

LA TEORÍA DEL VALOR Y EL PENSAMIENTO DE SRAFFA

Rogelio Tomás Pontón*

RESUMEN: Dentro de las distintas corrientes sobre las teorías del valor de cambio en economía, se analiza el trabajo del economista italo-británico Piero Sraffa, que fue el principal representante del neo-ricardismo en el siglo XX.

ABSTRACT: *The Value Theory and Sraffa's Ideas*

Among the various economic value theories, the contributions of Italo-British economist, Piero Sraffa, are analysed as the leading representative of neoricardianism in the 20th. Century.

La teoría del valor está en el centro de la teoría económica y ha sido tema de discusión a lo largo de más de dos milenios. Hoy día perviven tres concepciones sobre la misma: 1) La concepción objetiva (el valor está intrínsecamente en la cosa), que tuvo como sus principales cultores a David Ricardo y a Carlos Marx, y es continuada por los ‘neoricardianos’ como Sraffa, Pasinetti y otros. 2) La concepción subjetiva (el valor depende de la libre apreciación de la gente), desarrollada por los economistas de la Escuela Austriaca, que tuvo su principal exponente en Carl Menger, y que continuaron ‘subjetivistas’ como Ludwig von Mises, Hayek, Lachmann y otros, y 3) Una concepción mixta de las dos anteriores, elaborada por Alfred Marshall y que se denomina teoría neoclásica. Esta concepción, partiendo de la teoría de la productividad marginal (J. B. Clark, Pareto y otros), desarrolló una teoría de la distribución de la renta que se opone a las de los autores clásicos, especialmente las de Ricardo y Marx. Para analizar en forma simple el pensamiento de Piero Sraffa, vamos a introducirnos en la teoría ricardiana y en el pensamiento marxista, especialmente en las contradicciones que presenta ‘*la transformación de los valores en precios*’.

Para Ricardo, tal como lo desarrolla en su obra de 1817, “**Principios de Economía y Tributación**”, la unidad de medida para determinar el valor de cambio de las cosas es el trabajo, pero eligió esta unidad como años antes había elegido al trigo en uno de sus modelos. Él no se hace los planteos sociológicos (teoría de la explotación) que algunas décadas después va a realizar Marx. Para éste, en cambio, la teoría del valor trabajo no es un mero análisis sobre una ‘*unidad de medida*’ sino la expresión de grupos sociales antagónicos. Ricardo, por el contrario, buscó afanosamente durante su vida encontrar una medida invariable del valor, un común denominador al cual todos los fenómenos económicos pudieran reducirse, de la misma manera que en la vida común utilizamos una determinada moneda, pero debía ser una unidad que no fuera distorsionada por la inflación o la deflación. Él creyó encontrarla en el trabajo,

* Rogelio Tomás Pontón es Contador Público Nacional, Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad del Centro Educativo Latinoamericano y profesor de Historia del Pensamiento Económico en esta Universidad. Es también Director de Estudios Económicos de la Bolsa de Comercio de Rosario.

ya que todos los bienes y servicios requieren del trabajo humano para su existencia. El objetivo de Ricardo, en esa búsqueda, era poder desarrollar una teoría de la distribución de la Renta.

Para Ricardo la distribución del producto era la siguiente:

$$\textit{Producción (o Renta) Total} = \textit{Renta de la tierra} + \textit{Beneficios} + \textit{Salarios}$$

En el mundo ricardiano de la matemática verbal había, como señala sagazmente Schumpeter, cuatro variables: producción o renta total, y participaciones en la renta de propietarios de tierras, capitalistas y trabajadores, es decir, renta, beneficios (interés a largo plazo) y salarios. Ricardo se atascó en un problema desesperado: tenía cuatro variables, pero sólo una ecuación con la que resolverlas (Murray Rothbard).

Ricardo fue eliminando una a una las mencionadas variables: la renta total la convirtió en constante; a los salarios los fijó al nivel de subsistencia (dependiente éste del valor del grano; por lo tanto, irá aumentando nominalmente al aumentar la renta de la tierra), y a la renta de la tierra, de carácter diferencial la sacó del cuadro de costos (al aumentar la población, ésta ocupa tierras de inferior productividad lo que determina una renta diferencial para las primeras tierras, las mejores). De esta manera se han determinado todas las variables menos los beneficios. Con la renta de la tierra fuera del cuadro, si los salarios van al alza, los beneficios tienen que disminuir. De ahí la doctrina de Ricardo sobre la caída de la tasa de beneficio (interés de largo plazo). Para este análisis recomendamos el segundo tomo de la obra de Rothbard, **“An Austrian Perspective on the History of Economic Thought, volumen II: Classical Economics”**.

