

# Los supuestos básicos de la función de demanda

LUIS GARCIA DE DIEGO

## I. INTRODUCCION

1. La función de demanda, el elemento central de toda la Teoría Económica, está sometida a fuertes críticas que ponen en peligro la formulación tradicional de esta función, aparte de los ataques dirigidos contra la teoría de la utilidad y del valor, en general, que amenazan indirectamente a aquélla. Tales críticas se dirigen principalmente contra los supuestos en los que se apoyaba el concepto tradicional de la curva y función de demanda. Todo esto pone en entredicho la "ley fundamental de la Economía Política", como llamaba Walras a la ley de la demanda y la oferta. Consideramos importante analizar las objeciones más importantes contra los supuestos de la función de demanda.

2. La teoría de la demanda ha tardado mucho en merecer la debida atención de los economistas, obsesionados durante mucho tiempo por el lado de la oferta, lo que justifica el retraso relativo de dicha teoría. "... a pesar de la importancia de este instrumento analítico, existen pocas discusiones completas sobre los fundamentos en que descansa la curva" (1). Este olvido es injustificado. Puede decirse que la teoría de la demanda es el centro o cimiento de toda la ciencia económica. Como decía S. Jevons, "Parece extraño, realmente, que los economistas no hayan concedido una atención más precisa a un tema que proporciona, sin duda, la verdadera clave del problema económico" (2).

A este respecto, sería interesante hacer un rápido repaso histórico de la atención que han dedicado los principales economistas a este tema.

---

(1) SIDNEY WEINTRAUB: *The Foundations of the Demand Curve*, "The American Economic Review", XXXII, sept. 1942, núm. 3, pág. 1.

(2) N. S. JEVONS: *The Theory of Political Economy*, Kelley-Millman, New York, 1957, pág. 43.

Ahora recordemos solamente que Quesnay, padre de la Fisocracia, no se ocupa para nada de la demanda, obsesionado por las leyes de la producción. R. Cantillon, en su *Ensayo*, alude marginalmente al consumo, en algún capítulo aislado que pasa desapercibido entre los dedicados a la producción, la circulación, el precio y el valor. A. Smith no dedica ningún capítulo de la *Riqueza de las naciones* al estudio exclusivo de la demanda. Tampoco en los *Principios*, de Ricardo, encontramos tratado el tema. S. Mill se ocupa del tema, en sus *Principios*, en sólo dos capítulos, frente a trece dedicados a la Producción, dieciséis a la Distribución, etc. H. C. Carey no se ocupa nada del consumo en sus voluminosos *Principios de Economía Política*, dedicados íntegramente a la producción y distribución de la riqueza. Y así podríamos enumerar otros muchos autores importantes.

Dupuit comprende perfectamente la ley elemental de la demanda y la importancia de la teoría de la demanda. "La utilidad y su medida son, por así decir, la base de la Economía Política" (3). En Jevons, Walras, etc., encontramos ya también estudios completos de la demanda.

Modernamente, cierta corriente de pensamiento tiende a desvalorizar, otra vez, la teoría de la demanda bajo la tesis de que es la producción la que "conduce" y "rige" el consumo. El consumidor no es soberano, sino simple esclavo de los deseos del productor. Esto es cierto en parte, pero no destruye la existencia de las leyes del consumo, incluso aun cuando el consumidor pueda ser controlado bajo feroces planificaciones.

3. Al estudiar la función de demanda, aun en su forma más simple, tropezamos, ya de partida, con una dificultad previa: el propio significado de la palabra demanda. Esta palabra puede significar, como ya señalaba S. Mill, un "mero deseo" de poseer un bien. Evidentemente, éste no es el sentido usual de la palabra demanda. Todos deseamos muchas cosas que no podemos poseer por falta de dinero para adquirirlas y nuestro deseo no se plasma en una demanda real o efectiva, ni influye, inmediata o directamente (aunque sí indirectamente) en la formación de la demanda real. Cournot decía: "si por demanda se entiende sólo un vago deseo de posesión de un artículo, sin referencia al precio limitado que todo comprador presupone en su demanda, apenas existe un artículo cuya demanda no se pueda considerar infinita. Pero si se considera el precio al que cada

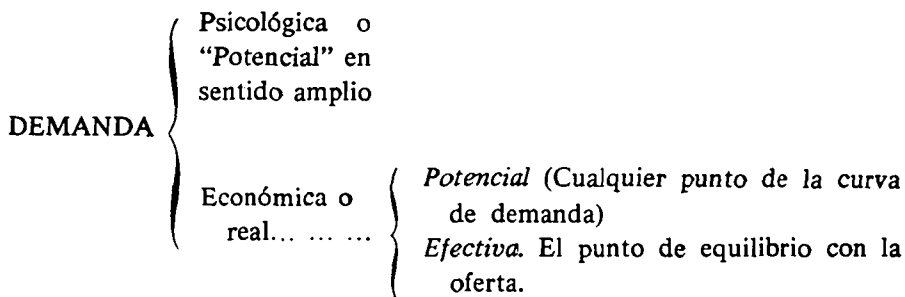
---

(3) J. DUPUIT: *De la Mesure de l'utilité des travaux publics*, "La Riforma Sociale", Torino. 1933, pág. 31.

comprador está dispuesto a comprar y el precio al que cada vendedor está dispuesto a vender, ¿qué ocurrirá con el pretendido principio?" (4).

En este sentido, decía también J. N. Keynes: "Por demanda en Economía Política se quiere decir lo que puede llamarse más claramente demanda *efectiva*, es decir, no el mero deseo por algo, sino el deseo acompañado por la oferta de algo de valor a cambio" (5). La demanda es la cantidad que, efectivamente, se está dispuesto a comprar a un precio determinado. Esto es lo que se ha llamado la "demanda efectiva", para distinguirla de aquella mera demanda "potencial" o "psicológica". La demanda potencial en este sentido es un concepto psicológico, la demanda efectiva, un concepto económico. Pero dentro del campo económico ambos términos pueden utilizarse en otro sentido más interesante para nosotros. La demanda potencial es la cantidad que el sujeto está dispuesto a adquirir, de acuerdo con sus deseos y sus posibilidades económicas, a cada precio. La demanda efectiva sería aquella cantidad que efectivamente adquiere.

Por tanto, tenemos estos sentidos de la palabra demanda:



Adam Smith utilizó este término de demanda efectiva con un significado cercano del actual, adelantándose así, como en tantos otros casos, a los economistas modernos. A la demanda potencial en sentido de mero deseo la llama demanda absoluta, término acertado como contraposición a la demanda relativa, que depende de nuestras posibilidades económicas. Llama demanda efectiva a "la de aquellos que están dispuestos a pagar el precio natural de la mercancía" (6), siendo el precio natural aquel que es

(4) A. COURNOT: *Researches into the Mathematical Principles of the theory of Wealth*, 1831, A. K. Kelley, New York, 1960, pág. 45.

(5) *Palgrave's Dictionary of Political Economic*, H. Higgs, C. B. (ed.), A. M. New York, 1963, Definición de la palabra demanda, vol. I, pág. 539.

(6) *The Wealth of Nations*, J. M. Dent, London, 1957, vol. I, pág. 49.

suficiente "para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y los beneficios del capital empleado en cultivar, preparar y traer esa mercancía al mercado", es decir, lo que, según las hipótesis clásicas, podría llamarse el precio ordinario o normal hacia el cual "están gravitando continuamente los precios de todas las mercancías" (7).

Es decir, la demanda efectiva ya no es la demanda potencial económica, sino sólo la parte de ésta superior al precio natural.

Walras utiliza también el término demanda efectiva en el sentido potencial-económico de demanda a un precio determinado.

## II. SUPUESTOS BASICOS DE LA FUNCION DE DEMANDA

Normalmente, el estudio de la función de demanda, en su forma más simple demanda-precio, se centra alrededor de Marshall. Por eso conviene, respetando este criterio, dividir el estudio de los supuestos de la función de demanda en tres partes: planteamiento pre-marshalliano, planteamiento de Marshall y crítica de los supuestos marshallianos.

