



UNIVERSIDAD EAFIT[®]

Abierta al mundo

Cuadernos de Investigación

MEMORIAS CÁTEDRA ABIERTA TEORÍA ECONÓMICA.

Marleny Cardona Acevedo
Danny Múnera Barrera
Alberto Jaramillo Jaramillo
Germán Darío Valencia Agudelo
Sol Bibiana Mora Rendón

**Área Teoría Económica
Escuela de Administración
Departamento de Economía**

ISSN 1692-0694. Medellín. Abril de 2008. Documento 61 - 042008

La Universidad EAFIT aspira a ser reconocida nacional e internacionalmente por sus logros académicos e investigativos.

Para ello desarrolla la capacidad intelectual de sus alumnos y profesores en todos los programas académicos, con la investigación como soporte básico.

-De la visión institucional-

Edición

Dirección de Investigación y Docencia
Universidad EAFIT
Medellín, Colombia

Director

Félix Londoño González

Los contenidos de este documento son responsabilidad de los autores.

Se autoriza la reproducción total o parcial de este material para fines educativos siempre y cuando se cite la fuente.

Serie Cuadernos de Investigación

Carrera 49 7 sur 50

Teléfono (574) 261 95 40

www.eafit.edu.co/investigacion

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN

INTRODUCCIÓN	1
PONENCIA I Agnes Heller: la Justicia dinámica, asunto clave para pensar la sociedad.	3
PONENCIA II Desarrollo de la Teoría de la Demanda: historiografía del enfoque neoclásico.	12
PONENCIA III La Escuela Austríaca de Economía: una nota introductoria.	27
PONENCIA IV Los costos de transacción: un hallazgo no tan reciente. Aproximación a la teoría de los costos de circulación de Karl Marx.	38
PONENCIA V La solidaridad como un factor de producción desde la Teoría Económica Comprensiva.	57

RESUMEN

La Coordinación del Área de Teoría Económica, del Departamento de Economía, en la Universidad Eafit, se complace en presentar a toda la comunidad universitaria esta publicación, resultado de un esfuerzo iniciado en el año 2006, para dar a conocer los trabajos y las investigaciones que vienen desarrollando los profesores en el área de la teoría y el pensamiento económico. Esta idea tiene su génesis en la apertura de un espacio académico formal y permanente, bautizado como la Cátedra Abierta de Teoría Económica, desarrollada cada semestre, donde se convoca a docentes y estudiantes de la Universidad, a participar en ella.

En esta primera publicación presentamos el resultado de la Cátedra, realizada en los semestres 01 y 02 de 2006, son en total cinco ponencias: Distribución económica: una mirada desde la justicia dinámica; Historiografía de la teoría neoclásica de la demanda; Una visión general de la escuela austriaca; Los costos de transacción: un hallazgo no tan reciente. Aproximación a la teoría de los costos de circulación de Karl Marx; La solidaridad como un factor de producción desde la teoría económica comprensiva.

Esperamos que este documento se convierta en fuente de consulta autorizada para los profesores y los estudiantes, no solo del área de teoría económica, sino para todos los interesados en estos temas.

ABSTRACT

For the coordination of the Area of Economic Theory, in the Department of Economics, it is a great pleasure to present this publication to the university community, as a result of an effort started in 2006, in order to show the papers and investigations developed by professors of this field. The genesis of this idea was the opening of a formal and permanent academic space, called Opened Chair in Economic Theory, which runs each semester, where University's professors and students participate.

In this first publication we put in consideration of the academic community the results of the Chair, done during the semesters 1 and 2, 2006. They are in total 5 conferences: Economic distribution. A look from dynamic justice; Historiography of neo-classical demand theory; A general vision of the Austrian school; Transaction costs: a not so recent discovery; Approach to the Karl Marx's theory of circulation costs; The solidarity as a production factor from comprehensive economic theory.

We hope this document becomes an authorized consulting source for professors and students, not only for people who work in this field, but for all people interested in economic theory.

AUTORES

Marleny Cardona Acevedo
Economista Universidad de Antioquia
Dra. En Ciencias Sociales. Colegio de la Frontera Norte de México
Profesora e investigadora del Departamento de Economía
Universidad Eafit

Danny Múnera Barrera
Economista Universidad de Antioquia
Profesor del Departamento de economía
Universidad Eafit

Alberto Jaramillo Jaramillo
Economista
Magíster en Desarrollo Económico
Profesor del Departamento de economía
Universidad Eafit

Germán Darío Valencia Agudelo
Economista
Magíster en Ciencias Políticas
Profesor de la Universidad de Antioquia.

Sol Bibiana Mora Rendón
Economista
Candidata a Magíster en Ciencias de la Administración
Profesora del Departamento de economía
Universidad Eafit

INTRODUCCIÓN

“Es preciso que quien se está formando, desde el principio mismo de su experiencia formadora, al asumirse también como sujeto de la producción del saber, se convenza definitivamente de que enseñar no es transferir conocimiento, sino crear las posibilidades de su producción o construcción”¹.

La necesidad de comprender el funcionamiento de los múltiples, variados y complejos fenómenos económicos, ha sido una constante en la historia de las sociedades humanas, desde la pregunta inicial por la subsistencia, que remite al análisis de los problemas económicos fundamentales, qué, cómo y para quién producir; pasando por las primeras ideas económicas, producto de los aportes realizados desde concepciones filosóficas y religiosas, y el momento de las doctrinas, conocida como la etapa precientífica de la economía, hasta alcanzar los debates sobre la científicidad de la economía y la formulación de teorías económicas propiamente dichas.

Historicamente, las preocupaciones por los fenómenos económicos, han estado referidas a cuestiones como: la riqueza, el valor, la naturaleza del sistema económico, la distribución de la riqueza, el desarrollo, el dinero, el Estado, el mercado, en fin, son una serie de temas que han logrado reunir a filósofos, matemáticos y economistas, para debatir y tratar de comprender la dimensión económica de la sociedad. En este sentido encontramos pensadores y escuelas, desde los griegos, los mercantilistas, los fisiócratas, los clásicos, Marx, los neoclásicos, Keynes, los monetaristas, los institucionalistas, entre otros, que le han dejado a la sociedad, un cúmulo de conocimientos, que se convierte en un importante legado, a la hora de estudiar la economía.

¹ Freire, Paulo. Pedagogía de la autonomía. Saberes necesarios para la práctica educativa. Siglo XXI editores. México. 1997. P 138

En este primer documento, Memorias de la Cátedra Abierta de Teoría Económica, se recogen en una serie de discusiones actuales y pertinentes acerca de la teoría económica, en primer lugar está el artículo: “Agnes Heller: la Justicia dinámica asunto clave para pensar la sociedad”, expuesto por la profesora Marleny Cardona, donde se pone de relieve la pertinencia de recurrir al pensamiento de esta autora, para comprender las prácticas sociales de justicia y reconocer los contextos culturales y sociales que se construyen hoy en día. En segundo lugar, tenemos: “Desarrollo de la Teoría de la Demanda: historiografía del enfoque neoclásico” del profesor Danny Múnera, que trata de explicar, desde un punto de vista historiográfico, el desarrollo de la demanda como una categoría fundamental del análisis microeconómico. En tercer lugar, está “La Escuela Austriaca de Economía: Una nota introductoria” del profesor Alberto Jaramillo, que presenta una introducción al conocimiento de esta escuela de pensamiento económico, sus orígenes, representantes, debates y algunos elementos conceptuales. En cuarto lugar, “Los costos de transacción: un hallazgo no tan reciente. Aproximación a la teoría de los costos de circulación de Karl Marx”, por el profesor Germán Valencia, donde se pone de manifiesto, la contribución de Marx a la definición, clasificación y propuestas de soluciones al tema de los costos de transacción, aventajando a las propuestas actuales de los neoinstitucionalistas. Por último está: “La Solidaridad como un factor de producción desde la teoría económica comprensiva” de la profesora Sol Bibiana Mora Rendón, que recoge la idea de la solidaridad como un nuevo factor económico, desarrollado en la teoría económica comprensiva de Luís Razeto.

**PONENCIA I
AGNES HELLER: LA
JUSTICIA DINÁMICA,
ASUNTO CLAVE PARA
PENSAR LA SOCIEDAD¹².**

Marleny Cardona Acevedo¹
María Victoria López López²

RESUMEN

La justicia se sustenta en valores distintos de ella misma porque la llamada vida buena es algo más que mera justicia. Así, todos los grupos humanos en su condición de humanos buscan la justicia, todos quieren el orden social y la garantía de los derechos donde la justicia responde a órdenes culturales que regulan los intereses de acuerdo a las normas y reglas establecidas para las relaciones sociales.

En este artículo se presentan algunos elementos de la perspectiva filosófica de Agnes Heller acerca de la teoría de la justicia y sus formas de expresión. Esta teoría se asocia a la construcción social desde la responsabilidad consigo mismo y con el otro, la tolerancia, y los valores entre otros. A través de esta teoría, es posible comprender hoy la importancia de una justicia como proceso dinámico en el cual lo político y lo social contextualiza las normas y reglas. El trabajo enfatiza en la pertinencia de retomar el pensamiento de esta autora como referente para entender las prácticas sociales de justicia y para reconocer los contextos culturales y sociales que hoy construimos.

1 Este trabajo es producto de las discusiones teóricas sobre la conceptualización de políticas públicas desarrollado por los grupos Estudios Sectoriales y Territoriales (Universidad EAFIT) y Políticas sociales y servicios de Salud (U de A).

2 En este artículo agradecemos todo los comentarios y la rigurosa lectura de Eloisa Vasco.

1 Economista, Doctora en Ciencias Sociales Colegio de la Frontera Norte México. Profesora Facultad de Economía EAFIT. Medellín

2 Socióloga, Magister en Medicina Social UAM México. Profesora Facultad de Enfermería Universidad de Antioquia. Medellín.

PRESENTACIÓN

La preocupación por la justicia remite a la construcción social asociada a la responsabilidad consigo mismo y con el otro, a la tolerancia, a los valores, a las normas y al sentido moral y político en las relaciones humanas. El tema de la justicia se ubica con referencia a la realidad en la que se desenvuelven los grupos humanos, de acuerdo con lo que significa conocer, practicar y prever un conjunto de normas y reglas, teniendo en cuenta, conductas internas y externas a los grupos (Heller 1995:12).

En el marco de la justicia, la sociedad construye la noción de lo moral y de la ética. Desde Aristóteles la justicia se reconoce como el principio fundamental para la vida en sociedad porque expresa la forma en que se constituyen las relaciones sociales y los referentes que mueven la acción individual y colectiva *“la justicia es algo social (...) es el orden de la sociedad cívica, y la virtud de la justicia consiste en la apreciación de lo justo”* (Aristóteles, La política. Libro I).

El presente trabajo destaca algunos elementos de la perspectiva filosófica de Agnes Heller acerca de la teoría de la justicia y las formas de expresarse. A través de ellas es posible comprender hoy la importancia de una justicia como proceso dinámico en el cual lo político y lo social contextualiza las normas y reglas.

Agnes Heller, nació en Budapest en 1929; es considerada la representante más destacada de esta escuela. Discípula y ayudante de Lukács de 1955 a 1958, razón por la cual fue expulsada con él de la misma universidad. Su crítica al sistema soviético la llevó al exilio en 1958, marchó a Australia y luego a EE UU donde continuó su labor intelectual como catedrática en la escuela de Graduados de la New School for Social Researches. Sus publicaciones se cuentan en más de una treintena: Dos estudios sobre la vida cotidiana (1970), la Teoría de las necesidades en Marx (1974), Instinto, agresividad y carácter. Introducción a una antropología social marxista (1980), Teoría de la historia (1982), Eastern left, Western left (1986), Beyond Justice (1987), General Ethics (1988), Políticos de la postmodernidad (1989) y una revisión de la teoría de las necesidades (1996). En la obra el Péndulo de la Modernidad (1994) que escribió con Ferenc

Feher hace una lectura de la era moderna después de la caída del comunismo y un llamado a la esperanza como concepto positivo.

En sus aportes sobre la teoría de la justicia, Heller enfatiza su carácter político y social lo que implica ir más allá del carácter normativo. La autora propone trascender de lo individual y personal de nuestras elecciones a la constitución intersubjetiva del mundo y plantea que el “sentido de justicia” formula la exigencia de que la humanidad sea el grupo (social) dominante. El sentido de justicia es sentido moral en su capacidad de discriminar entre “correcto e incorrecto”, cuando al menos un aspecto de la distinción incluye la discriminación entre bien y mal (Heller, 1995:165-170).

A lo largo de su obra se destacan las siguientes preguntas: ¿Qué determina la justicia?, ¿Existe alguna regla omnicomprendiva que regule todas las relaciones sociales?, ¿Qué sucede cuando no existe derecho moral?, ¿Qué significa “tengo un derecho”? Y ¿quién me da la capacidad para tenerlo?. En su reflexión filosófica subraya que la identidad y la existencia de las comunidades humanas dependen de su memoria cultural.

En el desarrollo de estos interrogantes, Heller muestra ser una observadora atenta del mundo actual, de los conflictos de intereses económicos, políticos y culturales; hace un amplio recorrido por los temas contemporáneos, la modernidad y describe la historia del Occidente contemporáneo como la combinación de tres lógicas superpuestas: capitalismo, industrialización y democracia (Heller 1989)

La justicia se sustenta en valores distintos de ella misma porque la llamada *vida buena* es algo más que mera justicia. Así, todos los grupos humanos en su condición de humanos buscan la justicia, todos quieren el orden social y la garantía de los derechos. La justicia responde a órdenes culturales que regulan los intereses de acuerdo a las normas y reglas establecidas para las relaciones sociales.

A continuación se abordan tres aspectos básicos del trabajo de Heller: 1) las formas de justicia y en ella las tipologías y 2) la virtud de la justicia.

Formas de justicia y las tipologías

La justicia se ha planteado como una virtud fría que requiere imparcialidad. Esto se cuestiona porque las normas y reglas que construyen los grupos humanos son de tipo diferente, porque nacer en una sociedad o grupo social cualquiera significa que sus miembros conocen y practican las normas y reglas que les rigen (Heller 1995:11) y estas funcionan en consonancia con las ideas de justicia que representan.

La imparcialidad en nuestros juicios presupone parcialidad hacia nuestras normas y reglas. Ser justo es el resultado de la práctica. El hábito de ser justo se aprende. La *imparcialidad* no implica que no se puedan proseguir los propios intereses, que no pueda gustar a unos y desagradar a otros, no pueda ser apasionado, celoso, envidioso, no pueda tener *un buen corazón*. Simplemente significa aplicar las mismas normas y reglas de forma consistente independientemente del interés personal y de la participación emocional.

La justicia o injusticia sólo pueden atribuirse a una acción que se realiza de acuerdo con ciertas normas y solo por ellas, donde ser justo es una virtud moral. La igualdad y desigualdad son factores constitutivos de la justicia y de la vida.

El surgir del mundo moderno se ha visto, de hecho, acompañado por la universalización de dos valores: **la libertad y la vida**, determinantes de la justicia. El valor de la **libertad** se ha universalizado hasta tal punto que se ha convertido en una idea valor¹. Y la **vida**, es un valor que aunque no es universal hasta el mismo grado de la libertad, se ha convertido también en una idea valor de la modernidad occidental

¹ Por idea valor se entiende un valor cuyo opuesto no puede ser elegido como valor.



La justicia se lee desde lo formal, que exige de las personas relaciones simétricas en condiciones neutrales e imparciales, mientras que la justicia dinámica tiene en cuenta la sociedad. En este sentido, las distintas formas de justicia pueden ser inherentes a la verdadera sustancia de un complejo institucional concreto (Heller 1995:39) y se expresan en las siguientes máximas que abarcan las ideas principales sobre la justicia que llevan a reflexionar su estatuto:

- a cada uno lo mismo
- a cada uno según sus méritos
- a cada uno según su categoría
- a cada uno según su rango
- a cada uno lo que le corresponde por pertenecer a un esencial concreto

De estos enunciados se colige que no todas las ideas sobre justicia pueden aplicarse a todas y cada una de las esferas o instituciones en el seno de una sociedad concreta.

Justicia estática

La primera forma de justicia analizada es la estática desde allí las normas son independientes de las formas sociales, no hay asimetrías entre los grupos en relación con la justicia, las normas obligan a todos por igual y por tanto se subraya esta forma de justicia en su condición impersonal e imparcial dentro del grupo y con los grupos que se relacionan con ellos (Heller 1995:27).

En el seno de cualquier grupo, las expectativas y acciones son simétricas: yo hago en relación a ti exactamente lo que espero que hagas en relación a mí, por la simple razón que se supone que ambos observamos exactamente las mismas normas y reglas.

En realidad, aun cuando todos somos seres humanos singulares, compartimos ciertas propiedades esenciales con todos y cada uno de los demás seres. Las teorías de la justicia condicionadas por la idea de que la justicia debe explicarse en términos de dicotomía "igualdad-desigualdad" se apartan, por lo general, del dictum aristotélico de que ser justo consiste en tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales. Aristóteles no creyó nunca que dos personas fueran iguales entre si. De esto surge la pregunta ¿Qué significa en realidad que dos personas son iguales, o bien desiguales entre si? (Heller 1995:14).

Sin embargo, de acuerdo con Heller, Rousseau era claramente conciente de lo poco que tenían que ver estas propiedades compartidas con la igualdad o desigualdad social, a menos que estén creadas o al menos reforzadas por normas y reglas sociales. Si las mismas normas y reglas se aplican a una pluralidad de personas, denominamos iguales a los miembros de este grupo.

La igualdad y desigualdad² social como referentes de la justicia no son algo ontológicamente dado; se constituyen por la aplicación de diferentes conjuntos de normas y reglas. Inversamente, conjuntos diferentes de normas y reglas constituyen una desigualdad social sólo si se dan las siguientes condiciones: a) existe división estricta entre identidad de conocimientos, acciones y expectativas en el grupo interno, que se diferencia de los conocimientos y expectativas por parte del grupo externo; y b) la asimetría es constante (Heller 1995:35). Así la justicia estática puede caracterizarse como un universal humano empírico y esto significa que no puede existir ninguna sociedad sin este tipo de justicia.

² Según Heller (1989: 199) igualdad y desigualdad son los valores constitutivos de la justicia.

Los conflictos sociales contemplados desde la perspectiva de la justicia estática, se definen desde tres campos fundamentales: la aplicación, la extensión y las asimetrías entre los grupos (Heller 1995:27-29).

