



ARTÍCULOS

El profesor Hicks y las teorías del valor y la demanda en función del principio unificador de la Ciencia Económica

Raúl Arturo Ríos

Revista de Economía y Estadística, Segunda Época, Vol. 4, No. 1-2-3-4 (1951): 1º, 2º, 3º y 4º Trimestre, pp. 51-81.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3295>



La Revista de Economía y Estadística, se edita desde el año 1939. Es una publicación semestral del Instituto de Economía y Finanzas (IEF), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, Av. Valparaíso s/n, Ciudad Universitaria. X5000HRV, Córdoba, Argentina.

Teléfono: 00 - 54 - 351 - 4437300 interno 253.

Contacto: rev_eco_estad@eco.unc.edu.ar

Dirección web <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/index>

Cómo citar este documento:

Ríos, R. (1951). El profesor Hicks y las teorías del valor y la demanda en función del principio unificador de la Ciencia Económica. *Revista de Economía y Estadística*, Segunda Época, Vol. 4, No. 1-2-3-4: 1º, 2º, 3º y 4º Trimestre, pp. 51-81.

Disponible en: <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3295>

El Portal de Revistas de la Universidad Nacional de Córdoba es un espacio destinado a la difusión de las investigaciones realizadas por los miembros de la Universidad y a los contenidos académicos y culturales desarrollados en las revistas electrónicas de la Universidad Nacional de Córdoba. Considerando que la Ciencia es un recurso público, es que la Universidad ofrece a toda la comunidad, el acceso libre de su producción científica, académica y cultural.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/index>

“EL PROFESOR HICKS Y LAS TEORIAS DEL VALOR Y LA DEMANDA” (*)

EN FUNCION DEL PRINCIPIO UNIFICADOR DE LA CIENCIA ECONOMICA

“La teoría pura de los valores útiles constituye el fundamento de la economía, sépanlo o no los economistas”.

MANUEL GARCÍA MORENTE en “Lecciones preliminares de Filosofía”, página 382.

SUMARIO: I^o. 1. — Introducción; 2. — Fuentes de la nueva corriente; 3. — El concepto de utilidad ordinal; 4. — Carácter de la utilidad ordinal; 5. — Tesis de la “moderna teoría de la utilidad”; 6. — La tasa marginal de sustitución; 7. — La técnica de las curvas de indiferencia; 8. — Propiedades de las curvas de indiferencia; 9. — La tasa marginal decreciente de sustitución; 10. — Fundamento de la nueva teoría del valor.

II^o. 1. — Desarrollo del concepto de demanda; 2. — Objeto de la actual investigación; 3. — Efectos de los cambios del ingreso; 4. — Efectos de los cambios de precios. Efectos ingreso y efectos sustitución.

1. — **Introducción.** — La ciencia económica es todavía nueva. (1) Prueba de nuestra afirmación la tenemos en que

(*) El presente trabajo ha sido realizado en la Facultad de Derecho, carrera de investigadores, especialidad de Economía y Finanzas, cátedra de la profesora Dra. Elisa Ferreyra Videla.

(1) PIGOU, A. C.: “Teoría y Realidad económica”. Fondo de cultura económica. México. Año 1944. pág. 26.

la discusión de muchos de sus problemas versan sobre los conceptos básicos que la fundamentan. Un ejemplo típico lo tenemos en el problema del valor, que todavía se halla en plena elaboración con algunas etapas de graves crisis. En este orden de ideas, bueno es recordar que ha sido tradicional estudiar las llamadas teorías objetivas y subjetivas del valor, ambas encaminadas a servir de fundamento para una explicación de los precios. Se pensaba que tales teorías de valor deberían constituir una etapa previa a cualquier explicación sobre el problema de los precios; así vemos que en todos los manuales corrientes de economía se encontraba en primer término un capítulo dedicado al valor, posteriormente el estudio de los precios. Sin embargo, a pesar de que formalmente se presentaban de esta manera tales estudios, en el contenido de los mismos existía un profundo divorcio y una falta absoluta de nexo. En consecuencia, la teoría de los precios no resultaba de la posición tomada para la teoría del valor. Faltaba unidad de contenido y no faltó un economista respetable que aconsejara el abandono definitivo de la teoría del valor y su sustitución directa por una teoría de los precios. (2) Keynes también observó esto mismo en su obra **General Theory of Employment, Interest and Money** y por eso parte en sus razonamientos del supuesto de una economía monetaria tal como se da en la realidad y el concepto del valor queda reducido, o si se quiere, elevado al plano de causa primera que mueve el sistema económico manifestándose en tendencias tales como la propensión a invertir, propensión al consumo, preferencia hacia la liquidez, etc. y cuyos efectos se dan en la economía monetaria en forma de precios.

En el orden cronológico, las teorías subjetivas del va-

(2) CASSEL, GUSTAVO: "La Economía como teoría de los precios" en el libro "Pensamientos fundamentales en la Economía". Fondo de cultura económica. México, 2ª Edición. Año 1945. págs. 281 y siguientes.

lor aparecieron con posterioridad a las llamadas teorías objetivas, Estas son tan antiguas como que datan de los primeros tiempos de la Economía Política, mientras que las teorías subjetivas se presentaron al mundo académico en 1871, independientemente en Inglaterra y Austria por los economistas Stanley Jevons y Karl Menger respectivamente. Extraño caso científico. A partir de esa fecha se inicia una corriente de pensamiento que hizo fortuna entre los economistas y se mantiene en parte en algunos centros como la última explicación después de una serie de refinamientos posteriores. El único intento serio para superar esta corriente, puede señalarse desde la publicación de un artículo de los economistas J. R. Hicks y R. G. D. Allen intitulado: "A reconsideration of the Theory of value" publicado en *Económica* (febrero-mayo de 1934). Por otra parte cabe señalar la labor que en este sentido se realizó entre los años 1930 a 1935 en la Escuela de Economía de Londres, por parte de un grupo de economistas dirigidos a la sazón por el profesor Lionel Robbins. (3) Posteriormente toda esa tarea fué sistematizada por J. R. Hicks en su libro: "Value and Capital" en 1939.

2. — Fuentes de la nueva corriente. — Pasemos ahora a las fuentes que se tomaron por parte de este grupo de economistas de Londres. En primer término se halla presente la obra de Alfred Marshall quien ejerció gran influencia sobre todo en el mundo científico anglo-sajón. La otra fuente procede del continente: de los economistas de la escuela de Lausana, Walras y Pareto y en particular de este último.

Recordemos que Marshall trabajó con el concepto de utilidad marginal que había heredado de Jevons, en cambio Pareto lo hace con las curvas de indiferencia, que a su vez

(3) Entre los más destacados del grupo se encontraban F. A. Hayek, P. A. Lerner, R. G. D. Allen, Kaldor además de Hicks.

tómó de Edgeworth. "Pareto arrancó en un principio de la misma teoría de la utilidad que Marshall. Pero en lugar de proseguir, como hizo Marshall, fijándose en la demanda de una sola mercancía (investigando así la relación entre la curva de la utilidad marginal decreciente y la de la demanda), Pareto volvió la atención al problema de las mercancías relacionadas —complementarias y competidoras—. Amplió al hacerlo su análisis primitivo; mejor dicho, hizo una cosa que empezó como ampliación y terminó en una revolución". (4) Vale decir, Hicks hace notar que la diferencia es fundamental, por lo tanto se hace necesario investigar con algún detalle, cómo esta desviación en el enfoque de Pareto con respecto al de Marshall pudo provocar una revolución teórica, según propia expresión del Dr. Hicks. En realidad, Pareto con su teoría del equilibrio general no dió nada más que la idea básica; la verdadera innovación se encuentra a partir del citado artículo de Hicks y Allen en *Económica*. (5).