### 1. PLANTEAMIENTO PRE-MARSHALLIANO

1. J. Dupuit (8) representa gráficamente la curva de demanda en la forma en que hoy la utilizamos, con la única variante de expresar los precios en abscisas y las cantidades en ordenadas, criterio mucho más lógico que el actual y más de acuerdo con el uso matemático usual de representar en el eje vertical la variable independiente. Parte de la idea de que el precio es la medida de la utilidad. A la curva de demanda la llama "curva de consumo".

2. Cournot enuncia claramente la función de demanda en su forma más simple o reducida.

"Cuanto más barato es un artículo, mayor es, ordinariamente, su demanda. Las ventas o la demanda (para nosotros estas dos palabras son sinónimas, y no vemos por qué razón la teoría necesita tomar en cuenta una demanda que no resulta en una

---

(7) *Op. cit.*, pág. 51.

(8) *De l'utilité et de sa mesure*, Bernardini (Ed.), "La Riforma Sociale", Torino, 1934.

venta), las ventas o la demanda, decimos, aumentan generalmente al disminuir el precio" (9).

Hay artículos que son deseables precisamente por su rareza y alto precio. Por eso, dice, "generalmente" al enunciar la ley anterior.

Las ventas o la demanda anual,  $D$ , de cada artículo es función,  $F(p)$ , del precio,  $p$ , de ese artículo. Conocer la forma de esta función será conocer "la ley de la demanda o de las ventas".

Cournot se refiere a la demanda total o del mercado nacional y relativa a una unidad de tiempo (un año). El precio es, entonces, el precio anual medio del artículo y la curva de demanda será entonces "un promedio de todas las curvas que representaría esta función en diferentes momentos del año". La función de demanda teórica se refiere a un momento dado, es decir, tiene un carácter estático. Si bien la curva "anual" es útil cuando sólo buscamos "una expresión general de resultados medios" (10).

La forma de la función de demanda depende de "la clase de utilidad del artículo, la naturaleza de los servicios que presta o del disfrute que procura, de los hábitos y costumbres de la gente, de la riqueza media y de la escala en que se distribuye la riqueza" (11).

Es decir, destaca claramente el hecho de que en la función de demanda intervienen otros factores, aparte del precio. Además, considera invariables, como datos, "los precios de otras mercancías y las rentas de otros productores" (se refiere a la demanda y a la oferta). Señala que:

"En la realidad, el sistema económico es un conjunto en el cual todas las partes están conectadas y reaccionan unas frente a otras. Un aumento en la renta de los productores de la mercancía  $A$  afectará a la demanda de las mercancías  $B$  y  $C$ , etc., y a las rentas de sus productores, y, por su reacción, implicará un cambio en la demanda de la mercancía  $A$ ". "Parece, por tanto, como si, para una solución completa y rigurosa de los problemas relativos a ciertas partes del sistema económico, fuera indispensable tener en cuenta todo el sistema" (12).

---

(9) *Researches into the Mathematical Principles of the theory of Wealth*, A. M. Kelley, New York, 1960, pág. 46.

(10) *Op. cit.*

(11) *Op. cit.*, pág. 47.

(12) *Op. cit.*, pág. 127.

Señala explícitamente que si el precio de un bien aumenta, disminuirá la demanda de otros bienes al reducirse la renta de los sujetos, y que un aumento del precio, sin variar la cantidad comprada, equivale a una disminución de la renta. También señala cómo la distribución de la renta de la sociedad afecta a la demanda total de cada artículo, pues las clases altas pueden seguir comprando un artículo aunque su precio suba mucho.

Es decir, se da perfectamente cuenta de que la relación demanda-precio corresponde al análisis parcial y de que ello implica el supuesto de constancia de las otras variables que afectan a la demanda. Autores modernos, como luego veremos, ponen en duda la comprensión de este planteamiento por los primeros autores que lo estudiaron.

3. Walras (13) define expresa y claramente, de forma matemática y gráfica, la curva de demanda. A cada precio de un bien, el sujeto demanda una cantidad. Si sumamos todas las curvas individuales de demanda de un producto, obtenemos la curva de demanda total de ese producto.

La curva de demanda corta a los dos ejes de coordenadas. Al eje de precios, pues el precio es una cantidad finita; al eje de la cantidad, porque la cantidad demandada es siempre limitada aunque el precio sea cero.

Walras expresa claramente la diferencia entre el equilibrio parcial y el general, y se da cuenta de que en su formulación inicial de las curvas de demanda está en el primer caso. Luego levanta los supuestos implícitos y va entrando en el segundo. Esta frase, por ejemplo, es suficientemente expresiva:

“El teórico tiene derecho a suponer invariables los elementos de los precios durante el tiempo que emplee en formular la ley de establecimiento de los precios de equilibrio. Pero es su deber, una vez terminada esta operación, recordar que los elementos de los precios son esencialmente variables...”.

Y en la formulación de la ley de intercambio entre dos mercancías, dice:

“Dadas dos mercancías en estado de equilibrio en un mercado si, permaneciendo iguales las demás cosas, aumenta la utilidad...” (14).

Y es frecuente en su obra este tipo de expresión típico del equilibrio parcial; inevitables incluso en un prototipo del equilibrio general, como Walras:

---

(13) *Eléments d'économie politique pure*, Pichon, París, 1952.

(14) *Op. cit.*, pág. 103.

“... Si hacemos abstracción de las variaciones de los precios y de las demandas y ofertas efectivas ya determinadas, considerándose como constantes...”

## 2. SUPUESTOS MARSHALLIANOS

1. El propio Marshall, a quien se considera el autor “central” de la teoría de la demanda, subvaloraba esta teoría por considerar que esta parte de la Ciencia Económica se apoyaba fundamentalmente en terreno no económico.

“... Mucho de la parte más interesante en la ciencia de las necesidades está prestado de la ciencia de los esfuerzos y actividades. Las dos se complementan una a la otra y cualquiera es incompleta sin la otra, pero si alguna de ellas puede alegar, más que la otra, ser el intérprete de la historia del hombre, en el campo económico o en otro cualquiera, es la ciencia de las actividades y no de las necesidades” (15).

Frente a seis capítulos dedicados a la demanda en los *Principios*, encontramos tres dedicados a la Producción y otros trece a la Distribución. Esta subvaloración de la demanda se debía según confesión, explícita o implícita, del propio autor inglés a que:

a) El estudio de la teoría de la demanda no se presta a los métodos de la Economía, lo que explica el retraso en conceder la debida importancia a esta parte de nuestra ciencia. “El sentido común de una persona que haya tenido una larga experiencia en la vida le servirá mejor de guía en tal asunto que la que puede obtener de un sutil análisis económico; y hasta recientemente los economistas dijeron poco sobre el tema porque, en realidad, tenían pocas cosas que decir que no fueran del dominio común de todas las personas sensatas” (16).

b) Marshall percibía, con más claridad y fuerza que otros autores anteriores, que la Economía tiene por fin el estudio de los fenómenos colectivos, no los individuales. “Los economistas estudian las acciones de los individuos, pero las estudian en relación con la vida social más que con la individual” (17). Pero como en el campo de la demanda es impo-

---

(15) *Principles*, pág. 76.

(16) *Op. cit.*, pág. 70.

(17) *Id.*, pág. 21.

sible trasladar totalmente las leyes individuales al ámbito colectivo, ese campo resulta de difícil estudio.

c) Marshall quería dar un carácter altamente científico a los estudios económicos, pero al llegar a la teoría de la demanda estima que los fenómenos de este campo no son susceptibles de una formulación rigurosa.

“Las leyes económicas, o las formulaciones de las tendencias económicas, son aquellas leyes sociales relativas a ramas de conducta en las que la fuerza de los motivos de los que se ocupan principalmente pueden medirse por el precio en dinero”, pero “no existe una clara y profunda línea divisoria entre las leyes sociales que pueden considerarse como leyes económicas y las que no pueden considerarse como tales” (18).

Por lo que tal medición no será siempre posible.

Era, en principio, optimista respecto a la posibilidad de medición de los fenómenos económicos, al menos respecto a las ciencias sociales en general (igual que se da cuenta de la inferioridad económica respecto a las ciencias exactas).

