en el predominio, en el momento de dar ese paso (o, mejor, de su epílogo final), de la posición metodológica de Milton Friedman (1953), para quien el realismo de los supuestos no es importante en el desarrollo

² Como se sabe, Böhm-Bawerk, Marshall, Menger y von Wieser no consideraban las matemáticas como herramienta de investigación sino como representación del discurso económico. Fisher, Walras y Wicksell, y más tarde Debreu y Koopmans adoptaron una posición diferente.

³ Aquí no me refiero al razonamiento deductivo en sí mismo, el cual es necesario en toda teoría, ni al uso de las matemáticas cuando es apropiado, sino al proceso de axiomatización y formalización que ha vaciado progresivamente los conceptos económicos de su contenido empírico, desviando la atención a la consistencia lógica, argumentando que en economía, a diferencia de lo que ocurre en las ciencias naturales, no hay una base empírica o experimental suficiente para extraer principios científicos (ver Debreu, 1986 y 1991). Esto ha llevado a abandonar la idea de Keynes de que en economía necesitamos un sistema de pensamiento y no una estructura axiomática, y de que “buena parte de la teorización económica se ve perjudicada porque trata de aplicar métodos matemáticos muy precisos a un material que es en sí mismo demasiado vago para soportar ese tratamiento” (Keynes, 1973, XIV, 379). Sobre el formalismo en economía, ver también Backhouse (1998).

de la teoría económica. Igual que en el caso de la economía laboral, parece encontrarse en la falta de una teoría del valor alternativa a la neoclásica.

Este punto se puede entender revisando la experiencia de la escuela histórica alemana y del *Methodenstreit* en el que triunfaron Menger (1883-1884) y los economistas austriacos. Cuando se revisa ese debate queda claro dónde estaba la debilidad del institucionalismo: el énfasis correcto de Roscher y Hildebrand en la existencia de leyes económicas históricas relativas —así como el énfasis correcto de Schmoller y la joven escuela histórica alemana en la necesidad de investigaciones empíricas para clasificar los fenómenos económicos y derivar leyes económicas— fue criticado fácilmente por Menger (y después de él por Böhm-Bawerk, 1890; Robbins, 1984; y Schumpeter, 1982) apelando a la necesidad del razonamiento analítico y la abstracción⁴ para dar a la economía un marco teórico que ayudara a analizar las tendencias de los sistemas económicos.

De hecho, la crítica de Menger a la escuela histórica alemana no estaba exenta de ambigüedades y contradicciones, y en gran medida no se puede concordar con ella. Menger sostenía que solo se debía pasar de unidades y elementos únicos a leyes más complejas, y que los axiomas económicos surgen de hechos de la experiencia que no son verificables empíricamente. Al mismo tiempo, propuso una visión dinámica y evolutiva del funcionamiento de los sistemas económicos que dio origen a la noción austriaca de competencia (Kirzner, 1973); una noción que no es fácil reconciliar con el concepto neoclásico de equilibrio basado en las fuerzas de la demanda y la oferta, con su énfasis en el tiempo lógico, en cambios “falsos” y reversibles, en intercambios que solo ocurren a los valores de equilibrio, etc.

Sin embargo, el punto es que ningún enfoque de la economía puede evitar la necesidad, subrayada por Menger, de *una teoría coherente del valor* para analizar la dinámica de las economías capitalistas. Lo que no entendió la escuela histórica alemana es que sin esa teoría no es posible explicar el funcionamiento de un sistema de mercados y su evolución. El ataque de Schmoller a Menger no se debería haber concentrado en la necesidad de investigaciones históricas y análisis inductivos, sino en el tipo de teoría que propuso Menger, de acuerdo con la cual serían suficientes algunas premisas evidentes (Barkai, 1996)

⁴ El punto en cuestión debería haber sido la necesidad de una teoría del valor, pues la *vieja* escuela histórica alemana no negó la necesidad de la abstracción, como aparece implícita, por ejemplo, en la teoría de las etapas de desarrollo propuesta por List o Hildebrand. Pero la falta de una teoría del precio alternativa la debilitó. Ver más adelante.

para explicar la acción económica como asignación de recursos escasos entre usos alternativos para maximizar la utilidad.

4. En forma quizá más avanzada y clara, se perciben “antinomias” y dificultades similares en los debates sobre el institucionalismo estadounidense.

Es indudable que la búsqueda de un programa de “economía evolutiva” (Boulding, 1957; Rutheford, 1998) de Veblen (1899) produjo ideas interesantes sobre aspectos de la evolución de las economías de mercado, debido a su énfasis en la dependencia de la trayectoria, en el papel de los hábitos (Veblen, 1909 y 1914) y en el consuno conspicuo⁵. No menos importantes fueron los aportes de Commons (1923 y 1934) sobre los derechos de propiedad y el proceso y los actores de la negociación de salarios, así como los estudios empíricos de Burns y Mitchell sobre los ciclos económicos, y de J. M. Clark (1917) sobre el principio del acelerador. Estos aportes no solo mejoraron nuestra comprensión del funcionamiento de las economías de mercado⁶; también llevaron a criticar la teoría neoclásica porque subestimaba el papel del cambio técnico y de las instituciones sociales, y de sus interacciones, en la explicación de los fenómenos económicos (Gruchy, 1940, 838), y por la falta de una explicación de la génesis del *homo oeconomicus* y sus preferencias. A veces la crítica se centró en la economía como ciencia de la elección o en el principio de la escasez⁷.