Veamos a continuación donde se encuentra la verdadera innovación. Los economistas de la escuela de la utilidad marginal (Alfred Marshall, neo-elásico, entre otros), comparan las utilidades de las diferentes dosis de un mismo bien económico, lo cual les permite distinguir teóricamente la utilidad marginal de la utilidad total y deducir la llamada *ley de la utilidad marginal decreciente*, la cual suele enunciarse de la manera siguiente: a medida que poseemos un mayor número de unidades de una cosa cualquiera me-

(4) HICKS, J. R.: "Valor y Capital, Investigación sobre algunos principios fundamentales de teoría económica". Fondo de cultura económica. México. Versión española de Javier Márquez. 1945. pág. 5.

(5) El Dr. HICKS señala como un antecedente de la nueva teoría un artículo del economista ruso Slutsky "Sulla teoria del bilancio del consumatore" en el *Giornale degli Economisti*. Julio de 1915, aun cuando no lo utilizó para elaborar su teoría por cuanto éste llegó a su conocimiento cuando ya la tenía formulada.

nor es el valor que atribuimos a unidades adicionales. (6). Los economistas de la nueva corriente niegan la posibilidad y la eficacia de comparar las magnitudes de utilidad de diferentes individuos. No existe medio alguno que nos permita comparar las satisfacciones de distintas personas. Para aclarar mejor la objeción tenemos el ejemplo de Robbins: en un momento dado, existen diversas opiniones acerca de las preferencias que el señor A tiene por los bienes n y m a un cierto precio. Puedo yo suponer que a un precio x , el señor A prefiere el bien n al bien m pero es lógico suponer que otra persona puede opinar de otra manera como por ejemplo, que a dicho precio x , prefiere m a n . Esta diferencia de opiniones puede ser resuelta preguntando al señor A cuál de los dos bienes prefiere al precio x , o bien se observa su conducta frente a dichas condiciones. De acuerdo con el ejemplo analizado se observa que es posible comparar escalas de preferencias de acuerdo con un orden dado, para un individuo.

Ahora supongamos que el desacuerdo resulta de que yo opino que la satisfacción que el señor A obtiene de un ingreso de \$ 1000 es mayor que la del señor B de un ingreso de \$ 2000. Este supuesto es legítimo de acuerdo con la ley de la utilidad marginal decreciente si el señor B es más rico que A. Otro individuo no cree lo mismo que yo y en este caso no podemos solucionar la discrepancia interrogando a ambas personas porque el señor A no podrá saber jamás cuál es el grado de satisfacción que el señor B obtiene con ese ingreso para poder comparar con su satisfacción. Es decir, no es posible comparar magnitudes de satisfacción de diferentes individuos.

(6) ROBBINS, LIONEL: "Naturaleza y significación de la Ciencia Económica". Los grandes estudios. Fondo de cultura económica. México. 1945. Versión española de Daniel Cosío Villegas. Pág. 183.

3. — **El concepto de utilidad ordinal.** — Como puede observarse, esta escuela impugna los supuestos en que se basa toda la teoría de la utilidad marginal. Ha introducido en la ciencia económica un nuevo concepto, cual es el de “**utilidad ordinal**”. Aun cuando Hicks no define el nuevo concepto de utilidad, vamos a intentar una definición en base a sus ideas. Conviene recordar que antes había introducido la noción de **escala de preferencias** como el conjunto de necesidades que un consumidor siente en un momento dado y para cuya satisfacción prefiere un conjunto de mercancías a otro. (7) Ahora bien, las nociones de utilidad ordinal y escala de preferencias se complementan mutuamente. Si tomamos un consumidor típico en el mercado, dados los precios que prevalecen en el mismo, su problema consiste en distribuir sus gastos entre distintas cantidades de varias mercancías, o dicho de otra manera, compra las mercancías distribuidas en un **orden** tal, que desde el punto de vista de su escala de preferencias, obtiene una mayor utilidad. Esta utilidad se denomina **utilidad ordinal**. Fácil es darse cuenta, que todo individuo con una determinada cantidad de dinero puede hacer un gran número de combinaciones con las mercancías que desea comprar aumentando las cantidades de unas y disminuyendo las de otras.

4. — **Carácter de la utilidad ordinal.** — Del razonamiento expuesto se desprende que la utilidad tiene un carácter ordinal.

Habíamos visto la imposibilidad de que la utilidad pueda ser expresada cuantitativamente (y no es otra la forma como la escuela de la utilidad marginal la expresaba). Cualquier intento de esta naturaleza resulta arbitrario; no así, cuando se dice que un individuo asigna mayor impor-

(7) HICKS, J. R.: Op. cit. pág. 11.

tancia a un grupo de mercancías dispuestas en un orden determinado que en otro. Se supone siempre la existencia de un ingreso fijo. Puede decirse que siempre que alguien compra una mercancía, deja de comprar otra o parte de ella; se presenta siempre un acto de elección. De esta manera, cuando adquiere una serie de bienes, lo hace generalmente en distintas proporciones en un **orden** que corresponde al de su escala de preferencias y como consecuencia ha dejado de hacerlo en cualquiera de los muchos órdenes posibles. Siempre se compra de acuerdo a un orden de preferencias —utilidad ordinal— de lo que se concluye que la utilidad tiene un carácter ordinal.

5. — Tesis de la “moderna teoría de la utilidad”. — Los conceptos de “escala de preferencias”, “utilidad ordinal” y la propiedad ordinal de la utilidad, que hemos explicado, constituyen lo que podemos denominar “moderna teoría de la utilidad”, la cual se originó en la prestigiosa Escuela de Economía de la Universidad de Londres.

Estamos plenamente convencidos que las ideas básicas de esta teoría son originales. A su vez esta teoría ha originado una concepción propia sobre la Economía como ciencia. (8) Podemos resumirla en las siguientes proposiciones:

I. Los bienes son adquiridos en el mercado en un **orden** dado, que corresponde a una escala de preferencias determinada por la utilidad ordinal.

(8) El profesor F. Benham sostiene en su obra “Curso Superior de Economía”, pág. 13 que toda la Economía puede expresarse como una teoría general de las elecciones económicas. La elección de medios escasos para satisfacer fines de importancia variable es lo que le da unidad temática a la Ciencia Económica, afirma el Prof. Robbins (op. cit. pág. 38). Para una crítica de esta corriente ver *Francisco Zamora: “Elementos de Economía Teórica”* 2da. edición. México. 1946. Págs. 453 y siguientes.

II. Todo individuo con una cantidad dada de dinero (ingreso fijo), tiene una escala de preferencias sobre un número n de bienes distribuidos en un orden determinado y cuyos precios están dados por el mercado.