“La ventaja que la Economía tiene sobre otras ramas de la ciencia social parece derivarse del hecho de que su particular campo de trabajo da mayores oportunidades para los métodos exactos que cualquier otra rama. Se ocupa principalmente de aquellos deseos, aspiraciones y otras afecciones de la naturaleza humana cuya manifestación exterior aparece como incentivos a la acción, en tal forma, que la fuerza o cantidad de los incentivos pueda estimarse y medirse con cierto grado de exactitud, y que, por tanto, sean susceptibles en cierto grado de ser sometidas a tratamiento por la maquinaria científica” (19).

Pero este relativo y moderado optimismo desaparece al entrar en el campo de la demanda. Como hemos visto, Marshall consideraba que la

---

(18) *Op. cit.*, pág. 27.

(19) *Op. cit.*, pág. 12.



teoría del consumo se apoyaba en gran parte en la "ciencia de los esfuerzos y las actividades", y no es posible estudiarla profundamente con el instrumental económico. La capacidad de satisfacción es diferente en los diferentes individuos (20). Es verdad que: "... si tomamos promedios suficientemente amplios de forma que se compensen entre sí las peculiaridades particulares de los individuos, el dinero que personas de igual renta darán para obtener un beneficio o evitar un daño es una buena medida del beneficio o del daño" (21).

Este problema lo había estudiado ya S. Jevons con palabras casi iguales:

"Por tanto, cuestiones que aparecen, y quizá son, totalmente indeterminadas en lo que se refieren a individuos, pueden ser capaces de exacta investigación y solución en relación a grandes masas y promedios amplios" (22).

d) Marshall creía que "la teoría de la demanda está todavía en la infancia" (23), y no era posible estudiarla profundamente hasta haber aclarado otros muchos problemas previos.

2. La teoría marshalliana sobre la demanda, tal como aparece en los *Principios*, puede resumirse de la forma siguiente:

a) Marshall se limita a la demanda de consumo, ya que la demanda del productor depende en última instancia de la demanda final o de consumo. Esta distinción es fundamental, pues ambas demandas obedecen a leyes distintas.

b) Enuncia la ley de la demanda de esta forma:

"Cuanto mayor sea la cantidad de una cosa que tiene una persona, permaneciendo constantes otros factores (esto es, el poder de compra del dinero y la cantidad de dinero a su disposición), menor será el precio que pagará por un poco más de esa cosa: o, en otras palabras, su precio de demanda marginal de esa cosa disminuye" (24).

---

(20) *Id.*, pág. 15.

(21) *Id.*, pág. 15.

(22) W. STANLEY JEVONS: *The Theory of Political Economy*, Kelley-Nielman, New York, 1857, pág. 16.

(23) *Op. cit.*, pág. 71.

(24) *Op. cit.*, pág. 80.

Esta demanda es "potencial". Se convierte en demanda efectiva sólo cuando "el precio que está dispuesto a ofrecer alcanza a aquel que otros están dispuestos a vender" (25).

c) La "ley general de la demanda" o demanda referida a la colectividad dice que:

"Cuanto mayor sea la cantidad a vender, menor tiene que ser el precio ofrecido, para que pueda encontrar compradores; o, en otras palabras, la cantidad demandada aumenta al bajar el precio y disminuye al crecer el precio" (26). La curva de demanda "está inclinada negativamente en toda su longitud".

"El precio mide la utilidad marginal de la mercancía para cada comprador individualmente: no podemos hablar de precio como medida de la utilidad marginal en general, porque las necesidades y circunstancias de personas distintas son diferentes."

En otro lugar dice:

"La curva de demanda de una mercancía en un mercado durante una unidad dada de tiempo es el lugar geométrico de los puntos correspondientes de demanda de esa mercancía..." (27).

3. Marshall basa la curva de demanda en los siguientes supuestos:

A) Utilidad marginal del dinero constante; es decir, renta fija del sujeto, o, dicho de otro modo, poder de compra constante. Si aumenta la renta del sujeto, disminuye la utilidad marginal del dinero y, por tanto, aumenta la cantidad demandada a cada precio, es decir, aumenta el precio que está dispuesto a pagar por cada cantidad (28).

El poder de compra del dinero está variando continuamente, lo que obliga a "la corrección de los resultados obtenidos bajo nuestro supuesto de que el dinero mantiene un valor uniforme" (29).

---

(25) *Op. cit.*, pág. 80.

(26) *Op. cit.*, pág. 84.

(27) *Op. cit.*, pág. 83.

(28) *Op. cit.*, pág. 81.

(29) *Op. cit.*, pág. 92.

B) Gustos del sujeto constantes. Los gustos varían con el tiempo, debido a los cambios de moda, hábitos y costumbres, nuevas aplicaciones de los bienes, etc., pero, a efectos de la formulación de la ley de la demanda, Marshall supone claramente tal constancia.

C) Invariabilidad de los precios de los otros bienes "rivales" o sustitutos. Si el precio del café, por ejemplo —dice—, aumenta, el precio del té aumentará. Pone otro ejemplo: "La demanda de gas está sujeta a reducción por una mejora de la iluminación eléctrica; y, de la misma forma, una baja del precio de una clase especial de té puede hacer que esta clase sustituya a una variedad inferior, pero más barata" (30).

D) No influencia del tiempo. La demanda se refiere a una dada unidad de tiempo (véase definición dada anteriormente). Es una definición estática. Al referirse a las dificultades para conseguir listas de precio de demanda, dice:

"La primera que tenemos que considerar se deriva del elemento tiempo, origen de muchas de las mayores dificultades en Economía."

"Así, mientras que una lista de precios de demanda representa los cambios de precio al que puede venderse una mercancía como consecuencia de cambios en la cantidad ofrecida para venta, *permaneciendo iguales otras cosas*; pero las otras cosas raramente son iguales en realidad en períodos de tiempo suficientemente largos..."; "Siempre ocurren causas perturbadoras..." (31).

Con el tiempo varían los gustos, los hábitos, el poder de compra, y todos los elementos que en la hipótesis "*ceteris paribus*" se suponen constantes.

"En todos estos casos hay una gran dificultad para tomar en cuenta el tiempo que transcurre entre la causa económica y su efecto. Pues hace falta tiempo para que un aumento en el precio de una mercancía ejerza su plena influencia en el consumo. Hace falta tiempo para que los consumidores adquieran familiaridad con los sustitutos que puedan usarse en su lugar..." (32).

---

(32) *Op. cit.*, pág. 84.

(31) *Op. cit.*, pág. 92.

(32) *Op. cit.*, pág. 93.

La consideración de la variable tiempo nos sirve para englobar bajo este factor todas las variables que afectan a la demanda y que suelen englobarse bajo el epígrafe de "otras cosas", u "otras variables" ("*other things equal...*").

Así la función de demanda puede formularse de esta manera:

$$X = L(p, p, \dots, p_i, \dots, p, t),$$

siendo  $p_i$  el precio del bien  $i$ ,  $t$ , el factor tiempo, bajo el cual podemos englobar todos esos factores que varían con el transcurso del tiempo (33).

E) Constancia de todos los demás factores, salvo el precio del artículo, la función de demanda, en su forma más simple o marshalliana, estudia las relaciones entre el precio y la cantidad, suponiendo constante *todo lo demás*. Es un ejemplo típico de análisis parcial en su forma extrema.

Por ejemplo, Marshall señala la influencia que tiene en la demanda la clase social a la que se pertenece. Así, al referirse a la demanda de vestidos, dice: "La necesidad de vestido que es resultado de causas naturales varía con el clima, la estación del año y algo con la naturaleza de la ocupación de la personal. Pero en el vestido las necesidades convencionales sobrepasan a las naturales" (34). Y al hablar de la demanada de la vivienda, señala que ésta cubre la necesidad de protección física, pero, sobre todo, la demanda depende de razones sociales. "... un ulterior y casi ilimitado aumento se desea como requisito para el ejercicio de muchas de las actividades sociales superiores" (35).

### 3. CRITICA DE LOS SUPUESTOS MARSHALLIANOS

En los últimos tiempos, los supuestos marshallianos de la función de demanda han sido combatidos duramente. Los supuestos más criticados son el de la constancia de la renta del sujeto, el de la utilidad marginal del dinero y el de la constancia de los precio de los otros bienes. También ha sido combatido el propio fundamento de la curva de demanda y, en general, toda la teoría de la utilidad, pero ahora no nos ocuparemos de este hecho, sino sólo del primero, dedicando brevemente nuestra atención a los tres supuestos mencionados.