- 1) La aplicación de las normas y las reglas relativas a la posición social, donde la relación entre la probabilidad de la expectativa cumplida es variable y depende de varios factores que establecen un nexo causal relativo entre actos y consecuencias. El estado de la injusticia absoluta (total o parcial) es la cuna del odio, del resentimiento y, ocasionalmente, del conflicto social.
- 2) La extensión del grupo social al que se aplican ciertas normas y reglas. Los conflictos sociales pueden surgir por el intento de ampliar o reducir los grupos sociales. Las personas son consideradas iguales creando una agrupación por medio de la aplicación de un determinado conjunto de normas y reglas: o bien, las personas son consideradas desiguales aplicando diferentes normas o reglas a los miembros de otra agrupación.
- 3) La asimetría de los grupos internos y los grupos externos. Si se aplican diferentes conjuntos de normas y reglas a dos agrupaciones de personas de un mismo medio o mundo vital, y la asimetría de los miembros de ambas agrupaciones es constante, la relación de los miembros de ambas agrupaciones es socialmente desigual

En este marco la acción humana tiene como referente la justicia estática, pero se mueve en la justicia dinámica. Es por esto que emerge la pregunta acerca de lo que sucede si no rigen normas o reglas comunes en dos grupos sociales. Tal como lo señala la autora, las relaciones jerárquicas implican dos tipos de desigualdades: 1) Desigualdades producidas por la mera existencia de agrupaciones sociales inferiores y superiores a las que aplican diferentes conjuntos de normas y reglas y 2) las desigualdades producidas por el hecho de que los miembros de una agrupación social no pueden tratar a los miembros de una superior. Si tiene lugar 2, se da también necesariamente 1. Si tiene lugar 1, no necesariamente se da 2.

Justicia Dinámica

A diferencia de la justicia estática la justicia dinámica no es un universal empírico y tiene un lugar permanente en nuestras vidas. La justicia estática se distingue de la justicia dinámica en que en la primera las normas se dan por sentadas y, por implicación, aceptadas también como justas. La justicia dinámica considera que hay que aplicar las normas y pueden aplicarse normas diferentes a una situación dada. Aun cuando las personas sean justas, éstas no lo son en todas sus acciones, juicios y actos (Heller 1995:37).

En el caso de los grupos humanos las relaciones entre el grupo interno y externo son asimétricas tanto en las expectativas como en las acciones: *espero que tú hagas algo diferente de lo que hago yo, por la simple razón de que se supone que cumplimos diferentes normas y reglas o, al menos, unas normas y reglas diferentes, además de otras comunes* (Heller 1995:37).

Este proceso se conoce como “socialización”, el conocimiento y la práctica de las normas y reglas equivale a dos diferentes conjuntos de conductas. Por una parte significa conocerlas, practicarlas y preverlas y por otra, significa conocer y prever, pero no practicar, el mismo conjunto de normas y reglas; en otras palabras, se trata de una conducta interna y de una conducta externa al grupo por la que se regulan las acciones.

En la sociedad, las normas y leyes pierden la cualidad de que se den por sentadas cuando empezamos a cuestionarlas y verificar su validez; es allí donde la concepción de la justicia es dinámica. El rechazo de ciertas normas y reglas no cumple en sí mismo el requisito de una justicia dinámica; las normas y reglas alternativas que, en nuestras mentes, son justas, deben también proponerse y verificarse. La fórmula de justicia dinámica es la siguiente: “esto no es usto, pero aquello sería, en cambio, justo”. (Heller 1995:)

¿Cuándo se hace uso de la concepción de la justicia dinámica?

- las normas y leyes pierden la cualidad de cuestionamiento
- Nos preguntamos por su validez
- rechazamos ciertas normas y reglas
- la observancia contradice a las normas y reglas
- Exigimos la perfección de una forma existente de vida

La universalidad de una idea valor significa que debe extenderse a todas las personas de un grupo. De esta idea de justicia dinámica parecen derivarse unas cuantas consecuencias importantes. Las culturas humanas son diferentes, los estilos de vida son distintos: la misma norma que tal vez es justa en un país puede que sea injusta en otro que tiene cultura y tradiciones diferentes.

Justicia política y social: bases de la justicia dinámica

En el contexto de la justicia dinámica, justicia social y la política se constituyen en ejes fundamentales y la base de la justicia social es la justicia distributiva. El establecimiento de una serie de normas y reglas de justicia alternativas, exige la perfección de una forma existente de vida o exige cambios de esta forma de vida en otra dirección. Esto porque 1) cuanto más alternativas haya en los modos de vida, mejores oportunidades tendrán las personas de vivir una buena vida, 2) el modelo de Estado opulento, está acosado por una grave crisis y esto invita a cambios sociales, 3) una sociedad con proyección de futuro no puede tener ningún tipo de estabilidad sin ser dinámica y, por tanto, cambiante; puede sustentar su dinamismo sólo si hay nuevas utopías e irrealismos interpretados por los actores sociales.

La institucionalización de las normas nuevas (o más justas) no es, en sí misma, suficiente porque su aplicación es también una condición previa de la justicia social³. Si las normas y las reglas se hallan atacadas desde el punto de vista de la libertad, las contestaciones sobre los tipos de justicia son primordialmente políticas; si las normas y las reglas son

³ Tradicionalmente las aspiraciones de la justicia social se centran en la distribución y redistribución de la riqueza (Heller, 1989: 209)

atacadas desde un punto de vista de oportunidades de vida, esas contestaciones serán primordialmente sociales. La justicia social se encuentra, por tanto, relacionada con las condiciones de vida. Se da una estrecha relación entre la justicia social y la política. Las exigencias de justicia social tiene también una fuerte implicación política.

Heller subraya en los aportes de Rawls(1995) a la teoría de la justicia, el concepto de igualdad de libertades, el cual tiene prioridad sobre cualquier otro tipo de justicia. La sociedad civil es el lugar de la acción social y el Estado es el lugar de la acción política. La justicia social, es decir la redistribución y la seguridad social han sido incorporados a la política del Estado. Estas posturas amplían la mirada sobre las condiciones de vida, y superan la visión tradicional (liberal) de la justicia social.

En este sentido, una mirada hacia atrás en la historia de la justicia dinámica desde un punto de vista moderno, permite detectar un rasgo común en cada conflicto concreto que se ha suscitado por exigencias de justicia. Al exigir la misma cantidad de libertad, proclaman una exigencia a la justicia política y al exigir la misma cantidad de oportunidades de vida, sus peticiones son exigencias de justicia social.

La justicia vista desde lo político responde a un orden proyectado. Lo político esta sometido a normas morales que definen la bondad o no de las normas aplicadas a las acciones sociales.

Lo formal en la justicia y la justicia formal

El concepto formal de justicia supone un nivel de abstracción mayor que el de justicia formal. (Heller 1995:7). El concepto de justicia es la máxima de la justicia y el juicio que sobre ésta se tenga se formula sobre el merito y la excelencia en relación con el actuar, juzgar y distribuir sin incurrir nosotros mismos, una y otra vez, en la auto-contradicción. Hay dos formas diferentes de separarse del principio de actuar, juzgar y distribuir de acuerdo con la máxima de la justicia. Esto sucede, primero, si no se aplican las normas y reglas a los miembros del grupo social particular al que deben ser aplicadas y, en segundo lugar, si la aplicación de las normas y reglas que deberían aplicarse – y de hecho se aplican- es inconsistente y discontinua. El observar la máxima del

primer modo plantea problemas teóricos más complejos que observarla del segundo modo, sobre todo cuando se trata de aplicar normas (Heller 1995:20).

La autora define el concepto formal de justicia como la aplicación consistente y continuada de las mismas normas y reglas a todos y cada uno de los miembros del grupo social al que se aplican dichas normas. La justicia se ha contemplado desde el punto de vista de la justicia estática. Los estudios de la justicia se refieren a menudo a la justicia formal. “*Te hago a ti lo que espero que me hagas tú a mi*”. Esta regla solo puede ser aplicada a las relaciones simétricas. La regla de oro puede orientarnos en todas nuestras acciones sólo si las relaciones humanas son simétricas, es decir, si nuestras interacciones tienen lugar entre sujetos socialmente iguales, aunque no iguales en méritos y excelencia.

El concepto formal de justicia plantea: a) que su definición abarca las propiedades comunes de todos los tipos de justicia b) no sólo hace abstracción de todo el contenido normativo, criterios y procedimientos de justicia, sino también de los tipos ideales (finitos), razonablemente contruidos mediante diversas combinaciones de contenido, criterios y procedimientos. La justicia formal es por tanto una especie de justicia, su concepto supone un nivel de abstracción mucho mayor⁴.

Es de resaltar el avance de Heller al plantear la reflexión a la teoría de la justicia, por ello la expresión “más allá” alude a tres aspectos diferentes. En primer lugar, una metacrítica de las teorías tradicionales y modernas sobre la justicia. En segundo lugar, afirma que todos los alegatos a favor de la justicia están arraigados en otros valores distintos a ésta. En tercer lugar, pretende demostrar que aunque la justicia es la condición previa de la vida buena, la propia vida buena esta más allá de la justicia.

El concepto de justicia formal implica un principio de acción de acuerdo con el cual los seres de una misma categoría esencial deben ser tratados del mismo modo, la aplicación de una regla a todos los miembros de una categoría esencial y la observación de una regla que establece la obligación de tratar de cierto modo a todas las personas que pertenecen a

4 Más allá de la justicia, pág 11-15



una determinada categoría.

En este sentido, se hace la diferencia entre regla y norma. Las **reglas** solo pueden ser observadas de una forma única y definida y son de diferente naturaleza en cuanto a su concreción y abstracción. Las **normas** concretas son similares a las reglas, pero no las normas abstractas; estas últimas nos conducen a actuar siempre de cierto modo, mientras que las normas concretas nos dicen cómo actuar en determinadas situaciones.

En esta reflexión se tienen tres conclusiones:

1. Un procedimiento solo puede considerarse justo o injusto si se aplica el concepto formal de justicia. No existe una justicia específica procedimental en contraste con el concepto formal de justicia.
2. La aplicación de las mismas normas y reglas a todos y cada uno de los miembros de un grupo al que se aplican las normas y reglas en cuestión, junto con la consistencia en su aplicación, constituye un imperativo moral, incluso si las propias normas y reglas no son de naturaleza moral.
3. Las normas y reglas que constituyen un grupo social pueden ser declaradas injustas, o el propio procedimiento puede ser considerado injusto, incluso si se aplican consistentemente las normas y reglas en cuestión a

todos y cada uno de los miembros del grupo social⁵.

En la conexión del concepto formal de justicia pueden plantearse varios conflictos sociales, en la relación jerárquica de los grupos sociales. La obtención de ciertos derechos no cambia en absoluto las normas y las reglas. Pero cambia la relación entre los miembros de los grupos superiores e inferiores, pues los miembros de estos grupos inferiores pueden cometer en cierta medida justicia o injusticia en relación con los miembros del grupo superior.

El sistema de normas y reglas está legitimado por la sociedad; los miembros de esta serán por término medio más justos que injustos. La injusticia es la excepción y la justicia la norma. La personas no son *justas en general*, sino que básicamente son justas en todas las áreas en las que su interés personal, pasión, agrado, desagrado y tendencias no le hacen actuar de otro modo.

La virtud de la justicia

La máxima virtud de las personas es generar justicia. Esta a su vez se constituye en el referente fundamental para la vida social. En ese sentido como lo plantea Aristóteles: *Así como el hombre perfecto es el mejor de los animales, así también, apartado de la ley y la justicia, es el peor de todos.*

Heller plantea que ser justo significa observar las normas y reglas y aplicarlas de forma congruente. Se puede ser injusto de dos maneras: Primero, se pueden aplicar normas y reglas a los miembros de un grupo social diferentes a las que habrían de aplicárseles. Si esto sucede, normalmente quien lo hace será considerado injusto por los miembros del grupo, aun cuando estas normas se hayan aplicado congruentemente a todos y cada uno de los miembros del grupo. En segundo lugar, se pueden aplicar de forma incongruente y discontinua las normas pertinentes.

Hay dos tipos de incongruencia. En primer lugar, inconsistencia en comparar y clasificar a las personas, en aplicar normas y reglas a unas y no a otras (la excepción podría ser una persona), siendo más severo con algunas, más indulgente con otras. Una inconsistencia de este tipo se atribuye normalmente a motivaciones personales, como el

⁵ Mas allá de la justicia, pág. 19

agrado y desagrado, un interés encubierto, pasiones, etc. En segundo lugar, se puede ser consistente en las acciones al comparar un grupo con otro.

Los juicios formulados sobre el mérito y la excelencia pueden ser considerados actos de distribución. Elogiar o criticar significa distribuir honor y vergüenza. Si estos actos de habla van seguidos de acciones directas, lo que se distribuye es el castigo o la recompensa. Esto suele suceder por medio de la distribución o redistribución de posiciones sociales o bienes materiales.

Una práctica justa exige sabiduría práctica. Para realizar un juicio correcto, para actuar correctamente o distribuir con justicia, deben conocerse los hechos, las circunstancias y las personas. El conocimiento es un requisito previo para la aplicación de las normas y las reglas. ¿existe algo semejante a una idea de justicia omnicompreensiva que regule todas las relaciones sociales? No, dice la autora. Ninguna idea de justicia puede ser exclusiva y las diversas ideas no son de hecho totalmente irreconciliables, si bien al mismo tiempo ciertas ideas son efectivamente irreconciliables con otras.

A manera de conclusión

La justicia es un referente social que incluye no solo normas y reglas sociales sino también prácticas de acuerdo a la cultura de dicha sociedad. Con el concepto de justicia se ponen en juego principios como la libertad y la vida, pilares de la construcción de humanidad y la socialidad. Así mismo, se relativiza el sentido de las normas y las reglas como absolutos que definen la vida social. La humanidad se compone de diversas culturas y diversas historias que dan sentido a la justicia como proceso dinámico.

La justicia es un tema sobre el cual la sociedad debe mantener permanente reflexión. De acuerdo con Aristóteles por ser el principio máximo sobre el cual se construyen los otros pilares de la sociedad. En la obra de Heller, el tema de la justicia es relevante, por los continuos filosóficos en la obra de la autora, la cual se caracteriza por su sutileza analítica y su pluralidad argumentativa. Su visión crítica evidencia la dificultad de comprender la justicia en el sentido de la práctica social en nuestra sociedad y a la vez la dificultad para teorizarla.

La justicia como concepto es ampliado por Heller al considerar diferentes ángulos para su abordaje. La idea de “a cada cual lo mismo” y “a cada cual según su excelencia” son las ideas de la justicia universal. “A cada cual según su rango” es una idea general de justicia que está vigente en la sociedad jerárquica. “La idea de a cada cual según su título legal” no es ni una idea universal ni general, esta idea solo puede concebirse como una idea restrictiva aplicada a la justicia distributiva, y basada en la propiedad. La autora propone como idea de justicia “a cada cual lo que se le debe en virtud de ser miembro de un grupo social o de una categoría esencial”

En Heller, la universalidad de la justicia acompañada de imparcialidad son puntos de referencia que en la práctica son superados al reconocer matices en la justicia asociados al componente moral que define criterios de distribución y de equidad que van allá de lo normativo, producto de las elecciones individuales y colectivas.

La propuesta de justicia y la argumentación de la autora deben ser abordadas desde grupos específicos no totalizantes. Este es un punto importante para entender las prácticas sociales y políticas de la justicia y para reconocer los contextos culturales y sociales que median frente a las propuestas de poder totalitario como el comunismo y el capitalismo.

Otro aspecto que muestra la trascendencia de la reflexión en *Más allá de la justicia* es el principio de a cada uno según su necesidad. Dado que todas las personas son únicas, no pueden ser igualadas; y por lo tanto, la satisfacción de todas las necesidades de todas las personas no puede basarse en la comparación o la clasificación. Las normas y reglas de un grupo pueden en si mismas estar formadas y guiadas por diversas ideas de justicia.

Además, en el texto se evidencia la tensión entre la categoría abstracta de justicia y lo concreto de la misma. De este planteamiento surge la inquietud sobre las acciones de los grupos para reclamar la justicia. Esta se vuelve un ideal, una esperanza como progenitora de muchas certezas sobre **libertad y vida**, es por eso que la esperanza de la justicia debe ser nuestro motor para la construcción de posibilidades nuevas.

BIBLIOGRAFÍA

Aristóteles. La República. Libro I y II

Héller, Agnes (1984). Crítica de la ilustración. Ediciones Península. Barcelona

Heller, Agnes y Ferenc Fehér(1994). El péndulo de la modernidad. Ediciones Península, No. 235, España.

Héller, Agnes (1989). Políticas de la postmodernidad, Ediciones Península. Barcelona

Héller, Agnes (1995). Más allá de la justicia. Editorial Alianza

Héller, Agnes (1993). Teoría de los sentimientos. Editorial Fontamara. México

Héller, Agnes (1996). Revisión de la teoría de las necesidades. Editorial Pensamiento contemporáneo, Paidós, Barcelona

Rawls, John (1995). Teoría de la justicia. Fondo de Cultura Económica. México

PONENCIA II DESARROLLO DE LA TEORÍA DE LA DEMANDA: HISTORIOGRAFÍA DEL ENFOQUE NEOCLÁSICO

DANNY MÚNERA BARRERA
Economista
Profesor Universidad Eafit.

Resumen

En la historia del pensamiento económico se identifica a la escuela neoclásica como la línea de análisis de mayor grado de desarrollo epistemológico, y dentro de los principales aportes de esta línea se identifica la conceptualización y aplicabilidad del concepto demanda. En el presente artículo se pretende explicar, desde un punto de vista historiográfico, la forma como algunos economistas victorianos articularon los desarrollos conceptuales propios de la economía marginalista, a las principales vertientes del análisis matemático de los siglos XVIII y XIX, para llegar finalmente, de la mano de los economistas neoclásicos, al siglo XX con una versión clara y concreta de la demanda como categoría fundamental de la microeconomía.

Introducción.

1. El principio marginal de la teoría subjetiva y el desarrollo matemático.
2. Sobre el desarrollo de la utilidad y la demanda.
3. Conclusión.

Citas.

Bibliografía.

Introducción

Si una empresa conociera o anticipara con absoluta certeza las decisiones de consumo del segmento de clientes a los cuales dirige su oferta, y al mismo tiempo, y con la misma certeza, conociera el impacto que tienen las estrategias de los competidores relevantes sobre su segmento de mercado, podría tal empresa, en un instante, calcular el grado de mejoría o deterioro que sufriría la utilidad operacional de su estado de resultados y, de esta manera, sumar y restar cantidades predeterminadas constituiría la labor más ardua del administrador.