III. Las variables independientes que determinan la función escala de preferencias son: a) los precios del mercado; b) el nivel de ingreso de cada uno; c) los gustos, costumbres, temperamento (elementos psicológicos).

La tercer variable es la que suele presentarse como variable psicológica, la cual ha vuelto a recobrar importancia en los últimos tiempos no sólo en la teoría de la utilidad, sino también en la de la competencia monopolista y en la de los ciclos económicos.

IV. Se puede hacer una cantidad k de combinaciones con un número n de mercancías suponiendo que se disponga de x pesos, con sólo ordenarla de distinta manera. Cada orden de combinación es excluyente con respecto a los $k-1$ restantes, porque si se gasta el dinero adquiriendo las mercancías en un orden, no se lo tiene para adquirirlas en otro orden.

V. En último análisis cada adquisición de un grupo de bienes significa la elección de un orden entre los varios que se pueden hacer con dichos bienes.

Estos constituyen los supuestos del nuevo pensamiento económico. Puede notarse que en todos los puntos que hemos señalado está ausente la utilidad en sentido cuantitativo, la cual es reemplazada por la utilidad en sentido ordinal, sobre la cual ponen el acento principalmente Hicks y Robbins. (9) Con estos nuevos supuestos, se emprende la tarea nada fácil de derribar toda la teoría fundada sobre la base

(9) HICKS, J. R.: Op. cit. cap. I. *passim*.
ROBBINS, L.: Op. cit. cap. III y VI. *passim*.

del concepto de utilidad cuantitativa. Evidentemente — escribe Hicks— la primera víctima ha de ser la utilidad marginal misma. Si la utilidad total es arbitraria por cuanto no se puede medirla, también lo es la marginal que es una consecuencia de aquélla. ⁽¹⁰⁾.

6. — **La tasa marginal de sustitución.** — En base al nuevo criterio, Hicks presenta conceptos paralelos al de los de tradición marginalista. Es lo que ocurre cuando nos presenta la idea de utilidad ordinal que viene a sustituir al viejo concepto de utilidad marginal. Interesa destacar que este primer cambio, tiene proyecciones en casi todo el campo de la Economía. Así, la consabida modalidad de comparar dos utilidades marginales — y ya hemos demostrado su imposibilidad— ha sido superada por la noción de “**tasa marginal de sustitución**”. Se verá con mayor claridad cuando expliquemos este concepto último.

Hicks presenta la definición de la siguiente manera: “podemos definir la tasa marginal de sustitución de Y por X, como la cantidad de Y que compensaría exactamente al consumidor la pérdida de una unidad marginal de X”. ⁽¹¹⁾.

De la definición anotada resulta que la tasa marginal de sustitución es una cantidad de un bien cuya posesión resulta igual a la de una unidad marginal de otro. Los elementos que intervienen en este concepto son: a) dos bienes **al alcance de un mismo sujeto** para que sea posible la comparación. Ya vimos que las satisfacciones que obtienen dos personas distintas no es posible comparárlas, por resultar del todo arbitrario cualquier intento. b) el concepto de **margen** no está ausente pero con una misión muy distinta, porque se compra una unidad marginal de uno de los bienes, con una cantidad x del otro bien que resulta indiferente para el

(10) HICKS, J. R.: Op. cit. pág. 13.

(11) HICKS, J. R.: Op. cit. pág. 14.

mismo poseedor. c) la noción de tasa que significa la de una relación (12).

Introduzcamos el nuevo concepto de **tasa marginal de sustitución** en el esquema general del planteamiento de Hicks. Hemos dejado establecido en otra parte de este ensayo que el esquema general del Dr. Hicks consiste en suponer que cuando alguien adquiere mercancías, realiza un acto de elección de un orden por otro de los posibles con un ingreso dado. El orden elegido es el que coincide con la escala de preferencias del individuo que realiza la elección. En base a este conjunto de ideas, es posible estudiar la **situación de equilibrio de un individuo respecto de un sistema de precios de mercado**. Este es el primer tipo de equilibrio que nos presenta el profesor Hicks. (13) Es oportuno recordar que el estudio del equilibrio económico fué objeto de serios estudios por parte de Pareto y Marshall (14).

- (12) Resulta de interés mencionar que la manera de expresar algunas nociones de economía utilizando el concepto de *tasa* tomado de las matemáticas financieras, se ha hecho frecuente. La idea de tasa siempre involucra la de un tanto por ciento; por eso hoy se habla además de la conocida tasa de interés, de tasa de desocupación, tasa de ocupación, tasa de crecimiento de población, etc. Keynes define la eficiencia marginal del capital, también como una tasa. En lugar del vocablo tasa puede utilizarse la palabra *razón*.
- (13) El profesor Hicks estudia en su obra "Valor y Capital" otros tipos de equilibrios, v. gr.: el equilibrio general del cambio, el equilibrio de la empresa y el equilibrio general de la producción.
- (14) Pareto da una definición de equilibrio económico que puede aplicarse perfectamente a cualquiera de los distintos tipos. La definición de Pareto nos dice que "el equilibrio económico es el estado que se mantendrá indefinidamente si no hubiera ningún cambio en las condiciones en las cuales se observa". (Pareto, v.: "Manual de Economía Política", ed. Atalaya. Bs. As. 1945. Trad. de Guillermo Cabanellas. Pág. 117). Antes había escrito que este equilibrio resulta de la oposición entre los gustos de los hombres y los obstáculos para satisfacerlos. Las definiciones de Pareto no contradicen el sentido en que utilizó Marshall la misma expresión equilibrio económico y como prueba de nuestra afirmación bástenos recordar el clásico ejemplo de Marshall, del muchacho que recoge moras, quién, al cabo de un rato deja de hacerlo porque el esfuerzo ha superado al placer de comerlas; el punto de equilibrio se encuentra en el momento que deja de recoger (Marshall, A.: "Principios de Economía". Trad. di-

Hicks utiliza la tasa marginal de sustitución para expresar la posición de equilibrio de un individuo con respecto al sistema de precios: "para que un individuo esté en equilibrio respecto de un sistema de precios de mercado, su tasa marginal de sustitución entre dos mercancías cualquiera ha de igualar la relación que guardan entre sí sus precios". (15) Se deduce de lo anterior que las situaciones posibles entre la tasa marginal de sustitución y la razón de los precios de dos bienes son tres: menor, igual o mayor. Cuando ambas razones son iguales —vimos que la tasa marginal de sustitución también es una razón— se dice que el consumidor individual está en equilibrio. Para mejor comprensión de lo anterior, podemos suponer qué ocurriría si la tasa marginal de sustitución fuera mayor que la razón de los precios de los bienes **Y** y **X**. Recordemos que la tasa marginal de sustitución es la razón que expresa el número de unidades de **Y** que compensa a una misma persona la pérdida de una unidad marginal de **X**; por ejemplo si 4 unidades de **Y** compensan una unidad de **X**, la razón es de 4 a 1, luego la tasa marginal de sustitución resulta igual a, $4 : 1$ igual a 4. Podemos admitir que los precios unitarios dados por el mercado de los mismos bienes **Y** y **X** son de 2 y 6, respectivamente, luego la razón de precio es: $6 : 2 = 3$. Esta situación significa que en el mercado se avalúan 3 unidades de **Y** por 1 de **X** y el individuo de nuestro ejemplo lo hacía a razón de 4 de **Y** por 1 de **X** y como el sujeto conoce la razón de los precios sobre la cual él no influye directamente porque está fijada por el mercado, procede a modificar su escala de preferencias y como consecuencia la tasa marginal de sustitución. Procede a buscar otra combinación

recta de la 8ª edición inglesa por Emilio de Figueroa. Ed. M. Aguilar. Madrid, 1948. Pág. 276).

