
La curva de demanda de Marshall: El eslabón perdido en la cadena del valor

Fernando López Castellano

Resumen: En este trabajo se analiza brevemente la aportación de Alfred Marshall al pensamiento económico, y, en particular, su contribución al viraje producido en la ciencia económica a finales del siglo XIX. Marshall concilia la tradición clásica con el enfoque marginalista, considerando la utilidad y los costes como los determinantes conjuntos del valor, construye las curvas de demanda y de oferta, y determina el precio y la cantidad de equilibrio mediante la intersección de ambas, a la vez que sustituye el problema del valor por el de la determinación de los precios. También se hace un somero recorrido por los antecedentes intelectuales de sus aportaciones.

Palabras clave: Valor; distribución; marginalismo; economía neoclásica; Marshall.

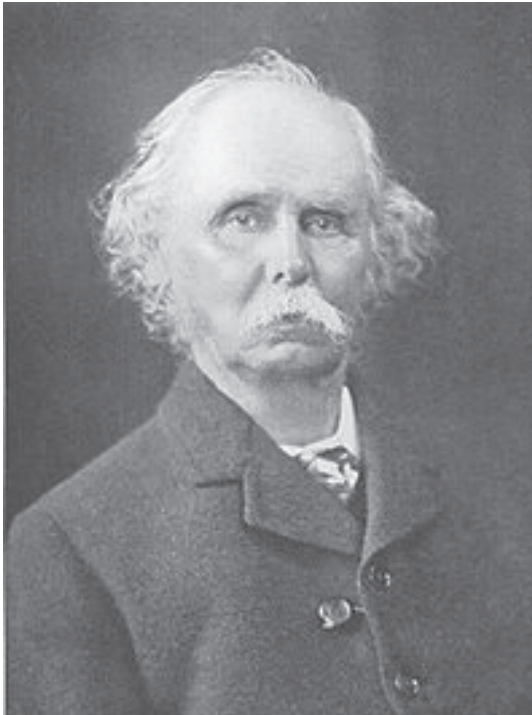
Códigos JEL: B16; D03.

En el último tercio del siglo XIX surge en varios países de Europa una corriente de análisis económico que va a centrar su atención en la noción de equilibrio y en los problemas de asignación óptima de recursos escasos, eludiendo los aspectos de tipo histórico e institucional (Brunet y Pastor, 2001). En lugar de estudiar las relaciones sociales objetivas que aparecen en el proceso de producción, se analiza el comportamiento del individuo respecto de las cosas que satisfacen sus necesidades (Lange, 1971). Se abandona, de este modo, la concepción «objetiva» del valor, construida sobre los costes de producción, en favor de una explicación que parte de la psicología individual. Los precios, reflejo de la dificultad relativa de producción en el enfoque clásico, serán, en la nueva orientación, indicadores de escasez. La distribución de la renta, tema que en el pensamiento clásico remite a las relaciones sociales de producción, al papel de las diferentes clases sociales y sus relaciones de poder, se reduce a un caso específico de la teoría de los precios (Dobb, 1975). En definitiva, la Economía Política deja de ser ciencia social y se convierte en una ciencia del comportamiento individual.

El descubrimiento del concepto de utilidad marginal, como la satisfacción producida por la última unidad de bien consumida, marca el punto de inflexión y da nombre a la nueva corriente: el «marginalismo». La principal innovación del «marginalismo» con respecto a la tradición clásica

fue explicar el valor de cambio sobre la base de los valores de uso, y aunque parte de los «nuevos» conceptos habían sido expuestos de forma más o menos explícita por Bentham, Say o Gossen, los marginalistas los sistematizaron y reunieron en su marco teórico (Katouzian, 1982: 31). Los precursores de la nueva orientación son Karl Menger, que relaciona el valor con la preferencia del consumidor hacia un bien determinado, al que atribuye la satisfacción de sus necesidades; Stanley Jevons, que lo liga al grado final de utilidad, esto es, la satisfacción que un consumidor recibe de la última cantidad consumida, y Leon Walras, que lo atribuye a la escasez.