No hay duda que en tal escenario el “espíritu empresarial” perdería el sentido que en momentos como el actual se le atribuye y más aun, los problemas del sistema económico se habrían resuelto por una vía aburrida y convencional. Por la más incierta de las venturas la realidad es que no es posible anticipar con absoluta certeza las decisiones de consumo de ningún segmento, y el segmento mismo parece una mentira piadosa fruto del frenesí intelectual de consultores especializados que intuyen la raíz causal del problema.

El principio, tan simple como grotesco, es la inmemorial y encantadora tendencia del individuo a mejorar el balance del placer y del dolor que cada uno de sus actos provoca en el conjunto pasional de su personalidad.

El acto del consumo provoca siempre placer... y dolor. Unas ocasiones es más fuerte la primera que la segunda de estas sensaciones, y tiene lugar el consumo; algunas veces, es más fuerte la segunda a pesar de lo cual tiene lugar el consumo, no como resultado de un balance cierto, sino por un cuadro de expectativas inciertas del que también es víctima el individuo. En cualquier caso, si un individuo juzga "a priori" que tras cierta decisión de consumo mejora el placer neto (diferencia entre placer y dolor) entonces ejecuta su decisión. El placer neto "a posteriori" puede ser consecuente o contrario a las expectativas, y siempre se produce un efecto memoria que influirá en las decisiones futuras de consumo, de tal suerte que el placer neto (o simplemente la búsqueda del mayor PLACER) es el instrumento detector que utiliza el individuo para guiar su toma de decisiones.

El placer neto y su configuración no serán el tema de este artículo¹, pero hasta este punto es claro que su naturaleza

es incierta y ante todo subjetiva, con lo cual resulta inmediata la tremenda dificultad que se enfrenta, puesto que no existen, ni han existido, dos individuos iguales en sensaciones siempre que ellas son un asunto de múltiples circunstancias y diversos tiempos.

Tal como aquí se ha presentado, es la esencia de la teoría subjetiva del valor, o ese conjunto de explicaciones que ven en la valoración individual de los grados de utilidad, el más importante de los principios que rigen la formación de los precios en los sistemas de mercado.

Este conjunto de explicaciones es resultado de una larga evolución histórica que tiene por génesis el pensamiento de los filósofos griegos, especialmente Aristóteles cuya obra *Topics* (referenciada en la nota al pie N° 1 de este artículo) delinea los fundamentos de la valoración subjetiva; pues bien, esta tradición es sostenida por los doctores escolásticos en la edad media y superada durante los siglos XVI al XVIII por un grupo de pensadores italianos y franceses en lo que se ha denominado por algunos la escuela *italo - francesa*² pero que no supera, en la esfera

1 Este concepto, su naturaleza, composición y consecuencias no serán tema en esta ocasión. Por el momento basta con decir que no es una novedosa idea, muy por el contrario los inicios de este pensamiento pueden rastrearse desde el siglo IV de la era pre-cristiana en las ideas de Jenofonte y Epicuro, y en general en los fundamentos de la filosofía hedonista, sin embargo a este respecto J. A. Schumpeter en "Historia del análisis económico", el capítulo 7° llamado "el análisis del equilibrio" incluye el "apéndice al capítulo 7" en el cual puede leerse: "Sabemos que la teoría fue desarrollada, desde sus raíces aristotélicas, por los doctores escolásticos, cuyo análisis del valor y del precio sobre la base de la 'utilidad y escasez' lo tenía ya todo excepto el aparato marginalista" (Pág. 1145), con lo cual Schumpeter deja muy claro que no está de acuerdo en conceder protagonismo a la filosofía hedonista en el desarrollo de la teoría. Esta posición parece tener su origen en una apreciación conceptual imputada a la escuela austriaca (Schumpeter se enmarca en esta escuela) en el marco de la famosa "methodenstreit" que protagonizó el fundador de la escuela C. Menger y el principal representante de la escuela histórica G. Schmoller. A pesar de todo, Schumpeter no niega la antigüedad del enfoque, ni mucho menos los desarrollos a que da lugar y que irrigan una gran variedad de tópicos y episodios históricos en derecho, economía, sociología, etc.

Ahora bien, con respecto a la antigüedad del enfoque subjetivo aplicado al análisis económico, no hay duda acerca de que Aristóteles es quien con mayor claridad expone la teoría de la valoración subjetiva; en su obra *Topics* el pensador griego formula la siguiente afirmación: "... una cosa es más deseable cuando añadida a un bien

menor, transforma el conjunto en un bien mayor. Análogamente, se puede juzgar también partiendo de la sustracción; la cosa que con su sustracción transforma el resto en un bien menor, puede ser considerada como un bien mayor, sea cualquiera aquella cuya sustracción deja transformado el resto en un bien menor". Esta cita es tomada del artículo "Génesis de la teoría de la utilidad marginal desde Aristóteles hasta finales del siglo XVIII" de Emil Kauder que aparece en la recopilación elaborada por Spengler y Allen (1971) bajo el título "El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall". Basado en este párrafo, y algunos más, el profesor belga Oskar Krauss (citado por Kauder) sugiere, no sin cierto grado de malicia, que *Topics* de Aristóteles tiene un alto grado de responsabilidad en los fundamentos expuestos por Menger y Bonhm – Bawerk en la configuración de la escuela austriaca, no obstante Kauder aclara que: "si leyeron o no los *Topics* de Aristóteles es algo que no puede saberse" (Ibid., Pág. 294).

2 Es precisamente el artículo antes citado del profesor Emil Kauder el que sirve de referencia para este comentario. En éste, el profesor Kauder argumenta que la teoría subjetiva del valor constituye una vertiente de análisis antiquísima y bastante madura, aunque de desarrollo tardío debido al protagonismo diezochesco del pensamiento inglés. Tal circunstancia provoca pesar en Kauder pues explica casi un siglo de retraso para una teoría "correcta" del sistema económico y el proceso de mercado. Dentro de los autores destacados en esta línea por el profesor Kauder, se encuentran los doctores escolásticos Tomás de Aquino, Enrique de Gante y Johannes Buridanus (en los siglos XIII y XIV); Luis de Molina, Leonardus de Lessius, Hugo de Groot y Samuel von Puffendorf (en los siglos XVI y XVII); dentro de la pretendida escuela italo –

del pensamiento económico, el absorbente auge del pensamiento inglés a la cabeza de Adam Smith a quien se le reconoce, no solo como el padre de la Economía Política, sino además como el exponente más importante de la teoría de los costos de producción en oposición a la teoría del valor subjetivo. Luego de la publicación de la obra *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones* en 1776, el enfoque del valor subjetivo debió esperar casi un siglo para ser expuesto en forma coherente, completa y con capacidad de impacto. No obstante que durante este período de tiempo se dieron avances de considerable importancia, la versión más acabada solo empieza a ser conocida a partir de 1870.

1. El principio marginal de la teoría subjetiva y el desarrollo matemático

La diferencia radical entre los enfoques del valor de cambio de las mercancías sostenidos por los economistas de la escuela clásica, por un lado, y los neoclásicos, por otro, se haya en la explicación de la formación de los precios. Mientras que los primeros sostienen que la utilidad es una condición del precio más no su determinante³, los

francesa se desataca el grupo conformado por Gian Francesco Lottini, Bernardo Davanzatti, Germiniano Montanari y Ferdinando Galiani en Italia y por Francia Anne Robert Jacques Turgot. Estos autores trataron con sobrada inteligencia la relación entre escasez y valor desde la valoración subjetiva de la utilidad, y de entre éstos, sólo Turgot formuló un principio de formación de los precios a partir de la valoración subjetiva de los bienes en el proceso de intercambio. El matemático Daniel Bernuolli (contemporáneo de Galiani y Turgot) entronca en esta tradición en forma notable al formular el principio de la utilidad marginal decreciente que sería necesario para que durante el siglo XIX se desarrollara la versión.

3 En uno de los pasajes mejor elaborados de la literatura económica, A. Smith dice: "El precio real de cualquier cosa, lo que realmente le cuesta al hombre que quiere adquirirla, son las penas y fatigas que su adquisición supone. Lo que realmente vale para el que ya la ha adquirido y desea disponer de ella [...] son las penas y fatigas de que lo librarán." (*Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, F.C.E. 9ª reimpresión de la 2ª edición en español, México 1997. Pág. 31). Por su parte D. Ricardo afirma: "La utilidad no es la medida del valor en cambio, aunque es absolutamente esencial para éste." (Principios de economía política y tributación, F.C.E. 1ª reimpresión de la 1ª edición en español, Colombia 1993. Pág. 9) y más adelante dirá de Smith: "[...] quien definió de manera tan precisa la fuente originaria del valor en cambio – y que con tanta constancia iba a sostener que todas las cosas se vuelven más o menos valiosas en proporción a que se empleara más o menos trabajo en su producción – [...]" (Ibíd., Pág.11). Finalmente C. Marx apunta: "El valor (el real valor de cambio) de todas las

segundos van a sostener que el precio (valor de cambio) es consecuencia de la utilidad y más exactamente de la *utilidad marginal*⁴. La cual se entiende como el grado de beneficio que reporta la última unidad consumida. En este sentido es que adquiere la relevancia que se le ha dado a la valoración subjetiva, pues el nivel o grado de beneficio recibido al consumir una unidad adicional de cualquier mercancía depende, con todo, de la cantidad que hasta el momento se halla consumido; no es lo mismo una porción de pan cuando apenas se han consumido unas cuantas migajas, que cuando la siguiente es la última de diez porciones ya consumidas; en el primer caso, la experiencia ilustra que el beneficio de la siguiente porción es mucho más alto que en el segundo. En consecuencia, cuando se mira una economía de mercado en la cual los precios intermedian en las decisiones de consumo, y el dinero representa la riqueza de un individuo (medida en bienes y servicios), la disposición del individuo a asumir el pago de una unidad adicional, dependerá del balance de las utilidades que reporte el monto monetario definido por el precio, de un lado, y el consumo de la cantidad de mercancía adquirida, por el otro, puesto que el primero significa renunciar a una cantidad de beneficio (dado por las mercancías que pueden adquirirse con el mismo presupuesto) y el segundo implica lo contrario. Si el balance es favorable al consumo de una unidad más de mercancía, tiene lugar la demanda, en caso contrario tendrá lugar la sustitución o el ahorro a menos que varíe (en este caso la variación referida tiene signo negativo) el precio de la mercancía en cuestión. Debió ser, quizá, esta última circunstancia la que sedujo de forma tan sobrecogedora a los autores de la escuela neoclásica puesto que este argumento explica de manera clara, intuitiva y fehaciente la génesis de los precios al mismo tiempo que resuelve la paradoja de los precios de ciertas mercancías como el agua y los diamantes.

mercancías (incluso el trabajo) está determinado por sus costos de producción, en otros términos, por el tiempo de trabajo requerido para su producción" (Elementos fundamentales para la crítica de la economía política – borrador – 1857/1858, Siglo XXI Argentina Editores, 4ª edición, Argentina 1973. Pág. 61).

4 El término *utilidad marginal* no fue utilizado por ninguno de los fundadores de este enfoque, sino por el economista inglés W. Smart en 1893 quien tradujo el término germano *Grenznutzen* utilizado por Wieser. (Véase F.H. Knight, "La economía de la utilidad marginal". En: El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall. Editorial Tecnos, Madrid 1971).

Todo el argumento se concentra en la consideración de la demanda como principio activo (por contraposición a la oferta que es el principio activo defendido por los autores clásicos) en la determinación de los precios y, por tanto, la consecuencia inmediata de esta forma de pensar será el interés por el análisis de la conducta de los individuos.

A manera de ejemplo digamos que un individuo i dispone de un presupuesto M para consumir X^* cantidades de un bien X . Al precio P_x las cantidades adquiridas serán $X^* = (M/P_x)$; bajo el supuesto de que la utilidad es mensurable, la utilidad recibida será $U=U(X^*)$, en condiciones normales de consumo se cumplirá que, siendo $dX > 0$ una pequeña variación de X , entonces $U(X^* - dX) < U(X^*)$, y la diferencia $[U(X^*) - U(X^* - dX)]$ indica la variación absoluta de la utilidad del consumo de X en los alrededores de X^* .

Entre $U(X^* - dX)$ y $U(X^*)$ puede haber una muy grande o ninguna diferencia, todo depende de la forma o contorno de $U(X)$, por tanto un indicador más cercano del impacto que tiene la variación del consumo de X , resulta de dividir la variación absoluta de la utilidad $U(X)$ por el cambio en el consumo de X , dX , es decir, $[U(X^*) - U(X^* - dX)]/dX$, que indica el cambio de la utilidad $U(X)$ por cada unidad de cambio dX ; no obstante la inestabilidad o brusquedad de $U(X)$ puede destruir la bondad del indicador, por tanto, se acostumbra exigir, siempre que sea posible, que dX sea muy pequeña, o en lenguaje matemático que dX tienda a cero, lo que equivale a aplicar el concepto o la función de límite a la expresión anterior. El límite de $[U(X^*) - U(X^* - dX)]/dX$, cuando dX tiende a cero, se define como la *derivada de la utilidad* del consumo de X en el punto X^* y se denomina *Utilidad Marginal de X*, $UM(x)$, y se obtiene mediante la reducción a tangente de la línea secante que pasa por los puntos $U(X^*)$ y $U(X^* - dX)$ en $U(X)$.

Como queda demostrado, el enfoque subjetivo del valor solo necesita suponer que la utilidad es mensurable para desarrollar y hacer propias las técnicas del cálculo diferencial como herramienta propia del análisis teórico; es este el rasgo distintivo del pensamiento neoclásico (exceptuando los aportes de los primeros representantes de la escuela austriaca) y, al mismo tiempo, el principal argumento que éstos tienen para rechazar los métodos y técnicas del pensamiento clásico.

Ahora bien, este proceso es resultado de un conjunto de desarrollos independientes por parte de pensadores, (no siempre de raíz formativa en economía), como H. H. Gossen (1854), A. A. Cournot (1838) y J. Dupuit (1844), dentro de una primera generación de autores que abre el debate sobre la formación de los precios a partir de la valoración subjetiva, y a los cuales seguirá una segunda y definitiva generación que como W. S. Jevons (1871), L. M. Walras (1874) y C. Menger (1870), serán los principales exponentes del origen y consecuencias de la valoración subjetiva en los escenarios de mercado.

No obstante lo anterior, la exposición (clara y contundente) de la ley de la demanda como consecuencia natural y espontánea del principio de valoración subjetiva, tendrá que esperar todavía el advenimiento de los primeros años del siglo XX y el desarrollo técnico y conceptual a partir de autores como F. Y. Edgeworth, V. Pareto y E. Slutsky.

2. Sobre el desarrollo de la utilidad y la demanda

Que la cantidad consumida de un bien disminuye (generalmente) cuando el precio del mismo aumenta, es el principio más simple y al mismo tiempo el más desconcertante de la economía. Lo primero porque para nadie es desconocida y ajena tal secuencia de eventos; lo segundo porque para casi nadie esta completa, ni es satisfactoria, la explicación de la raíz causal que hila la secuencia de eventos. De hecho, aunque el referido principio es tan antiguo como la costumbre de intercambiar excedentes, puede ilustrar el nivel de complejidad que lo circunda que sólo a principios del siglo XX se haya elaborado una explicación de la forma como incide el cambio de los precios en las decisiones de consumo. La explicación a la cual se está haciendo referencia se debe al profesor J. R. Hicks (eminente economista inglés que compartió el premio Nóbel de economía con K. Arrow en 1972) quien publica en 1939 el libro *Valor y Capital*¹ en el

1 Las referencias en el presente artículo se basan en la 2ª edición en español publicada en 1954 por el Fondo de Cultura Económica. En 1956 el profesor Hicks publica la primera edición en inglés de "A revision of demand theory", de la cual el Fondo de Cultura Económica publica una primera edición en español "Revisión de la

cual, siguiendo el derrotero y los conceptos de Marshall² e introduciendo alguna variación sugerida por V. Pareto³,

Teoría de la Demanda” en 1958. En esta ocasión el autor pretende justificar el uso de los desarrollos matemáticos a los principios explicativos elaborados en 1939, pero a la luz de los aportes de la econometría.

2 En el capítulo I de la Parte I, el profesor Hicks inaugura el conjunto de notas al pie con la siguiente afirmación: “Mi experiencia personal ha sido de que con el progreso de la investigación mi admiración por la teoría de Marshall no ha hecho sino aumentar; espero que al lector le pasará lo mismo.” (Hicks 1954, p. 23).

3 Vilfredo-Frederigo-Samaso marqués de Pareto (1848 – 1923), fue un ingeniero italiano que estudió sociología y ocupó la cátedra de economía que dejó vacante L. Walras en la Universidad de Lausana en 1893. Se interesó por la economía estudiando la obra de Maffeo Pantaleoni, a través de la cual llegó a Walras y de quien se convertiría en su más fiel estudioso y continuador. Aunque la obra de Pareto es trascendental en varios aspectos teóricos y prácticos, es de especial interés la forma como reduce la utilidad que reporta el consumo de bienes a un esquema de curvas de indiferencia ordenadas en proporción al grado de utilidad. En el apartado 58 del capítulo III de su obra *Manual de Economía Política*, Pareto introduce la noción de curvas de indiferencia como curvas de nivel, al decir:

El lector que ha usado mapas topográficos sabe que se tiene el hábito de describir ciertas curvas que representan los puntos que tienen, para una misma curva, la misma altura sobre el nivel del mar, u otro nivel cualquiera.

Las curvas de la figura 5 [se refiere a un mapa de curvas de indiferencia] son curvas de nivel con tal que se considere que los indicios de ophemelite [con este término se designa a la utilidad] representan la altura sobre el plano [...] de los puntos de una colina. (*Manual de Economía Política*, Editorial Atalaya, Argentina 1945. p. 131).

Esta forma de presentar las curvas de indiferencia, tan común en los cursos y textos de microeconomía, se debe a la caracterización dada por Pareto en el apartado 55 en el cual dice que si entre dos combinaciones de la forma $(x,y,...)$ diferentes, la elección es indiferente, a la utilidad (*ophemelite*) que ellas reportan les corresponde el mismo *indicio*; pero que si ellas reportan una utilidad diferente, entonces a cada una le corresponde un *indicio* diferente, siendo la de mayor *indicio* la que se prefiere:

Damos a cada una de esas combinaciones un *indicio*, que debe satisfacer a las dos condiciones siguientes, y que, por lo demás, sigue siendo arbitraria: 1° Dos combinaciones entre las cuales la elección es indiferente, debiendo tener el mismo *indicio*; 2° De dos combinaciones, aquella que se prefiere a la otra, debe tener un *indicio* más grande.