(15) ROLL, ERIC: "Historia de las Doctrinas Económicas", II Tomo. Versión española de Daniel Cosío Villegas y Javier Márquez. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1942. Pág. 520.

de modo tal que la tasa marginal de sustitución llegará a igualar la razón de los precios de donde surge la situación de equilibrio. Igual razonamiento sería posible para el caso que la tasa marginal de sustitución fuera menor.

7. — **La técnica de las curvas de indiferencia.** — El problema anterior también puede ser explicado mediante la técnica de las llamadas **curvas de indiferencia**. No debe exagerarse demasiado las ventajas de este instrumento geométrico porque su aplicación sólo es posible en el caso de dos artículos. Sus usos son de utilidad pero no enteramente esencial. Para mayor facilidad, tomamos el caso concreto expuesto por Pareto: sea un hombre cuya posesión de un kilogramo de pan y un litro de vino le resulta indiferente, pero también le resulta indiferente tener 0,8 de pan y 1,20 de vino. No prefiere ninguna de estas combinaciones, es decir le resulta **indiferente** disfrutar de cualquiera de ambas. Se puede admitir la existencia de otras combinaciones que resultan indiferentes para la misma persona; así, si se tabulan algunas de estas combinaciones indiferentes se forma una tabla que representa parte de la escala de preferencias con respecto a otras combinaciones posibles:

Pan	1,8	1,4	1,2	1,0	0,8	0,7	0,5
Vino	0,4	0,6	0,8	1,0	1,2	1,4	1,6

Se puede ahora representar nuestra hipótesis gráficamente en un sistema de ejes de coordenadas cartesianas. Sobre el eje horizontal (abscisas) se señalan los datos correspondientes al primer bien y sobre el eje vertical (ordenadas) los del segundo, de manera que obtenemos los puntos A. B. C. y D que unidos nos representan gráficamente la

hipótesis tomada. La curva obtenida recibe el nombre de "curva de indiferencia". De esta manera es posible la representación de cualquier escala de preferencias y obtenerse otras tantas curvas. Puede observarse que cualquier escala de preferencias se refiere a pares de bienes para ser posible su representación gráfica mediante la técnica de las curvas de indiferencia y de ahí su uso tan limitado.

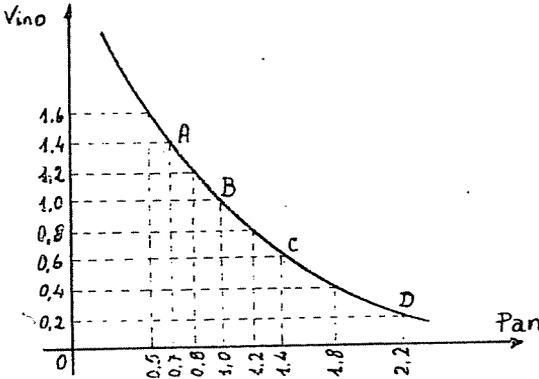


Fig. 1

Ha llegado el momento que nos pronunciemos acerca de este instrumento técnico que Hicks hace resurgir. Por nuestra parte opinamos que no está al alcance de la teoría que pretende servir. Además de su uso limitado que ya hemos observado, apuntaremos otra más grave aun. Se trata nada menos de que las curvas de indiferencia no cumplen una de las condiciones básicas de la nueva teoría.

Para demostrar nuestra afirmación utilizaremos el mismo gráfico que nos presenta Hicks:

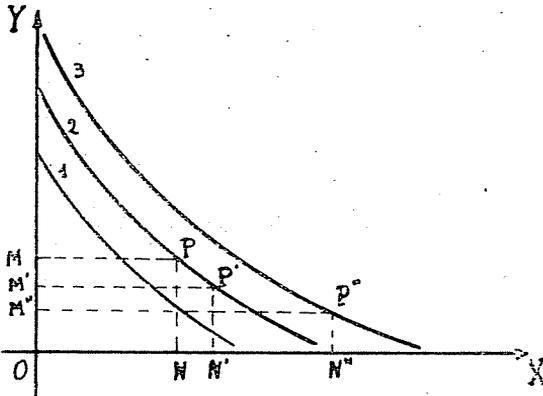


Fig. 2

Sobre cada uno de los ejes se han señalado las cantidades de las mercancías X y Y . Prescindiendo por el momento de las curvas 1 y 3, trataremos de interpretar el significado de la curva de indiferencia 2. A la cantidad ON de la mercancía X le corresponde OM de la mercancía Y , lo que significa que una persona con un ingreso x , si compra ON del bien X sólo puede adquirir OM del bien Y cuya combinación está indicada por el punto P . Por otra parte, conocemos por esta misma teoría, que hay otras combinaciones que también le son indiferentes a la misma persona, por ejemplo ON' de X y OM' de Y y en este caso la nueva combinación está indicada por el punto P' . A este respecto advierte el mismo Hicks que si P y P' se encuentran en la misma curva de indiferencia, la **utilidad total** derivada de tener PM y PN es igual a la derivada de tener $P'M'$ y $P'N'$. (26) Como puede observarse con facilidad, resulta que las curvas de indiferencias también miden utilidades totales, toda vez que cualquier punto de una misma línea de indiferencia indica combinaciones de igual utilidad total. Recor-

(16) HICKS, J. R.: Op cit. pág. 6.

demos que Hicks sostiene en su teoría que la utilidad marginal es arbitraria porque lo es la utilidad total, de lo cual resulta una grave contradicción entre el instrumento técnico y el supuesto de la nueva teoría. (17).

8. — **Propiedades de las curvas de indiferencias.** — Las propiedades fundamentales de las curvas de indiferencias pueden concretarse en las siguientes: a) **inclinación negativa.** La curva de indiferencia tiene siempre inclinación negativa (hacia abajo) porque un aumento en la cantidad de X debe ir acompañado de una disminución en la cantidad de Y para que no varíe la utilidad total, de manera que la combinación siga siendo indiferente; b) **convexa con relación al origen.** Esta propiedad resulta porque cuanto mayor es la cantidad de X a la que renuncie una persona a cambio de unidades adicionales de Y, mayor será el número de éstas necesarias para hacerle renunciar a una unidad más de X.