Pero esas premisas alentadoras no llevaron a una teoría alternativa a la marginalista. Por un lado, a partir de esta última se hicieron análisis de la competencia monopolística, del cambio técnico y de las normas sociales que parecían acercarla a la realidad, como pedían muchos institucionalistas. Por otro lado, el énfasis de los economistas institucionalistas en la influencia de los instintos en la acción humana y en el conductismo resultó ser menos fructífero para sustituir la psicología hedonista en que se fundamenta la teoría neoclásica, y tampoco propusieron una teoría coherente del cambio técnico y de sus efectos económicos y sociales.

⁵ La idea de Schumpeter (1930) de que el institucionalismo era mera descripción sin teoría parece exagerada, porque Veblen hizo generalizaciones basadas en hechos reales (ver la nota 3 anterior). La idea de Koopmans (1947) de que el declive del institucionalismo se debió a la falta de una teoría del comportamiento individual también parece fuera de lugar, porque sí intentó explicar ese comportamiento, aunque con principios diferentes a los de la psicología hedonista (Harris, 1932).

⁶ Para una visión de conjunto de todo ello, ver Hodgson (2004).

⁷ Ver, p. ej., Ayres (1951, 50). Desde un punto de vista metodológico, Parry (1921b) recordó el método de aproximaciones sucesivas de Ricardo.

Una de las razones de esta falla quizá se remonte a las ambigüedades y la falta de un núcleo teórico compartido que caracterizaron al institucionalismo, especialmente con respecto a la teoría del valor. Veblen valoró la teoría de los grupos no competidores de Cairnes y la idea de la demanda recíproca de J. S. Mill como bases para criticar la “teoría del costo de producción” y atribuir la fijación de precios de mercado al proceso de negociación (Veblen, 1900, 245); una solución intrínsecamente indeterminada y falta de generalidad. Por su parte, J. M. Clark (1921) recordó la necesidad de estudiar las condiciones que se han de satisfacer para mantener el “poder productivo” de la sociedad (incluido el de los seres humanos), y observó que el concepto de productividad marginal decreciente del trabajo era inaplicable a las plantas “que funcionan por debajo de su capacidad”; mientras que Ely (1916) consideró que la noción de productividad marginal ayudaba a explicar la distribución del ingreso entre factores de producción, y Copeland sostuvo que “gran parte de la estructura de la teoría neoclásica se sostiene, pero se deben delimitar cuidadosamente sus aplicaciones” (1931, 78). Hamilton (1919) aceptó la teoría del valor de Böhm-Bawerk y Clark dijo que se debía completar con un análisis institucional de los determinantes del dinero, el trabajo y las técnicas de producción.

La crítica común del institucionalismo a la teoría marginalista del valor ciertamente se centró en su “carácter estático”. Como señaló Boulding (1957, 9), la crítica no fue “realmente a los conceptos de equilibrio como herramienta de análisis: [fue] una crítica a la dinámica implícita de la teoría ortodoxa del precio”. La crítica se dirigió contra la idea de que el conocimiento técnico y los gustos de los consumidores determinaban los precios en lugar de verse influidos por ellos y por el proceso económico (ver, p. ej., Clark, 1918).

Pero en ausencia de una estructura analítica alternativa, esta crítica no podía menos que suscitar una fácil respuesta de los neoclásicos⁸. Así, Knight (1921) argumentó que el sistema de precios debía ser el punto de partida del análisis de la economía de mercado, y que la determinación del precio exige necesariamente algunos datos⁹. Es al explicar esos datos –continuó– cuando se pueden y deben considerar la historia, las instituciones y los aspectos culturales. Refiriéndose a la

⁸ De 1920 a 1950 hubo muchos debates entre neoclásicos e institucionalistas en las principales revistas estadounidenses, en los que participaron autores como Ayres, J. M. Clark, Ely, Fisher, Knight, Lester, Machlup, Parry, Young y Stigler.

⁹ Como dijo en *La ética y la interpretación económica*: “Una ciencia debe tener un tema de estudio ‘estático’; debe hablar de cosas que ‘estén dadas’; de otro modo sus afirmaciones no seguirán siendo verdaderas después de hacerlas y no habrá base para hacerlas” (Knight, 1922, 456).

teoría marginalista, observó que añadir aspectos como la rivalidad, el conformismo, la búsqueda de éxito y distinción para explicar la acción humana en general es algo que está fuera del campo de la economía (Knight, 1952, 51)¹⁰. Y que determinar los gustos para luego tomarlos como un dato para establecer los precios es algo ajeno a la economía. El significado de “economizar” —señaló Knight— es usar unos recursos dados para satisfacer unos fines dados, y los seres humanos actúan de manera más o menos inteligente para resolver este problema.

Puesto que no se puede hacer un análisis de los determinantes, la difusión y los efectos del cambio técnico sin una teoría coherente del valor —es decir, sin establecer los precios normales y la tasa de ganancia¹¹—, el ataque institucionalista a la teoría marginalista sería derrotado inevitablemente (ver Mongiovi, 1988). Y el énfasis del institucionalismo en los cambios estructurales y acumulativos, en las interacciones en el proceso de crecimiento y en el papel de los factores sociales e históricos en este proceso sería marginado de la teoría económica, al menos hasta hace pocos años.