Tenemos así los INDICIOS DE OPHEMELITE, o del placer que siente el individuo cuando goza de la combinación que corresponde a un *indicio* dado. (Ibid, p. 130).

El término *indicio* utilizado por Pareto es simplemente un índice que refleja la ordenación de menor a mayor utilidad, asociado a las curvas de indiferencia en el plano.

Por lo demás, se dirá que este aspecto facilita tremendamente el razonamiento del problema de la toma de decisiones por parte del agente consumidor, siempre que para elegir una canasta de

explica (en el capítulo II) que con respecto a un conjunto de bienes (x, y) el cambio en el precio de uno de ellos genera un efecto ingreso y un efecto sustitución⁴, y aunque el primero siempre es negativo, el segundo normalmente es positivo. Estas circunstancias sirven al profesor Hicks para argumentar que el caso de los “bienes Giffen⁵ también

consumo que maximice el resultado obtenido, no se requiere conocer el impacto cuantitativo, sino simplemente el reconocimiento de que el resultado es mejor (o peor), para lo cual no se requiere del dato exacto, sino del orden. Con este argumento Pareto sustituirá el enfoque cuantitativo (cardinal) de los primeros neoclásicos por el enfoque ordinal de la utilidad. El profesor Hicks en *Valor y capital* avala la conveniencia de este enfoque al decir: “El concepto cuantitativo de la utilidad no es necesario para explicar fenómenos de mercado. Por consiguiente, siguiendo el principio de la navaja de Occam, es mejor pasarse sin él.” (Hicks, p. 30). Una vez incorpora la caracterización paretiana, el profesor Hicks se torna evidentemente marshalliano, e inicia la exposición de los fundamentos de la teoría neoclásica de la demanda.

4 La obra del profesor Hicks se compone de cuatro partes y un apéndice matemático. Según palabras del propio autor el plan de la obra es como sigue:

La Parte I se ocupa de la teoría del valor subjetivo “necesidades y su satisfacción” – que es el mismo tema del libro III de los Principios de Marshall. [...] En la Parte II se utilizan los resultados de nuestra teoría para rehacer el análisis del equilibrio general de Walras y Pareto. [...] La Parte III se ocupa de las bases de la economía dinámica. [...] La Parte IV trata del funcionamiento de un sistema dinámico. (Hicks, 1954, pp 17 y 18).

El capítulo II de la Parte I titulado “La ley de la demanda de los consumidores”, es la exposición de los fundamentos de la Ley de la Demanda; a tal fin el autor ha clarificado en el capítulo I (titulado “Utilidad y Preferencia”) los conceptos básicos como utilidad marginal, condiciones de máximo, curvas de indiferencia, funciones y formas de las mismas. Luego de este recuento y la presentación de una terminología adecuada a sus fines, Hicks expone:

1°. Los efectos que sobre el consumo tiene el cambio en los ingresos, de lo cual presenta la curva Ingreso – Consumo.

2°. Los efectos que sobre el consumo tiene el cambio de los precios, de lo cual presenta la curva Precio – Consumo.

Luego concluye diciendo:

Una baja en el precio de una mercancía 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” [efecto ingreso], 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 substituir otras mercancías por aquella cuyo precio ha bajado [efecto sustitución]. La suma de estas dos tendencias es el efecto total sobre la demanda. (Hicks, 1954. P. 44

5 En la Irlanda de mediados del siglo XIX se dio la “enfermedad de la patata” lo cual aunado al exagerado crecimiento de la población (la población se duplicó en un poco menos de 50 años), terminó por aumentar desmesuradamente el precio de este tubérculo y un economista inglés, Robert Giffen, registró los datos de consumo de este bien descubriendo, paradójicamente, un incremento en las

está recogido, como un caso especial, en su conjunto explicativo, siempre que la magnitud del efecto sustitución sea mayor que la magnitud del efecto ingreso.

Ahora bien, cuando se observa detenidamente la exposición del profesor Hicks, se detecta que todo su argumento descansa en el significado y naturaleza de las curvas de indiferencia (bajo el enfoque paretiano de la ordinalidad) y el algoritmo de la optimización restringida.

2.1 Génesis de las curvas de indiferencia

Con relación a las curvas de indiferencia, es un punto común reconocer que este concepto se debe a las eruditas y elaboradas observaciones del docto y brillante Francis Ysidro Edgeworth⁶, quien en 1881 publica *Psicología Matemática*⁷, un texto cargado de abstractas referencias al mundo material y un compendio bastante denso de ecuaciones enriquecido con matices propios de la física, la filosofía, el derecho y la historia clásica. Dentro de ese cuadro, tempranamente mágico – realista, pasan casi inadvertidas las curvas de indiferencia, como una descripción de los grados comparativos de la utilidad que reporta el consumo de diversos bienes a un individuo.

En la “Parte Segunda” de *Psicología matemática*, Edgeworth presenta su versión de las curvas de indiferencia (por él llamadas “líneas de indiferencia”) y se puede decir que por tal concepto entiende este autor la estructura formal que describe las decisiones de consumo que toma el individuo X frente a la circunstancia de un intercambio con otro individuo Y en relación a dos bienes (x, y).

cantidades consumidas. En los primeros años del siglo XX algunos economistas recurrieron a los datos de Giffen para desafiar lo que hasta entonces se llamaba la “Ley de la Demanda”. A los bienes que se comportan como las patatas irlandesas del siglo XIX se les llama, desde entonces, “bienes Giffen” y se reconocen porque:

- 1°. Presentan características de bienes inferiores o de calidad técnica y comercial muy precarias.
- 2°. Participan en un alto porcentaje en los presupuestos de consumo.

6 Nacido en 1845 y natural de Irlanda.

7 La casa editorial PIRÁMIDE publicó en el año 2000, bajo la dirección de Carlos Rodríguez Braun una edición de *Psicología Matemática* de F. Y. Edgeworth, y de la cual se hace uso en el presente artículo.

Las referidas “líneas de indiferencia” aparecen como la ruta de los cambios entre x e y que uno de los individuos (implicados en una transacción) sigue de tal manera que los efectos del intercambio no afecten su grado de bienestar (quizá sea más pertinente utilizar el término *felicidad*); lo anterior queda recogido de acuerdo con la siguiente expresión:

$$(E-x)(dP/dx) + (N-y)(dP/dy) = 0$$

En esta estructura P es la utilidad total que el individuo X obtiene tras el consumo de los bienes (x,y), es decir, $P=F(x,y)$ ⁸, y al manipular algebraicamente tal expresión resulta inmediato que:

$$(E-x)(dP/dx) = - (N-y)(dP/dy),$$

En otras palabras, que el cambio en la utilidad total derivado del cambio en uno de los bienes anula, en sentido y magnitud, el cambio inducido por el cambio en el otro bien. Las expresiones (E-x) y (N-y) reflejan la magnitud de los cambios en x e y respectivamente.

Finalmente debe tenerse en cuenta que las “líneas de indiferencia” no constituyen el fin último del hilo que conduce el razonamiento de Edgeworth, sino que ellas aparecen como un punto de apoyo en la presentación de las condiciones que permiten el intercambio de bienes en un sistema de mercado; el interés fundamental era formular una expresión que describiera los puntos de intercambio en un escenario de dos individuos con posiciones económicas diferentes. En la actualidad a tal expresión se conoce con el nombre de “Curva de Contrato”⁹.

8 Debe aclararse que esta presentación es novedosa en el contexto histórico, pues hasta Edgeworth, la representación formal de la utilidad seguía el patrón aditivo ($P=F(x) + G(y)$). Stigler (1971, p. 634) escribirá al respecto: “Edgeworth destruyó esta agradable simplicidad y especificidad [...] Parece que los cambios obedecieron, por una parte a que esta expresión resultaba más general en el orden matemático, y por otra, porque era congruente con la observación introspectiva”.

9 En este punto resulta interesante destacar el enfrentamiento que tuvo lugar entre Edgeworth y Pareto, puesto que a pesar de la similitud de sus enfoques y herramientas, ocurrió que en la publicación de sus pensamientos, los que se relacionan con la economía por lo menos, Edgeworth se adelantó a Pareto, y mientras el primero se desempeñó como editor del *Economic Journal* desde 1891 (cargo en el que lo sucedió Keynes a su muerte en 1926), nunca

Ahora bien, si las que hoy se denominan curvas de indiferencia, pueden rastrearse en su origen hasta Edgeworth, el trasfondo que sirve de cultivo requiere la conceptualización de la teoría subjetiva del valor. Con relación a esto, puesto que el punto de partida de la teoría subjetiva es el reconocimiento que las decisiones humanas se guían por una especie de valoración de los sentimientos y los motivos morales, los planteamientos de W. S. Jevons¹⁰ constituyen una referencia de obligada consulta cuando se rastrea la formulación de Edgeworth.

La formulación de la teoría subjetiva del valor a partir de Jevons comienza desde la Introducción del Capítulo I de *La Teoría de la Economía Política*¹¹ en el cual no titubea al exponer el punto de partida de su teoría:

dio espacio, en tan prestigiosa publicación, a los planteamientos de su contemporáneo Pareto como no fuera para cuestionarlos; el descontento del eminente erudito se deja entrever en una carta que dirige a Maffeo Pantaleoni en la cual expresa:

Veo que Edgeworth no da señales de escribir en su *Journal* sobre mi libro. Estoy seguro de que no quiere decir nada sobre él. No le enviaré el segundo. Puede irse al diablo. [...] Es un auténtico jesuita, y en vez de ocuparse con su propia ciencia emprende una sorda guerra contra Walras y contra mí. (Esta transcripción es tomada del “Estudio Preliminar” de Manuel de Jesús González, que sirve de introducción a la edición de *Psicología Matemática* de la casa editorial PIRÁMIDE. Para profundizar en este aspecto de la vida de Pareto puede consultarse la biografía que elaboró el profesor E. Schneider y de la cual aparece una traducción en una colección de trabajos bajo el título *Economía Política y Economía de la Empresa*, publicada por la casa española SAGITARIO S.A. en 1968. La referida biografía se compone de dos artículos que aparecen al final del capítulo III del libro referenciado y en ellos se encuentra una buena colección de cartas entre Pareto, Walras y Pantaleóni).

Lo curioso es que el más famoso de los instrumentos gráficos de la microeconomía, la “caja de Edgeworth”, no fue dibujada por éste, sino por Pareto, claro que Edgeworth la describe con un tono de indiscutible genialidad en su obra al explicar la apariencia de las curvas de contrato:

Esto podría ilustrarse [dice] por medio de dos esferas, cada una de las cuales tiene el plano del papel como un plano diametral. Es fácil ver que la curva de contrato es la línea que une los centros. Suponiendo que la distancia entre los centros es menor que el menor de los radios, parte de la curva de contrato es *impura*. [...]. Pero entre los centros la curva de contrato es *pura*; [...]. (*Psicología Matemática*, op – cit, p67).

10 Según se lee en Manuel de Jesús González (ibid, p 13), Edgeworth fue inducido a estudiar la economía política de su tiempo por sugerencia de Jevons, para quien siempre demostró un especial afecto; no puede extenderse este testimonio a Walras según se desprende de lo declarado por Pareto en la nota al pie N° 13.

11 JEVONS, W. S. *La teoría de la Economía Política*, Colección CLÁSICOS DE LA ECONOMÍA, España, 1998.

La reiterada reflexión y la investigación me han conducido a la en cierto modo novedosa opinión de que *el valor depende enteramente de la utilidad*¹²

Esta opinión se venía gestando de mucho tiempo atrás, pues en una carta dirigida a su hermano en 1860¹³ relata Jevons el que considera el más importante de los axiomas de la “verdadera teoría económica”:

(...) uno de sus más importantes axiomas es que con el aumento de la cantidad consumida de cualquier mercancía, el simple alimento que uno ha de consumir, por ejemplo, decrece el grado de utilidad o provecho derivado de la última unidad consumida. La disminución de disfrute entre el comienzo y el final de una comida puede tomarse como ejemplo. Yo adopto el supuesto de que, en media, la *ratio* de utilidad es una función matemática continua de la cantidad de mercancía consumida¹⁴.

De donde se advierte explícitamente que la utilidad (provecho o placer) es un fenómeno de naturaleza cuantificable; sin embargo llegar a esta consideración no resultó sencillo en el mundo de tardíos rasgos clásicos, pues aunque la tendencia de moda era mirar cualquier fenómeno con los ojos de las leyes naturales de la física alimentadas por las matemáticas, cuando esa mirada se posaba sobre la naturaleza moral del individuo, el espectador inerme asumía una actitud defensiva, que la mayoría de las veces rechazaba las generalizaciones a las que no estaba dispuesto a someter el único e inalienable patrimonio, éste es, su conciencia, o aquel espacio en el que se dibuja el perfil moral de la sociedad. En tal contexto actitudinal, Jevons anticipándose al inminente rechazo afirma:

Los placeres son, por el momento, tal como el espíritu los estima; de forma que no podemos hacer una elección o manifestar la voluntad en ningún sentido sin indicar de ese modo un exceso de placer en cierta dirección.

12 Ibid, p. 67.

13 Recuérdese que la primera edición de *La Teoría de la Economía Política* de Jevons se da en 1871.

14 Jevons, op – cit. p. 17.

[...] No se me ocurriría – dice más adelante – atribuir a la mente ningún poder preciso de medir y sumar y restar sentimientos de forma tal que resulte una comparación exacta.

[...] El lector – aclara además – hallará, de nuevo, que no se hace en ningún momento el intento de comparar la cantidad de sentimiento de un espíritu con la de otro. [...]. Cada mente es de este modo inescrutable para cualquier otro, y no es posible ningún denominador común de sentimientos¹⁵.

Por otro lado y con respecto al modo de pensar clásico argumenta que la opinión corrientemente aceptada en su tiempo (se refiere al trabajo como fuente explicativa del valor) difiere con respecto a la suya propia, pero que tal error apreciativo se puede explicar:

A menudo se observa que el trabajo determina el valor, pero sólo de una manera indirecta por medio de la variación del grado de utilidad de la mercancía a través de un aumento o limitación de la oferta¹⁶.

Hechas las claridades pertinentes, será necesario expresar el placer y el dolor como categorías susceptibles de medida (más no de comparación), y ésto es precisamente el objeto del capítulo II de la obra de Jevons, titulado *Teoría del placer y el dolor*. En esta parte de su obra reconoce que debe aceptarse las premisas introducidas por Bentham acerca de las circunstancias que hacen posible tratar el placer y el dolor como categorías susceptibles de medida (se refiere a intensidad, duración, grado de certeza, grado de lejanía, fecundidad, pureza y extensión), para llamar la atención sobre la intensidad y la duración:

Un sentimiento, sea de placer o de dolor, se debe contemplar como poseedor de dos dimensiones, o modos de variar con respecto a la cantidad. Todo sentimiento debe durar algún tiempo, [...] mientras dura, puede ser más o menos agudo e intenso¹⁷.

¹⁵ Jevons, *ibid*, p.75.

¹⁶ *Ibid*, p.p. 67-68.

¹⁷ *Ibid*, p.86.

Para ilustrar lo anterior, a renglón seguido afirma:

Si en dos casos la duración del sentimiento es la misma, habrá más cantidad en el que sea más intenso, o bien podemos decir que, con la misma duración la cantidad será proporcional a la intensidad. [...]. Si la intensidad permaneciera siempre constante, la cantidad de sentimiento se hallaría multiplicando el número de unidades de intensidad por el número de unidades de duración¹⁸.

Con el terreno convenientemente abonado de esta forma, Jevons procede a indicar la apariencia gráfica de la intensidad, para luego calcular la cantidad total de placer obtenido durante un periodo de tiempo¹⁹, de esta manera deja abierto el camino para aplicar la teoría de la valoración del placer a los objetos que lo producen, es decir, las mercancías o "(...) cualquier objeto, sustancia, acción o servicio que pueda suministrar placer o evitar dolor."²⁰

Una mercancía es objeto del placer, siempre que ella afecta (aumenta o disminuye) la felicidad de una persona, de lo que deriva su carácter útil, siendo la utilidad "*una cantidad de dos dimensiones*, una dimensión consistente en la cantidad de mercancía, y otra en la intensidad del efecto producido sobre el consumidor"²¹. De aquí se derivan algunos conceptos relacionados pero distintos en su estructura, tales son la Utilidad total, el Grado de utilidad y por último el Grado final de utilidad.

Partiendo del hecho que la utilidad que reporta el consumo de un bien es decreciente con relación a las cantidades consumidas por cada unidad de tiempo, Jevons define la Utilidad Total como la utilidad acumulada de las diferentes porciones de consumo (o simplemente área bajo la curva entre dos valores extremos, menor el primero y mayor el segundo); El Grado de Utilidad será la intensidad puntual relacionada con el consumo de una cantidad específica (o

¹⁸ *Ibid*, p.86.

¹⁹ Ver, *ibid*, p. 87. La forma gráfica anticipa claramente la forma convencional de las curvas de utilidad marginal con pendiente negativa.

²⁰ *Ibid*, p. 93.

²¹ *Ibid*, p.100.

simplemente el valor de la función de utilidad en un punto específico); por último, el Grado final de Utilidad será la variación del Grado de Utilidad asociada al consumo de la última unidad de la mercancía en cuestión (o simplemente el aumento o disminución del Grado de utilidad total que genera el consumo de la última unidad)²². El autor del presente artículo cree no contradecir la tradición interpretativa si se enuncia que el Grado final de utilidad es, matemáticamente hablando, la segunda derivada de la utilidad total con respecto a las variaciones en las cantidades consumidas, o lo que es lo mismo decir, la primera derivada del grado de utilidad con respecto al bien en cuestión y que no es otra cosa que el grado marginal de utilidad, o simplemente utilidad marginal. Así parece desprenderse de la solución al problema de la distribución de un bien que puede destinarse a diversos usos, esto es, en un estado de satisfacción completa o plena, un individuo que reciba una cantidad adicional de un bien que puede destinarse al uso x o al uso y , lo primero que tratará de evaluar será el aumento de las utilidades dU_x y dU_y derivados del consumo del bien en el uso x o en el uso y , respectivamente; pero si la situación al inicio del problema es de satisfacción completa, se encontrará que $dU_x = dU_y$, que al aplicar la función límite será equivalente a $(dU_x/dx) = (dU_y/dy)$, “en otras palabras, [para no alterar el estado de satisfacción del individuo, éste debe distribuir de tal manera que...] los *grados finales de utilidad* en los dos usos deben ser iguales”²³.