Con lo que hasta aquí llevamos estudiado es posible ver cuál es la situación de un consumidor con un determinado ingreso en dinero, que lo gasta íntegro en dos mercancías y nada más que en éstas. Por otra parte, es el único caso de posible representación con este instrumento técnico. Siempre se supone que el precio de ambas mercancías está dado por el mercado. Sobre el eje horizontal representamos las cantidades del bien X y la magnitud OL indica la canti-

(17) La contradicción que hemos señalado en el texto, entre el supuesto básico de la teoría y las curvas de indiferencias puede ser demostrada tomando otras citas de Hicks, por ejemplo cuando nos dice en la página 6 de su libro: "si P" se encuentra en una curva de indiferencia más elevada que P (la curva 3 del gráfico 2), entonces P" M" y P" N" proporcionará una utilidad mayor que PM y PN"; lo cual significa que una curva de indiferencia se distingue de otra por las utilidades totales que miden. Estamos de acuerdo, con ERIC ROLL cuando afirma en su "Historia de las Doctrinas Económicas", IIº tomo p. 520, que la nueva forma de abordar el problema presenta técnicas francamente interiores y menos nuevas.

dad de X que se alcanza a comprar si se gastara todo el ingreso en ese bien. Sobre el eje vertical se han representado las cantidades del bien Y y la magnitud OM indica la máxima cantidad de este bien que se podría comprar con el mismo ingreso. De esta manera resulta el siguiente gráfico: (18)

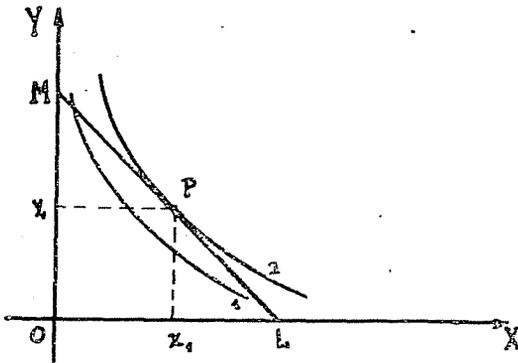


Fig. 3

Se observa en este gráfico que uniendo los puntos M y L , queda determinada la recta LM , cuyos puntos indican todas las posibles combinaciones que puede hacer el consumidor con ese ingreso fijo. Además la recta ML corta a muchas curvas de indiferencia, es tangente a una y no alcanza a cortar a un infinito número. Estos tres casos se presentan porque el ingreso del consumidor es una cantidad fija y las combinaciones que se pueden hacer están limitadas por éste. Las curvas de indiferencia que pueden trazarse por encima de la recta LM , no debemos tomarla en cuenta por cuanto son las que indican aquellas combinaciones a hacerse porque el ingreso del consumidor es insuficiente; luego debemos detener nuestra atención en las curvas que

(18) HICKS, J. R.: Op. cit. pág. 9.

cortan la recta LM y en la tangente a ésta. De la simple observación del gráfico, resulta evidente que la curva de indiferencia 2, tangente a la recta ML en el punto P es la que indica la máxima utilidad del consumidor. De la curva de indiferencia 2 sólo en el punto P le resulta posible realizar la combinación al consumidor con ingreso fijo. A este punto P es al que tiende el consumidor para obtener su máxima utilidad y Hicks lo denomina **punto de equilibrio del consumidor**. (19).

9. — **La tasa marginal decreciente de sustitución.** Es posible apreciar a lo largo de este ensayo que la nueva teoría ha creado conceptos paralelos o correspondientes a los ya existentes en la teoría tradicional y en particular, con respecto a la teoría marshalliana. Nos toca explicar el nuevo concepto que sustituye a la tradicional ley de la utilidad marginal decreciente.

Para comprender cabalmente el significado de la **tasa marginal decreciente de sustitución** que es el concepto propuesto por Hicks para reemplazar a la ley de la utilidad marginal decreciente, se hace necesario poner de manifiesto que el conjunto de toda la nueva teoría tiene como fundamento o principio unificador, la elección económica. En la teoría marginalista era un lugar común comprar las utilidades de dosis sucesivas de un mismo bien y terminaba en la conclusión que éstas rinden utilidades decrecientes. (20).

(19) Esta teoría ya fué estudiada en nuestro país por el profesor *Felix León* en "La teoría" no utilitaria "del valor y el problema del verdadero índice del costo de la vida". Córdoba. 1949. Imprenta de la Universidad de Córdoba. Discrepamos con el Dr. León en el calificativo de "no utilitaria" a esta teoría del valor. En realidad es una teoría de base "*no cuantitativa*" pero siempre está presente la *utilidad ordinal* de donde surge incorrecto el calificativo de "no utilitaria".

(20) TAUSSING, F. W.: "Principios de Economía" tomo I. Versión Castellana de Pozzo y Closa. Espasa-Calpe Argentina, S. A. Buenos Aires. México Año 1945. Pág. 130.

Hoy la nueva teoría considera a esta proposición carente de todo fundamento. La disminución de la utilidad de un bien, debida al aumento de sus dosis no puede ser verificable por observación ni por introspección. Esa es la razón que ha hecho afirmar al profesor Robbins que la ley de la utilidad marginal decreciente no se desprende en modo alguno, de la concepción fundamental de los bienes económicos. (21) La tasa marginal decreciente de sustitución, por el contrario, no necesita de este supuesto. Se desprende directamente de la concepción que la Economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre los fines del hombre por una parte y los medios limitados de diversa aplicación, por otra. Dentro de este sistema de ideas debemos ubicar el concepto de tasa marginal decreciente de sustitución.

Pasamos a explicar su significado. Partimos siempre del mismo punto: suponemos que con un ingreso dado se puede adquirir una cierta cantidad del bien X y otra del bien Y. Si deseamos aumentar la cantidad adquirida de X, debemos disminuir la de Y porque suponemos fijo el ingreso. **La tasa marginal de sustitución** nos expresa de qué manera debe aumentar la cantidad de X y disminuir la de Y para que el consumidor se mantenga en estado de indiferencia con respecto a estas variaciones. No existiría problema si cada nueva unidad que se agrega a X se compensara con la disminución de una unidad de Y, pero no hay razón para suponer que las cosas suceden así; por el contrario, por lo general cada nueva unidad que se agrega a X se compensa con una cantidad menor de Y. En el caso que se renuncie de X para aumentar de Y, la ley se expresa diciendo que por cada nueva unidad del bien X que se desprende el consumidor, mayor será la cantidad de Y necesaria para compensar una unidad más de X. En el ejemplo siguiente

(21) ROBBINS, L.: Op. cit. Cap. II y IV *passim*.

se puede apreciar más claramente esta cuestión: tomamos una escala de preferencias de un consumidor en un momento dado, de los bienes X e Y cuyos precios se fijaron en el mercado.

X	Y	X	Y
10 unidades	40 unidades	—	—
9 "	41 "	1	1
8 "	43 "	1	2
7 "	46 "	1	3
6 "	50 "	1	4
5 "	55 "	1	5
4 "	61 "	1	6

En el cuadro precedente puede observarse que la primera unidad que se renuncia de X, se compensa con una unidad de Y; la segunda unidad de X necesita 2 unidades de Y para mantener la situación de indiferencia del consumidor; la tercera y cuarta unidad de X se compensan con tres y cuatro unidades de Y respectivamente. La quinta unidad de X necesita 5 unidades de Y y la sexta 6. Podemos ahora obtener algunas conclusiones de interés. De acuerdo con nuestro ejemplo se desprende que **cuanto más se sustituye del bien X con Y tanto mayor resulta la tasa marginal de sustitución.** (22) La otra conclusión que debemos hacer notar, que la tasa marginal de sustitución no es una mera proposición entre dos utilidades marginales.