3. MÉTODO Y ESTRUCTURA ANALÍTICA DE LA TEORÍA CLÁSICA

5. Sin embargo, los economistas clásicos y Marx expusieron una visión de la dinámica de las economías de mercado que tenía similitudes con la de Veblen y otros institucionalistas, junto con una teoría del valor alternativa a la neoclásica. Los problemas para establecer los precios relativos y la tasa de ganancia que Smith, Ricardo y Marx encontraron y no resolvieron satisfactoriamente (ver Roncaglia, 2006) quizá impidieron que esta teoría se convirtiera en punto de referencia para el viejo institucionalismo¹². Pero esos problemas fueron resueltos por

¹⁰ Recordando a Robbins, Knight (1922, 476) dijo: “si se quiere estudiar el contenido concreto de las motivaciones y del comportamiento se debe pasar de la teoría económica a la biología, la psicología social y especialmente a la historia de cultura”.

¹¹ A este respecto basta señalar que el análisis del progreso técnico en los volúmenes I y III del *Capital*, donde la determinación de los precios normales y de la tasa *normal* de ganancia es, en promedio, resultado del predominio de los factores *persistentes* que forman el valor de las mercancías bajo presión de la competencia, es central para investigar las tendencias básicas de la economía capitalista. Esta persistencia es relativa (con respecto a la velocidad con que los precios de mercado tienden a los precios naturales), y no impidió que Marx o Smith sintetizaran la relación entre división del trabajo y extensión del mercado. Lo que Young (1928) y Kaldor (1985) subrayaron sobre los rendimientos crecientes a escala y la velocidad del progreso técnico afecta entonces el concepto neoclásico de equilibrio pero no la determinación clásica de una posición normal de la economía. Ver §7, más adelante, y Garegnani (2002).

¹² Es interesante que Veblen y otros institucionalistas criticaran algunos aspectos de la visión marxista de la evolución del sistema económico, pero consideraran válidos muchos puntos de su análisis de la sociedad capitalista.

Piero Sraffa, cuya obra sienta sólidos fundamentos analíticos en los que se podrían basar muchas contribuciones del institucionalismo, debido a que en el contexto de la teoría clásica se pueden reconocer plenamente el peso y la importancia de fenómenos como la histéresis y la irreversibilidad del consumo y de la producción, o de los factores sociales e históricos en la acumulación y la distribución del capital.

6. Para entender la estructura analítica de la teoría clásica y su apertura a la relevancia de los factores históricos y sociales en la economía del tipo descrito por el institucionalismo podemos compararla con el enfoque marginalista. Sin perder generalidad, en el caso en cuestión, podemos considerar una economía donde la tierra es abundante y solo se producen dos mercancías G y T , cada una con un solo método de producción (no hay elección de técnicas), usando la mercancía G el trabajo l . Los métodos de producción de las dos mercancías son:

$$l_g \oplus a_{gg} \rightarrow 1G$$

$$l_t \oplus a_{gt} \rightarrow 1T$$

donde l_i y a_{gi} , ($i = g, t$) son la cantidad de trabajo y de la mercancía g usada para producir una unidad de la mercancía i ; y las ecuaciones de precios correspondientes en libre competencia (eligiendo G como numerario y suponiendo que los salarios se pagan *post factum*) son:

$$p_t = a_{gt}(1+r) + l_t w \quad (1)$$

$$1 = a_{gg}(1+r) + l_g w \quad (2)$$

Ahora tenemos un sistema de dos ecuaciones con tres incógnitas (p_t , w y r), de modo que el sistema es indeterminado. Se puede decir que la diferencia entre la teoría clásica y la neoclásica radica en cómo se “cierra” el sistema. Esto a su vez tiene importantes implicaciones sobre el papel que asignan a los factores institucionales y sociales.

Como se sabe, en la teoría neoclásica las fuerzas que determinan los equilibrios (únicos o múltiples) son la oferta y la demanda basadas en el *principio* de sustitución entre factores o bienes. Los principios gemelos de utilidad marginal decreciente y producto marginal decreciente de los factores de producción aseguran (o deberían asegurar) que un aumento de la tasa de salarios llevará a (a) adoptar técnicas con mayor relación capital-producto y (b) aumentar el consumo de bienes producidos con técnicas más intensivas en capital, cuyos precios relativos disminuyen cuando la tasa de salarios aumenta. Esos principios aseguran entonces (o deberían asegurar) la existencia de curvas

de demanda decrecientes de factores de producción y, por tanto, dada la dotación de factores, la tendencia a igualar la demanda y la oferta de bienes y factores por presión de la competencia.

En nuestro caso simple (donde no hay elección de técnicas), dados (a) los métodos de producción, (b) las dotaciones y (c) las preferencias de los consumidores, el equilibrio queda determinado por la adición de las siguientes ecuaciones a las de los precios (por simplicidad no añadimos las dos condiciones de equilibrio total de los mercados de productos y las funciones de demanda de los dos bienes. Simplemente las sustituimos por una ecuación que ajusta la proporción en que se demandan las dos mercancías de acuerdo con su precio relativo):

$$D_t/D_g = f(p_t/p_g, w, r), \text{ con } d(D_t/D_g)/d(p_t/p_g) < 0 \quad (3)$$

$$L = l_g D_g + l_t D_t \quad (4)$$

$$K = a_{gg} D_g + a_{gt} D_t \quad (5)$$

donde L y K son las dotaciones de trabajo y de capital de la economía, y D_t y D_g las cantidades de las mercancías G y T demandadas y producidas en el sistema. Tenemos entonces cinco ecuaciones y cinco incógnitas ($p_t/p_g, w, r, D_g, D_t$), y el sistema es así determinado.

