

MERCADO Y DETERMINACION DE LOS PRECIOS: DETERMINISMO SISTEMICO O CAOS ORDENADO

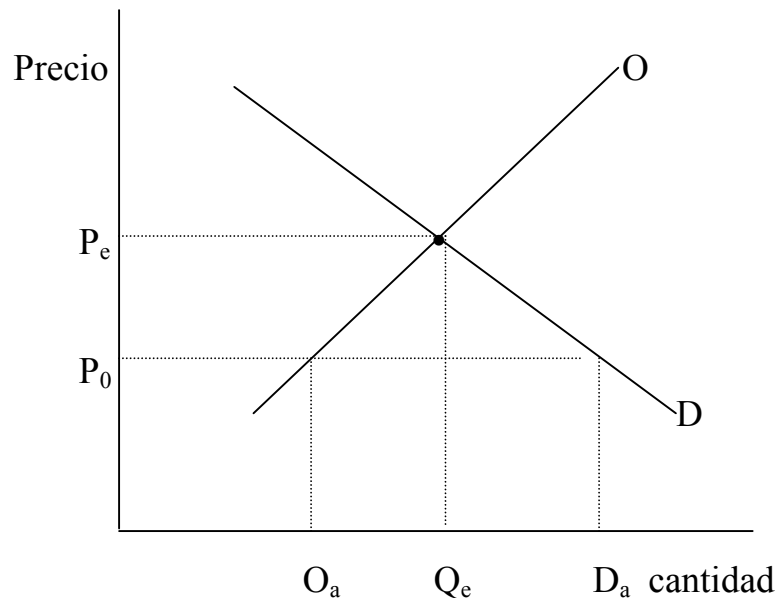
(Nota sobre la teoría de los precios en la teoría neoclásica y en Marx)

Franz J. Hinkelammert
Henry Ml. Mora

El punto de partida de la teoría neoclásica de los precios y su inconsistencia

A pesar de que hay diversas teorías neoclásicas sobre la determinación de los precios (las de Marshall y Walras son las más conocidas), todas tienen un punto de partida en común. Su forma más simple de explicación de los precios, es la explicación del precio de **una sola** mercancía, el cual se obtiene como resultado de la interacción (“puja”) de las ofertas y demandas en un determinado **mercado**. Se considera como **precio de equilibrio**, aquel que resulta de la intersección o igualación de las curvas de oferta y de demanda (ver gráfico a continuación), expresión de la igualación de los “planes” de oferta y demanda de los productores y los consumidores. Se supone además, que en situaciones normales existe, por un lado, una relación inversa entre el precio y la cantidad demandada (“ley de la demanda”); y por el otro, una relación directa entre el precio y la cantidad ofrecida (“ley de la oferta”). Como resultado, un solo precio o “situación de equilibrio” resulta de la igualación de la oferta y la demanda, el cual estaría **unívocamente determinado**. Además, los precios en cuestión son precios monetarios, esto es, son expresiones en dinero.

La **cantidad demandada** y la **cantidad ofrecida** están entonces en función del precio exclusivamente, mientras que **cambios en la demanda** o **cambios en la oferta** ocurren como resultado de variaciones en otras variables (nivel de ingreso, gustos, número de consumidores en el mercado, precios de bienes sustitutos o complementarios, en el caso de la demanda; tecnología y precios de los factores de la producción, en el caso de la oferta), implicando variaciones o traslados de toda la curva, ya sea la de demanda o la de oferta.



Se supone, por tanto, que la cantidad demandada aumenta cuando el precio baja, y que la cantidad ofrecida se eleva al aumentar el precio; y tanto la oferta como la demanda se miden en unidades por período de tiempo.

Llamemos a una mercancía determinada, “mercancía a”. Con un precio dado, al nivel de P_0 , se demanda la cantidad D_a y se ofrece la cantidad O_a . La demanda, en términos monetarios sería entonces, P_0D_a y la oferta, P_0O_a . Con cada cambio en el precio, deben cambiar también estas **expresiones monetarias** de la oferta y la demanda, y el precio de equilibrio será aquel en el que $D_a = O_a = Q_e$, y por tanto, $P_eD_a = P_eO_a = P_eQ_e$.