Con otro ejemplo demostraremos el caso cuando se sustituye del bien Y con aumentos de unidades de X.

(22) No es un absurdo admitir una tasa marginal creciente de sustitución y el mismo Hicks en la primera versión de su teoría ("A Reconsideration of the Theory of Value", *Economica*, 1934) utilizó esta denominación, la que luego abandonó para seguir una terminología más cercana a la de Marshall, (Op. cit. pág. 14 y 15).

X	Y	X	Y
6 unidades	25 unidades	—	—
7 "	20 "	1	5
8 "	16 "	1	4
9 "	13 "	1	3
10 "	12 "	1	1

En este nuevo ejemplo el consumidor está dispuesto a renunciar a 5 unidades de Y para agregar una unidad marginal a X. Para aumentar a X en otra unidad más, sólo se desprendería de 4 unidades de Y. Una tercera unidad que se agregara a X haría que su estimación por el bien Y aumente y sólo se desprendería de 3 unidades. Por último, por la cuarta unidad de X sólo entregaría una de Y. Quiere decir que la cantidad de Y que se da para compensar una unidad más de X, es mejor que la que se restó para compensar a la anterior y así sucesivamente. Esto mismo lo expresa Hicks de la siguiente manera: "cuanto más de Y se sustituye con X, tanto mejor será la tasa marginal de sustitución de Y por X". (23).

10. — **La nueva teoría del valor.** — Debemos en primer término advertir que Hicks en su obra tantas veces citada, no nos presenta una teoría del valor sistemática. Bajo el rubro de "la teoría subjetiva del valor" hace el estudio de la utilidad y preferencia en un primer capítulo, de la ley de la demanda de los consumidores en el segundo y sobre los bienes complementarios en el tercero. A estos 3 capítulos de materias aparentemente dispares los encierra bajo una común denominación. Corresponde a nuestra tarea descubrir la unidad de intención y la noción común.

Para lograr nuestro propósito recordemos que los eco-

(23) HICKS, J. R.: Op. Cit. Pág. 15.

nomistas de la Escuela de Londres tienen un "principio unificador" de toda economía. Para esta concepción los actos económicos siempre importan un tipo de decisión entre varias alternativas porque no pueden realizarse todos los fines debido a la escasez de los medios. Los medios son los bienes económicos (o servicios) y los fines la satisfacción de las necesidades. La aplicación de los medios a los fines se efectúa mediante un proceso de **elección del consumidor**. "Lo que empieza como un análisis de la elección del consumidor entre bienes de consumo, termina como una teoría de la elección económica general. Tenemos a la vista un principio unificador de toda la economía". (24) Este es siempre el punto de partida de todos los razonamientos. Por otra parte, tenemos ya estudiados los importantes conceptos de escuela de preferencias y de utilidad ordinal y podemos ahora comprender cómo los diversos grados de escasez de los diferentes bienes originan distintos **coeficientes de valuación**.

La tesis central de la nueva teoría puede expresarse, según nuestro entender, afirmando que el **valor surge de la conjunción de la escala de indiferencia y la utilidad ordinal por una parte, con los diversos grados de escasez de los bienes por otra**. En otros términos puede decirse que los coeficientes de valuación de los bienes están en función de la escasez de los mismos y de la utilidad ordinal. De esta manera de presentar el problema, el concepto de valor aparece definido como una relación y no como una medida.

(24) HICKS, J. R.: Op. Cit. pág. 19. A este respecto podemos agregar que el "principio unificador" de toda la ciencia económica de acuerdo a la expresión de Hicks o la "unidad temática" según la de Robbins es evidentemente la idea que caracteriza toda la concepción que estudiamos en este ensayo. Puede verse también el trabajo del profesor Giuseppe Ugo Papi de la Universidad de Roma: "La Naturaleza de la actividad económica" en la Revista de Economía y Estadística Universidad Nacional de Córdoba. Año I N° 4, Cuarto Trimestre de 1939, pág. 423 y sgtes.

(25) Los grados de escasez de los diferentes bienes es uno de los datos; los sujetos que efectúan las valoraciones no influyen de manera directa sobre la cantidad de los bienes. La expresión grados de escasez no debe interpretarse como opuesta a grados de abundancia sino en un sentido amplio. Como puede observarse la exposición de la teoría del valor en esta corriente no hubiera sido posible sin antes desarrollar el sistema de ideas al cual se encuentra vinculado. Conviene recordar aquí que Hicks desarrolla dentro de la parte denominada teoría subjetiva del valor una teoría de la demanda y otra de los bienes complementarios y podría criticarse con argumentos corrientes esta denominación que a primera vista parece arbitraria. Sin embargo cuando se entra en el desarrollo de Hicks se encuentra la unidad de pensamiento. Por nuestra parte no somos partidarios de la denominación teoría del valor para caracterizar a estos problemas más que nada porque existe un hábito mental en los economistas de pensar en las causas del valor cuando se habla de él. Las causas del valor es un problema del filósofo de la Economía y no del economista propiamente dicho quien trabaja con las exteriorizaciones del valor que se manifiestan en el sistema de precios.

IIº

LA TEORIA DE LA DEMANDA

1. — **Desarrollo del concepto de demanda.** — Es importante exponer brevemente los conceptos que desarrollaron

- (25) El concepto de valor que surge de la exposición del texto, es decir cuya característica es ser una *relación* y no una medida puede confrontarse con lo que nos dice Robbins acerca del objeto de la Economía: "es esencialmente una serie de relaciones" (Robbins: op. cit. pág. 64).

los economistas más distinguidos, acerca de la demanda, para poder apreciar la verdadera innovación de la nueva teoría. En efecto, como resultado de su teoría de la elección (utilidad ordinal) Hicks se ocupa de introducir algunas modificaciones interesantes en la vieja y conocida ley de la demanda. Este será el objeto de esta segunda parte de nuestro trabajo.

Ha sido corriente y aceptado sin mayor discusión desde hace mucho tiempo, que el precio de los bienes varía directamente con la cantidad demandada e inversamente con la cantidad ofrecida. Si a la proposición anterior la representamos en símbolos y llamamos **P** al precio, **D** a la cantidad demandada y **S** a la ofrecida, tenemos:

$$P = \frac{D}{S}$$

Esta pequeña fórmula data según lo hizo notar el Dr. P. N. Rosenstein - Rodan desde los tiempos de Pietro Verri en 1771 en su "Meditazioni sull'economia politica" (26). Sin embargo, si tratamos de concretar el significado de sus términos, el concepto anterior no resulta firme. En efecto, cuando se expresa "cantidad demandada" o "cantidad ofrecida" es referida a un cierto precio, desde que, tanto el consumidor como el operante no pueden decir cuánto comprará o venderá respectivamente, a menos que el precio del bien se fije. Puede advertirse con facilidad que la ley expresada de esta manera resulta un verdadero círculo vicioso, porque no se sabe a ciencia cierta si la cantidad de-

(26) Schultz, Henry: "The Theory and Measurement of Demand". The University of Chicago Press. Chicago. Illinois. Directed by the Social Science Research. Committee of the University of Chicago. Number XXXVI — pág. 5.

mandada es la variable independiente y el precio la variable dependiente (función) o viceversa.