Mirando ahora el enfoque clásico revivido por Sraffa, no encontramos ningún *principio* de sustitución entre factores y bienes y, por tanto, ningún principio de escasez que determine la división del producto (neto de rentas) entre salarios y ganancias. Smith y Ricardo admitieron un desempleo permanente de trabajadores (ver el cap. XXXI, “De la maquinaria”, de los *Principios* de Ricardo), y pensaron que la oferta de trabajo se adaptaba a la demanda de trabajo. En los economistas clásicos, el sistema de precios se cierra entonces (como después en Sraffa) de manera diferente a la de la teoría neoclásica. Al observar que la tasa de salarios está determinada por un conjunto de factores sociales e históricos, Smith y Ricardo la consideraron dada cuando establecieron los precios relativos y la tasa de ganancia. Tenemos entonces dos ecuaciones con dos incógnitas: la tasa de ganancia y el precio de la mercancía T en términos de la mercancía G .

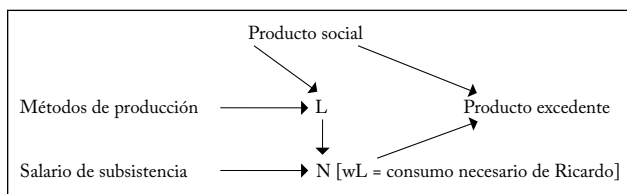
Aquí cabe una aclaración. Desde la *Tableau Économique* (1758) de Quesnay la teoría clásica se centró en las condiciones que se deben satisfacer para reproducir el sistema económico. La teoría se fundó así en la idea de producto excedente, lo que queda del producto social después de restaurar los medios de producción que se consumen en el proceso de trabajo y los salarios de subsistencia que se pagan a los trabajadores. El producto excedente es aquel del que puede disponer la sociedad sin desmejorar las condiciones de reproducción de la

economía: si se consume “productivamente”, es decir, si se utiliza para acumular capital, la economía se reproduce a escala ampliada.

La teoría clásica toma entonces dados, en términos físicos, dos agregados de mercancías cuando determina la tasa de ganancia: los salarios y el producto social. Dados los métodos de producción y el producto social, se conoce el nivel de empleo. Y dada la tasa de salarios, se establece lo que Ricardo llamó consumo “necesario” (para reproducir la economía). El resultado de la resta entre el producto social (neto de los medios de producción consumidos en el proceso de trabajo) y el consumo necesario es el producto excedente (un residuo): los ingresos que se apropian las otras clases de la sociedad¹³. En la gráfica 1 se representa lo que Garegnani (1984) llamó el *núcleo* de la teoría clásica (para algo similar, ver Marx, 1961-1963, II, 219)¹⁴.

Gráfica 1

Representación del núcleo del enfoque del excedente



Además de establecer los ingresos diferentes de salarios, en el núcleo de la teoría se estudian los efectos de los cambios en la tasa de salarios o de las técnicas de producción sobre los precios relativos y la tasa de ganancia. Estas relaciones son definidas y unívocas, y se pueden escribir en forma matemática, como hizo Sraffa con su sistema de precios. Las interdependencias entre tasa de salarios, producto social y métodos de producción, así como entre tasa de ganancia y producto social, se estudian en otra etapa del análisis, fuera del núcleo de la teoría, reconociendo la influencia de factores históricos e institucionales en esas variables.

¹³ Por supuesto, en la teoría clásica aquí surge un problema de valor, que Smith intentó resolver mediante una norma de valor en términos del trabajo comandado por las mercancías y Ricardo, mediante el trabajo incorporado en ellas. Sobre este punto y la solución de Sraffa del problema del valor en la teoría clásica, ver Garegnani (1984).

¹⁴ “En los fisiócratas no hay esa confusión [...] sus ideas sobre la producción de plusvalía forman parte de una teoría independiente de estas distinciones, aquella que destacan como la esencia de su teoría. No explican la formación de la plusvalía con base en el capital como tal, sino que la atribuyen a una esfera particular de la producción de capital: la agricultura”. Es interesante que, en la traducción italiana, se utilice la expresión “el núcleo de su teoría”.

7. Ahora tenemos todos los elementos para entender la estructura y el método de análisis de ambas teorías. Considerando sus datos, que se presentan a continuación,

Datos de la teoría marginalista	Datos de la teoría clásica
Preferencias	Producto social
Dotación de factores	Salarios
Métodos de producción	Métodos de producción

la teoría marginalista los concibe como datos *últimos*, cuya determinación es ajena al campo de la economía como argumentó Knight (ver § 5). Por medio de esos datos, la teoría establece simultáneamente los precios y el producto mediante *largas* cadenas de razonamiento *deductivo* basadas en algunos principios generales, como el de sustitución de factores y bienes resultante de la elección de técnicas que minimizan los costos y del traslado del consumo entre bienes cuando cambian los precios, para maximizar la utilidad. En este contexto, los factores sociales e históricos se pueden introducir *en* la teoría económica solo como fricciones a la acción de la oferta y la demanda, pero ocasionando una mala asignación de los recursos.

En la teoría clásica lo que se considera dado cuando se establece la tasa de ganancia se concibe en cambio como datos *intermedios*, cuya determinación ocupa un lugar central (quizá el más relevante)¹⁵ en el análisis económico. Esto es consecuencia directa de la tarea más estrecha que la teoría clásica atribuye a la teoría del valor: determinar los precios normales y la tasa de ganancia uniforme bajo la acción de la libre competencia. Así, dados la tasa de salarios y los métodos de producción, el producto se puede establecer por aparte de los precios relativos, como indicó después el teorema de no sustitución¹⁶. Y en la determinación de los métodos de producción, la tasa de salarios y el producto social influirán un conjunto de circunstancias económicas, históricas y sociales que se examinan mediante análisis *específicos* y cadenas de razonamiento *cortas* del tipo que sugirió Marshall con su equilibrio parcial, quizá con ayuda de “modelos” (p. ej., en el lado de los productos, el multiplicador keynesiano o el modelo de crecimiento de von Neumann), que tienen sin embargo menor grado de generalidad que las relaciones analizadas en el núcleo de la teoría. El método

¹⁵ Esto es lo que encontramos, por ejemplo, en *La riqueza de las naciones* de Adam Smith o en *El capital* de Marx.