Finalmente, en el capítulo IV titulado *Teoría del intercambio*, Jevons presentará las que Edgeworth llamó *líneas de indiferencia*. Luego de explicar la importancia del

22 El autor del presente artículo cree haber encontrado cierta ligereza en la definición que Jevons da del Grado de Utilidad al decir: “*El grado de utilidad es, en el lenguaje matemático, el cociente diferencial de u considerado como función de x* ”, y acto seguido define el Grado Final de Utilidad como “(...) el grado de utilidad de la última adición” (p. 102). Con lo anterior se crea ciertamente confusión acerca de lo qué es y la forma de calcular ambos conceptos. Pues parece que son una y la misma cosa, y al mismo tiempo, que uno es consecuencia del otro. La ligereza a la que se alude en este llamado de atención es en cierto sentido grave cuando se tiene en cuenta que sobre tal concepto Jevons descarga una gran responsabilidad.

23 Jevons, op – cit, p. 108.

intercambio, hacer una (más o menos) extensa presentación del significado, ambigüedad y medida del término valor y haber definido lo que entiende por mercado y su *ley de indiferencia*²⁴, pasa a explicar las consideraciones que tienen dos grupos de mercado (o dos individuos, para el caso es lo mismo) en la causación del intercambio:

Sea A un cuerpo que posee a unidades de un bien X y B el otro cuerpo que posee b unidades del bien Y; en el supuesto de que A y B intercambien cantidades de sus respectivas mercancías, A quedará con $(a - x)$ unidades de X (después de entregar una cantidad $dx=x$) e y de Y (siendo $dy=y$ lo que recibió a cambio); B, en forma análoga, quedará con $(b - y)$ unidades de Y (después de entregar $dy=y$) y x de X (siendo $dx=x$ lo que recibió a cambio).

Se definirán $f_1(a-x)$ y $f_2(y)$ como los grados finales de utilidad del cuerpo A, mientras $g_1(x)$ y $g_2(b-y)$ representan a los similares para el cuerpo B.

En lo que sigue, lo que es para A también será válido para B. Para A, el resultado de la transacción reporta el máximo provecho siempre que $f_1(a-x)dx=f_2(y)dy$ de donde es inmediato que $[f_1(a-x)/f_2(y)]=(dy/dx)$, y por la *ley de indiferencia* del mercado, se cumplirá que $[f_1(a-x)/f_2(y)]=(Y/X)$. En forma análoga para el cuerpo B se concluye que para obtener el máximo provecho la condición es $[g_2(x)/g_1(b-y)]=(Y/X)$; en general la condición para el intercambio será $[f_1(a-x)/f_2(y)]=[g_2(x)/g_1(b-y)]$ ²⁵.

Nótese que, en esencia, la última expresión es la misma formulada por Edgeworth y expuesta en los párrafos precedentes, así como también es igual la esencia de la

24 La referida ley, aunque es muy simple, es de crucial importancia para formular la causación de intercambios a través de los valores de cambio. Se puede explicar esta ley simplemente como la condición de que en un escenario de mercado la tasa a la cual se intercambian dos mercancías es la misma al margen de las cantidades o porciones intercambiadas. Así entonces, si la tasa de intercambio entre x e y está definida por x/y , cualesquiera porciones dx y dy deben guardar la misma proporción de tal forma que $(dx/dy) = (x/y)$, o lo que es igual, $dx=(x/y)dy$. Véase al respecto *ibid*, p.135.

25 Véase a este respecto, Jevons p.136.

condición de máximo provecho: $[f_1(a-x)/f_2(y)]=(dy/dx)$, que puede expresarse como $dx f_1(a-x) - dy f_2(y)=0$, que aunque en un lenguaje menos elaborado y más aparatoso, refleja la misma conclusión.

2.2 Introducción del algoritmo de la optimización restringida en economía²⁶

A la conceptualización de la teoría subjetiva, debe unirse el auge y desarrollo de nuevos métodos matemáticos, como condición adicional y necesaria para la formulación histórica de la teoría neoclásica de la demanda.²⁷

Se dice del siglo XVIII que fue la época más luminosa de toda la historia de la humanidad, en virtud de que no se emitían por esta época, afirmaciones que no fueran resultado de transitar por sendas oscurecidas antes por la fe como principio revelador, de la mano de la razón ahora como principio cognitivo. Consecuencia de todo ello fueron los desarrollos de la física mecánica a partir de la matemática que con Newton han alcanzado un esplendor que ya nunca más se apagará.

Para 1871 el continente europeo conocía los extraordinarios adelantos que la matemática había producido en la resolución de complejos problemas relacionados, la mayoría de las veces, con las exigencias de la navegación y la balística²⁸; estas dos áreas problemáticas son naturalmente de gran interés para los gobernantes de la época, razón por la cual la conformación y manutención de academias y sociedades científicas llegó a constituir una política de gobierno. Estas sociedades eran dirigidas por, y

albergaban a, una gama amplia y generosa de matemáticos de la talla de Euler, D'Alambert, Laplace, Lagrange²⁹. La función de estos eminentes personajes, a los cuales debe unirse el nombre de otros no menos brillantes, consistía en ilustrar a los gobernantes en la mejor manera de lograr los resultados en los frentes económico y militar, para lo cual era necesario estimular el ejercicio de su pensamiento cubriendo sus necesidades y remunerando generosamente su trabajo; fruto de ello era que estos matemáticos, una vez que asesoraban a sus protectores, se dedicaban durante largas jornadas de tiempo a resolver problemas en esferas mucho más abstractas. Uno de los problemas a los que mayor tiempo y trabajo se dedicó, está relacionado con el movimiento de partículas en la configuración de un sistema dinámico. Las mecánicas de Newton y Galileo eran siempre los marcos de referencia, pero no existían principios analíticos que permitieran llegar a tales construcciones; solamente por la vía de elaboraciones geométricas se tenía acceso, pero este camino está lleno de restricciones al valerse, en un alto grado, de la intuición visual de formas preconcebidas. D'Alambert (1743) y Euler (1736) formularon métodos que se desprendieron con cierto grado de éxito de las restricciones geométricas, pero no se desligaron totalmente del problema.

La solución a lo anterior se vio venir en el año 1788, cuando se presenta en público la *Méchanique Analytique*, fruto de uno de los más grandes matemáticos de la historia, J. L. Lagrange³⁰. El prefacio de su obra revela la forma en que se distancia de los métodos sintéticos (basados en la geometría):

Me he planteado el problema de reducir esta ciencia (la

26 En la historia de la ciencia no se ha escrito aún la verdadera historiografía de este instrumento, sin embargo el autor del presente artículo se ha esforzado en hacer un recuento (de carácter personal) acerca del referido concepto, y sobre esa base se han formulado las afirmaciones que componen este artículo.

27 Si bien Jevons y Edgeworth elaboraron expresiones explicativas de la demanda, es a partir de la introducción de los métodos matemáticos que se la extrae del campo especulativo en el que todos o ninguno tiene la razón.

28 Así lo afirma E. T. Bell en su obra "Historia de las matemáticas". En esta parte del artículo se utiliza la 1ª edición en español publicada por el Fondo de Cultura Económica, México 1949. (Véase el capítulo XVI).

29 Ibid, p.380.

30 Contemporáneo e íntimo amigo de Euler y D'Alambert, J. L. Lagrange, de cuna francesa, nació en 1736 y murió en 1813 plácidamente, pero padeciendo una rara enfermedad espiritual que lo arrebató tempranamente del mundo de las innovaciones matemáticas. Como la mayoría de los matemáticos notables, manifestó a muy corta edad gran facilidad para los razonamientos matemáticos y siendo muy joven (a los 19 años) se desempeñó como maestro de un grupo de oficiales de marina en Turín. Fue llamado por Federico II en 1766 para integrar la academia de Berlín que dirigía Euler. En 1787 se instala en París convirtiéndose en el favorito de Napoleón y el pueblo francés que no dudó en respetar su posición durante los años de la revolución.

mecánica), y el arte de resolver los problemas relativos a ella, a fórmulas generales, cuyo simple desarrollo dé todas las ecuaciones necesarias para resolver cada problema... En esta obra no se encontrará ninguna figura. Los métodos que expongo en ella no requieren ni construcciones, ni razonamientos geométricos o mecánicos, sino solamente operaciones algebraicas (analíticas) sujetas a procedimientos uniformes y normales. Los que gusten del análisis quedarán complacidos al ver cómo la mecánica llega a ser de este modo una nueva rama de aquel, y me quedarán agradecidos por haber ampliado su dominio³¹

Este espíritu desafiante y problemático se manifestará por primera vez, y para siempre, en 1755 cuando J. L. Lagrange (a la edad de 19 años) comunica a L. Euler (que para la época contaba con 48 años) el método de los *multiplicadores* para resolver el problema isoperimétrico³², esta circunstancia constituyó, no sólo un significativo avance en el desarrollo del cálculo de variaciones, sino que además brindó (122 años más tarde, por lo que se sabe) una herramienta para el tratamiento de los problemas de la economía de los teóricos neoclásicos, y ésto hará casi imposible para la posteridad escribir un texto de economía sin expresiones matemáticas. Aunque se puede considerar abierto el debate sobre a quién se debe el uso de los multiplicadores de Lagrange en economía (Westergaard, Edgeworth, Amstein o incluso alguien más)³³, lo cierto es

que una vez son incorporados al inventario instrumental, la matemática (desde la diferencial más elemental hasta el cálculo más avanzado) adquiere, para la economía, relevancia doctrinaria. Esta opinión debe entenderse en el sentido de que el primer contacto formal entre la economía y la matemática fueron los multiplicadores de J. L. Lagrange, el sitio específico de tal encuentro fue el cálculo de variaciones y la circunstancia que propició tal encuentro, fue la corriente intelectual que interpretó la economía como la ciencia de la asignación eficiente. Para ésta los resultados económicos de las relaciones sociales son magnitudes de naturaleza mecánica como las partículas de la física newtoniana (cuyas leyes siempre se pueden descubrir por medio de referentes geométricos), solo que su escenario de realización no es la realidad física (y no siempre es posible descubrir sus leyes por medio de referentes geométricos), es precisamente ésta la razón por la cual Lagrange es tan importante en la historia de la economía, mucho más allá de su método de los multiplicadores está la concepción analítica que le provee a la matemática una especie de pasaporte para entrar en otras dimensiones (con o sin, el equipaje geométrico), pues bien, la economía es una de esas dimensiones.

31 Esta transcripción es tomada textual de E. T. Bell, op – cit, p.376.

32 Este problema resulta de plantear la siguiente pregunta: cuál es, de todas las figuras geométricas planas que pueden dibujarse con una cuerda de longitud dada, aquella que encierra la mayor área. La respuesta, intuitivamente cierta, es el círculo; lo que no resulta tan intuitivo es la demostración y aunque la formulación del problema es antiquísima, fue necesario la invención del cálculo de variaciones para dar una demostración científicamente aceptable.

33 En *The Economic Journal* N° 90 de 1980, el profesor John Creedy publicó un artículo "The early use of Lagrange multipliers in economics", en el cual se sugiere que en la obra *New and Old Methods of Ethics* de F. Y. Edgeworth, publicada en 1877 se encuentra el principio de la tradición lagrangiana en economía, no obstante, señala el mismo Creedy (en la nota al pie n° 2, p. 373, del artículo referenciado), y de una forma bastante sutil, que bien puede ser que hallan existido otros pioneros como H. Westergaard, quien escribe a Jevons una carta (en 1878) en la cual expone las bondades que tiene el uso de las reglas sencillas del cálculo diferencial, sin modificar el fondo de sus conclusiones. Si a lo anterior se suma que Westergaard estudió el cálculo de variaciones en el mismo texto referenciado por Edgeworth constantemente (se refiere a

Researches on calculus of variations escrito por un autor de apellido Todhunter y publicado en 1871), entonces debe considerarse que este autor de origen danés, también debe tenerse en cuenta al momento de cerrar el debate sobre los pioneros de la tradición lagrangiana. Ahora bien, en 1986 y con referencia al artículo de Creedy (1980), apoyándose en la publicación de la carta (1977) que Westergaard escribió a Jevons en 1878, el profesor Thorkild Davidsen escribió un artículo titulado "Westergaard, Edgeworth and the use of Lagrange multipliers in economics" en la edición n° 96 de septiembre de 1986 del *The Economic Journal*, en la cual resalta que Westergaard, un año antes que Edgeworth, 1876, había publicado en el *Danish Journal* un artículo titulado "Tidsskrift for Mathematik", en el cual expone con bastante soltura, claridad y elegancia la aplicación de los multiplicadores de Lagrange en la solución del problema de maximización de la utilidad. En estas circunstancias, el debate sobre el primero en incorporar la técnica de la optimización restringida, se resuelve a favor del economista danés. En este debate también se debe incorporar una carta que recibió Walras de H. Amstein en 1877 y en la cual llama la atención en el mismo sentido que lo hizo Westergaard con Jevons un año más tarde (1878). No obstante todo lo anterior, debe tenerse en cuenta que no fueron, ni Westergaard ni Amstein, responsables de la construcción de sistemas teóricos explicativos de las economías de mercado, por tanto y en beneficio de la sensatez, debe considerarse a Edgeworth como el pionero de la tradición lagrangiana en economía, no por ser el primero, sino por el impacto que ha tenido la obra de Edgeworth sobre la historiografía del pensamiento económico.

No interesa profundizar (en este artículo) en estas disertaciones, puesto que la pretensión es mucho más simple, la cual es la de esclarecer, aunque solo sea por la vía de la inducción especulativa, la forma como la matemática ha contribuido en la configuración de la demanda neoclásica; a tal fin se dirá que la tradición lagrangiana inaugurada por Edgeworth en 1877, provee a la corriente neoclásica y específicamente al profesor Hicks (según se dijo en algún párrafo anterior) del instrumento idóneo para formular al agente económico de un sistema de mercado en su dimensión más humana, esto es, como la unidad que resuelve la contradicción entre el placer y el dolor: el placer de cubrir las necesidades materiales a partir del consumo de bienes, representado por las curvas de indiferencia, y el dolor de restringir la satisfacción de necesidades al presupuesto limitado por el precio de los bienes.

Al construir y desarrollar el algoritmo lagrangiano, se pretende haber encontrado un mecanismo que permite llegar a la misma conclusión (o por lo menos una muy cercana) que llega el individuo que toma decisiones de consumo, es decir, por medio de un proceso iterativo, se supone que el individuo evalúa cuál, de los posibles (de acuerdo a la renta y el nivel de precios), es el conjunto de bienes que maximiza la utilidad, o en términos lagrangianos para cuál conjunto (x_0, y_0, \dots) la expresión $L=U(x,y,\dots) + r g(x,y,\dots)$ tiene un punto estacionario³⁴. Al

resolver el problema por los procedimientos tradicionales, se obtiene una expresión $x=D(M,P_x,P_y)$, por medio de la cual se configura la demanda neoclásica en su versión más acabada³⁵, y que se extiende a casos generales de más de dos bienes. En esta expresión, el desarrollo de (dx/dP_x) , conduce a un resultado que puede expresarse como una combinación de, de un lado, los efectos que dP_x tiene sobre M (o efecto renta) y, de otro, el efecto que dP_x tiene sobre U_{mgy} (o efecto sustitución)³⁶. Esta expresión y sus variaciones, se deben (según se dice en la nota al pie n° 40), al economista y matemático ruso E. Slutsky (1890 – 1948) que desde 1915 había propuesto este tratamiento en un tono bastante elevado, razón que puede explicar porqué estuvo (al decir de Hicks) “(...) tanto tiempo sin ejercer influencia”³⁷.

De esta forma, y para la posteridad, aparece en la historia la formulación neoclásica de la demanda, y aunque los argumentos y las afirmaciones hechas hasta este punto parecen querer decir que Lagrange y sus multiplicadores fueron el camino de solución al problema, se dirá finalmente, que bien pudo haber sido otro el camino, ... no hay duda incluso que en forma autónoma se habría llegado al mismo resultado, sin embargo y en beneficio del argumento, las referencias históricas que se tienen disponibles muestran a Lagrange como un pilar de la ciencia que da buena sombra al devenir del pensamiento económico³⁸.

34 El algoritmo lagrangiano para el caso de dos bienes (x, y) sería como sigue: sea $U=f(x,y)$ la utilidad que recibe un individuo del consumo de los bienes x e y ; sea, además $g(x,y;P_x,P_y)=M$ el presupuesto del cual dispone el individuo para consumir los bienes x e y , tal que $M=P_x X + P_y Y$. El lagrangiano L será $L=f(x,y) + r g(x,y;P_x,P_y)$. Las condiciones de primer orden son:

$$(dL/dx)=0: (df/dx) - r(dg/dx)=0 \quad (1)$$

$$(dL/dy)=0: (df/dy) - r(dg/dy)=0 \quad (2)$$

$$(dL/dr)=0: g(x,y;P_x,P_y)=0 \quad (3)$$

$$\text{De (2): } r = (df/dy)/(dg/dy) \quad (4)$$

Al sustituir (4) en (1):

$$(df/dx) - (df/dy)((dg/dx)/(dg/dy))=0 \quad (5)$$

Siendo $(df/dx)=U_{mgx}$ y $(df/dy)=U_{mgy}$, las utilidades marginales de x e y , respectivamente, la expresión (5) conduce a:

$$U_{mgy}=U_{mgx}(P_y/P_x) \quad (7)$$

De (7) se formula la relación de sustitución óptima entre x e y (Hicks llamó a esta expresión Tasa o Relación Marginal de Sustitución) como $y=h(x,P_x,P_y)$ que al ser reemplazada en $g(x,y;P_x,P_y)=M$, se obtiene (por manipulación algebraica) $x=D(M,P_x,P_y)$. Esta última expresión es la versión neoclásica de la demanda.

Según se ha podido rastrear, la incorporación de la estructura de

presupuesto $g(x,y;P_x,P_y)=M$ en el problema de optimización, se debe al economista norteamericano Irving Fisher, quien desarrolla el problema en su libro *Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices*, publicado en 1892. Por desgracia, a la fecha, el autor del presente artículo no ha tenido acceso a este libro, pues al parecer sólo se han publicado dos ediciones del mismo, una en 1892, y otra en 1965, y ninguna ha llegado a nuestro país, además que no se ha encontrado ninguna edición virtual.

35 En los Apéndices a los capítulos I, y II y III de *Valor y Capital* del profesor Hicks, se encuentra una amplia presentación de la forma cómo se obtiene esta expresión de la demanda, así como un análisis de los efectos de los cambios en el ingreso y los precios.