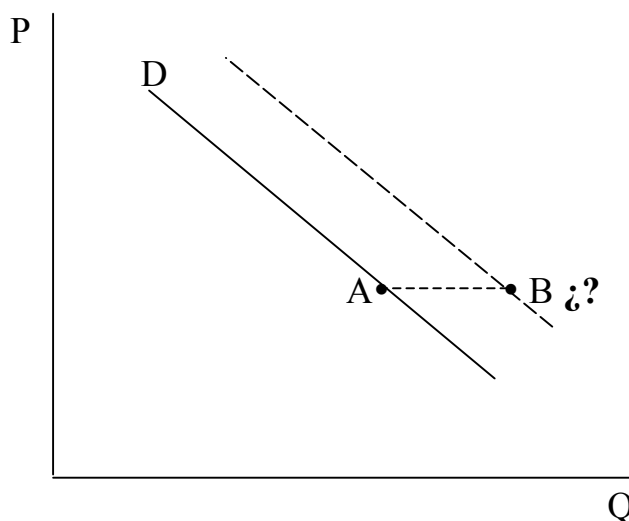
Pero la “mercancía a” no es, no puede ser, la única mercancía en el mercado, sino una entre un total de “n” mercancías, siendo “n” un número indeterminado pero finito. Para cada una de estas mercancías, incluyendo entre ellas a los **factores de la producción** (medios de producción y fuerza de trabajo humana), se supone una situación similar a la que hemos descrito, de modo que cada mercancía y cada factor de producción tienen sus respectivas curvas de oferta y demanda, que determinan su precio de equilibrio en cada caso¹. Todos estos precios se expresan en forma monetaria, y por tanto, cada

¹ Junto al “mercado de bienes” existiría un “mercado de los factores”, que sólo se distinguen por el tipo de “servicio” que representan.

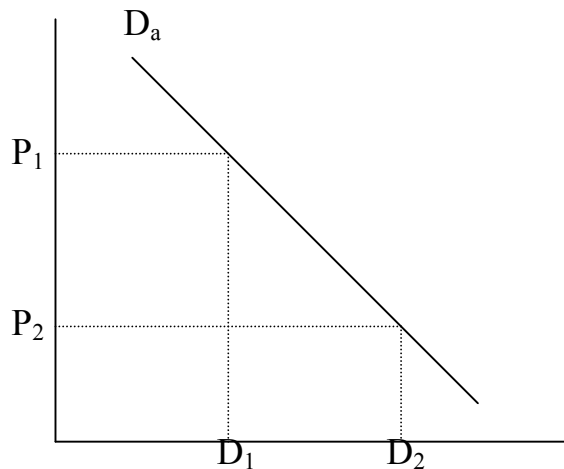
mercancía y cada factor de producción tiene su respectiva expresión monetaria, lo que permite comparar una mercancía con otra. Por tanto, se puede inclusive “agregar” ofertas y demandas individuales, para obtener una expresión cuantitativa de la oferta y la demanda “global”, tal como se intenta hacer en la macroeconomía.

Por medio de este procedimiento de expresar monetariamente la oferta y la demanda de cada mercancía, la oferta y la demanda de una misma mercancía se consideran comparables, lo mismo que las ofertas y demandas de todas las mercancías entre sí. Llamemos a estas otras mercancías “b”, “c”, “d”, etc. (hasta un número total de n). Entonces, se consideran comparables, por ejemplo, **las demandas** de las mercancías a y b, esto es, PQ_a y PQ_b , como también las diferentes **cantidades demandadas** para cada una de las mercancías a, b, etc., a lo largo de su respectiva curva de demanda.

Para que esta comparabilidad sea posible, debe presuponerse que el dinero es **neutral**, es decir, que el uso del dinero no influye en las cantidades demandadas (u ofrecidas). Esta neutralidad del dinero implica a su vez la **estabilidad en el valor del dinero**, pues sin esta estabilidad no se podría establecer, unívocamente, si un cambio en la demanda o en la oferta, es una consecuencia del cambio en el valor del dinero o en las condiciones que inciden sobre la oferta y la demanda (por ejemplo, al pasar del punto A al punto B en la gráfica de abajo). Por eso, es usual que el análisis neoclásico del “equilibrio parcial” (equilibrio en un solo mercado) recurra a la cláusula “*ceteris paribus*”(todas las demás condiciones permanecen constantes), cuando se deriva el precio a partir de la demanda y la oferta de una sola mercancía.