(33) Vid. H. SHULTZ: *The Theory and Measurement of Demand*, The University of Chicago Press, Chicago, Illinois, 1938, pág. 10.

(34) *Principles*, pág. 74.

(35) *Id.*, pág. 75.

A. *Supuesto de la constancia de la renta.*

1. Uno de los autores modernos que ha combatido más duramente la función de la demanda marshalliana es M. Friedman (36).

a) Este autor se basa, en primer lugar, en el hecho de que Marshall no ha definido claramente los supuestos en los que apoya su concepto de curva de demanda.

“El concepto de curva de demanda como relación funcional entre la cantidad y el precio de una determinada mercancía se explica, repetida y explícitamente, en los *Principios de Economía*... Pero en ningún sitio aparece explícitamente una completa definición de la curva de demanda, incluyendo, en particular, una declaración sobre las variables que van a permanecer constantes en todos los puntos de la curva y las que pueden variar” (37).

Consideramos que esta afirmación de Friedman es injustificada. Es cierto que Marshall no definió “totalmente” la curva de demanda (nadie lo ha hecho hasta ahora), ni aclaró completamente el significado de su exposición, y, concretamente, de los supuestos en los que basaba ésta, por lo que la tesis marshalliana sobre la curva de demanda es, naturalmente, susceptible de críticas y de nuevos enfoques. Pero el mismo Friedman reconoce que Marshall explica “repetida y explícitamente” el concepto de curva de demanda, con ejemplos, gráficos y formulaciones matemáticas en varios lugares de su obra.

No hay que olvidar, además, que Marshall, como la mayoría de los autores que le precedieron, concedía menos importancia a la demanda que a otras partes de la Ciencia Económica, como hemos visto en la introducción de este trabajo. Además, Marshall estimaba que, dada la complejidad de la teoría de la demanda, y que ésta cae, en parte importante, fuera del campo de la Economía, no es posible dar una definición categórica y completa de la función de demanda, sino que ésta debe irse deduciendo paulatinamente:

“De esto se deduce que tal estudio de la demanda, tal como

---

(36) *The Marshallian Demand Curve*, “The Journal of Political Economy”, LVII, diciembre 1949, núm. 6.

(37) M. FRIEDMAN, *op. cit.*, pág. 463.

es posible a esta altura de nuestro trabajo, debe limitarse a un análisis elemental de un carácter casi puramente formal. El estudio superior del consumo debe venir después, y no antes, del cuerpo principal del análisis económico, y aunque puede iniciarse dentro del campo propio de la Economía, no puede encontrar en éste sus conclusiones, sino que tiene que ir más lejos" (38).

b) Se lamenta también este autor de que Marshall no dice cuáles son las variables que deben considerarse constantes, y deben incluirse en el "*other things equal*", y cuáles las que pueden variar. Esto no es cierto. Marshall cita algunos de los factores que deben permanecer constantes, entre ellos (como reconoce y cita Friedman al final de su artículo), el poder de compra o la renta a disposición del sujeto, los gustos de éste y los precios de las mercancías rivales o sustitutivas.

Friedman opina que el éxito y aceptación general de la curva de demanda de Marshall y el que se siga considerando a este autor como el centro de todas las discusiones sobre el tema se debe a la influencia de los primeros economistas matemáticos y al concepto marshalliano de la Teoría Económica, más matemático y abstracto que el de Walras. La distinción establecida comúnmente entre Marshall y Walras, según la cual el primero se ocupa del equilibrio parcial y el segundo del general, es para Friedman:

"Falsa y sin importancia, Marshall y Walras se ocupan los dos del equilibrio general; el análisis del equilibrio parcial, tal como se concibe normalmente, no es sino una clase especial del análisis del equilibrio general, a no ser que se considere el análisis del equilibrio parcial como un análisis erróneo del equilibrio general."

Dejando de lado la afirmación, muy discutible, sobre la distinción entre la teoría marshalliana y la walrasiana, creemos que esta interpretación de Friedman sobre el carácter del análisis marshalliano es grave y equivocada. Toda la teoría de la función de la demanda, en su forma simple, es decir, limitada a la relación precio-cantidad, pertenece totalmente al análisis parcial y es necesario tener presente este hecho, pues en él se basa

---

(38) *Op. cit.*, pág. 76.

toda la discusión sobre los supuestos de la función de demanda. Por eso, Marshall no señala exhaustivamente todas las “variables que van a considerarse constantes para todos los puntos de la curva”, ni “las variables que pueden variar”, como la reprocha Friedman, por la sencilla razón de que al considerar sólo la relación que liga al precio y la cantidad del bien, todas las otras variables deben, en principio, permanecer constantes, pues esta es la condición del equilibrio parcial, basado en el “*ceteris paribus*”.

d) Milton Friedman considera que si queremos mantenernos fieles a Marshall, lo que debe permanecer constante, como uno de los supuestos de la curva de demanda, no es la renta monetaria, como se hace normalmente, sino la renta real. Esto sería una interpretación más “fiel a la letra y al espíritu de los escritos de Marshall”. El supuesto de renta constante puede introducirse suponiendo constante la renta monetaria y el poder de compra, o bien suponiendo constante la renta monetaria y el precio medio de los otros bienes.

Que Marshall considera constante el poder de compra, queda manifiesto en toda su obra.

“A lo largo de este volumen podemos omitir los posibles cambios en el poder general de compra de dinero...” (39).

“Cuanto mayor sea la cantidad de una cosa que posee una persona, menor será, permaneciendo iguales los otros factores (esto es, permaneciendo iguales el poder de compra del dinero y la cantidad de dinero a su disposición), el precio que pagará por un poco más de ese bien; o, en otras palabras, su precio de demanda marginal por ese bien disminuye” (40).

“... nos recuerda que no hemos tenido en cuenta hasta ahora ningún cambio en la utilidad marginal del dinero, o poder general de compra” (41).

Y al estudiar el factor tiempo, dice:

“... una lista de precios de demanda representa los cambios en el precio al que puede venderse una mercancía, consecuencia de cambio en la cantidad ofrecida en venta, *permaneciendo iguales otras cosas*; pero, en realidad, las otras cosas raramente

---

(39) *Op. cit.*, pág. 51.

(40) *Op. cit.*, pág. 80.

(41) *Op. cit.*, pág. 80.

son iguales en períodos de tiempo suficientemente largo para la recogida de estadísticas completas y fiables.”

“Para empezar, el poder de compra del dinero varía continuamente...” (42).

Parece, pues, evidente que Marshall suponía constante, es decir, incluía entre las “*other things equal*” el poder de compra. Aquí, evidentemente, Friedman está en lo cierto y su postura es categórica a este respecto:

“La constancia del poder de compra del dinero es claramente fundamental en el pensamiento de Marshall, probablemente más fundamental que cualquier otra partida de nuestra lista” (43).

Ahora bien, es evidente que Marshall se da cuenta de que toda variación de precios altera el poder de compra.

“El precio de toda cosa sube y baja de una época a otra y de un lugar a otro; y con tales cambios el poder de compra del dinero cambia en lo que respecta a otra cosa” (44).

Entonces, ¿cómo supone constante el poder de compra a lo largo de la curva de demanda? Creemos que la explicación más lógica, a la vista del pensamiento de Marshall, es que este autor consideraba sinónimos, en el estudio de tal curva, poder de compra y cantidad de dinero en manos del sujeto. Esta explicación está apoyada en numerosos párrafos de los *Principios*, entre los cuales entresacamos los siguientes:

“En resumen, el dinero es poder general de compra...” (45).

“Así, aunque es verdad que el dinero o poder general de compra o poder sobre la riqueza material es el centro alrededor del cual se encierra la conciencia económica...” (46).

“Cuanto mayor es la cantidad de una cosa que posee una

---

(42) *Op. cit.*, pág. 92.

(43) FRIEDMAN: *op. cit.*, pág. 484.

(44) MARSHALL: *op. cit.*, pág. 51.

(45) *Op. cit.*, pág. 18.

(46) *Op. cit.*, pág. 18.



persona, menor será, a igualdad de las otras cosas (esto es, siendo iguales el poder de compra del dinero y la cantidad de dinero a su disposición), el precio..." (47).