36 Con relación al desarrollo de (dx/dP_x) , el profesor Hicks dice: “Esta ecuación, que debemos a Slutsky, puede ser considerada como la Ecuación Fundamental de la Teoría del Valor” (op-cit, p. 335).

37 Hicks, *Ibid.* p. 31.

38 Para ilustrar y dar fuerza a esta afirmación, el lector inquieto que desee profundizar en esta línea de pensamiento puede indagar acerca de la

3. Conclusión

Por lo expuesto hasta aquí, y en función de las fuentes explicativas consultadas, se concluye que la génesis de la teoría neoclásica de la demanda es la consecuencia natural y espontánea de la articulación de la teoría de la valoración subjetiva y la introducción del algoritmo lagrangiano de optimización restringida, por parte de los economistas victorianos de finales del siglo XIX.

Por otro lado, y finalmente, bajo el convencimiento de que todavía faltan datos y tópicos que deben ser incorporados, hasta el momento resulta llamativo que el algoritmo de optimización al cual se ha venido haciendo referencia, se convirtió por la fuerza de la costumbre en una tradición, que al mismo tiempo ha servido como caldo en el cual se ha cultivado una buena parte del instrumental matemático que matiza el estatus científico de la teoría económica de principios del siglo XXI.

historia del desarrollo de los métodos de Programación Lineal, pues ellos son una expresión de las técnicas de optimización restringida que se ha nutrido ampliamente del trabajo de eminentes matemáticos como Dantzing, Kantorovich, y de economistas tan notables como W. Leontief y G. Stigler, en cuyos trabajos aparece nuevamente el algoritmo lagrangiano como núcleo metodológico de gran trascendencia.

BIBLIOGRAFÍA

- Alexandrov, Kolmogorov, Laurentiev y otros. *La matemática: su contenido, métodos y significado*. Alianza Editorial, Madrid 1974.
- Bell, E. T. *Historia de las matemáticas*. FCE, México 1949.
- Creedy, J. *The early use of Lagrange multipliers in economics*. En: *The Economic Journal*, N° 90 de junio de 1980.
- Courant y Robbins. *Qué es la matemática?* Editorial AGUILAR, 1ª reimpresión de la 5ª edición, España 1971.
- Dauidsen, Th. *Westergaard, Edgeworth and the use of Lagrange multipliers in economics*. En: *The Economic Journal*, N° 96 de septiembre de 1986.
- Edgeworth, F. Y. *Psicología matemática*. Editorial PIRÁMIDE, España 1998.
- Ekelund, J. R. y Hébert, R. F. *Historia de la teoría económica y de su método*. McGraw-Hill, 3ª edición, España 1997.
- Giraldo, G. y Valderrama, D. *Apariencia y realidad en la objetividad de la economía positiva*. En: *Lecturas de Economía V-II*, N° 1, Departamento de Economía, Universidad de Antioquia, Medellín 1981.
- Hadley, G. *Probabilidad y estadística: una introducción a la teoría de la decisión*. FCE, 1ª reimpresión de la 1ª edición en español, México 1979.
- Hayek, F. A. *La tendencia del pensamiento económico: sobre economistas e historia económica*. UNIÓN EDITORIAL, 1991.
- Hicks, J. R. *Revisión de la teoría de la demanda*. McGraw-Hill, México 1958.
- _____ *Valor y Capital*. FCE, México 1954.
- Hirschman, A. O. *Interés privado y acción pública*. FCE, 1ª edición en español, México 1986.
- Ibáñez, F. M. *El enfoque microeconómico: marginalismo y neoclásicos*. En: *Ensayos sobre Pensamiento Económico*. McGraw-Hill, España 1993.
- Jevons, W. S. *La teoría de la economía política*. Editorial PIRÁMIDE, España 1998.
- Kauder, E. *Génesis de la teoría de la utilidad marginal desde Aristóteles hasta finales del siglo XVIII*. En: Spengler y Allen, *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*. Editorial Tecnos, Madrid 1971.
- Knigh, F. *La economía de la utilidad marginal*. En: Spengler y Allen, *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*. Editorial Tecnos, Madrid 1971.
- Landreth, H. y Collander, D. *Historia del pensamiento económico*. CECSA, 1ª edición en español, México 2000.
- Larson, R. E. Y Hostetler, R. P. *Cálculo y geometría analítica*. McGraw-Hill, 3ª edición, España 1988.
- Marx, K. *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política - borrador - 1857/1858*. Siglo XXI editores, Argentina 1973.
- Menger, K. *Qué es el cálculo de variaciones y cuáles son sus aplicaciones*. En: Newman, J. R. *Sigma, el mundo de las matemáticas*. Ediciones GRIJALBO, 10ª edición, España 1985.
- Pareto, V. *Manual de economía política*. Editorial ATALAYA, Argentina 1945.
- Ricardo, D. *Principios de economía política y tributación*. FCE, 1ª reimpresión de la 1ª edición en español, Colombia 1993.
- Rima, I. H. *El desarrollo del análisis económico*. Editorial IRWIN, 1ª edición en español de la 5ª edición en inglés, España 1995.
- Schneider, E. *Economía política y economía de la empresa*. Editorial SAGITARIO S.A., España 1968.

Shumpeter, J. A. *Historia del análisis económico*. Ediciones Ariel, España 1971.

Shumpeter, J. A. y Crum, W. L. *Elementos de matemáticas para economistas y estadígrafos*. FCE, 2ª edición en español, México 1959.

Simmons, G. F. *Ecuaciones diferenciales con aplicaciones y notas históricas*. McGraw-Hill, México 1977.

Smith, A. *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. FCE, 9ª reimpresión de la 2ª edición en español, México 1997.

Stigler, G. *El desarrollo de la teoría de la utilidad*. En: Spengler y Allen, *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*. Editorial Tecnos, Madrid 1971.

Walras, L. M. *Elementos de economía política pura*. Alianza Editorial, Argentina 1987.

Zeidler. *Nonlinear funtional and its aplicaciones*. Springer-Verlag, Nueva York 1985.

**PONENCIA III
LA ESCUELA AUSTRÍACA
DE ECONOMÍA:
UNA NOTA INTRODUCTORIA**

ALBERTO JARAMILLO
Director Grupo de Estudios en
Economía y Empresa (GEE)
Universidad EAFIT

“La característica común de todos los partidarios de la Escuela Austriaca, lo que les confirió su peculiaridad e hizo posibles sus posteriores contribuciones, fue precisamente su aceptación de las teorías de Carl Menger”¹

INTRODUCCIÓN

La Escuela Austriaca de Economía comienza con la publicación de los Principios de Economía Política, de Carl Menger, en 1871, según lo afirma, entre otros, uno de sus miembros protagónicos: “What is know as the Austrian School of Economics started in 1871 when Carl Menger publisher a slender volumen under the title Grundsätze der Volkswirtschaftslehre” (Mises, 2003).

Sin embargo, la denominación “escuela austriaca”, o más exactamente “los austríacos” sólo comienza a difundirse a raíz de la controversia que -sobre el método apropiado para el estudio y construcción de las ciencias sociales, incluida la ciencia económica- sostuvo el propio Carl Menger con la Escuela Histórica Alemana, en la década de los 80 del siglo XIX. “En sus orígenes, la expresión “Escuela Austríaca” fue dado a un pequeño grupo de economistas de nacionalidad austriaca por sus adversarios alemanes; cuando fue utilizada por primera vez, en los años 1880, tenía un sentido peyorativo y generaba una cierta dosis de desconfianza” (Mises, 1952).

Dicha controversia giró alrededor del método de estudio de las ciencias sociales y, en particular, de la ciencia económica, pues los miembros de la Escuela Histórica postulaban que “la conducta económica y el pensamiento económico son de carácter cultural y, por lo tanto, limitados en el tiempo y en el espacio, con el resultado de que los componentes económicos de un sistema social no pueden ser considerados tan

¹ F. Hayek, “Introducción a PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA, de Carl Menger

autónomos como los economistas clásicos y austriacos creían” (Spengler y Allen, 1971)².

En otras palabras, los integrantes de la Escuela Histórica, en contraposición con Carl Menger y Eugen Bomh-Bawerk, rechazaban la validez universal de la teoría económica y la formulación de abstracciones sobre la vida económica y social.

Si bien la Escuela Austriaca tiene sus raíces conceptuales y sus orígenes históricos en la publicación de los Principios de Economía Política de Menger y en la controversia de éste con la Escuela Histórica Alemana, su despliegue inicial y su consolidación estuvieron favorecidos con la labor docente del autor, quien, a partir de 1879, comenzó su vida como profesor de economía política, lo que le permitió encontrar y formar discípulos que difundieron su pensamiento en diversos textos y seminarios. A los alumnos directos de Menger hay que agregar a sus contemporáneos Eugen Bomh-Bawerk y Friedrich von Wieser, quienes -cautivados por la lectura de los Principios de Economía Política adhirieron a sus postulados conceptuales, pese a que no fueron estudiantes suyos.

De esta manera, se conformó el primer núcleo de economistas austriacos, alrededor del pensamiento económico y metodológico de Menger; grupo conocido como la primera generación de austriacos, cuyas publicaciones y seminarios propiciaron la aparición de las generaciones siguientes (ver anexo 1) y la conformación de una escuela de pensamiento, en el sentido definido por Mises (1962): “el término escuela, cuando se utiliza a propósito de la economía austriaca, se refiere a una orientación frente a la doctrina; se trata, por tanto, de un término doctrinal”.

2 Un análisis de la controversia con la Escuela Histórica Alemana puede encontrarse en Cubeddu (1997).

En efecto, siguiendo a Hayek (1986, p. 30), se encuentra que “en el curso de seis años, entre 1884 y 1889, aparecieron en rápida sucesión los libros llamados a fundamentar la fama universal de la Escuela” (...) En 1884, dos discípulos directos de Menger, V. Mataja y G. Gross, publicaron sus libros sobre los beneficios empresariales. E. Sax contribuyó con un estudio sobre el problema del método, en el que sostenía la actitud básica de Menger, aunque criticándole en algunos puntos concretos. En 1887 apareció la obra de Sax que más ha contribuido al desarrollo de la Escuela austriaca (...), el primero y más completo intento de aplicación del principio de la utilidad límite a los problemas de la ciencia de la Administración (...) Probablemente la exposición más brillante de las teorías de la Escuela austriaca en lengua no alemana fueron los Principii di economia pura, de M. Pantaleón, cuya primera edición es también del año 1889”

Si se trata de identificar la esencial doctrinal que caracteriza, según Mises, a la escuela austriaca de economía, quizás convenga remitirse a la delimitación conceptual establecida por Menger (1986) en el prólogo a su libro fundador: “la economía política teórica no se ocupa de propuestas prácticas en orden a las actividades comerciales, sino de las condiciones bajo las cuales desarrollan los hombres su actividad previsora en orden a la satisfacción de sus necesidades” (subrayas fuera del original).

En efecto, el objetivo de toda actividad económica es, de acuerdo con el pensamiento austriaco, la satisfacción de necesidades individuales, específicas de una persona o de un grupo, y, para alcanzarlo, es necesario realizar acciones o actividades en el transcurso del tiempo; es decir, la identificación de la necesidad no es concurrente con su satisfacción, sino que requiere, en primera instancia, planear las acciones atinentes a su desaparición, y, en segundo lugar, ejecutar dichas acciones; por ello, se habla de actividad

previsora, pues la satisfacción de la necesidad no es contemporánea, al menos en todos los casos, con las acciones tendientes a lograrla.

Por otra parte, conviene resaltar que la primera sección del párrafo citado arriba sugiere una clara distinción entre la economía y la administración, pues a esta última correspondería la formulación de “propuestas prácticas en orden a las actividades comerciales”; mientras que la segunda parte constituye una síntesis de la orientación doctrinal de la escuela austriaca: la economía política teórica se ocupa de “las condiciones bajo las cuales desarrollan los hombres su actividad previsora en orden a la satisfacción de sus necesidades”.

De esta manera, puede decirse que la satisfacción de necesidades humanas, mediante la planeación y realización de acciones, constituye el eje conceptual de la teoría económica austriaca. Es decir, lo que distingue a la especie humana es su capacidad de prever, planear y programar, el desarrollo de actividades.

1 LA SATISFACCIÓN DE NECESIDADES HUMANAS

“El punto de partida de la economía mengeriana no es una perspectiva racionalista, o hedonista como en Jevons, sino el carácter natural de las necesidades. Se puede, pues, hablar de leyes exactas de la naturaleza porque los resultados de las opciones subjetivas, con las que los individuos tratan de satisfacer sus necesidades (naturales), encontrándose con los resultados de otras infinitas opciones individuales, no degeneran en el caos, sino que se componen según un orden que es natural al hombre” (Cubeddu, 1997, p.43).

Cuando Menger (1986, p.69) define que “la cantidad de bienes que un hombre necesita para la satisfacción de sus necesidades lo llamamos su necesidad” sienta las bases de su teoría sobre la naturaleza de los bienes. El punto

de partida es el principio aristotélico de causa y efecto, al cual no escaparía ningún fenómeno ni cosa, y que llevado a la teoría económica le permite afirmar que “a aquellas cosas que tienen la virtud de poder entrar en relación causal con la satisfacción de necesidades humanas, las llamamos utilidades¹, cosas útiles. En la medida en que reconocemos esta conexión causal y al mismo tiempo tenemos el poder de emplear las cosas de que estamos hablando en la satisfacción de nuestras necesidades, las llamamos bienes” (Menger, 1986, p. 47).

Con el subrayado, Menger desea resaltar una condición esencial para que una cosa útil adquiera el carácter de bien: el poder de disposición sobre ella por parte del sujeto necesitado; condición esencial que se encuentra acompañada de otras: la necesidad misma, la capacidad de la cosa para satisfacer esa necesidad, y el conocimiento del sujeto sobre esa capacidad (relación causal).

De esta manera, puede decirse que el carácter de bien no es una cualidad intrínseca a los objetos mismos, sino que es una relación entre el objeto y el sujeto, el ser humano; relación establecida por este último en la medida en que siente una necesidad, conoce un elemento adecuado para satisfacerla y puede utilizarlo en la solución de su necesidad.

Esta definición de bien conlleva la correspondiente de valor; en efecto, a partir de los supuestos que determinan la existencia de un bien, puede colegirse que “si los sujetos económicos adquieren conciencia de que la posibilidad de satisfacer una necesidad depende con mayor o menor plenitud de la disposición sobre una cantidad parcial de bienes (...) entonces tales bienes adquieren para estos hombres aquella significación que llamamos valor. Por consiguiente, valor es la significación que unos concretos bienes o cantidades parciales de bienes adquieren para nosotros, cuando somos conscientes de que dependemos de ellos para la satisfacción de nuestras necesidades” (Menger, 1986, p. 102-103).

¹ "Utilidad es la capacidad que tiene una cosa de servir para satisfacer las necesidades humanas y, por consiguiente (en el caso de la utilidad conocida), un presupuesto general de la cualidad de los bienes" (Menger, 1986, p.107).

Así como las cosas no son bienes por sí mismas; tampoco tienen un valor inherente a su naturaleza, algo así como una cualidad intrínseca propia; por el contrario, su valor depende del conocimiento que el hombre adquiere sobre la capacidad de la cosa para satisfacer sus necesidades. En este sentido, el valor de un bien “es un juicio que se hacen los agentes económicos sobre la significación que tienen los bienes de que disponen para la conservación de su vida y de su bienestar y, por ende, no existe fuera del ámbito de su conciencia” (Menger, 1986, p. 108).

En otras palabras, la teoría mengeriana toma al ser humano con sus necesidades -conocimientos y juicios (valoraciones), para resolverlas- como el centro de la actividad económica. Bajo esta perspectiva fundamenta los denominados individualismo y subjetivismo metodológicos, característicos de la Escuela Austriaca². En este mismo sentido Lachman (s.f.), señala que “tal vez la expresión más significativa de la importancia de la escuela austriaca en la historia de las ideas sea el enunciado según el cual el hombre se encuentra en el centro de los sucesos económicos como actor”.

El individualismo metodológico no implica, de manera alguna, homogenizar a todos los hombres bajo la figura de un agente representativo, como lo hace la economía política inglesa; sino, por el contrario, reconocer que cada ser humano es único y como tal tiene necesidades específicamente diferentes a las de sus semejantes y, por tanto, construye sus propios juicios de valor sobre los bienes que requiere para satisfacerlas.

El subjetivismo metodológico implica que la percepción y el conocimiento, y los juicios de valor sobre los objetos del mundo exterior, se encuentran limitados y relativizados por el ser humano mismo. Es decir, se identifica un dualismo en la existencia misma de los objetos reales: por una parte, existen como objetos independientes con dimensiones cualitativas y cuantitativas específicas; por la otra, su existencia y valor dependen del sentido que tienen para el

ser humano que los percibe como medios para satisfacer una necesidad. “Los bienes tienen siempre ‘valor’ para unos determinados sujetos económicos, y, además, para estos sujetos sólo tienen un determinado valor”, precisa Menger (1986, p.31).

De acuerdo con el subjetivismo metodológico, los seres humanos son individuos particulares dotados de una constitución mental y cognitiva, que permite caracterizarlos como homo sapiens; es decir, como seres de capaces de reconocer -en el mundo exterior- aquellos objetos que para él tienen el carácter de bienes o cosas útiles para satisfacer sus necesidades específicas.

Pero el ser humano también tiene una habilidad adicional, propia del interés de los economistas, cual es la capacidad de actuar sobre el entorno -en busca de sus propios intereses y objetivos (la satisfacción de sus necesidades)- a la luz de su conocimiento específico, lo que lo identifica como homo agens.

En palabras de Menger (1986, p. 96): “es el hombre, con sus necesidades y su poder sobre los medios para la satisfacción de las mismas, el punto de partida y el objetivo de toda humana economía. El hombre experimenta en primer lugar la necesidad de bienes del primer orden y convierte en objeto de su actividad económica aquellos bienes cuya masa disponible es inferior a la necesidad, es decir, los convierte en bienes económicos, mientras que no encuentra ningún motivo práctico para introducir a los restantes en el círculo de dicha actividad”.

El carácter de homo agens de los seres humanos es importante al utilizar el subjetivismo en el análisis económico, porque permite dirigir la atención hacia aquellas acciones que buscan propósitos deliberados y que se originan en decisiones razonadas y en elecciones (preferencias).