¹⁶ Este fue la consecuencia del hecho de que, como en la teoría marginalista los gustos de los consumidores influyen en los precios relativos solo porque concurren a moldear las curvas de demanda de los factores de producción, si la tasa de salarios se considera dada, las condiciones de la demanda no pueden influir en los precios.

de la teoría clásica combina entonces el razonamiento inductivo y el deductivo, y las relaciones deductivas consideradas en el núcleo de la teoría¹⁷ ayudan al análisis inductivo más específico realizado fuera del núcleo¹⁸, el cual es quizá el más relevante para un economista porque se refiere a los determinantes de las tendencias de la acumulación y distribución del capital.

Por lo tanto el método de la teoría clásica, originado en la escuela histórica escocesa y refinado en el concepto de determinaciones abstractas de Marx, no solo da cabida a la crítica institucionalista de las leyes históricas y universales de la teoría neoclásica. También hace posible desarrollar diversas ideas del institucionalismo, por ejemplo, sobre los determinantes sociales del nivel y la composición de los productos¹⁹, o sobre los determinantes y efectos del progreso técnico²⁰.

4. EL CASO DEL MERCADO DE TRABAJO

8. Uno de los ejemplos más obvios a este respecto es el del mercado de trabajo. El análisis de Adam Smith de los factores institucionales que dan ventaja a los “patronos” en la negociación salarial (1776, I, VIII), así como su concepto de salario de subsistencia como el precio determinado históricamente del trabajo necesario para la reproducción de los trabajadores, son elementos que implican una determinación “institucional” de la distribución del ingreso del tipo considerado por Ely, Commons y Lester. De hecho se trata de esa determinación “institucional” de la tasa de salarios que aun los neoclásicos deben admitir por fuerza de los hechos cuando definen el mercado de trabajo “como una institución social” (Solow, 1990)²¹.

¹⁷ La necesidad del razonamiento deductivo en la determinación del precio fue bien representada por Cairnes (1875) y J. S. Mill (1844). Además de las contribuciones de Garegnani (1984 y 2007), para reflexiones adicionales sobre el método clásico, ver Ginzburg (2000) y Maffeo (2000). La distinción entre relaciones dentro del núcleo y fuera del núcleo propuesta por Garegnani se parece a la que propuso Eddington entre leyes primarias y secundarias de la física cuando se analizan sistemas complejos.

¹⁸ El análisis dentro del núcleo da entonces una orientación básica, un andamiaje, para el análisis fuera del núcleo, pero no es independiente de este último, porque los precios relativos y la distribución cambian cuando los datos del núcleo cambian.

¹⁹ Como señaló Marx cuando dijo que la producción determina el consumo (es decir, los gustos de los consumidores).

²⁰ Otro importante campo de análisis donde hay una clara diferencia entre el enfoque clásico y el marginalista es el de la determinación del nivel de actividad: la teoría clásica está abierta al principio de la demanda efectiva, a diferencia de la neoclásica (Garegnani, 1979; Pasinetti, 1974).

²¹ Pero entre la teoría clásica y la neoclásica existe una diferencia en el análisis de los efectos de estos factores sobre el volumen de empleo: solo en esta última se considera que esos factores son la causa del desempleo.

Hay dos aspectos del análisis clásico del mercado de trabajo que cabe recordar aquí en relación con el institucionalismo. El primero es el tipo de interacción y retroalimentación que Smith, Ricardo y Marx plantearon con respecto a la tendencia de la tasa de salarios. No se recuerdan brevemente por su validez intrínseca²², sino como ejemplo del tipo de análisis fuera del núcleo de la teoría. El segundo se refiere a la visión que los economistas clásicos tenían de la competencia en el mercado de trabajo: de hecho, pensaban que elementos tales como los sindicatos, las normas sociales y las leyes de salario mínimo no se oponen necesariamente a la libre competencia, sino que configuran el marco institucional en el que esta puede operar.

Con respecto al primer punto, los economistas clásicos pensaban que los trabajadores estaban en desventaja en la negociación de salarios, y que la tasa de salarios se solía fijar en el nivel de subsistencia: el salario compatible “con la humanidad común”. Pero pensaban que el nivel de subsistencia se determinaba históricamente, admitiendo así que una tasa de acumulación de capital mayor que la de la población podía elevar la tasa de salarios por encima del nivel de subsistencia debido a una reducción del desempleo. También examinaron (al menos Ricardo y Marx) las reacciones al aumento de la tasa de salarios. Ricardo se refirió al principio malthusiano de la población, y Marx al “ejército industrial de reserva”. De acuerdo con Marx, una caída de la tasa de ganancia llevaría a un descenso de la acumulación de capital y a la introducción de maquinaria, la que aumentaría de nuevo el desempleo. Aunque los clásicos no vieron estos mecanismos como “leyes de hierro de los salarios”—de modo que, para Ricardo y Marx, la tasa de salarios podía ser superior al nivel de subsistencia aun durante un largo periodo, y así modificarlo—, son un ejemplo de las interacciones entre los datos del núcleo de la teoría clásica. Y debido a los aspectos sociales e históricos involucrados, no pudieron expresarlas en términos funcionales definidos y suficientemente generales: por ejemplo, pensaban que la relación entre tasa de salarios y tasa de crecimiento demográfico era compleja, debido a la posible variación del mismo salario de subsistencia, y a la influencia de la tasa de salarios, del nivel de empleo y de los factores culturales sobre el matrimonio y las tasas de natalidad²³.