Pero de ello no puede deducirse, como hace Friedman, que el supuesto de la constancia de la renta real, en lugar de la constancia de la renta monetaria, sea una interpretación "más fiel" a la letra y el espíritu de los escritos de Marshall.

Friedman dice que:

"Los primeros escritos de Marshall, el texto de los *Principios*, y, de forma aun más definitiva, el Apéndice Matemático, proporcionan una prueba casi concluyente de que la curva de demanda de Marshall difiere en dos aspectos de la utilizada comúnmente y a él atribuida" (48).

Pero en otros lugares reconoce que en los *Principios* hay, al menos, un pasaje inconsistente con la interpretación de Friedman y que es posible interpretar a Marshall de las dos maneras debido a "la vaguedad de la exposición de Marshall" y a que éste no consigue "dar definiciones rigurosas y precisas" (49).

Es sospechoso, por otro lado, que ni Marshall ni sus seguidores se diesen cuenta, como reconoce Friedman, de la contradicción existente entre la interpretación corriente y la de los *Principios*.

Es evidente que el poder de compra viene dado, *ceteris paribus*, por la renta del sujeto y que, en general, incluso fuera ya del *ceteris paribus*, tal poder de compra viene reflejado por la renta, bien porque se supone que los precios no varían en grado tan importante como para variar el poder adquisitivo, supuesto real en el campo de bienes de consumo, o bien porque aunque cambien bastante los precios, la renta sigue siendo el indicador más importante del poder de compra.

Es inexplicable cómo ha podido pasar desapercibido a muchos autores esta utilización que hace Marshall de distintas palabras con sentido análogo. Para este autor, el punto fundamental de "*other things equal*" es la cantidad de dinero poseída por el sujeto, pero esto equivale a poder de compra. En general, la variación del precio de un solo producto afectará

---

(47) *Op. cit.*, pág. 80.

(48) *Op. cit.*, pág. 486.

(49) *Op. cit.*, pág. 468.

poco al poder de compra general del individuo, por lo que puede suponerse constante este poder de compra.

Resulta inconcebible que economistas como M. Friedman y Bailey, que se han ocupado de este tema, no se hayan dado cuenta de que algunos autores de la época de Marshall utilizaban la expresión "poder de compra" en el sentido de simple cantidad de bienes. Un caso claro nos lo ofrece, por ejemplo, J. N. Keynes en su artículo sobre la demanda aparecido en el famoso Diccionario Polgrave (50).

La relación entre la curva de demanda basada en los supuestos corrientes (entre ellos renta monetaria constante) y la basada en el supuesto de Friedman (renta real constante), puede expresarse gráficamente, según este autor, de la forma siguiente:

Sea  $Cc$  la curva de demanda "normal" (fig. 1). La renta absoluta permanece constante a lo largo de la curva, pero la renta real disminuye al disminuir el precio, es decir, al trasladarse en el sentido  $C$  a  $c$ .

Supongamos, ahora, que el sujeto está en el punto  $C$  y que,  $OC$  es el precio máximo que está dispuesto a pagar por una unidad del bien y queremos saber el precio máximo que el sujeto estaría dispuesto a pagar por unidad adicional más, continuando así sucesivamente hasta obtener una curva tal como la  $Cv$ , en la cual todos los puntos corresponden a una

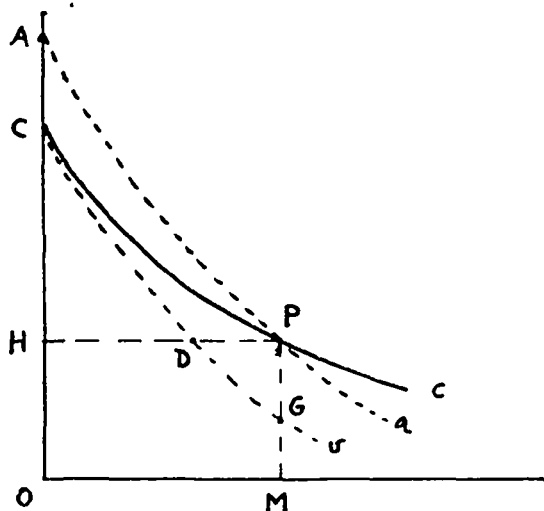


Fig. 1.

(50) *Op. cit.* Artículo citado anteriormente.

renta igual. La curva *Aa* es una curva de demanda de Friedman, en la cual todos los puntos corresponden a una renta real igual que la del punto *P*.

Las curvas de Marshall y de Friedman plantean dos problemas distintos, son dos curvas distintas. No cabe discutir cuál es mejor. Sin embargo, consideramos mucho más útil la de Marshall, de renta monetaria constante, pues es mucho más realista. La curva de demanda nos da las cantidades que un sujeto está dispuesto a comprar a cada precio, *en un momento dado, a cada renta monetaria*. Cada sujeto tiene una serie de alternativas que combinan los precios con las cantidades, en cada momento de tiempo. La curva de Friedman tendría interés en un sentido totalmente distinto, en aquel en que la curva de demanda nos diera las cantidades que está dispuesto a adquirir el sujeto a cada precio, una vez que ya ha adquirido parte del bien, es decir, que la curva de demanda tuviera un carácter dinámico o "sucesivo" y no estático. Si el precio de un bien baja y, además, baja la renta del sujeto, éste estaría dispuesto ahora a adquirir una cantidad menor de la que adquiriría si su renta hubiese permanecido invariable.

Esta segunda interpretación equivale a ignorar el significado del efecto renta y del efecto sustitución. El efecto total provocado en la demanda por una baja del precio puede descomponerse en dos efectos, el debido a la baja del precio, "como si" la renta monetaria disminuyera también, de forma que la renta real no variase, y el debido al aumento de la renta real. Pero ambos efectos están implícitos ya en la curva de demanda, es decir, ésta tiene en cuenta tales efectos. Es posible construir una curva de demanda en la que se haya descartado uno de esos dos efectos, pero será una curva de demanda distinta.

J. R. Hicks estudia este problema (51) y maneja la curva de demanda "compensadora", en la que, a la vez que baja el precio, baja también la renta del sujeto, de forma que pasa a una situación indiferente. Esta curva quedará a la izquierda de la curva de demanda normal.

2. El artículo de Friedman provocó una importante reacción, iniciando un despertar del interés por la curva de demanda. Los principales autores que se han ocupado de este tema, con motivo del artículo de Friedman, han sido M. J. Bailey y R. F. G. Alford, entre otros.

Martín J. Bailey estima (52) que la curva de demanda de M. Friedman,

(51) J. R. HICKS: *A Revision of Demanda Theory*, Oxford, Clarendon Press, 1965.

(52) MARTÍN J. BAILEY: *The Marshallian, Demand Curve*, "The Journal of Political Economy", LXII, June 1954, núm. 3.

basada en el supuesto de renta real constante, no tiene las ventajas que alega este autor y que existe otra curva que posee casi todas las ventajas de la de Friedman y ninguno de sus inconvenientes.

La curva de Bailey o "curva de demanda en la frontera de producción" ("production frontier" demand curve) es la  $QQ$  de la fig. 2, donde  $ST$  es la curva de posibles alternativas de producción de una comunidad, con las producciones,  $X$  e  $Y$ , y pleno empleo de los recursos, y las  $I$ , son curvas de indiferencias colectivas. Esta curva nos indica "para cada cantidad de  $X$ , la tasa marginal de sustitución de la curva de indiferencia que cruza la frontera de producción en el punto en que se produce esa cantidad de  $X$ " (53).

Bailey sostiene que su curva es la más útil para el análisis estático comparativo de la demanda, si bien "su punto débil es que está definida sólo para unas dadas condiciones de producción, mientras que éstas varían continuamente a la realidad".