Esta ley expresada así, pronto tuvo sus críticos, entre los cuales ocupa un lugar destacado Antoine Auguste Cournot, quien afirma terminantemente que la demanda es una función del precio. No podemos dejar pasar la exacta observación del profesor Henry Schultz acerca de que la vaga y estéril formulación de la "ley" que Cournot criticó hace un siglo, se encuentra todavía en muchos libros de texto de nuestros días, si bien es cierto, repetida más como una fórmula tradicional que como una proposición razonada (27).

La ley de la demanda de Cournot puede ser expresada matemáticamente con los símbolos $D = F(p)$.

Posteriormente Marshall desarrolló el mismo punto de vista de Cournot: "Existe, pues —dice— (28) una ley general de la demanda, que puede expresarse así: cuanto mayor es la cantidad que ha de venderse, tanto menor debe ser el precio a que se ofrecerá para que pueda encontrar compradores; o, en otros términos, la demanda aumenta cuando el precio baja y disminuye cuando el precio sube". Como puede verse, Marshall formula la ley de la demanda de manera semejante a Cournot y por esta razón Schultz la denomina la **ley de la demanda de Cournot-Marshall**.

Frente a esta forma Cournot-Marshall, apareció en 1873 otra expresión que, siguiendo con las denominaciones del profesor Schultz, llamamos la **Ley de la demanda de la escuela de Lausanne**, habiéndola formulado por primera vez Leon Wabras. Esta nueva forma se asienta en el supuesto que, en general, un comprador no puede decidir cuánto comprará de un bien dado conociendo solamente el precio de éste sino que, también necesita los precios de los otros bie-

(27) Schultz, Henry: Op. cit. pág. 7.

(28) Marshall, Alfred: "Principios de Economía", pág. 87.

nes. Es lógico suponer que un individuo con una cantidad de dinero no gasta todo en una sola mercancía sino que lo distribuye en varias, es decir que los casos posibles no son gastar o no gastar el dinero en una mercancía porque también puede no gastar en una para hacerlo en otra. Este razonamiento nos permite afirmar que la demanda depende del precio del bien que se trate y de los precios de los otros bienes que se pueden demandar.

Podemos, luego, representar con la función:

$$D = f (p_1, p_2, p_3, \dots, p_n)$$

en la cual D es la cantidad del bien demandado y p_1 su precio; p_2, p_3, \dots, p_n representan los precios de los otros bienes a la ley de la demanda. Como puede observarse en esta expresión, la variable independiente es el sistema de precios y constituye el aporte de la escuela matemática a este problema (29). De esta manera esta última expresión incluye a la ley de la demanda Cournot-Marshall como un caso especial, que resulta cuando se mantienen constantes los otros precios. En los últimos tiempos han progresado bastante los estudios estadísticos con particular referencia a la demanda, para comprobar, el comportamiento real de las curvas (30).

2. — Objeto de la actual investigación. — Expuesto el

(29) *Walras, León*: "Éléments d'économie politique pure". 4ta. edición. Lausanne 1900 p.

(30) Entre los autores de estudios estadísticos sobre la demanda, además de Henry Schultz debe mencionarse al profesor Henry L. Moore. Puede verse también el trabajo de Allen y Bowley, "Family Expenditure"...

Entre nosotros el primer trabajo de esta índole que se publica es el de nuestro joven colega Camilo Dagúm. "La función de demanda: su elasticidad-flexibilidad del precio", en Revista de la Facultad de Ciencias Económicas-U. N. C. Año II, N° 2 y 3 — 2º y 3º Trimestres de 1949. pág. 387 y siguientes.

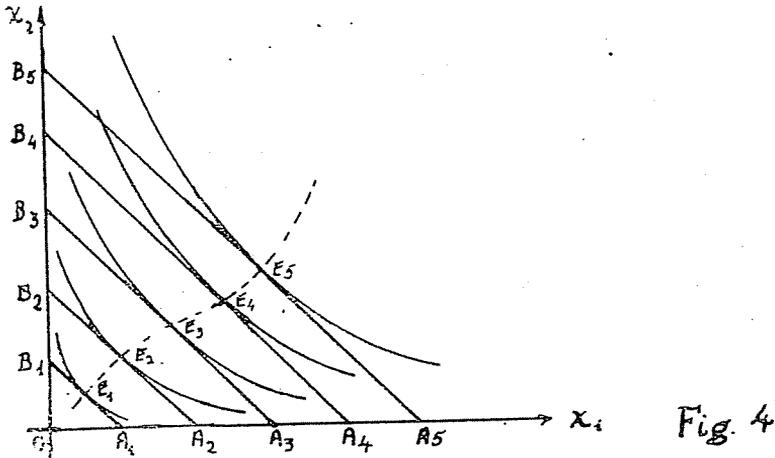
desarrollo teórico de nuestro problema, llegamos a la etapa de crítica porque con razón observa Hicks que en los estudios sobre la demanda no se tomó en consideración las relaciones que existen entre ésta, el precio y el ingreso. La demanda está vinculada con el ingreso, toda vez que su existencia y comportamiento no es extraño a éste. Sin embargo esta relación no se puso de manifiesto en las formulaciones anteriores y esto se trata de subsanar en la nueva teoría cuando se estudia los efectos de los cambios del ingreso sobre la demanda.

El otro aspecto importante de la nueva teoría es el que estudia los efectos de los cambios de precios sobre la demanda. Presentaremos por turno cada uno de los problemas que constituyen el aporte de los nuevos pensamientos, a la teoría de la demanda del consumidor.

3. — **Efectos de los cambios del ingreso.** Para estudiar los efectos de los cambios del ingreso sobre la demanda empezaremos suponiendo que dicho cambio consiste en un aumento. Para explicar este supuesto nos valdremos del diagrama de las curvas de indiferencia ⁽³¹⁾.

Suponemos que en un primer momento el consumidor con su ingreso sólo podría adquirir OA_1 del bien x_1 o la cantidad OB_1 del bien OB_1 y el punto de equilibrio será E_1 que es el punto tangente con la curva de indiferencia. Ahora bien, si el ingreso aumenta, la renta A_1B_1 se alejará del punto de origen hacia la derecha, donde la nueva línea A_2B_2 determinará un nuevo punto de equilibrio E_2 . Debe observarse que mientras los precios no se alteren, las rentas A_2B_2 o cualquier otra que se determine a medida que se aumente el ingreso, será paralela a la A_1B_1 . De esta manera,

(31) Allen, R. G. D. y Bowley, A. L.: "Family Expenditure. A Study of its variations". London School of Economics and Political Science. London, F. S. King and Son Ltd. 1935. pág. 105.



sobre cada paralela es posible señalar un punto de equilibrio que depende, como puede verse, de la forma de la curva de indiferencia. El movimiento del punto de equilibrio por efecto de la variación del ingreso determina una curva de Hicks denominada **curva de consumo en función del ingreso o consumo-ingreso** ⁽³²⁾.