Como es sabido, en la tradición clásica se había tratado de determinar el valor por el lado de la oferta, atendiendo a lo necesario para producir el bien. En su punto álgido, John Stuart Mill llegó a postular que el valor era una función del coste de producción, determinado por factores técnicos (tiempo empleado, materia prima) y sociales (la distribución del producto entre salarios y beneficios). Adam Smith, a partir de la distinción entre valor de uso y valor de cambio había llegado a un punto muerto: la paradoja del valor, ejemplificada en el dilema del agua y los diamantes. Esto es, bienes que gozan de una elevada utilidad total (el agua) apenas tienen valor de cambio, mientras que bienes con un elevado valor de cambio (los diamantes) apenas poseen utilidad total. Smith resuelve el problema argumentando



que el valor de un bien está determinado por la cantidad de trabajo que contiene; Ricardo se apoya en Smith, aunque matiza la idea de trabajo incorporado y sostiene que aunque el valor aparece en el mercado, se origina y está determinado por la decisión de producir.

Alfred Marshall va a conciliar la tradición clásica y el enfoque subjetivo de los marginalistas, contribuyendo, en gran medida, al viraje producido en la ciencia económica, que denominó «Economics» en sustitución del término «Political Economy», y cuya influencia llega hasta nuestros días (Screpanti y Zamagni 1997: 190; Landreth y Colander 1998: 284-288). En el prólogo a la primera edición de sus «Principles of Economics», escribe que su propósito es «*presentar una versión moderna de las viejas doctrinas con la ayuda de los nuevos trabajos...*» (Marshall, 1948). El libro llegaría a convertirse en el texto de referencia para generaciones de estudiantes de economía (Roncaglia, 2006), inaugurando lo que Schumpeter (1971) ha llamado la era Marshalliana.

Para sistematizar la tradición clásica con el nuevo enfoque, Marshall consideró a la utilidad y a los costes como los determinantes conjuntos del Valor: «*El principio del coste de producción y el principio de la utilidad final son partes componentes de la ley suprema de la oferta y la demanda; cada uno de ellos se puede comparar con una hoja de tijera*» (Marshall, 1948). Marshall busca los determinantes del valor en los esfuerzos y sacrificios implica-

dos en la producción y en la utilidad aportada por los bienes consumidos. Detrás de la demanda está la utilidad marginal, reflejada en los precios de demanda de los compradores; detrás de la oferta están el esfuerzo y el sacrificio marginales, reflejados en los precios de oferta. El coste es para Marshall la suma de los sacrificios que comporta toda producción: el del trabajo y el relativo al aplazamiento del consumo necesario para la formación de capital, el sacrificio de la espera.

En el mercado, la utilidad gobierna la demanda y los costes gobiernan la oferta, las dos hojas de la tijera que determinan los precios. El individuo selecciona la canasta de bienes que maximiza su utilidad y formula demandas por cada uno de ellos en función de sus precios, demandas que se representan por una curva. La curva de oferta se construye a partir de lo que Marshall denomina lista de precios de oferta. La curva formada por las utilidades marginales para cada cantidad de producto es la curva de demanda; la de los costes marginales, la curva de oferta. La primera es descendente, la segunda, creciente, y la intersección de ambas marca el precio y la cantidad de equilibrio. El resultado es que los valores se revelan en forma de precios en el mercado (Cole et al., 1983), o, como apunta, de forma gráfica, Martín Seco (2010): «*Ha muerto el valor, viva el precio*».

Aunque se asocia a Marshall con la introducción en el análisis económico de las curvas de oferta y demanda, el primer autor que utilizó una curva de demanda, aunque sin relación alguna con la teoría de la utilidad fue Cournot en 1838 (Schumpeter, 1983; Guerrien, 1998), y en la literatura económica inglesa, el profesor Fleeming Jenkin (Humphrey, 2010). Por su parte, Ekelund y Hébert (1999) señalan a Dupuit como el precursor de la introducción gráfica de la utilidad total en 1844. Por su parte, Von Thünen (1826) aplica el cálculo en el margen a la producción y la distribución, y Gossen (1854) sugiere que los fenómenos económicos no pueden ser analizados sin la ayuda de las matemáticas. Sin embargo, Marshall colocó en el centro de la demostración del razonamiento económico su método diagramático de exposición utilizando el sistema matemático (Forstater, 2007).