En lo que se refiere a la libre competencia en el mercado de trabajo, para los clásicos no implicaba una caída indefinida de la tasa

²² Para una evaluación crítica de estos mecanismos con respecto al resurgimiento del enfoque clásico-marxista, ver Levrero (2012 y 2013).

²³ Para un análisis de esta relación en Smith, Ricardo y Marx, ver Spengler (1976).

de salarios aun si persistiese un exceso de oferta de trabajo, porque no propusieron ningún mecanismo que asegurara una tendencia al pleno empleo en las economías de mercado. Aunque, como señaló Longe, “dicha competencia [entre trabajadores] nunca puede tener el efecto de emplear toda la oferta de trabajo, por mucho que pueda reducir su precio” (Longe, 1866, 73-74), tendría efectos destructivos de no limitarse (ibíd., 75); iría entonces en interés “del capital y del trabajo que se controlara la competencia entre trabajadores”. Es decir, se necesita un marco institucional que limite la competencia tanto en el lado del trabajo como en el del capital, como señaló Marx (1961-1963, I, 301-302 y 401) cuando subrayó que el capital es un nivelador y necesita que se elimine la “competencia desleal”.

Aquí no podemos tratar los factores que garantizan que la tasa de salarios no disminuya, al menos indefinidamente, en presencia de desempleo: la necesidad de preservar la eficiencia de los trabajadores, la idea de un nivel de vida justo, el ostracismo social y la reprobación de quienes no cumplen las normas sociales contra el *dumping*, la “humanidad común” de Smith, su “tranquilidad pública” (Smith, 1776, IV, V, 49), es decir, el temor a que estalle un grave conflicto social. Solo queremos subrayar que la teoría clásica no consideraba que esos factores sociales e institucionales que limitan la variabilidad del salario choquen necesariamente con la libre competencia.

Para entender el punto bastan dos elementos²⁴. El primero es que la competencia “horizontal” que encontramos en los clásicos –la tendencia a una tasa uniforme de ganancia y de salarios y rentas uniformes para el mismo tipo de trabajo y de tierra– no necesita una condición particular sobre el número de agentes (ver Eatwell, 1982) sino la ausencia de barreras al movimiento de una rama de producción a otra para evitar una situación que tienda a “desabastecer” el mercado y obtener un “precio de monopolio” (Smith, 1776, I, VII, 69). Cuando se elimina esa condición es más fácil entender que no *necesariamente* surge una contradicción entre sindicatos y libre competencia, por ejemplo. En primer lugar, estos no intentan limitar el número de trabajadores empleados, salvo en casos particulares como el de algunas asociaciones profesionales. A lo sumo, convocan a los trabajadores empleados para que sean miembros (Webb, 1897, II, 474), en general sin fijar cuotas o altas tasas de admisión. Además, la tasa de mercado del trabajador no es fijada “por un instrumento automático”, sino que es “resultado de la negociación entre seres humanos”. De ahí que los sindicatos, “lejos de ser un impedimento para un mercado libre

²⁴ Sobre este punto, ver, sin embargo, Levrero (2011).

de trabajo”, son de hecho “el instrumento necesario de ese mercado libre, el medio indispensable para que los vendedores de trabajo tomen debido cuidado de sus propios intereses bajo el sistema de competencia” (Mill, 1965, 932; ver también Thornton, 1869, 70). Y por supuesto, eso mismo es cierto de las normas sociales que limitan el *dumping* en el mercado de trabajo, o de las leyes que imponen un salario mínimo y reglamentan la negociación salarial, sin afectar la movilidad del trabajo entre sectores.

El segundo elemento es que la competencia nunca puede ser del todo libre, sino que opera dentro de un conjunto de costumbres e instituciones sociales aceptadas, principalmente dentro de las que aseguran el respeto de la propiedad privada y de los contratos, pero también de lo que Marshall llamó “honestidad y buena fe” (1980, 15) y Wicksteed, “honor personal, y principios éticos reconocidos” (1910, 182). Por tanto, debería ser natural considerar las normas o medidas sociales que limitan la competencia injusta y destructiva entre trabajadores en pie de igualdad con este tipo de instituciones y, por ende, como parte esencial del marco institucional dentro del cual puede operar la competencia. De hecho, es solo la apelación a la teoría marginalista, donde la flexibilidad de los salarios lleva al pleno empleo, la que ha hecho que las instituciones que operan en el mercado de trabajo se consideren contrarias a la libre competencia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Akerlof, G. y J. L. Yellen, eds. *Efficiency wage models of the labor market*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.
2. Alchian, A. y H. Demsetz. “Production, information costs, and economic organization”, *American Economic Review* 62, 1972, pp. 777-795.
3. Ayres, C. E. “The co-ordinates of institutionalism”, *American Economic Review* 41, 2, 1951, pp. 47-55.
4. Backhouse, R. E. “If mathematics is informal, then perhaps we should accept that economics must be informal too”, *Economic Journal* 108, 451, 1998, pp. 1848-1858.
5. Barkai, H. “The *Methodenstreit* and the emergence of mathematical economics”, *Eastern Economic Journal* 22, 1, 1996, pp. 1-19.
6. Becker, G. *Human capital*, Nueva York, Columbia University Press, 1964.
7. Blaug, M. “The formalist revolution of the 1950s”, W. J. Samuels et al., eds., *A companion to the history of economic thought*, Oxford, UK, Blackwell, 2003.
8. Böhm-Bawerk E. von. “The historical vs. the deductive method in political economy”, *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 1, 1890, pp. 244-271.
9. Boulding, K. E. “A new look at institutionalism”, *American Economic Review* 47, 2, 1957, pp.1-12.