¿Qué tendencia tiene esta curva “consumo-ingreso”? En general, no puede ser determinada, a menos que se conozca la forma de las curvas de indiferencia. Esta curva puede subir hacia la derecha como se puede apreciar en la figura 4 que muestra el caso de un aumento del ingreso. Sin embargo, es posible que aun cuando las curvas de indiferencia sean de forma normal, la curva “consumo-ingreso” puede tener una tendencia ascendente hacia la izquierda o derecha. Esta posibilidad puede advertirse en la figura 5 ⁽³³⁾.

(32) Hicks, J. R. op. cit. p. 23.

(33) Allen, R. G. D. y Bowley, A. L., op. cit. p. 106.

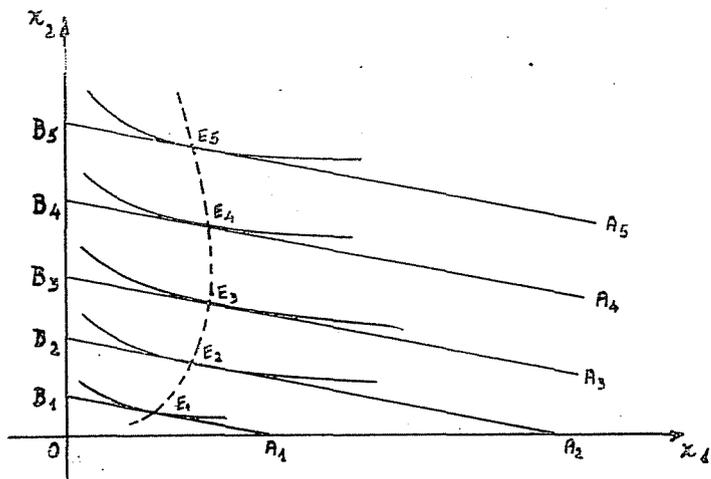


Fig. 5

Una curva de "consumo-ingreso" con tendencia hacia la izquierda representa el caso de aquellas mercancías cuyo consumo disminuye cuando el ingreso aumenta porque el consumidor puede entonces adquirir otra mercancía de calidad superior. Los productos que disminuyen su consumo cuando aumentan los ingresos del consumidor se denominan productos "inferiores".

Hicks presenta el ejemplo de la margarina, tomado de la obra de Allen y Bowley, pero nosotros podemos multiplicar los ejemplos, con respecto al ambiente argentino. La demanda de grasa de vaca disminuye cuando aumenta el ingreso porque permite al consumidor adquirir aceite. Como ya lo dijimos en otro lugar de este trabajo, con la técnica de las curvas de indiferencia no podemos representar nada más que dos bienes pero los principios asentados son de carácter general.

4. — Efectos de los cambios de precios. Efectos ingreso y efectos sustitución. En el caso que ahora estudiamos, va-

mos a suponer que el ingreso se mantiene fijo, lo mismo que el precio de uno de los bienes. Siempre, analicemos el caso de dos artículos y su representación en un sistema de curvas de indiferencia.

Partimos de un ingreso tal que permite al consumidor adquirir la cantidad DL del bien X y OM del Y

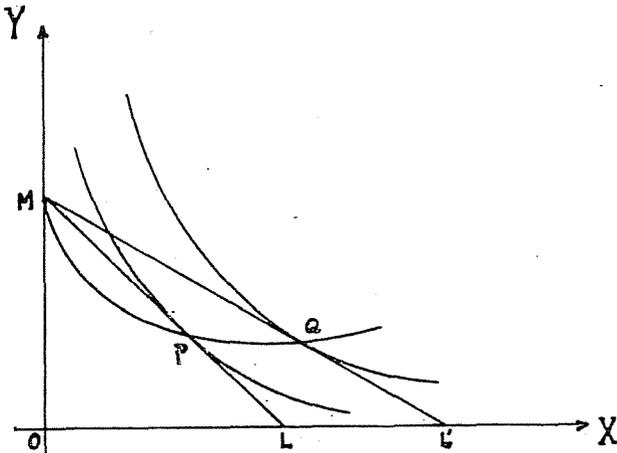


Fig. 6

y vamos a suponer que varía solamente el precio de X. En el diagrama 6 puede observarse cómo a medida que el precio de X baja se puede adquirir mayor cantidad de X. Cada nuevo precio de X determina una nueva recta ML en la cual se encuentra también un nuevo punto de equilibrio y la curva que une todos estos puntos se denomina **curva de consumo en función del precio, o consumo-precio.**

Pasamos ahora a señalar los efectos de la baja del precio sobre la demanda. Es fácil advertir que toda vez que un precio disminuye, importa para el consumidor un aumento de sus ingresos reales, pero a su turno aparece la tendencia a sustituir algunas mercancías por la que cuyo precio ha bajado. Así Hicks dice: "Una baja del precio de una mercan-

ecía influye en realidad sobre la demanda de ella en dos formas diferentes. Por un lado, coloca al consumidor en mejor situación, aumenta su "ingreso real", y su efecto a este respecto es igual al que produce un aumento del ingreso. Por otro lado, altera los precios relativos, y, por consiguiente, aparte del cambio en el ingreso real, habrá una tendencia a sustituir otras mercancías por aquella cuyo precio ha bajado. La suma de estas dos tendencias es el efecto total sobre la demanda" (34).

Por otra parte, se debe añadir que el "efecto-ingreso" y el "efecto-sustitución" tienen importancia relativa, lo cual depende de las proporciones en que el consumidor distribuía sus gastos entre la mercancía X, cuyo precio bajó, y las otras que adquiriría con el mismo ingreso. De esto resulta necesario tener en cuenta qué importancia le asignaba el consumidor a la mercancía cuyo precio disminuyó con respecto a las otras mercancías. Así tenemos que si X desempeña una parte importante de los gastos del consumidor en relación al ingreso percibido, una baja de precio de esta mercancía, v. gr. \$ 1 por unidad, resulta equivalente a un aumento de \$ 100 en los ingresos del consumidor si adquiriría 100 unidades X, por unidad de tiempo. Este incremento en los ingresos como consecuencia de una baja en el precio se denomina "efecto-ingreso".

Si suponemos ahora que la mercancía cuyo precio ha disminuído desempeña una proporción pequeña de los gastos del consumidor comparado a los egresos en otros bienes, la situación se modifica, en cuanto el "efecto-ingreso" tiene mucha menor significación, con respecto al caso anterior y aparece el "efecto-sustitución".

Con respecto al estudio del denominado "efecto-ingreso" se puede decir que constituye una nota típica que caracte-

(34) Hicks, J. R. Op. cit. pág. 28.

riza los estudios económicos contemporáneos. En otras palabras, Hicks vincula el concepto de ingreso con la demanda a través del efecto-ingreso (35) y se explica además por qué este aspecto fué cuidado por los otros economistas y en particular por Marshall. Hicks critica el supuesto de Marshall de que siempre puede considerarse constante la **utilidad marginal del dinero** y admite que pueda considerarse “una de esas simplificaciones de genio de las que se encuentran varios ejemplos en las obras de Marshall” (36).

Raúl Arturo Ríos

(35) El estudio del ingreso en Economía es una tarea nueva; su interés se aumentó con la controversia sobre ahorro e inversión que tanto agitó a los economistas de los últimos tiempos. Por otra parte, en el sistema Keynesiano, el ingreso es un concepto básico de toda la teoría.

(36) Op. cit. pág. 29.