Esta curva tropieza, además, con el grave inconveniente de basarse en las curvas de indiferencia de una colectividad. Bailey estima que el supuesto de renta real constante en la comunidad significa renta real constante para cada individuo de la comunidad (fig. 3). Si suponemos las curvas de indiferencia,  $I$  y  $J$ , de dos individuos y partimos de la misma línea de "oportunidad", los puntos de equilibrio de cada individuo serán, por ejemplo,  $P$  y  $Q$ , respectivamente. Si suponemos ahora un cambio arbitrario en el precio de  $Y$ , por ejemplo, ¿cuánto tendrá que cambiar el precio de  $X$  para que ambos individuos permanezcan en los mismos niveles de renta real que inicialmente? Las curvas  $I$  y  $J$  sólo tienen una tangente común, y si la  $J$  tuviera la forma  $J'$  tendríamos otra tangente más. Es decir, la función de demanda bajo el supuesto de variación de precios que mantenga constante la renta real es indefinida. Por el contrario, si nos basamos en cambios de renta monetaria será siempre posible encontrar una variación de renta tal, para cada individuo, que pueda compensar el cambio de precio. Esta es la ventaja de las curvas de indiferencia colectivas empleadas por Bailey. Pero si se utiliza el método de variaciones compensadoras de precios, no puede hablarse de una curva de demanda de renta real constante para dos individuos tomados en conjunto, pues no es posible sumar las curvas individuales, pues los cambios compensadores de precios serían distintos para cada individuo.

---

(53) *Op. cit.*, pág. 256.

LOS SUPUESTOS BASICOS DE LA FUNCION DE DEMANDA

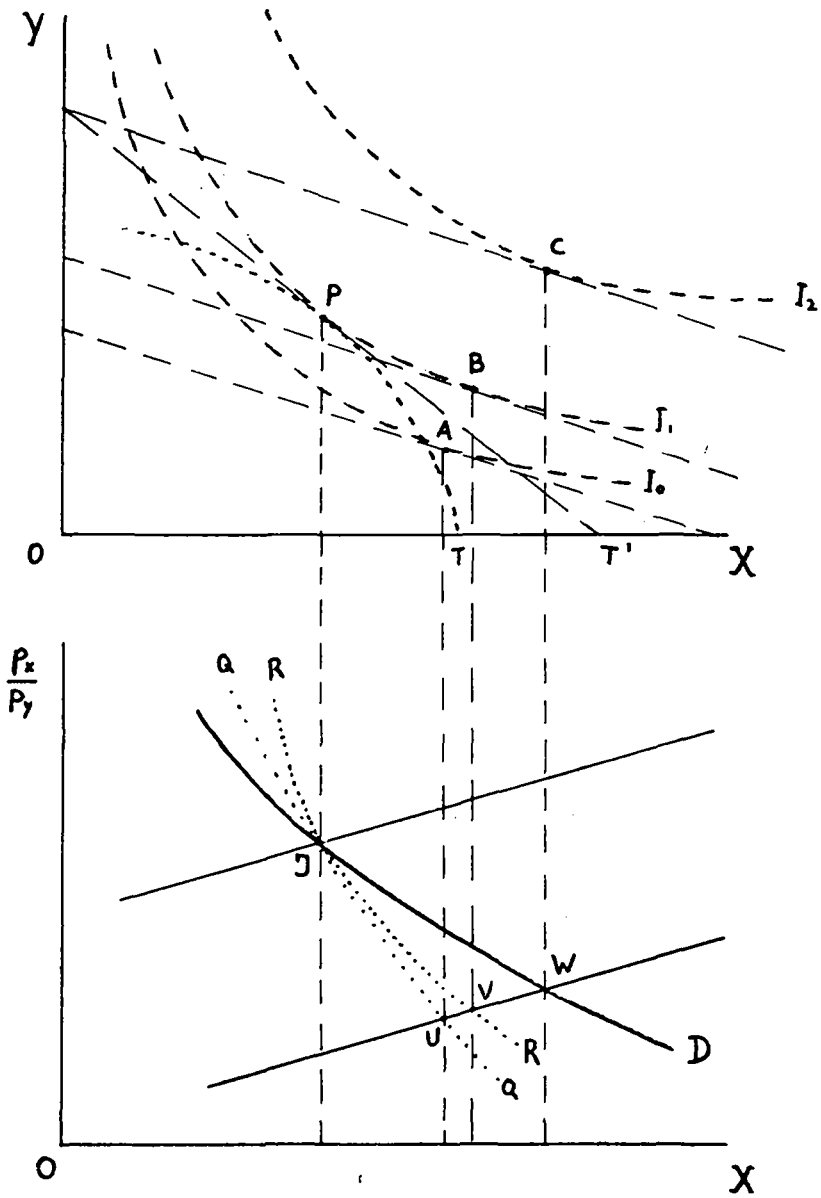


Fig. 2.

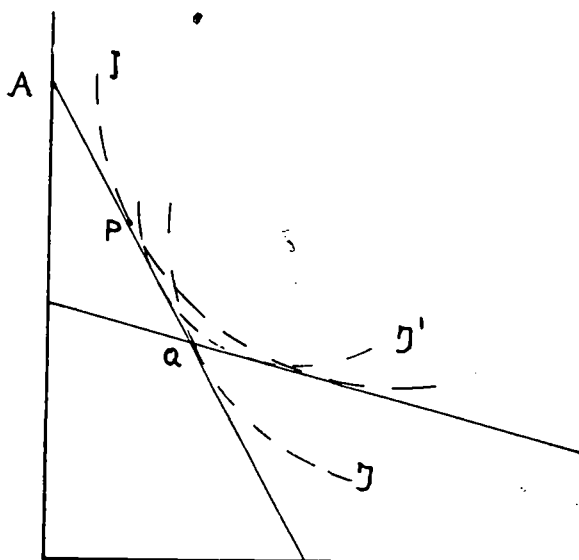


Fig. 3.

Dadas las objeciones con que fácilmente tropieza la curva de renta real constante, Bailey acude a lo que él llama curva de “renta real aparentemente constante”, que puede trazarse sin conocer las preferencias individuales.

Si el precio de  $X$  baja y al mismo tiempo el precio de  $Y$  sube, de forma que el sujeto pueda comprar el mismo conjunto de bienes que inicialmente, es decir, si la nueva línea de precios sigue pasando por  $P$ , la renta real del consumidor será “aparentemente” la misma (fig. 4). La curva de demanda correspondiente puede considerarse como una aproximación (de primer orden) de la verdadera curva de renta real constante y también como una aproximación (de primer orden) de la curva de Bailey o curva de la frontera de la producción (ya que la verdadera curva de renta real constante es una aproximación de esta última curva).

En total, tendríamos, pues, cuatro curvas de demanda, como las de la figura 5, donde  $D$  es la curva normal de demanda;  $R$ , la curva de Friedman, o curva de renta real constante;  $Q$ , la curva de Bailey o curva de frontera de la producción, y  $R'$  y  $Q'$ , las curvas de renta real constante o aparente.

LOS SUPUESTOS BASICOS DE LA FUNCION DE DEMANDA

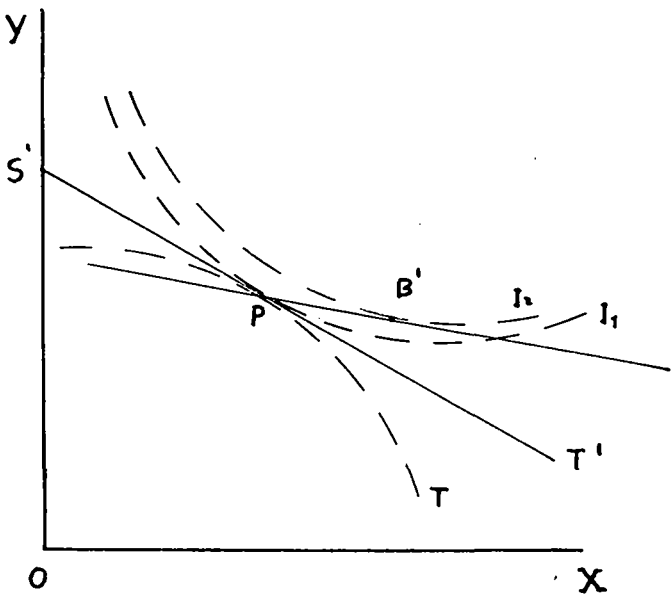


Fig. 4.