Marshall minusvalora la aportación del principio de la utilidad marginal de Jevons, con el que se mostró especialmente crítico, despreció las aportaciones de Menger e ignoró a Walras, pero si atribuyó la paternidad del principio de sustitución y la idea de incremento marginal a Von Thünen, de las curvas de demanda y oferta, y el concepto

de elasticidad-precio, a Cournot, y de la renta del consumidor a Dupuit. Por último, aunque Marshall niega la influencia de Jenkin, en su recensión de la *Theory* de Jevons, en 1872, admite su inclinación por el lenguaje de los diagramas o, «*como ha sido llamado por el Profesor Fleeming Jenkin, la representación gráfica*» (Rodríguez Braun, 1995).

Marshall, el insigne economista de Cambridge, que llega a la economía mediante la reflexión ética, bajo el impulso de atenuar la pobreza, eleva la teoría microeconómica al más alto nivel y funda la nueva ortodoxia, que Thorstein Veblen llamaría «economía neoclásica» (Schumpeter, 1983). A él le debemos conceptos tales como «elasticidad de la demanda», «principio de sustitución», o «excedente del consumidor». En su obra habría que anotar, con Barbé (2004), que contribuyó a la conversión de la economía política en física social, y, con Blaug (1998), que es culpable, en gran medida, de la transformación de la economía moderna en un juego intelectual, sin vocación de solucionar problemas prácticos.

Referencias bibliográficas

- BARBÉ, LL. (2004): «Historias de matematización y alienación de la economía y los economistas», en *Economía y Economistas españoles*, tomo 8, Círculo de Lectores/Galaxia Gutenberg, Barcelona, págs. 1005-1026.
- BLAUG, M. (1998): «The problems with formalism, Interview with Mark Blaug», *Challenge*, mayo-junio.
- BRUNET, I. y PASTOR, I. (2001): «La axiomática de la ciencia económica convencional», *Política y Sociedad*, n.º 37, págs. 161-179.
- COLE, K.; CAMERON, J. y EDWARDS, C. (1983): «Preface», en «*Why economists disagree: the political economy of economics*», Londres, Longman, págs. 7-17.
- DOBB, M. (1975): «Teoría del valor y de la distribución desde Adam Smith», Buenos Aires, Siglo XXI editores.
- EKELUND, R. B. y HÉBERT R. F. (1999): «Secret origins of modern microeconomics: Dupuit and the engineers», Chicago, University of Chicago Press, Chicago.
- FORSTATER, M. (2007): «Little books of big ideas: economics», Elwin Street limited, Londres.
- GOSSEN, H. (1854): *The Laws of Human Relations and the Rules of Human Action Derived Therefrom*, MIT Press, Londres.
- GUERRIEN, B. (1998), *Microeconomía* (www.eumed.net/coursecon).
- HUMPHREY, T. M. (2010): «Marshallian cross diagrams», en *Famous figures and Diagrams in Economics*, Edward Elgar, Cheltenham, págs. 29-38.
- KATOZIAN, H. (1982): *Ideología y método en economía*, Blume, Madrid.
- LANDRETH, H. y Colander, D.C. (1998): *Historia del pensamiento económico*, México.
- LANGE, O. (1971): *Economía Política, Pueblo y educación*, La Habana.
- MARSHALL, A. (1948): *Principios de Economía*, Aguilar, Madrid.
- MARTÍN SECO, J. F. (2010): «¿Para qué servimos los economistas?», *Los libros de la Catarata*, Madrid.
- RODRÍGUEZ BRAUN, C. (1995), «Las curvas de oferta y demanda de Fleeming Jenkin», *Revista de Historia Económica*, vol. 13, n.º 2, págs. 311-327.
- RONCAGLIA, A. (2006): *La riqueza de las ideas. Una historia del pensamiento económico*, Zaragoza, P. U. Z.
- SCREPANTI, E. y ZAMAGNI, S. (1997): *Panorama de Historia del pensamiento económico*, Barcelona, Ariel.
- SCHUMPETER, J. A. (1971): *Historia del Análisis Económico*, Ariel, Barcelona.
- SCHUMPETER, J. A. (1983): «Alfred Marshall (1842-1924). Los Principios de Alfred Marshall. Valoración de la obra en su cincuentenario», en *10 grandes economistas: de Marx a Keynes*, Alianza Editorial, Madrid, págs. 133-158.
- THÜNEN, VON, J. H. (1826): *Von Thünen's Isolated State*, Pergamon Press.