Según Marx, en la sociedad capitalista el trabajo –la fuerza laboral y no sus servicios– es considerado como una mercancía. Su valor es igual al número de horas de trabajo ‘socialmente necesario’ para alimentar al trabajador, instruirlo, vestirlo, etc. y, por supuesto, para que se reproduzca y pueda ser reemplazado en el futuro. Si el costo de todas estas necesidades son seis horas diarias de trabajo y el trabajador produce bienes durante diez horas, el capitalista se queda con cuatro horas que constituyen la llamada plusvalía (s).

Para Marx el término capital comprende dos cosas distintas. Por una parte, el capital está destinado a pagar los salarios (capital variable –v–), y por otra, el capital está representado por los otros componentes, como máquinas, materia prima, etc. (lo que constituye el capital constante –c–). Entre estos dos tipos de capital existe una relación. El ratio c/v dividido $c+v$ es lo que se llama ‘composición orgánica del capital’. Marx veía con claridad que no todas las ramas industriales tenían la misma composición orgánica de capital. Cuando más elevada fuese esa relación más baja sería la plusvalía, dado que el capital variable es el único que la produce, en una palabra: el único que puede ser explotado es el trabajador.

La tasa de plusvalía es igual a la ‘plusvalía sobre el capital variable (s/v)’. La tasa de beneficio es igual a la ‘plusvalía sobre el capital constante más el capital variable (s dividido $c+v$)’. Con el avance de la tecnología y la incorporación de capital constante en las empresas, la tasa de beneficio tendería a disminuir. Los estudios empíricos demuestran que esto no se verifica en la realidad, de todas maneras, a nuestro juicio, es una prueba de que algunas de las hipótesis de Marx pueden falsearse empíricamente, por lo que no estamos de acuerdo con

la concepción popperiana de que el marxismo no es científico, aunque sus tesis sean erróneas.

Para Marx, la competencia entre las distintas empresas lleva a una igualdad en la tasa de beneficio de todas las ramas industriales. El siguiente es un ejemplo sacado de la correspondencia entre Marx y Engels:

<i>Industria</i>	<i>constante</i>		<i>variable</i>		<i>plusvalía</i>		<i>valor total</i>
I	80	+	20	+	10	=	110
II	50	+	50	+	25	=	125
III	70	+	30	+	15	=	115
IV	90	+	10	+	5	=	105

En el ejemplo son consideradas cuatro industrias, con un capital de 100 cada una. Si el producto fuese vendido a su valor marxista, los precios de venta serían los indicados en la última columna, pero como la competencia entre las distintas industrias llevaría a una tasa de beneficio uniforme para todas (55 dividido 4 = 13,75), los precios serían para todos los productos de 113,75, diferentes a los valores. ¿Cómo transformar los valores en precios? Este fue el gran dilema que Marx y sus continuadores no pudieron resolver.

El interés de Piero Sraffa por el problema de la transformación de los valores en precios nace de su estrecha familiaridad con el socialista italiano Antonio Gramsci y por su interés común en el marxismo. Sraffa fue profesor en la Universidad de Cambridge, en Inglaterra, y tuvo a su cargo la edición de las obras completas de David Ricardo. Su rechazo de la teoría marginalista, su interés por el análisis de la doctrina ricardiana y su influencia universitaria, lo llevaron a integrarse a un grupo llamado ‘los neoricardianos’ (un detalle curioso de su vida universitaria fue su temor a dar clase, a tal punto que cuando tenía esa obligación se descomponía. Es por ello que Keynes, su gran protector, lo recomendó para dirigir la biblioteca de la universidad. Otro aspecto de su vida muy interesante es su relación con el gran filósofo austriaco Ludwig Wittgenstein, quien lo consideraba una de las mentes más poderosas que había conocido). Escribió muy pocos artículos (algunos que son preludeo de la teoría de la competencia imperfecta y otros en polémica con Hayek y en defensa de Keynes), todos ellos de gran importancia en la historia del pensamiento económico. Su obra principal es **“Producción de Mercancías por Medio de Mercancías”** (1960). Esta obra es una crítica a la teoría marginalista. En ella construye un modelo para mostrar como los precios relativos de las mercancías pueden ser explicados por medio de un sistema de ecuaciones simultáneas, del tipo de una matriz de insumo-producto, en la cual el producto es el resultado de un cierto número de insumos. Insumos y productos vienen expresados no en términos de unidades de trabajo incorporado, como lo habían hecho Ricardo y Marx, sino en término de unidades físicas de la mercadería en sí misma.