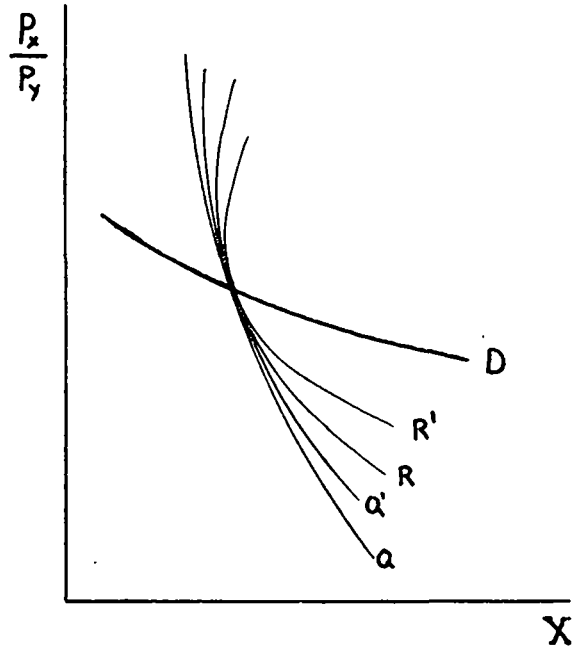


Fig. 5.

El inconveniente más grave de la curva de Bailey es, quizá, que introduce la producción, desvirtuando y complicando inicialmente el problema. En principio, la curva de demanda debe considerarse con independencia del lado de la oferta, pues de lo contrario no hay forma de elaborar ordenadamente la teoría de la demanda. Las relaciones entre la demanda, la oferta y el precio son complejas y mutuas y es necesario analizar bilateralmente estas relaciones. El precio influye en la oferta y en la demanda. Es evidente también que la demanda y la oferta determina el precio. Este es el momento en que todavía no se ha estudiado debidamente esta doble relación precio-cantidad, por lo que es necesario empezar por estudiar el significado de la curva de demanda en su formulación más simple.

3. En un artículo aparecido junto al de Bailey, Freidman replica al de aquél presentando el problema de otra forma y comparando las diversas interpretaciones de la curva de demanda.

La fórmula más clara de la función de demanda es:

$$x = f (P_x, P_y, I) \quad [1]$$

donde la cantidad demandada es función de su precio, del precio del otro artículo (suponiendo que hay sólo dos artículos). Pero esto es una función homogénea de primer grado, es decir, que si multiplicamos  $P_x$ ,  $P_y$ , e  $I$ , por un mismo número,  $X$  no varía. Por tanto,  $X$  no depende, en realidad, de las tres variables, sino de la relación entre ellas. Por ello, la función mencionada puede ponerse en la forma:

$$X = g \left( \frac{P_x}{P_y} \cdot \xi \right) \quad [2]$$

donde  $\xi$  es la renta real. Si  $\xi$  es constante, obtenemos la curva normal de demanda.

Si definimos  $\xi$  como  $\xi = \frac{I}{P_y}$  [3], obtendríamos la curva  $D$  de las figuras de Bailey.

También podría definir la renta real haciendo

$$\xi = u \quad [4]$$

siendo  $u$  el nivel de utilidad o el índice de una curva de indiferencia del



consumidor, si bien esta solución es muy subjetiva y prácticamente inútil para analizar los problemas del mercado. Corresponde a las curvas *R* de Bailey.

Para hacer la fórmula más general y más práctica, podíamos hacer que

$$\xi = \frac{I}{(X_0P_x + Y_0P_y)/(X_0P_{x_0} + Y_0P_{y_0})} \quad [5]$$

siendo  $P_{x_0}$  y  $P_{y_0}$  los precios de  $x$  e  $y$  correspondientes a una posición de equilibrio inicial, lo que nos daría la curva de  $R'$  de Bailey.

Otra definición podría ser

$$\xi = \frac{I}{(XP_x + YP_y)/(XP_{x_0} + YP_{y_0})} \quad [6]$$

que corresponde a la curva  $Q'$  de la expresión de Bailey.

Cabe, aún, definir la renta real de la forma

$$\xi = Q \quad [7]$$

siendo  $Q$  el nivel de producción o el índice de una curva de indiferencia de la producción; de forma que mantener la renta constante signifique permanecer en la misma curva de indiferencia de la producción. Esta definición, igual que la [4], tiene el grave defecto de basarse en variables no observables directamente en el mercado, y, además, el más importante, de enlazar la función de demanda con el lado de la producción, desvirtuando así esta función.

#### B. *Supuesto de la constancia de los precios de otros bienes.*

1. Algunos autores han defendido la tesis de que es necesario analizar la curva de demanda sin el supuesto de la constancia de los precios de otros bienes, pues este supuesto reduce tal curva a una ficción inútil. Así, Sidney Weintraub (54) opina que el mismo Marshall aceptaba tal posibilidad, basándose en una nota a pie de página de los *Principios* (55), que

(54) The Foundations of the Demanda Curve, "The American Economic Review", XXXII, septiembre 1942, núm. 3, pág. I.

(55) Pág. 89.

dice: "Debemos recordar, sin embargo, que el carácter de la función de demanda de cualquier bien depende en gran medida de si los precios de sus rivales se toman como fijos o si varían con él". Ante esta nota, Weintraub deduce que la consecuencia inevitable es que el supuesto de la constancia de los otros precios no es totalmente necesaria. Discrepamos totalmente de esta deducción, ya que de la nota de Marshall y, sobre todo, de los otros párrafos de los *Principios* en que se analiza la relación entre los precios de los bienes, se deduce lo contrario. Weintraub afirma: "Por lo que yo sé, ésta es la única vez que Marshall hace esta afirmación", cuando este punto está tratado en varios lugares de los *Principios*. De la afirmación de Marshall se deduce que si los precios de los bienes rivales varían, obtenemos una curva de demanda diferente.

Es cierto que este supuesto reduce el valor de la curva de demanda, pero esto ocurre con todo el análisis parcial. Es necesario que los economistas vayan utilizando menos el análisis parcial y se adentren más en el equilibrio general, pero esto no significa que el análisis parcial sea falso o inútil. Claro que es totalmente inútil si lo aplicamos al mundo real, pero es útil como instrumento técnico de investigación. Decir que "si la curva de demanda se dibuja sobre el supuesto de otros precios constantes, su utilidad para el análisis económico es negativa o se ve, al menos, seriamente dañada" (56), es una afirmación aceptable, pero decir que la utilización de este supuesto significa "permanecer ciego ante los fenómenos" (57) equivale a ignorar el papel del análisis parcial.

La teoría de Marshall sobre la curva de demanda se ha interpretado por los autores que le sucedieron bajo el supuesto de constancia de todos los "restantes precios". Así, Edgeworth, dice:

"...Si no se suponen fijos los precios de todos los bienes menos uno, deja de haber exacta correlación entre la curva de demanda y el interés de los consumidores en los precios bajos que el profesor Marshall ha formulado como renta del consumidor" (58).

---

(56) WEINTRAUB: *op. cit.*, pág. 544.

(57) *Op. cit.*, pág. 544.

(58) Artículo sobre curvas de demanda en "Palgrave's Dictionary of Political Economy", H. Higgs, C. B. (Ed.), A. M. Kelley, New York, 1963, vol. 5, pág. 543.

C. *Supuesto de la utilidad marginal del dinero constante.*

1. El supuesto de la constancia de la utilidad marginal del dinero plantea graves problemas, que pueden destruir toda la teoría de la demanda en su forma tradicional.

2. Así, por ejemplo, según Samuelson (59), aquel supuesto implica, nada menos, que las elasticidades de la demanda respecto al precio y respecto a la renta son iguales a la unidad. A este respecto, distingue tres conceptos de constancia de la utilidad marginal del dinero: constancia respecto a los precios, constancia respecto a la renta y constancia respecto a ambas cosas. Parece lógico que al hablar de constancia de la utilidad marginal debe entenderse constancia respecto a la cantidad poseída de dinero, es decir, respecto a la renta.

3. En 1956, R. F. G. Alford (60) comenta las principales interpretaciones de la curva de demanda, analizando especialmente, el supuesto Marshalliano de la constancia de la utilidad marginal del dinero y la interpretación de M. Friedman. Este artículo tiene especialmente un valor histórico, no aportando nada en realidad al problema en cuestión, insistiendo, como Friedman, en la interpretación de la Teoría de Marshall.