No todas las acciones humanas reúnen estas calidades, pero sólo las acciones de esta naturaleza constituyen el origen de los fenómenos propios de la Economía. En este sentido, el subjetivismo metodológico concibe a los hombres (no al ser humano en abstracto, no al individuo en abstracto), como agentes económicos que buscan, mediante la interacción con el entorno, la satisfacción de

2 Boettke y Leeson (s.f.), identifican 8 principios distintivos de la Escuela Austriaca: methodological individualism; methodological subjectivism; marginalism; tastes and preferences; opportunity costs; time structure of consumption and production; consumer sovereignty; political individualism.

sus necesidades de acuerdo con escala propia (individual y subjetiva) de preferencias; es decir, cada persona clasificaría las necesidades en orden a la importancia (jerarquía) que ella misma le otorga a cada una de sus necesidades.

2. EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES PREVISORAS

En su análisis de la actividad económica, Menger (1986, p.70) delimita temporalmente el concepto de necesidad: "llamamos necesidad de un hombre a la cantidad de bienes que le son necesarios para satisfacer sus necesidades dentro del período de tiempo a que se extiende su previsión".

Pero la previsión humana también implica reconocer que las necesidades son emporales, variables, que no son eternas ni estáticas; lo cual significa que la previsión de su satisfacción también está limitada en el tiempo; a esto se agrega que el carácter económico de los bienes puede desaparecer si la cantidad disponible de ellos supera la de las necesidades a satisfacer, lo que puede ocurrir por reducciones en la demanda, debido a cambios culturales (gustos y preferencias) de los agentes económicos.

Esta delimitación temporal de las necesidades, y de sus posibilidades de satisfacción, introduce otro de los principios característicos de la Escuela Austriaca, como es la temporalidad también de las acciones humanas. Todas las decisiones tienen lugar en el tiempo; esto significa que los seres humanos deben planear las actividades requeridas para lograr la satisfacción de sus necesidades, dentro de un lapso preciso; de esta manera, y como contrapartida, la distribución social de recursos entre consumo e inversión sería un reflejo de los planes y las preferencias temporales de los individuos.

En efecto, para la economía austriaca el ser humano es, primordialmente, un consumidor de bienes, con capacidad de decisión sobre la forma y el momento de satisfacer sus necesidades. Esta capacidad de elegir el momento de la satisfacción se manifiesta en las elecciones intertemporales que realiza, cuando decide posponer el consumo actual, al

menos en su magnitud, con miras a disfrutar de un consumo superior en el futuro. De esta decisión nace el ahorro y la disponibilidad del mismo para la inversión empresarial que generará nuevos bienes y, por ende, facilitará el mayor consumo futuro.

También la producción de bienes se realiza a lo largo del tiempo. En efecto, los bienes necesarios para satisfacer necesidades humanas, denominados bienes de primer orden, son el resultado de procesos de producción, o de transformación de bienes de orden superior: "los bienes de un orden superior se transforman, siguiendo las leyes de la causalidad, en bienes del orden inmediatamente inferior y éstos en el siguiente hasta llegar a convertirse en bienes del primer orden y, finalmente, alcanzar aquel estado que llamamos satisfacción de las necesidades humanas" (Menger, 1986, p.63).

La consecuencia económica de esta clasificación de los bienes, y del proceso productivo que permite transformar unos en otros, es que el valor y la necesidad (demanda) de los bienes de orden superior (actividad empresarial, materias primas y bienes de capital) estará determinado por el valor de los bienes finales que permiten obtener¹; y, a su vez, el valor de éstos dependerá de su capacidad para satisfacer necesidades; es decir, de la utilización (demanda) de los mismos, por parte de los seres humanos. "Debemos comenzar, pues, por el estudio de la necesidad de bienes del primer orden de los hombres y, a partir de aquí, desarrollar los principios que regulan la necesidad humana de bienes de órdenes superiores" (Menger, 1986, p, 72).

Sin embargo, las cantidades específicas de todos los bienes de primer orden, necesarias para satisfacer las necesidades humanas dentro de un período de tiempo, no se conocen con antelación y precisión, sino que existe incertidumbre frente a ellas. Cuando las cantidades disponibles de ciertos bienes son inferiores a las necesidades de ellos, estos bienes adquieren el carácter de bienes económicos, "en contraposición a aquellos otros de los que los hombres no

¹ "El valor de los bienes de órdenes superiores está condicionado por el valor presumible e los bienes de orden inferior a cuya producción sirven" (Menger, 1986, p. 135).

tienen ninguna necesidad para su actividad económica” (Menger, 1986, p. 84).

El uso racional de los bienes económicos constituye el objeto propio de la Economía. Este uso racional se sintetiza en cuatro fines: conservar la cantidad relativa (a las necesidades existentes) de dichos bienes; conservar sus propiedades útiles; asignarlos a las necesidades más importante, dejando insatisfechas las demás; y, por último, lograr eficiencia en la utilización de dichos bienes; es decir, satisfacer la mayor cantidad posible de necesidades con la menor cantidad posible de dichos bienes. “A la actividad humana encaminada a la consecución de los mencionados fines la denominamos, considerada en su conjunto, economía” (Menger, 1986, p. 84).

El desarrollo de actividades previsoras incluye, entonces, la estimación de los bienes necesarios para satisfacer las necesidades de un período determinado; la planeación y producción de los bienes de primer orden que satisfarán las necesidades calculadas; y, por último, el uso eficiente de los bienes económicos dentro del lapso previsto para satisfacer las necesidades proyectadas.

Es decir, la actividad empresarial también hace parte de la previsión humana, pues es la responsable de planear y dirigir la producción de los bienes de primer (aquellos cuyo uso satisface directamente las necesidades): “el proceso de transformación de unos bienes del orden superior en otros de órdenes inferiores o del primer orden está condicionado además, y bajo cualquier circunstancia -para ser un proceso económico-, por el hecho de que lo prepara y dirige en sentido económico un sujeto asimismo económico (...) Por consiguiente, esta actividad (empresarial) adquiere el carácter de un bien de orden superior, de tal modo que es también un valor, ya que de ordinario tanto la producción como los bienes de orden superior son un bien económico” (1986, p.144-145).

3. SITUACIÓN RECIENTE DE LA ESCUELA AUSTRÍACA

Diversos seguidores del pensamiento económico austriaco coinciden en afirmar que -en los últimos 25 años del siglo

XX- ocurrió un resurgimiento de las ideas económicas austriacas, principalmente en los medios académicos de Estados Unidos, debido tanto al ocaso del keynesianismo, como al Premio Nobel otorgado a Hayek en 1974 -que algunos interpretan como un reconocimiento al pensamiento económico austriaco en su conjunto-; pero también, a la aparición de nuevas generaciones de “economistas austriacos”, contemporáneos, en universidades norteamericanas (Wachnitz, Kirzner, Rothbard).

8

Esta expansión de las ideas económicas austriacas no ha sido un movimiento uniforme, sino, por el contrario, heterogéneo, permitiendo recrear, en primer lugar, el pensamiento de Menger, y los de Mises y Hayek, en segunda instancia. En efecto, durante el siglo XX, las reflexiones teóricas de Mises y Hayek contribuyeron a desarrollar dos visiones dentro del pensamiento austriaco, las cuales constituyen programas de investigación para sus actuales discípulos. La consolidación de estos programas de investigación no ha estado exenta de controversia, como lo describe Rothbard:

“El número de austriacos ha crecido tanto, y la discusión ha adquirido tales proporciones, que se han originado diferencias de opinión y ramas de pensamiento que, en algunos casos, han evolucionado hasta transformarse en auténticos conflictos de opiniones.... Por cierto, en los últimos años se ha puesto de manifiesto que dentro de la economía austriaca hay tres paradigmas muy diferentes y encontrados: el modelo original de Mises o paradigma praxeológico, al cual adhiero; el modelo propugnado por Hayek, que pone el énfasis en el ‘conocimiento’ y el ‘descubrimiento’, más que sobre la ‘acción’ y la ‘elección’ praxeológicas y cuyo principal exponente en la actualidad es el profesor Israel Kirzner; y el punto de vista nihilista del extinto Ludwig Lachmann, un enfoque institucionalista anti-teórico tomado del ‘subjetivista’ keynesiano inglés G.L.S. Shackle” (Rothbard, 2004, p.26).

Cabe señalar que en un texto precedente, Rothbard había realizado un juicio detallado de los paradigmas de Hayek y Lachman, a los que calificó de falaces y perniciosos: “my contentions are: that the correct Austrian paradigm is and can only be the Misesian, that is, the paradigm of Misesian

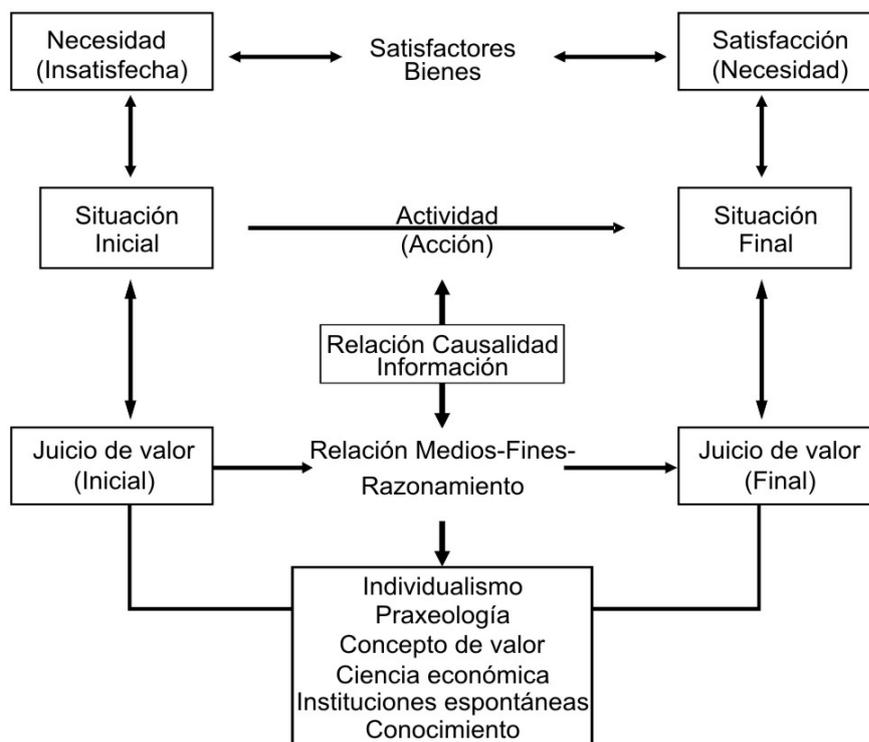
praxeology; that the competing Austrian paradigms, in particular the fundamentally irrational 'evolved rules', 'knowledge', 'plans', and 'spontaneous order' paradigm of Hayek and the more extreme 'ultra-subjectivist' or nihilist paradigm of Lachmann, have both been fallacious and pernicious" (Rothbard, 1992, disponible en www.mises.org).

Bajo esta perspectiva, cobra vigencia la reflexión de Karen Vaughn, en el sentido de que: "las escuelas son arreglos temporarios que permiten que puntos de vista heterodoxos se desarrollen dentro de ella y sean puestos a prueba. La Escuela Austriaca ha cumplido este propósito...Ahora, más que una escuela, existe una amplia comunidad de intelectuales interesados en explorar e incorporar ideas austriacas a un todo más amplio" (citada por Wachnitz, s.f.).

Sin embargo, pese a su diversidad, los distintos paradigmas comparten las ideas fundacionales de Menger, a partir de las cuales es posible identificar las bases de un sistema de economía austriaca (ver gráfico 1). Estas ideas fundaciones hacen referencia a la universalidad del principio que concatena causas y efectos, a la pareja necesidad-insatisfacción como determinante de la acción; al conocimiento y razonamiento como característicos de la acción, y a ésta como esencia de la actividad económica del ser humano. En términos de Mises (2004, p.18), sin necesidades no hay acción y, por ende, no habría actividad económica: "Consideramos de contento y satisfacción aquel estado del ser humano que no induce ni puede inducir a la acción. El hombre, al actuar, aspira a sustituir un estado menos satisfactorio por otro mejor".

Gráfico No. 1

El sistema austriaco



Cabe comenzar señalando que las flechas dobles indican correspondencias biunívocas entre los elementos asociados con ellas; mientras que las flechas simples identifican relaciones de causalidad; de esta manera, puede decirse que una necesidad insatisfecha corresponde a una situación inicial, previa a la actividad o acción requerida para corregirla, pero que esta situación sólo es identificada mediante un juicio de valor, o apreciación, por parte del sujeto que la vive. En este sentido, en el gráfico existe plena correspondencia entre los términos que se encuentran a los lados derecho e izquierdo; al igual que en el primer nivel o nivel de las necesidades (insatisfechas y satisfechas) y los bienes o satisfactores.

El primer nivel constituye el punto de partida de la economía austriaca; muestra la relación causa-efecto entre necesidades y sus satisfactores; relación que condiciona la existencia misma de los bienes: “la presencia de necesidades humanas es un presupuesto o condición esencial de la cualidad de bien y que en el caso de que desaparezcan totalmente aquellas necesidades a cuya satisfacción está causalmente ordenado un bien, sin que surjan en su lugar nuevas necesidades de dicho bien, éste pierde inmediatamente su cualidad de tal” (Menger, 1986, p. 58).

Mientras que en el segundo nivel, la flecha de derecha a izquierda indica la obligada existencia de una acción para pasar de una situación insatisfactoria a otra de carácter opuesto. En el caso de los juicios de valor, la apreciación del grado de satisfacción de una situación exige el razonamiento sobre los fines y medios que permitirán mejorar ese grado de satisfacción.

El segundo nivel introduce el concepto de acción; la satisfacción de necesidades es el fruto de una actividad humana, previsor, basada en relaciones de causa-efecto; es decir, fundada en el conocimiento de que una determinada cosa adquiere el carácter de bien para el sujeto que encuentra en ella el medio para satisfacer su necesidad. “El hombre actúa porque es capaz de descubrir relaciones causales que provocan cambios y mutaciones en el universo. El actuar implica y presupone la categoría de causalidad (...) la causalidad es una categoría de la acción.

La categoría medios y fines presupone la categoría causa y efecto. Sin causalidad ni regularidad fenomenológica no sería posible ni el raciocinio ni la acción humana” (Mises, 2004, p.27-28).

Pero en este segundo nivel también se pone de presente que la acción, tendiente a transformar una situación inicial en otra mejor, se desarrolla con base en la relación de causalidad conocida y con la información disponible sobre el entorno en el que se realiza. “La acción humana es una conducta consciente, movilizadora de voluntad transformada en actuación, que pretende alcanzar precisos fines y objetivos; es una reacción consciente del ego ante los estímulos y las circunstancias del ambiente; es una reflexiva acomodación a aquella disposición del universo que está influyendo en la vida del sujeto”, Mises (2004, p. 15).

El tercer nivel muestra que el elemento subyacente al emprendimiento de una acción es el juicio de valor; es decir, la apreciación individual de que existe la posibilidad de mejorar una situación existente; posibilidad que se convierte, entonces, en un objetivo para el individuo. Los juicios de valor son actos mentales del individuo en cuestión; todos los juicios de valor son personales y subjetivos.

Finalmente, el último rectángulo contiene algunos de los elementos epistemológicos desarrollados por las diversas corrientes de la Escuela Austriaca de Economía. En particular, cabe resaltar que el principio del individualismo metodológico es compartido por todos los autores, pero que en Mises y sus discípulos se encuentra un mayor desarrollo del arsenal teórico de la ciencia económica pura; en particular, del concepto subjetivo del valor², y de la praxeología³; mientras que Hayek y los suyos se preocupan

2 El valor no es intrínseco. No está en las cosas o en las condiciones, sino en el sujeto que valora. Es imposible atribuir valor sólo a una cosa o una situación. La valoración compara invariablemente una cosa o condición con otra cosa o condición” (Mises, 2003, p.74).

3 La praxeología no es una ciencia histórica, sino teórica y sistemática. Su objeto es la acción humana como tal, con independencia de todas las circunstancias ambientales, accidentales e individuales de los actos concretos. Sus enseñanzas son de orden puramente formal y general, ajenas al contenido material y a las condiciones peculiares del caso de que se trate. Aspira a formular teorías que resulten válidas en cualquier caso en el que efectivamente

más por los problemas del conocimiento fragmentado socialmente⁴8 y de las instituciones espontáneas que han permitido la supervivencia de la humanidad, y, en particular, del sistema capitalista⁵.

Reflexión final

Retomando la idea de que las escuelas son acuerdos temporales, puede decirse que no existe consenso sobre el futuro intelectual y académico de la Escuela Austriaca de Economía. Así, por ejemplo, mientras Rothbard (2004) anuncia la consolidación de tres paradigmas dentro de la escuela y la aparición de múltiples confrontaciones teóricas, Kirzner (s.f.) propone escenarios alternativos de desarrollo durante el siglo XXI: alianzas intelectuales con otras escuelas heterodoxas de pensamiento económico; preservar la tradición austriaca frente a la tentación de constituir alianzas con otras disciplinas relacionadas, como la filosofía y la sociología; desarrollar una economía austriaca aplicada, incorporando elementos de la econometría y la investigación histórica y, por encima de cualquier alianza, conservar la integridad e independencia del pensamiento austriaco.

Pero al margen de estos clásicos del pensamiento económico austriaco, otros economistas han entrado en escena y comienzan a ofrecer alternativas de desarrollo a la escuela

austriaca de economía. Ellos son quienes constituyen la actual y joven generación de economistas austriacos que viene trabajando sobre temas tales como la construcción de una macroeconomía austriaca, la demarcación de linderos con el modelo neoclásico estándar, los problemas del ciclo económico, una concepción austriaca del empresario y de la empresa, y desarrollos conceptuales en términos del papel del tiempo y la incertidumbre en la economía.

concurran aquellas circunstancias implícitas en sus supuestos y construcciones. Sus afirmaciones y proposiciones no derivan del conocimiento experimental. Como los de la lógica y la matemática, son a priori. Su veracidad o falsedad no puede ser contrastada mediante el recurso a acontecimientos ni experiencias" (Mises, 2004, p. 39)

- 4 Cada miembro de la comunidad dispone sólo de una mínima parte del conocimiento total; cada uno de ellos ignora, por tanto, la mayor parte de los hechos sobre los que descansa el funcionamiento del orden social" (Hayek, 1994, p. 37)
- 5 El orden social que tan eficazmente permite potenciar las capacidades de los respectivos individuos no es consecuencia exclusiva de la existencia de instituciones y prácticas sociales proyectadas a tal fin, sino fruto también, en parte, de un proceso inicialmente denominado 'desarrollo' y luego 'evolución', en virtud del cual ciertos comportamientos por otras razones asumidos -o surgidos quizá de modo meramente accidental- prevalecieron porque aseguraron la primacía sobre los restantes grupos humanos de aquellos en cuyo seno inicialmente surgieron" (Hayek, 1994, p.29)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Boettke, Peter y Peter Leeson. THE AUSTRIAN SCHOOL OF ECONOMICS: 1950-2000. http://economics.gmu.edu/working/WPE_02/02_04.pdf bajado en diciembre 26 de diciembre de 2006.