Sraffa inicia su análisis demostrando que en un sistema de producción de subsistencia, en el cual las mercancías son producto de industrias distintas y que son cambiadas al término del período de producción las unas contra las otras en el mercado, existe una única serie de valores de cambio, que permiten al proceso renovarse. Adopta el siguiente modelo:

$$\begin{aligned} 280 \text{ quintales de grano} + 12 \text{ toneladas de hierro} &= 400 \text{ quintales de grano} \\ 120 \text{ quintales de grano} + 8 \text{ toneladas de hierro} &= 20 \text{ toneladas de hierro} \end{aligned}$$

En este sistema, la producción no agrega nada a la riqueza de la sociedad. El valor de cambio de las mercancías es de 10 quintales de trigo por 1 tonelada de hierro.

Un segundo ejemplo muestra como se modifica la relación de cambio si la producción de un sector aumenta; por ejemplo: la producción de grano aumenta de 400 quintales a 575 quintales, mientras las otras cantidades permanecen sin cambio:

$$\begin{aligned} 280 \text{ quintales de grano} + 12 \text{ toneladas de hierro} &= 575 \text{ quintales de grano} \\ 120 \text{ quintales de grano} + 8 \text{ toneladas de hierro} &= 20 \text{ toneladas de hierro} \end{aligned}$$

Partiendo del aumento en la producción de grano la relación de cambio, que permite nuevamente el equilibrio y el reparto de los beneficios entre las dos industrias en proporción a sus anticipos, pasa de 10 quintales a 15 quintales de grano por 1 tonelada de hierro. La tasa de beneficio de cada industria es ahora de 25%. Esto ha sido posible gracias a la mayor producción de 175 quintales de grano. Se puede tomar como ejemplo la industria del hierro que sigue produciendo 20 toneladas del metal: 8 toneladas se siguen usando como materia prima para la propia industria y las otras 12 toneladas se cambian ahora por 15 quintales de grano cada una, es decir 180 quintales de grano. Antes se cambiaban por 10 quintales, es decir 120 quintales de grano. De los 180 quintales de grano, 120 se destinan como materia prima en la propia industria de hierro mientras que 60 quintales constituyen el beneficio, que representa el 25% de 240 quintales de grano, que son el valor agregado del grano y del hierro empleado como medio de producción y de subsistencia en la industria del hierro.

Después de este análisis, Sraffa explica lo que llama la *'mercadería tipo'*, o *'mercadería compuesta tipo'*, o *'mercadería compuesta'*, que consiste de la misma mercadería, combinada en la misma proporción que existe en el conjunto de sus medios de producción: en otras palabras, tanto el producto como los medios de producción son cantidad de la misma *'mercadería compuesta'*; de esta manera, su valor permanece estable cuando fluctúan los precios de las otras mercaderías con las que está compuesta. El sistema de ecuaciones que representa la industria en proporción a la mercancía tipo da origen al *'sistema tipo'*. Obviamente, el trabajo constituye uno de los elementos de ese sistema. De esta manera, la fuerza laboral anual global del sistema actual puede ser combinada con proporciones determinadas de la mercancía fundamental como está indicada en las ecuaciones de la mercadería compuesta, de modo de formar el *'producto nacional tipo'*.

Dice Sraffa que, *"el hecho de que en el sistema tipo las distintas mercaderías vienen producidas en la misma proporción en que se encuentran en el complejo de medios de producción, implica que la proporción en que la cantidad producida excede la cantidad empleada en la producción sea la misma para cada una de ellas"*.

De todo esto Sraffa saca dos conclusiones:

Primera conclusión: *"la tasa de beneficio en el sistema tipo se presenta como una relación entre cantidades de mercancías, sin necesidad de recurrir a los precios"*.