10. Boyer, R. y R. Smith. "The development of the neoclassical tradition in labor Economics", *Industrial and Labor Relations Review* 54, 2, 2001, pp. 199-223.
11. Cairnes, J. E. *The character and logical method of political economy*, 2nd ed., Londres, Macmillan, 1875.
12. Clark, J. M. "Business acceleration and the law of demand: a technical factor in economic cycles", *Journal of Political Economy* 25, 1, 1917, pp. 217-35.
13. Clark, J. M. "Economics and modern psychology, parts I and II", *Journal of Political Economy* 26, 1-2, 1918, pp. 1-30 y 136-166.
14. Clark, J. M. "Soundings in non-euclidean economics", *American Economic Review* 11, 1 1921, pp. 132-143.
15. Commons, J. R. "Wages theories and wage policies", *American Economic Review* 13, 1, 1923, pp. 110-17.
16. Commons, J. R. *Legal foundations of capitalism*, Nueva York, Macmillan, 1924.
17. Commons, J. R. *Institutional economics – Its place in political economy*, Nueva York, Macmillan, 1934.
18. Copeland, M. A. "Economic theory and the natural science point of view", *American Economic Review* 21, 1, 1931, pp. 67-79.
19. Debreu, G. "Theoretic models: mathematical formalism and economic content", *Econometrica* 54, 1986, pp. 1259-1270.
20. Debreu, G. "The mathematization of economic theory", *American Economic Review* 81, 1991, pp. 1-7.
21. Eatwell, J. "Competition", I. Bradley y M. Howard, eds., *Classical and Marxian political economy*, Londres, MacMillan Press, 1982.
22. Ely, R.T. *The outlines of economics*, Nueva York, The MacMillan Company, 1916.
23. Friedman, M. "The methodology of positive economics", M. Friedman, *Essays in positive economics*, Chicago, Chicago University Press, 1953, pp. 3-43.
24. Garegnani, P. *Valore e domanda effettiva*, Turín, Einaudi, 1979.
25. Garegnani, P. "Value and distribution in the Classical economists and Marx", *Oxford Economic Papers* 36, 1984, pp. 291-325.
26. Garegnani, P. "Sraffa's price equations: Stationary economy or normal positions?", S. Boehm et al., eds., *Is there really progress in economics?*, Cheltenham, Elgar, 2002.
27. Garegnani, P. "Professor Blaug on understanding Classical economics", *Quaderno di Ricerca del Centro Sraffa* 3, 2003.
28. Garegnani, P. "Professor Samuelson on Sraffa and the Classical economists", *The European Journal of the History of Economic Thought* 14, 2, 2007, pp. 181-242.
29. Ginzburg, A. "Sraffa e l'analisi sociale: alcune note metodologiche", M. Pivetti, ed., *Piero Sraffa: contributi per una biografia intellettuale*, Roma, Carocci, 2000.
30. Gruchy, A. G. "John R. Commons' concept of Twentieth-Century economics", *Journal of Political Economy* 48, 6, 1940, pp. 823-849.
31. Hamilton, W. H. "The institutional approach to economic theory", *American Economic Review* 9, Supplement, 1919, pp. 309-318.

32. Harris, A. L. “Types of institutionalism”, *Journal of Political Economy* 40, 6, 1932, pp. 721-749.
33. Hayek, F. A. *New studies in philosophy, politics, economics and the history of ideas*, Londres, Routledge and Kegan Paul, 1980.
34. Hodgson, G. M. *Economics and institutions: A manifesto for a modern institutional economics*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 1988.
35. Hodgson, G. M. *The evolution of institutional economics: Agency, structure and Darwinism in American institutionalism*, Nueva York, Routledge, 2004.
36. Kaldor, N. *Economics without equilibrium*, Nueva York, M. E. Sharpe, 1985.
37. Keynes, J. M. *The collected writings*, vol. XIV: “The general theory and after. Part II Defence and development”, Londres, Macmillan, 1973.
38. Kirzner, I. M. *Competition and entrepreneurship*, Chicago, Chicago University Press, 1973.
39. Knight, F. H. *Risk, uncertainty and profit*, Nueva York, Houghton Mifflin, 1921.
40. Knight, F. H. “Discussion: traditional economic theory”, *American Economic Review* 11, Supplement, 1921, pp. 143-6.
41. Knight, F. H. “Ethics and economics interpretation”, *Quarterly Journal of Economics* 36, 3, 1922, pp. 454-481.
42. Knight, F. H. *The ethics of competition and other essays* [1935], Londres, Allen and Unwin, 1951.
43. Knight, F. H. “Institutionalism and empiricism in economics”, *American Economic Review* 42, Papers and Proceedings, 1952, pp. 45-55.
44. Knight, F. H. *On the history and method of economics*, Chicago, Chicago University Press, 1956.
45. Koopmans, T. C. “Measurement without theory”, *Review of Economic and Statistics* 29, 1947, pp. 161-72.
46. Koopmans, T. C. *Three essays on the state of economic sciences*, Nueva York, McGraw-Hill, 1957.
47. Levrero, E. S. “Some notes on wages and competition in the labour market”, R. Ciccone et al., eds., *Sraffa and modern economics*, vol. I, Nueva York, Routledge, 2011.
48. Levrero E. S. *Four lectures on wages and competition*, Roma, Aracne, 2012.
49. Levrero, E. S. “Marx on absolute and relative wages and the modern theory of distribution”, *Review of Political Economy* 25, 1, 2013, pp. 91-116.
50. Longe, F. D. *A refutation of the wages fund theory of modern political economy as enunciated by Mr. Mill, M.P., and Mr. Fawcett, M.P.*, Londres, Longmans, 1866.
51. Maffeo, V. “Astrazioni generali e astrazioni determinate: alcune considerazioni sul metodo dell’economia politica”, M. Pivetti, ed., *Piero Sraffa: contributi per una biografia intellettuale*, Roma, Carocci, 2000.
52. Marshall, A. *Principles of economics*, 8th ed., Londres, Macmillan, 1980.
53. Marx, K. *Capital: A critique of political economy* [1867-1894], vols. I-III, Moscú, Foreign Languages Publishing House, 1961-1963.