Supongamos ahora que ocurre una variación en la cantidad demandada de la mercancía a , y supongamos inicialmente, que todos los otros precios permanecen iguales. Este cambio en la cantidad demandada puede ser resultado solamente de un cambio en el precio del bien a , digamos, de P_1 a P_2 .



Sin embargo, como consecuencia de este cambio en el precio, **necesariamente cambia el valor del dinero**, porque el valor del dinero se determina a partir de todos los precios, incluyendo el precio de la mercancía a . Si comparamos ahora dos diferentes expresiones monetarias de la demanda de a , como P_1D_1 y P_2D_2 , entonces tenemos dos cantidades demandadas de la misma mercancía a , que necesariamente están expresadas en **magnitudes de dinero de diferente valor** (en el sentido de poder de compra). En términos monetarios se pueden sumar, pero el dinero en este caso ya no es neutral, y las cantidades P_1D_1 y P_2D_2 no son por tanto **homogéneas**. Tampoco hay garantía alguna de que cuando los “planes” de oferta y demanda coincidan ($D_a = Q_a$), sus respectivas expresiones monetarias también coincidan ($PQ_a = PD_a$), con lo que **la misma noción de equilibrio pierde sentido**.

En conclusión, para que la derivación de un precio de equilibrio “por la oferta y la demanda” sea unívoca y consistente, las cantidades de demanda y oferta deben ser expresadas en dinero con poder de compra igual, y en este sentido las expresiones en dinero deben ser homogéneas. Pero esto presupone que los cambios en los precios de una mercancía a , con sus respectivos cambios en la cantidad demandada y ofrecida, no influyan en el valor del dinero; lo cual es incompatible con nuestro supuesto inicial de invariabilidad de todos los otros precios (cláusula *ceteris paribus*). Si todos los otros precios fueran en efecto invariables, todo cambio en el precio de la mercancía a , provoca necesariamente un cambio en el poder de compra del dinero. Por tanto, el

dinero no puede ser considerado neutral y las magnitudes cuantitativas o expresiones monetarias de la oferta y la demanda, no pueden considerarse homogéneas. No es posible calcular medida alguna de estas expresiones monetarias que sea independiente de los cambios en los precios, y por tanto, de los precios mismos. O dicho de otra forma, la explicación del precio debe suponer la existencia misma del precio que se quiere explicar. Queda claro entonces que se trata de una explicación tautológica.

Del análisis anterior se sigue, que la explicación del precio de una mercancía por medio de la oferta y la demanda, es un procedimiento teóricamente inconsistente. Contiene un razonamiento tautológico o circular, porque para explicar el precio por la oferta y la demanda, se debe suponer de antemano el precio que se tiene que explicar.

Esta crítica a la derivación del precio de equilibrio por la oferta y la demanda a partir de una sola mercancía, en un solo mercado, es muy similar a la realizada por la economista británica Joan Robinson a la **función de producción neoclásica**². También en este caso resultó, que en esta función neoclásica, la ganancia y el acervo de capital no pueden ser expresados independientemente, con el resultado de que tal procedimiento no permite una medida independiente de la tasa de ganancia. La teoría de la mercancía patrón de Piero Sraffa es un intento de encontrar esta medida independiente, más allá de la teoría neoclásica, pero el planteamiento sraffiano presenta también serios problemas teóricos.

En el caso de la derivación del precio de una sola mercancía por la oferta y la demanda, resulta en efecto una problemática similar a la planteada por Robinson. La respuesta neoclásica ha consistido en desarrollar una **teoría del equilibrio general**, según la tradición walrasiana, en la cual los precios de todas las mercancías se determinan **simultáneamente**, pero esta teoría presenta también serias inconsistencias que invalidan el intento³.

² Para un análisis introductorio de esta problemática, y de la discusión generada a partir del trabajo de Joan Robinson, puede consultarse el artículo de Juan Aboites, “*La crisis de la teoría neoclásica y la enseñanza de la economía*”, en **Revista Centroamericana de Economía**, Nos. 5 y 6, 1981.

³ Hemos realizado esta crítica a los fundamentos de la teoría del equilibrio general en el trabajo “*Sobre la concepción de sociedades perfectas en la metodología de las ciencias económicas*”, publicado como capítulo 2 del libro **Coordinación social del trabajo, mercado y reproducción de la vida humana**, DEI, San José, 2001.