Segunda conclusión: “Cuando el salario viene gradualmente reducido, la tasa de beneficio aumenta en proporción directa a la reducción del salario. Tal relación puede ser útil sólo si es posible mostrar que su aplicación no se limita al imaginario sistema tipo, sino que se puede aplicar al sistema económico real”.

El modelo de Sraffa no está expresado en término de unidades de trabajo incorporadas a las mercancías usadas, sino en término de cantidad de unidades físicas de la misma mercancía. Esto depende de la dificultad irresuelta que impide la reducción de los inputs a cantidades de trabajo. Sostiene que la opinión según la cual el beneficio es producto exclusivo del trabajo viviente (normalmente expresado como v , *capital variable*), o que es deducido del producto del trabajo, no puede ser probada científicamente (para el desarrollo anterior de la teoría de Sraffa, muy simplificado, hemos seguido el artículo de Fonseca que citamos en la bibliografía. Un análisis más amplio se puede encontrar en el trabajo de Meek, también citado).

Un aspecto interesante que Sraffa desarrolla en su obra es el de la ‘readopción de las técnicas’. Jesús Huerta del Soto manifiesta que esta teoría fue intuida por primera vez por Hayek en su obra “**Teoría Pura del Capital**” de 1941, pero nosotros creemos que el primero fue Sraffa que ya en 1928 había escrito el manuscrito del libro que recién publicó en 1960.

Sobre la “readopción de técnicas” (*reswitching theory*) y otros temas relacionados existió un gran debate en los años sesenta que se conoce con el nombre de ‘*controversia de Cambridge*’ y en el que intervinieron un sinnúmero de economistas, entre ellos Samuelson y Solow, en defensa de la economía neoclásica, y la Sra. Joan Robinson y Pasinetti, por los neo-ricardianos. Para el análisis de este gran debate recomendamos el pequeño libro de Lachmann, citado en la bibliografía. Según este autor el debate tuvo tres etapas: 1) el ataque de la Sra. Robinson a la función de producción neoclásica en su artículo de 1953, donde demuestra que no hay tal cosa como ‘*cantidad de capital*’. 2) La publicación de Sraffa del libro “**Producción de Mercancías por medio de Mercancías**”, en 1960, donde en el capítulo XII, *Switch in Methods of Production*, discute la posibilidad de usar el mismo método de producción para más de una tasa de beneficio (interés a largo plazo) y 3) El artículo de Luigi Pasinetti de 1969, “Switches of Technique and the Rate of Return in Capital Theory”, *Economy Journal*, donde se muestra que la tasa de beneficio es ‘*indeterminada*’ tanto en el modelo de Sraffa como en el modelo neoclásico. Si esto último se confirmase (la tasa de beneficio indeterminada), la distribución del ingreso entre el factor capital y el trabajo estaría a merced de las confrontaciones entre sindicalistas y patrones, o a las decisiones o arbitrajes de los funcionarios gubernamentales (para esto ver el libro de William Hutt citado en la bibliografía).

Cuando se desarrolló la teoría de la productividad marginal, a fines del siglo diecinueve y principios del veinte (John Bates Clark y otros), se encontró un camino para explicar la distribución funcional de la renta entre los distintos factores de la producción en contradicción con las teorías clásicas. Si cada uno de estos factores (mano de obra, capital y tierra) era remunerado de acuerdo a su productividad marginal (con el salario, el interés y la renta) el producto se agotaba (distribuía) perfectamente. No sobraba ni faltaba nada. Esto es lo que el profesor Samuelson llama la parábola neoclásica. Las tesis de esta parábola son las siguientes:

- a) La gente renuncia al consumo presente dando lugar al ahorro (teoría de la abstinencia de N. Senior);
- b) Transfiere ese ahorro a una mayor cantidad de una cosa homogénea llamada capital;
- c) Recoge a continuación la productividad marginal de dicho capital en forma de intereses;
- d) Tiene que hacer frente a un tipo de interés decreciente al estar sujeto el aumento de capital con relación al trabajo a la ley de rendimientos decrecientes.