54. Marx, K. *Theories of surplus value* [1862-1863], vols. I-III, Moscú, Progress Publisher, 1978.
55. McNulty, P. *The origins and development of labor economics: A chapter in the history of social thought*, Cambridge, MA, MIT Press, 1980.
56. Menger, C. *Principles of economics*, Nueva York y Londres, New York University Press, 1871.
57. Menger, C. *Die Irrthümer des Historismus in der Deutschen National-ökonomie*, Viena, Alfred Hölder, 1884.
58. Menger, C. "On the origin of money", *The Economic Journal*, 1892, pp. 239-255.
59. Mill, J. S. *Essays on some unsettled questions of political economy*, Londres, John W. Parker, 1844.
60. Mill, J. S. *Principles of political economy, with some of their applications to social philosophy*, "Collected works of John Stuart Mill", vol. II, University of Toronto Press, Routledge and Kegan Paul, 1965.
61. Mincer, J. *Schooling, experience, and earnings*, Nueva York, Columbia University Press, 1974.
62. Mongiovi, G. "The American Methodenstreit", *HES Bulletin* 10, 1, 1988, pp. 57-65.
63. Mun, T. *English treasure by foreign trade*, Londres, 1664.
64. North, D. G. *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.
65. Parry, C. E. "A revaluation of traditional economic theory", *American Economic Review* 11, 1, Supplement, 1921a, pp. 123-131.
66. Parry, C. E. "Traditional economic theory – Discussion", *American Economic Review* 11, 1, Supplement, 1921b, pp. 143-147.
67. Pasinetti, L. "La teoria economica della domanda effettiva", L. Pasinetti, *Sviluppo economico e distribuzione del reddito*, Bolonia, Il Mulino, 1974.
68. Ricardo, D. *The works and correspondence of David Ricardo*, P. Sraffa, ed., Cambridge, Cambridge University Press, 1951-1973.
69. Robbins, L. *An essay on the nature and significance of economic science* [1932], Londres, MacMillan, 1984.
70. Roncaglia, A. *The wealth of ideas*, Cambridge, Cambridge University Press, 2006.
71. Samuelson, P. A. "Economic theory and wages", W. D. McCord, ed., *The impact of the Union*, Nueva York, Harcourt, Brace, 1951.
72. Schumpeter, J. A. "Mitchell's business cycles", *Quarterly Journal of Economics* 45, 1, 1930, pp. 150-172.
73. Schumpeter, J. A. *History of economic analysis*, Londres, Allen and Unwin, 1982.
74. Smith, A. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations* [1776], Chicago, University of Chicago Press, 1976.
75. Solow, R. M. *The labor market as a social institution*, Oxford, Basil Blackwell, 1990.
76. Spencer, D. *The political economy of work*, Abingdon, Routledge, 2009.
77. Spengler, G. J. "Adam Smith on population growth and economic development", *Population and Development Review* 2, 2, 1976, pp. 167-180.
78. Sraffa, P. *Production of commodities by means of commodities*, Cambridge, Cambridge University Press, 1960.

79. Stigler, G. J. “Perfect competition, historically contemplated”, *Journal of Political Economy* 65, 1, 1957, pp. 1-17.
80. Thornton, W. T. *On labour. Its wrongful claims and rightful dues. Its actual present and possible future* [1869], Londres, MacMillan, reimpresso por Edizioni Bizzarri, Roma, 1969.
81. Veblen, T. *The theory of the leisure class: An economic study of institutions* [1899], Nueva York, A. M. Kelley, 1912.
82. Veblen, T. “Why is economics not an evolutionary science?”, *Quarterly Journal of Economics* 12, 3, 1898, pp. 373-397.
83. Veblen, T. “The preconceptions of economic science (III)”, *Quarterly Journal of Economics* 14, 2, 1900, pp. 240-269.
84. Veblen, T. “The limitations of marginal utility”, *Journal of political Economy* 17, 9, 1909, pp. 620-636.
85. Veblen, T. *The instinct of workmanship, and the state of the industrial arts*, Nueva York, MacMillan, 1914.
86. Webb, S. y B. Webb. *Industrial democracy*, Londres, Longmans, 1926.
87. Wicksteed, P. H. *The common sense of political economy* [1910], Nueva York, A. M. Kelley, 1980.
88. Williamson, O. *Markets and hierarchies*, Nueva York, Free Press, 1975.
89. Young, A. A. “Increasing returns and economic progress”, *Economic Journal* 38, 4, 1928, pp. 527-542.