La teoría de los precios de Marx

Es posible solucionar este problema de obtener una medida consistente del valor, si suponemos que ante cualquier cambio en la oferta o en la demanda de una “mercancía a”, corresponde un cambio contrario, inversamente proporcional, en alguna otra mercancía, que compense el cambio ocurrido en el mercado de la “mercancía a”. En este caso, los cambios en los precios de las diferentes mercancías se compensan, y todas las expresiones monetarias son homogéneas. Pero resulta claro que en este caso, no se puede derivar inicialmente, el precio de una única mercancía, sino que se necesitan por lo menos **dos mercancías**, para poder explicar el precio de cada una. En el modelo neoclásico, sin embargo, no es posible introducir el supuesto de movimientos compensatorios en los otros precios, porque un aumento (disminución) en la demanda de la “mercancía a”, no implica, necesariamente, una disminución (aumento) en la demanda de otra mercancía. Ello depende de si las mercancías consideradas son “bienes sustitutos” o “bienes complementarios”⁴. Además, si el ahorro se considera como un bien más (lo que es usual en el análisis neoclásico) la reducción en el precio de un bien puede conducir a un aumento en el ahorro.

En esta nueva línea se desarrolla la solución que ofrece Marx, quien sostiene que la “*keinform*” (forma valor) de la mercancía, es necesariamente, una **relación entre dos mercancías**. El precio de una sola mercancía aislada no puede existir, es un contrasentido. El precio de una única mercancía no puede ser explicable. El caso más simple de una relación mercantil es una relación entre dos mercancías, y se lo puede ejemplificar suponiendo una economía cerrada en la cual se producen dos mercancías. Una economía cerrada que produce una sola mercancía no es posible, pues el producto no sería en este caso mercancía.

Pero enseguida surge otra novedad, y es que en esta línea de argumentación no es posible determinar precios de manera unívoca, como por ejemplo, los precios óptimos de la teoría neoclásica. La teoría neoclásica busca la explicación de precios unívocamente determinados, y tiene la idea de un sistema de precios como un sistema determinista (determinismo sistémico).

⁴ Si los bienes son sustitutos, una reducción en el precio de uno de ellos conduce a un aumento en su **cantidad demandada**, y a una disminución en la **demanda** del otro bien. Si los bienes son complementarios, una reducción en el precio de un bien, conduce también a un aumento en su **cantidad demandada**, y a un aumento en la **demanda** del otro bien. Si los bienes son independientes, un aumento o disminución en el precio de un bien no provoca cambio alguno en la demanda del otro bien.

Como resultado, llega a la conclusión de que el precio óptimo es un precio que resulta de mercados que funcionan en condiciones de **competencia perfecta**, y bajo el supuesto de **conocimiento perfecto** por parte de todos los agentes o participantes en el mercado; conocimiento perfecto de todas las condiciones, presentes y futuras, que determinan el funcionamiento del mercado. Sin embargo, por esta vía llega a un concepto de equilibrio general que no es posible de expresar en términos cuantitativos o de cálculo. Supone simplemente, que *si* se conocen todas las condiciones iniciales, los precios resultantes serían óptimos⁵.

Si se parte, en cambio, de una relación de intercambio entre dos mercancías, no se llega a la postulación de un sistema determinista de precios. La relación de cambio entre dos mercancías puede conducir a un número indeterminado de precios o **valores de cambio**. Y por tanto, no habrá ninguna posibilidad de predecir, de forma determinista, un precio único y óptimo. Nos movemos más bien en un plano de probabilidades, en un **marco de variabilidad**. En este sentido, la formación de los precios es un proceso “caótico” o, como dice Marx, hay una anarquía del mercado. Por eso, es ilusoria la búsqueda de precios óptimos, y sólo se justifica, científicamente hablando, la explicación de **precios posibles**. Ahora bien, si una teoría de la formación de los precios no puede explicar precios particulares, aparece entonces la pregunta, ¿es posible un número indeterminado de precios?, ¿cualquier precio es posible? Si la respuesta es negativa, el problema es entonces, encontrar el marco de variabilidad de los precios. Hay muchos precios posibles, pero no es cierto que cualquier precio sea posible. Por tanto, Marx analiza el marco de variabilidad de los precios, sin preguntarse por la determinación de precios específicos, particulares o singulares, cuya predicción científica es imposible⁶.