De la teoría de la productividad marginal se deduce que cuando disminuye el precio por el uso de un factor la empresa utiliza más de ese factor. Si, por ejemplo, disminuye la tasa de interés el empresario invertirá en procesos productivos más largos e indirectos. Por otra parte, si aumenta la inversión en capital, disminuyen los rendimientos debido a la ley de rendimientos decrecientes. Pero todo esto que parece demasiado evidente fue cuestionado por los neoricardianos quienes han señalado que no existe una manera tecnológica de validar la idea primitiva de que “*unos menores tipos de interés darán lugar a métodos de producción más indirectos*”. De ser esto así se desmoronaría la teoría neoclásica de la distribución.

Paul Samuelson, en la edición undécima de su texto de “**Economía**”, desarrolla con algunos ejemplos este acertijo de la reversión del capital y termina admitiendo su posibilidad. Los ejemplos desarrollados por Samuelson son los siguientes:

- a) *Parábola neoclásica del buen comportamiento*: “supongamos que existen dos formas de fabricar una unidad de ácido sulfúrico (o vino de calidad estándar). El método A requiere 7 unidades de trabajo y 2 períodos de tiempo antes de que pueda fabricarse el producto final. El método B requiere 5 unidades de trabajo y 3 períodos de tiempo. ‘Está claro’, dice el defensor de la parábola neoclásica, ‘que B es más indirecto que A y, de hecho, sólo será más rentable usar B que A cuando el tipo de interés sea inferior al 40% (explicación: $7/5 = 1,40$)’. Pero eso es precisamente lo que debería suceder, ya que la sociedad no puede adoptar el método B, que lleva más tiempo, si ninguna persona rica (o el Estado) no está dispuesta a sacrificar algunos bienes presentes a cambio de bienes futuros. Además, cuando son muchos los que llevan a cabo esta frugalidad y acumulación (o intensificación) del capital, la reducción del tipo de interés que consiguen (y el aumento del PBI para toda la sociedad) eleva los salarios reales de los trabajadores...”
- b) *Parábola de readopción de técnicas*: si el único método alternativo a A no fuera el B sino el método C con el que para producir una unidad de producto se necesitan 2 unidades de trabajo 3 períodos antes y 6 unidades de trabajo 1 período antes, ¿cuál de los dos métodos es más indirecto o intensivo en capital? Según Sraffa no existe una manera tecnológica de decidirlo. Supongamos que el tipo de interés fuera nulo o muy pequeño. Dado que 7 es menor que $6 + 2$, el método A será el más barato. Si la tasa de interés fuera muy elevada, 500% por ejemplo, el interés compuesto de 2 unidades de trabajo durante 3 períodos será muchísimo mayor que el de 7 durante dos períodos. Se puede demostrar matemáticamente que entre 100% y 50% el método C será el más barato. En suma, “cuando bajan los tipos de interés vemos que se readoptan los métodos que se utilizaban cuando los tipos de interés eran altos. ¿Qué decir ahora de la afirmación de que la abstinencia del Barón Rothschild

es necesaria para acumular capital con el fin de reducir el tipo de interés y elevar los salarios reales de los trabajadores?”. Sigue manifestando Samuelson que “en este sencillo modelo, el uso de la fuerza por parte de los sindicatos o del Estado para reducir el tipo de interés de 101 por cien a 0,001 alteraría la distribución de la renta, y si antes los trabajadores recibían una fracción muy pequeña de la misma, ahora recibirán casi toda”.

Desde el punto de vista teórico parece haberse demostrado que puede existir la readopción de las técnicas. Pero, ¿qué importancia parece tener en la realidad? John Hicks, en su obra **“Capital y Tiempo”**, manifiesta que está en el *‘filo de las cosas que pueden ocurrir’*. Samuelson, que admite su posibilidad, cree que para fines prácticos se puede seguir operando con el modelo neoclásico. Pero esta disociación entre teoría y realidad nos resulta difícil de aceptar.

¿Afecta también la readopción de técnicas a la teoría austriaca del capital, como lo dice Mark Blaug? En su obra **“Teoría Económica en Retrospección”** dice textualmente al comienzo de su análisis: “Y ahora, el clavo final en el ataúd de la teoría austriaca del capital”. Probablemente afecte a la teoría austriaca del capital de Böhm Bawerk que buscaba medir lo que llamaba el *‘período medio de producción’*. Pero no creemos que afecte a la concepción de uno de sus discípulos, Ludwig von Mises, para quién el significado del capital no lo determinan sus características físicas o la historia física, sino su habilidad de permitir que los individuos lleven a cabo más rápidamente sus planes. El capital no es un mero conjunto de bienes sino un concepto contable en la mente planificadora del empresario.