Algunos autores (61) han introducido el concepto de curva de demanda "total", en la cual se tienen en cuenta los efectos que sobre el precio de un bien tienen las variaciones de los precios de los otros bienes.

### III. CONCLUSIONES

1. Las críticas de Friedman, Bailey y otros autores tienen gran interés en cuanto abren nuevos caminos a la teoría de la curva de la demanda, pero no han sabido conectar y enlazar su tesis con la teoría tradicional. Esto se debe, fundamentalmente, a una defectuosa utilización del análisis parcial. Este no significa un análisis opuesto al general, sino, en cierto

---

(59) P. A. SAMUELSON: *Constancy of the Marginal Utility of Income*, "The Collected papers of Paul A. Samuelson", J. E. Stiglitz (Ed.), M. I. T. Press, 1966, pág. 37.

(60) Marshall's Demand Curve, "Economica", XXIII, 89, febrero 1956.

(61) Ej.: I. F. PEARCE, *Total Demand Curves and General Equilibrium*, "The Review of Economic Studies", XX, 1952-53.

modo, un caso particular de este último. En realidad, no puede haber más método que el del equilibrio general, pues en la vida real entran todas las variables, pero a efectos de llegar a conocer bien el análisis general es necesario descomponerlo en partes, y analizarlo parcialmente. Por tanto, el análisis parcial sólo puede existir encuadrado dentro del equilibrio general, como parte de éste. Por ello, la curva de demanda, que en su forma más simple es un caso típico del equilibrio parcial, aunque Friedman parece decir lo contrario al aludir al método marshalliano, no puede estudiarse sin establecer antes una división general de la teoría de la demanda. A este respecto, Friedman y todos los autores modernos han caído en el mismo error, que aquel autor achaca a Marshall, es decir, no partir de una definición general de la curva de demanda y no utiliza adecuadamente el análisis parcial. Al fallar este cuadro o visión general, todas las interpretaciones parciales carecen de sentido y es imposible delimitar su significado y su valor.

Parece inconcebible cómo economistas famosos han caído en el error de interpretar defectuosamente el significado y utilidad del análisis parcial, no distinguiendo claramente entre éste y el análisis general. Así, algunos autores confunden entre el significado de independencia de una variable respecto a otras y el supuesto de constancia de estas últimas variables respecto a la primera. En la formulación simple de la función de demanda se supone que la cantidad demandada de un bien varía respecto al precio de ese bien, “permaneciendo constantes” las otras variables de la función, o, como decía Marshall, “bajo condiciones dadas” (62). La demanda no es “independiente” de esas otras variables, como lo prueba el hecho de que si éstas permanecen a otro nivel distinto, tenemos otra curva de demanda distinta. Así parece extraño leer párrafos como el siguiente:

“La curva de demanda, en la tradición de la moderna teoría económica, muestra la relación funcional entre el precio y las cantidades tomadas (o vendidas) de una determinada mercancía, permaneciendo iguales las otras cosas...”. “Hasta hace muy recientemente, pocos escritores, si es que había algunos, se preocupaban de decir lo que querían significar con esta condición *ceteris paribus*; y en general, probablemente no se les ocurría que el precio es ambiguo o que no es posible que todas las otras cosas permanezcan iguales. El precio monetario y la cantidad vendida de un determinado bien no pue-

---

(62) *Principles*, pág. 84.

de cambiar mientras permanezcan constantes todas las demás variables de un sistema económico" (63).

Creemos que tales escritores, por ejemplo, Marshall, se daban perfecta cuenta de que no era posible que "todas las otras cosas permanezcan iguales", pero se daban cuenta también de que sí es posible "suponer" que permanezcan constantes.

2. Otro grave inconveniente de los análisis anteriores es que no deslindan claramente el problema de la curva de demanda individual y el de la curva de demanda colectiva. El paso de la primera a la segunda exige el estudio de los supuestos relativos a los gustos, a la distribución de la renta, la interrelaciones de los bienes, etc.

3. Por otro lado, estos autores no aluden siquiera a algo que ya Marshall tuvo en cuenta, que es la distinción entre la demanda de bienes de consumo, en sentido estricto, y la demanda de bienes de producción. Las leyes que rigen ambas demandas son totalmente diferentes.

4. Friedman enfoca de forma poco afortunada su tesis. Lo importante no es discutir lo que podría estar escondido detrás de las palabras de Marshall, ya que aquel autor afirma que Marshall no da una definición completa de la curva de demanda, y además es posible interpretar al autor inglés de dos maneras, dada "la vaguedad de la exposición de Marshall". Lo importante es conocer lo que Marshall quiso decir, y esto está claro, como reconoce Friedman, y analizar y discutir las dos interpretaciones de la formulación de la curva de la demanda. Sobre este segundo punto, que es el fundamental, Friedman no dice nada. Alude a las repercusiones que la diferencia de formulación podría tener en la famosa distinción entre el efecto renta y el efecto sustitución, pero no se da cuenta de la importancia de este problema, ya que su interpretación echaría por tierra todas las teorías sobre estos dos efectos, basados, precisamente, en la variación del precio, manteniéndose la renta monetaria constante. La disminución del precio representa un aumento de la renta y "equivale" a un aumento de la renta monetaria sin variación del precio, y esto es el efecto renta, mientras que el efecto sustitución equivale a un simple abaratamiento relativo del bien considerado frente a los otros bienes. Si la

---

(63) FRANK H. KNIGHT: *Realism and Relevance in the theory of demand*, "The Journal of Political Economy", LII, diciembre 1944, núm. 4.

renta real permanece constante, bien a través de variaciones compensadoras de la renta monetaria, o de los precios de los otros bienes, toda la teoría del efecto renta y efecto sustitución, y, en realidad, toda la teoría de la demanda queda pendiente de revisión total. Y esto es lo importante, no el discutir si las palabras de Marshall "podrían" interpretarse de forma distinta como quería su propio autor o como las han interpretado todos los economistas posteriores, ya que en esto, como reconoce Friedman, existe total unanimidad.

BIBLIOGRAFIA

- ALFORD, R. F. G.: *Marshall's Demand Curve*, "Economica, XXIII, núm. 89, febrero 1956.
- ALLEN, R. G. D.: *Mathematical Analysis for Economists*, Macmillan, London, 1938.
- BAILEY, Martín J.: *The Marshallian Demand Curve*, "The Journal of Political Economy", LXII, junio 1954, núm. 3.
- BOULDING, Kenneth E.: *Análisis económico. Microeconomía y Macroeconomía*, "Revista de Occidente", en Alianza Editorial, Madrid, 1967.
- EDGEWORTH, F. Y.: *Demand Curves*, en "Palgrave's Dictionary of Political Economy". Henry Higgs (Ed.), A. M. Kelley, New York, vol. I, pág. 542.
- FRIEDMAN, Milton: *The Marshallian Demand Curve*, "The Journal of Political Economy", LVII, diciembre 1949, núm. 6.
- *A Reply*, "The Journal of Political Economy", LXII, junio 1954, núm. 3.
- HICKS, J. R.: *Valor y Capital*, Fondo de Cultura Económica, Méjico, 1954.
- KNIGHT, Frank H.: *Realism and Relevance in the Theory of Demand*, "Journal of Political Economy", LII, diciembre 1944.
- MARSHALL, Alfred: *Principles of Economics*, Macmillan, London, 1959, Eighth Edition.
- MOSAK, Jacob L.: *On the interpretation of fundamental Equation of Value Theory*, en "Studies in Mathematical Economics and Econometrics", de O. Lange, F. McIntyre y T. O. Yntema, Chicago, University of Chicago Press, 1942.
- PEARCE, I. F.: *Total Demand Curves and General equilibrium*, "Review of Economic Studies", XX, 1952-53.
- ROBINSON, Joan: *Economics of Imperfect Competition*, Macmillan, London, 1933.
- STIGLER, G. J.: *The Theory of Price*, Macmillan, New York, 1946.
- *The Development of Utility Theory*, "Journal of Political Economy", 1950.
- SCHULTZ, Henry: *The Theory and Measurement of Demand*, Chicago, University of Chicago, Press, 1938.
- WEINTRAUB, Sidney: *The Foundations of the Demand Curve*, "The American Economic Review", XXXII, septiembre 1942, núm. 3. Part. 1.