El punto de partida de la reflexión sobre el orden del mercado debe ser, sin embargo, no “el valor” ni el “valor-trabajo”, sino el reconocimiento de los marcos de variación dentro de los cuales es posible la reproducción del

⁵ Cfr. Hinkelammert y Mora, op. cit.

⁶ Naredo da cuenta de cómo progresivamente ha venido perdiendo terreno la concepción neoclásica del sistema de precios como un determinismo sistémico que conduce a precios óptimos y unívocos. “A medida que se fue corrigiendo y adaptando teóricamente la noción de mercado, revisando algunos de sus presupuestos más irreales introduciéndole grados crecientes de imperfección, opacidad y monopolio, e incluso, consideraciones institucionales y otras que se salen del campo de “lo económico”, se fueron disolviendo los automatismos que le dieron su fuerza originaria. Las nuevas elaboraciones llegan por lo común a **situaciones globales de indeterminación** que, en el contexto moral en el que transcurren los intercambios, se saldan normalmente a favor de **aquellos que tienen más poder** (económico, político, militar, ...) haciendo que los condicionantes sociales jerárquicos, que la idea abstracta de mercado pretendía desterrar del campo de “lo económico”, se reintroduzca de nuevo en él” (Naredo, 1987: 143. Enfatizado nuestro).

sistema de división social del trabajo y, en última instancia, la reproducción de la vida humana (incluida la naturaleza). Sólo después aparece la necesidad de una teoría del valor-trabajo y no al revés. Discutir la teoría del valor-trabajo tiene que ser el resultado, no el presupuesto. Hay que analizar qué marcos de variación aparecen en el proceso de la coordinación social del trabajo, y qué límites circunscriben a estos marcos. En principio, éstos se refieren a los límites de la reproducción de los sujetos productores, es decir, de los productores en sentido general, no en sentido clasista. Si vemos al ser humano como sujeto productor/consumidor, éste ante todo tiene que reproducirse, y esta reproducción de la vida de los productores establece la última instancia de los límites de tales marcos de variación.

Entonces, para cada productor individual aparece un **límite inferior**, que está dado por la exigencia de su reproducción, es decir, en primer lugar, la subsistencia, la continuidad de la vida de este productor, en un sentido físico, biológico y antropológico. Pero también aparece un **límite superior**, dado por la magnitud del producto social, que obviamente es limitado. La parte del producto social que obtiene cada productor individual no puede variar entre cero y éste límite superior, sino entre el mínimo de su reproducción y el producto máximo obtenible en un período dado.

Si ahora nos ubicamos en el ámbito de dos productores, y en el intercambio (no necesariamente mercantil) que se establece entre ambos; entonces estos límites necesariamente se interrelacionan: si un productor está en el límite de su subsistencia, entonces, en una economía con excedente, el otro productor está en el límite superior, acaparando todo el excedente social. Y viceversa.

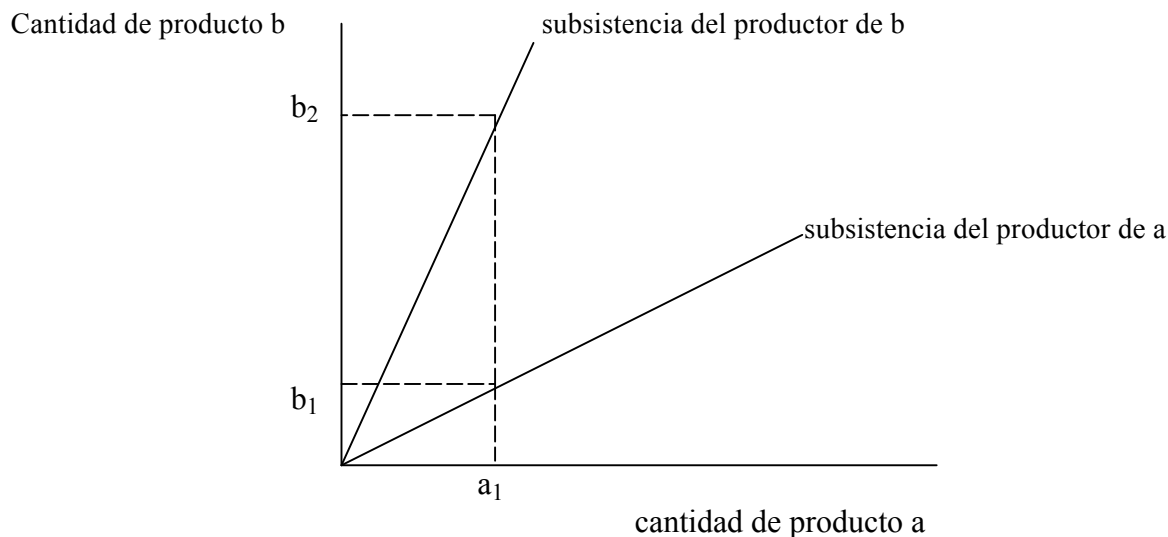
Es decir, la subsistencia de uno es el límite máximo del otro, y viceversa. Y en este contexto (marco de variación), es posible concebir múltiples “equilibrios” en la relación de intercambio, siempre y cuando éstos equilibrios garanticen la reproducción de ambos productores. Ciertamente, también es posible concebir un caso especial de “equilibrio”, en el cual ambos productores obtienen ingresos iguales o proporcionales a su tiempo de trabajo. Podría incluso decirse que la distribución del excedente entre ambos productores gira alrededor de este “término medio” (equilibrio, centro de gravedad, atractor), pero ello depende de factores extraeconómicos: sociales, políticos, culturales, militares. En el plano estrictamente económico, lo único que puede asegurarse es que la necesaria subsistencia de cada uno de los productores limita el máximo de producto que el otro productor puede obtener.