Israel Kirzner, discípulo de von Mises, sostiene que los ejemplos de reversión o readopción más arriba mencionados por Samuelson se apoyan sobre una dudosa premisa al asumir que *“cada técnica de producción involucra una ‘cantidad’ de tiempo simple, unidimensional”*. Pero esta premisa no puede sostenerse dado que *“los casos que dan como resultado las paradojas de reversión de capital, todos surgen de los procesos de producción que involucran patrones de asignación de fechas más o menos complejos para los ingresos y egresos”*. Estos complejos esquemas no pueden ser unificados rápidamente en una única cantidad (ver la introducción de su obra citada en la bibliografía).

Con respecto al pensamiento general de Sraffa, una crítica importante desde el campo de los subjetivistas es la del economista Ludwig Lachmann en su obra **“Macroeconomic Thinking and the Market Economy”**. Lachmann, con una visión subjetiva ‘extrema’, hace su crítica no sólo al neoricardianismo de Sraffa y sus discípulos sino, también, a los autores neoclásicos. Unos y otros tienen una visión ‘macroeconómica’ globalista que no sirve para interpretar el tema de los beneficios. Para Lachmann lo que caracteriza a ambas corrientes es un ‘formalismo macroeconómico’ como estilo de pensamiento. En un glosario de su publicación dice que “el formalismo es un estilo de pensamiento de acuerdo al cual las entidades abstractas son tratadas como si fueran reales. Contrasta con el subjetivismo, que explica que los fenómenos económicos y sociales se hacen inteligibles en términos de elecciones y decisiones humanas”.

El modelo sraffiano es sumamente complejo y profundo y no pretendemos ni siguiera haberlo rozado. Está en las antípodas del pensamiento de la Escuela Austriaca, que nosotros

suscribimos. Sin embargo, nadie puede dejar de reconocer en Piero Sraffa, fallecido en 1983, a uno de los pensadores más profundos que ha tenido la ciencia económica del siglo veinte y sirva este corto escrito en su homenaje.

BIBLIOGRAFÍA

- BLAUG, M. *Economic Theory in Retrospect*. Cambridge, Cambridge University Press, 1997. Existe traducción al español por el FCE.
- FONSECA, A. "La Trasformazione dai Valori ai Prezzi. El Dilemma Marxista", en *La Civiltà Cattolica*, Roma, 19 de maggio de 1979.
- HUTT, W. *The Theory of Collective Bargaining*. London, Institute of Economic Affairs, 1975. Hay traducción al español por Unión Editorial.
- KIRZNER, I. *Essays on Capital and Interest: An Austrian Perspective*. USA, Edward Elgar, 1996.
- LABICA, G. y otros. *Dictionnaire Critique du Marxisme*. Paris, Presses Universitaires de France, 1985.
- LACHMANN, L. *Macro-economic Thinking and the Market Economy*. USA, Institute for Humane Studies, 1973.
- MACLACHLAN, F. "The neo-Ricardians", en BOETTKE, Peter (Ed.). *The Elgar Companion to Austrian Economics*. USA, Edward Elgar, 1998.
- MEEK, R. L. "Mr. Sraffa's rehabilitation of classical economics" en *Economics and Ideology and other Essays: Studies in the Development of Economic Thought*. London, Chapman Hall, 1967.
- NAPOLEONI, C. *El Pensamiento Económico en el Siglo XX*. Barcelona, Oikos, 1968.
- PASINETTI, L. "Continuity and Change in Sraffa's Thought. An Archival Excursus", en COZZI - MARCHIONATTI (Eds.). "Piero Sraffa's Political Economy. A Centennial Estimate". London. New York, Routledge, 2001.
- RONCAGLIA, A. *Piero Sraffa. His life, thought and cultural heritage*. London and New York, Routledge, 2000.
- ROTHBARD, M. *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*. USA, Edward Elgar, 1995, dos volúmenes. Hay traducción al español.
- SRAFFA, P. *The Production of Commodities by Means of Commodities*. Cambridge, Cambridge University Press, 1960. Hay traducción al español por ediciones Oikos, Barcelona.