Para formalizar la argumentación anterior, partamos de un modelo simple de una economía que produce dos productos (producto “a” y producto “b”), que son producidos por dos productores que se especializan en la producción de sólo uno de ellos, y que consecuentemente intercambian el uno con el otro. Es fácil ver, entonces, cuál es el marco de variación posible de la respectiva “relación de intercambio”. La relación de intercambio del producto “a” (la cantidad de producto “b” que se recibe a cambio de una unidad de producto “a”) no puede bajar a cero, ni acercarse asintóticamente a cero, porque en este caso el productor de “a” no podría sobrevivir, no podría reproducir su existencia, ni como productor ni como ser humano. Una relación de intercambio cercana a cero puede darse esporádicamente, como resultado de condiciones muy particulares y pasajeras, pero no puede ser una situación normal económicamente viable, pues no permitiría constituir un **proceso de producción**.

Como cualquier relación de intercambio sólo es posible, en cuanto sistema, si se integra en una relación de producción reproductiva (continua, sostenible), la relación de intercambio del producto “a” tiene un **límite inferior**, que está dado por la subsistencia del productor de “a”; pero tiene también un **límite superior**, dado por el máximo del producto social y por la necesaria subsistencia del productor de “b”. Un razonamiento idéntico es válido para la relación de intercambio del producto “b”. Si la relación de intercambio del producto “a” baja a tal grado que el productor ya no consigue más que su subsistencia, entonces, dado un producto social de magnitud determinada, tiene que estar en este punto el máximo nivel de producto obtenido por el productor de “b”. Por tanto, en este punto el productor de “b” obtiene su ingreso máximo posible, acaparando para sí todo el excedente generado.

Fuera de este marco de variación, no hay entonces relaciones de intercambio posibles, excepto en casos esporádicos. Pero el punto es que todas las relaciones de intercambio que se encuentren dentro de este marco de variación son posibles. Gráficamente:

Marco de variación de la relación de intercambio para el producto “a”



La reproducción del sistema y de los productores exige por tanto que la relación de intercambio entre los productos a y b se ubique dentro de este marco de variación. Pero más aun, si no se asegura a cada productor por lo menos un nivel de producto que le permita su subsistencia, el otro productor dejaría de tener acceso a este producto, que él mismo no produce. Por tanto, la subsistencia y reproducción del productor que produce un producto que el otro productor no produce, es de interés mutuo para ambos. De lo contrario, el sistema es **no sostenible**.

Este es el marco de variación posible de la relación de intercambio cuando dos productores producen dos productos diferentes, esto es, cuando están insertos en un **sistema de división social del trabajo**. Los límites inferior y superior de la relación de intercambio están dados por la necesaria subsistencia y reproducción de ambos productores.

Así, las relaciones de intercambio a la izquierda de la línea superior (nivel de subsistencia del productor de b), o a la derecha de la línea inferior (nivel de subsistencia del productor de a), no son factibles, no son sostenibles. Si por la cantidad a_1 el productor de “a” obtiene menos que b_1 , no podría siquiera subsistir; y si obtiene más que b_2 , la subsistencia del productor de “b” no estaría garantizada.

Por tanto, es falso asegurar que la relación de intercambio (en este modelo simple) puede variar entre cero y un máximo arbitrario (que incluso puede tender a infinito), sino que sólo lo puede hacer al interior de un marco de variación determinado por la magnitud necesariamente finita del producto social, la necesidad de subsistencia de los productores y, por tanto, por la distribución entre ellos del producto social, que no puede ser aleatoria. Es también una pista falsa razonar en términos de razones de intercambio “de equilibrio” unívocas. El pensamiento científico puede determinar con significativa precisión los marcos de variación correspondientes en cada momento y lugar, pero no puede determinar, como intentan los economistas neoclásicos, “el precio de equilibrio” único del mercado. Dicho precio de equilibrio no sería más que el resultado de fijar y abstraer hasta el extremo, recurriendo a supuestos específicos también extremos, las condiciones propias de cada marco de variación y de los proyectos humanos de los productores involucrados. Analicemos éste último punto con un poco de mayor detalle.

La anarquía del mercado como “caos ordenado”

El resultado al cual llega Marx es, por tanto, que una teoría económica no puede pretender determinar con exactitud el precio de una mercancía en un momento y espacio determinado, sino simplemente, lo que ya es de por sí un reto científico, el **marco de variabilidad** de los precios, en cada momento y en cada lugar. El caos del mercado es por tanto un caos ordenado.

Los precios que si resultan posibles se pueden ordenar entre los dos extremos límites descritos. En este caso, es posible pensar en un “punto medio” que asegure a ambos productores (mercantiles) la misma parte proporcional del producto social. Marx llama a este precio, el **valor de la mercancía**, y a su magnitud medida en tiempo de trabajo, **magnitud de valor**. Se trata del tiempo de vida del productor y de su producto, que en cuanto valor tiene una medida cuantitativa en tiempo de trabajo. Pero Marx nunca sostiene que haya alguna tendencia determinista (necesaria) hacia esta situación en la cual el precio efectivo del mercado coincida con esta magnitud del valor. Este valor podría ser mejor entendido como un “atractor”, un centro de gravedad. La teoría económica neoclásica, en cambio, construye su modelo como una tendencia al equilibrio determinista, sin ninguna posibilidad de comprobarla.

Este es el modelo fundamental y básico de la teoría económica de Marx. En su análisis del capitalismo lo amplía hacia una explicación del marco de variación de todos los ingresos de los “factores de producción”. Su pregunta

es entonces, cómo pueden variar las participaciones en la distribución del producto social de los salarios, el capital y la tierra; sin intentar tampoco en este caso determinar cantidades unívocas. Siempre parte del hecho de que las magnitudes económicas se forman “caóticamente” (caos ordenado). Por tanto, el análisis tiene que preguntar, cuáles combinaciones son posibles y cuáles son imposibles, para poder explicar el marco de variabilidad de lo posible.

Estas combinaciones imposibles de los ingresos de los factores, de las cuales habla Marx, pueden ser entendidas en el lenguaje moderno como combinaciones insostenibles. La imposibilidad, en el sentido de Marx, es casi siempre, insostenibilidad. Marx sostiene que las combinaciones imposibles (insostenibles) resultan ser aquellas que socavan, dentro de la lógica del capitalismo, las fuentes de la creación humana de riqueza, que son, el mismo ser humano y la naturaleza externa (medio ambiente). Marx sostiene también, que el mercado, en cuanto que mecanismo absoluto y desenfrenado, desarrolla la tendencia a imponer tales combinaciones insostenibles, como ocurre cuando se pagan salarios que no permiten siquiera la subsistencia de los trabajadores y sus familias; o en el caso de aquellas acciones que al destruir el medio ambiente (biosfera), hacen insostenible la reproducción del propio sistema económico.

Por tanto, lo que condiciona en última instancia la formación de los precios, no es la oferta y la demanda como tales, sino el marco de variabilidad de los precios de las mercancías. Sólo al interior de este marco, la oferta y la demanda pueden jugar un papel. Pero un precio particular y óptimo dentro de este marco de variabilidad, no puede ser derivado teóricamente por ninguna teoría económica, a no ser por la mediación de supuestos heroicos y juicios de valor acerca de la “economicidad” y la “optimalidad”.