Cachanosky, Juan Carlos: LA ESCUELA AUSTRIACA DE ECONOMIA. Publicado en http://www.atlas.org.ar/economia/cachanosky_3, bajado en diciembre 13 de 2006.

Cubeddu, Ramón. LA FILOSOFIA DE LA ESCUELA AUSTRIACA. Madrid, Unión Editorial, 1997.

Hayek, Friedrich. "Introducción", en Menger, Carl. PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA. Traducción del alemán, Marciano Villanueva. Barcelona: Ediciones Orbis, 1986, pp. 255 <http://cepa.newschool.edu/het/schools/austrian.htm>

Hayek, Friedrich. DERECHO, LEGISLACIÓN Y LIBERTAD. Volumen I: Normas y Orden. Madrid: Unión Editorial, 1994.

HUERTA DE SOTO, Jesús. LA ESCUELA AUSTRIACA MODERNA FRENTE A LA NEOCLÁSICA. Bajado el 26 de diciembre de 2006 de: http://www.eumed.net/cursecon/textos/Huerta_de_Soto_austria-vs-neocla.pdf

Kirzner, Israel. LA ESCUELA AUSTRIACA DE ECONOMIA: PRESENTE Y FUTURO. <http://www.eumed.net/cursecon/textos/Kirzner-austriaca.htm> bajado en diciembre 26 de diciembre de 2006.

Lachman, Ludwig. EL SIGNIFICADO DE LA ESCUELA AUSTRIACA DE ECONOMÍA EN LA HISTORIA DE LAS IDEAS.

http://www.eseade.edu.ar/servicios/Libertas/18_11_Lachmann.pdf bajado en diciembre 26 de diciembre de 2006.

Menger, Carl. PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA. Traducción del alemán, Marciano Villanueva. Barcelona: Ediciones Orbis, 1986, pp. 255

Mises, Ludwig Von. LA ACCIÓN HUMANA. Tratado de Economía. 7ª. Edición. Madrid: Unión Editorial, 2004. pp. 1067

Mises, Ludwig Von. TEORÍA E HISTORIA. Una interpretación de la evolución social y económica. Madrid: Unión Editorial, 2003. pp. 380

Mises, Ludwig Von. "L'École autrichienne". Discurso pronunciado el 2 de mayo de 1962 en New York University Faculty Club. El texto en francés, está disponible en <http://herve.dequengo.free.fr/index1.htm>, bajado en diciembre 13 de 2006.

Mises, Ludwig Von. THE HISTORICAL SETTING OF THE AUSTRIAN SCHOOL OF ECONOMICS. Online edition, 2003, by Ludwig von Mises Institute. www.mises.org, bajado en diciembre 13 de 2006.

Rothbard, Murray N. EL HOMBRE, LA ECONOMÍA Y EL ESTADO. Un tratado sobre principios de economía. Volumen 1. Buenos Aires: ESEADA, 1994. pp.276.

Rothbard, Murray N. THE PRESENTE STATE OF AUSTRIAN ECONOMICS. Noviembre de 1992. Publicado en www.mises.org, bajado en diciembre 1 de 2006.

Spengler, J.J. y Allen, W.R.: EL PENSAMIENTO ECONÓMICO DE ARISTÓTELES A MARSHALL, Madrid, Ed. Tecnos, 1971.

Wachnitz, Verena. EL RESURGIMIENTO DE LA ESCUELA AUSTRIACA DE ECONOMIA. Publicado en www.atlas.org, bajado en diciembre 13 de 2006.

Anexo No. 1 LA ESCUELA AUSTRÍACA

Fundador				
Carl Menger (1840-1921)				
Las generaciones y algunos representantes				
Primera	Eugen Von Böhm-Bawerk (1851 – 1914)	Friedrich von Wieser (1851 -1926)	Emil Sax (1845 -1927)	Robert Meyer
Segunda	Ludwig von Mises (1881-1973)	Hans Mayer 1879-1955	Karl Schlesinger (1889-1938)	Joseph Schumpeter (1883-1950)
Tercera	Friedrich A. von Hayek (1899 – 1991)	Fritz Machlup (1902 – 1983)	Ludwig M. Lachman (1906-1990)	Oskar Morgenstern 1902-1976
Cuarta	Murray N. Rothbard (1926-1995)	Israel Kirzner (1930 -)	Louis Spadaro	James M. Buchanan (1919 -)
Quinta	Jesús Huerta de Soto	Roger Garrison	Richard Ebeling	Joseph Salerno

Fuente: Construcción propia a partir de Hayek (1986), Cachanosky (s.f.) y <http://cepa.newschool.edu/het/schools/austrian.htm> (consultado el 26 de diciembre de 2006)

Nota aclaratoria. Cabe precisar, sin embargo, que existen discrepancias sobre la composición precisa de las diversas generaciones y sus miembros más representativos¹, por lo cual, en la construcción de la tabla del anexo 1, se utilizaron como criterios la contemporaneidad de los autores y la presencia de relaciones profesor-discípulo entre algunos de ellos. En efecto, Menger, Bohm Bawerk y Mises llegaron a ofrecer seminarios académicos del máximo nivel, de

carácter postdoctoral, denominados Privatseminar², a los cuales asistieron estudiantes que posteriormente se convirtieron en figuras destacadas de la Escuela Austríaca.

El propio Mises fue alumno de Bohm Bawerk; mientras que Hayek, Machlup y Morgenstern estuvieron en el seminario ofrecido por Mises en Viena en los años 1920. Posteriormente, en los años 1950, cuando estaba radicado en Estados Unidos, Mises ofreció un seminario similar en New York, al que asistieron, entre otros, Israel Kirzner y Murray N. Rothbard.

¹ Sobre las composiciones o integrantes de las distintas generaciones no existe pleno acuerdo, salvo en lo concerniente a los líderes intelectuales de las tres primeras: Menger, Mises y Hayek. Ejemplos de posibles clasificaciones se encuentran en Cachanosky (s.f.) y en <http://cepa.newschool.edu/het/schools/austrian.htm>

² Un Privatseminar no tenía nada que ver con la Universidad; era simplemente una institución que permitía a un profesor reunirse regularmente con sus estudiantes para trabajar y discutir problemas de economía y de historia" (Mises, 1952).

**PONENCIA IV
COSTOS DE
TRANSACCIÓN:
UN HALLAZGO NO
TAN RECIENTE.
APROXIMACIÓN A LA
TEORÍA DE LOS COSTOS
DE CIRCULACIÓN DE
KARL MARX¹**

Germán Valencia¹
Diana Marcela Ardila²

Introducción.

- I Costos de circulación: una variable fundamental en el análisis del capitalismo en Marx.
- II El neoinstitucionalismo y su descubrimiento: los costos de transacción.
- III Los costos de circulación una propuesta que va más allá de los costos de transacción.
- IV Conclusiones

Resumen:

Los aportes de la escuela neoinstitucionalista son reconocidos hoy como uno de los mayores en el campo económico; esto debido a que en su análisis económico del mercado incluyen una gama de aspectos que son fundamentales en la toma de decisiones de las empresas y los agentes llamado *costos de transacción*. Lo paradójico es que parte de este “gran hallazgo” ya había sido expuesto un siglo antes por Karl Marx en el segundo tomo de *El Capital, Crítica de la Economía Política* y aun no ha sido reconocido. La contribución de Marx sobre *costos de Circulación* es enorme, pues define, clasifica y propone soluciones a dichos costos de una manera rigurosa y novedosa, incluso aventajando a las propuestas actuales; lo extraño es que esta propuesta teórica no ha sido reconocida por ninguno de los economistas que trabajan en el tema.

Abstract: The contributions of the neoinstitutionalist school are recognized today like one of the more important in the economic field; this due that include a range of aspects that are fundamental in the taking of decisions of the companies called *Transaction*

¹ Este escrito contó en su última etapa con el apoyo del proyecto *Estrategia de Sostenibilidad 2005-2006 del Grupo de Investigación de Estudios Políticos* del Instituto de Estudios Políticos de la Universidad de Antioquia, que hace parte del apoyo financiero que brinda al Grupo el Comité de Desarrollo de Investigaciones (Codi) de la Universidad de Antioquia. Los autores expresan su agradecimiento a Jorge Pérez y a los evaluadores anónimos de la Revista; sin embargo, asumen toda la responsabilidad por la versión final.

¹ Germán Darío Valencia Agudelo es Economista, Especialista en Gerencia Social y Magister en Ciencia Política de la Universidad de Antioquia, en la actualidad se desempeña como docente e investigador del Instituto de Estudios Políticos de la Universidad de Antioquia y hace parte de los grupos de investigación Estudios políticos y Microeconomía Aplicada de la misma universidad.

² Diana Marcela Ardila Londoño es estudiante del Programa de Economía de la Universidad de Antioquia.

Costs in their economic analysis of the market. The paradoxical thing is that this “great discovery” it had already been exposed before one century by Karl Marx in the Second book of *The Capital, Critic of the Political Economy*. Marx’s contribution about the *Costs of Circulation* it is enormous, because it defines, it classifies and it proposes solutions to this expense in a rigorous and novel way, even leading to the current proposals. The strange thing is that this theoretical proposal has not been recognized by none of the economists that work in the topic.

Introducción

Desde hace un par de décadas toman cada vez más fuerza las ideas propuestas por una serie de académicos conocidos como neoinstitucionalistas. Su importancia radica en que estos incluyen en el análisis económico del mercado una gran gama de aspectos que son fundamentales para la toma de decisiones de los agentes y son claves para entender las razones por las cuáles algunas empresas e incluso países y regiones en el sistema de mercado son exitosas. A estos aspectos fundamentales los han llamado *costos de transacción*, queriendo con este término agrupar una gran gama de asuntos como son los estudios de mercado, el diseño de contratos y el cumplimiento de los mismos, entre otros.

La importancia que le atribuyen los economistas al aporte neoinstitucional es que con los costos de transacción se complementa la exposición realizada por la escuela neoclásica al análisis del mercado y de las empresas. Ésta última toma dichos costos como inexistentes; presentando un modelo económico caracterizado por un sistema con mercados perfectos, información completa y simétrica, sin externalidades y donde los contratos se realizan sin ningún costo. Por ello, el aporte neoinstitucionalista se presenta como el polo a tierra del análisis neoclásico incorporando en el análisis del mercado y la toma de decisiones de las empresas elementos valiosos para su comprensión y explicación.

Lo paradójico es que este importante hallazgo neoinstitucionalista ya había sido expuesto un siglo antes por Karl Marx en el segundo tomo de *El Capital, Crítica*

de la Economía Política. En el texto marxiano sobre los *costos de circulación* (Capítulo seis) se encuentran gran parte de las ideas por las cuáles es reconocida hoy la nueva escuela institucional. Marx presenta en este escrito de manera original una forma de definir, identificar y clasificar los costos de circulación; como ejemplo se tienen los costos en la provisión de dinero, en contabilidad y en almacenamiento; también identifica y propone soluciones novedosas para reducir dichos costos. El objetivo de éste artículo es precisamente hacer una relectura de la propuesta teórica de Marx sobre los costos de circulación, valorando adecuadamente su aporte y reconociendo en él un teórico pionero en el análisis de los costos de transacción. Variable que hoy es fundamental en el análisis del mercado y de las empresas y donde la propuesta marxiana ha quedado en el olvido, tanto por autores neoinstitucionalistas como por la misma corriente marxista.

El artículo se divide en cuatro partes: en la primera se expone la propuesta marxiana de los *costos de circulación*: como una serie de costos que son necesarios para que se realice el proceso completo de valorización del capital, es decir, para que se permita la realización de la producción de mercancías y su posterior venta. La segunda parte presenta la propuesta neoinstitucionalista de los costos de transacción, donde se muestra el origen, clasificación e implicaciones de su propuesta, además el avance de esta escuela con relación al análisis neoclásico. La tercera se centra en hacer un contraste entre la propuesta marxiana y la neoinstitucional, presentando las ventajas de Marx en cuanto a la identificación, clasificación y disminución de los costos de circulación. Finalmente, se presentan las conclusiones, resaltando el abandono en que se ha tenido la propuesta marxiana en la literatura económica, tanto marxista como no marxista.

1. Costos de circulación: una variable fundamental en el análisis del capitalismo en Marx

Después de Marx haber dedicado el Tomo I de *El Capital* a analizar y exponer la forma como el capitalista invierte el dinero en medios de producción y fuerza de trabajo con el fin de hacer que su dinero se valore, dedica el segundo

tomo a estudiar la circulación del capital. En el tomo de la producción capitalista, Marx identifica todos aquellos elementos que son propios del proceso de producción, los distintos costos en que se incurre en el proceso de valorización del capital y la forma como el capitalista busca que ese dinero inicial se valore. La fórmula (a) es la utilizada por Marx para mostrar la metamorfosis que sufre el capital industrial en el proceso de valorización. En ella se ven tres fases que el capital industrial recorre: la primera ocurre en la circulación ($D - M$), en ella el dinero se convierte en elementos aptos para la producción (fuerza de trabajo y medios de producción); en la segunda ($M \dots P \dots M'$) los medios de producción y la fuerza de trabajo se internan en la fábrica o laboratorio secreto y se unen para dar origen a una nueva mercancía, y con ella un nuevo valor de uso y un valor incrementado llamado plusvalor; finalmente, en la tercera ($M' - D'$) se presenta el salto mortal de las mercancías donde de nuevo la mercancía vuelve a la circulación y se convierte en dinero, pero esta vez como un dinero valorizado, acrecentado por el proceso de producción.

$$D - M \dots P \dots M' - D' \quad (a)$$

En el primer tomo de *El Capital*, Marx tuvo en cuenta todos aquellos costos en que incurre el capitalista en el proceso de producción, es decir, aquellos costos en que incurre el empresario en la esfera de la producción.³ En su análisis, aunque consideró los costos que se realizan en la circulación, no los desarrolló lo suficiente, su intención era dejar este aspecto tan importante para un próximo libro. Y así lo hizo, en el segundo tomo analiza y expone todos aquellos elementos asociados a la circulación. Uno de ellos son los costos en que incurre el capitalista al ir al mercado ya sea como comprador (inicialmente de medios

de producción y fuerza de trabajo) o como vendedor (como oferente de mercancías y que quiere culminar el proceso cíclico realizando la plusvalía que tiene en sus mercancías). De esta manera, los costos de circulación para Marx son los costos necesarios para que se presenten “las trasmutaciones formales del capital, de mercancía a dinero y de dinero a mercancía”⁴.

La clasificación que hace Marx de los costos en que incurre el capitalista en la circulación del capital los divide en dos grandes grupos: los *costos de circulación propiamente dichos* o *costos netos de la circulación*, los *costos de conservación* y los *costos de transporte*. Los primeros los clasifica, a su vez, en tres: 1) *costos asociados al tiempo de compra y de venta*, 2) *costos de contabilidad* y 3) *costos del dinero*. Con relación a los *costos de conservación* los divide en *costos de almacenamiento en general* y *costos del verdadero almacenamiento de mercancías* (Véase Cuadro 1). A continuación se expondrán cada uno de ellos.

3 Los componentes que integran el valor final de la mercancía según Marx son tres: capital constante, capital variable y plusvalía. En el primero se agrupa el valor transferido por los edificios, las máquinas, los medios de trabajo y los materiales de trabajo; en el segundo, el valor creado por el trabajo vivo y que cubre el salario pagado por la mercancía fuerza de trabajo al trabajador; y en la plusvalía, que agrupa el nuevo valor creado por el trabajador en el proceso de trabajo y que es apropiada por el capitalista (Véase un mayor desarrollo de esta clasificación de Karl Marx en el tomo I de *El Capital*, Crítica de la Economía Política, Siglo XXI Argentina Editores S.A., México, 1976).

4 Karl Marx. *El Capital*, Crítica de la Economía Política, Siglo XXI Argentina Editores S.A., México, 1976, Tomo II, Vol. 4, p.153.

Cuadro 1. Clasificación de los Costos de circulación por K. Marx

<i>Tipo de gasto</i>	<i>División</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Costos netos de la circulación 	<ul style="list-style-type: none"> • Costos asociados al tiempo de compra y de venta • Costos de contabilidad • Costos del dinero
<ul style="list-style-type: none"> • Costos de conservación 	<ul style="list-style-type: none"> • Costos de almacenamiento en general • Costos del verdadero almacenamiento de mercancías
<ul style="list-style-type: none"> • Costos de transporte 	

Los primeros costos de circulación en hacer su arribo en la exposición marxiana son los *costos de la circulación propiamente dichos*. En ellos se agrupa todos aquellos costos en que incurre el capitalista y que pertenecen al tiempo durante el cual se cumplen las trasmutaciones formales del capital: el tiempo de compra y tiempo de venta en el mercado. En ésta etapa cuando el capital cambia de forma dineraria a forma mercantil ($D - M$) y luego de forma mercantil a la dineraria ($M - D$), incurre en una serie de costos que son necesarios; debido a que las mercancías no cambian por si mismas de forma y de manos, no van al mercado solas a intercambiarse, es necesario que el capitalista, de manera subjetiva, se dirija al mercado y ayude a realizar esta metamorfosis.

De lo anterior se desprende que el capitalista para que ocurra el cambio de forma y de manos requiere invertir tiempo y con él recursos; un tiempo que es necesario para que se den los acuerdos mutuos entre compradores y vendedores. El capitalista tendrá que estar informado y lo suficientemente preparado en negociación para poder sacar ventaja de este intercambio, de lo contrario podría incurrir en pérdidas en el proceso o no obtener una cantidad extra de valor. Marx dice: "Aquí se desarrolla una lucha en la que cada parte trata de sacar ventaja sobre la otra, y los hombres de negocios se enfrentan tal como "cuando el griego encuentra al griego, se entabla una recia lucha"¹.

Así, el proceso de intercambio de mercancías tiene un costo, sea este representado en tiempo y trabajo que realiza el propio capitalista o por el pago que este hace a terceras personas para que realicen esta actividad: "Estas terceras personas no pondrán su fuerza de trabajo a disposición de ellos por amor a sus *beaux yeux* [por su linda cara]"². Tanto el que cobra rentas como el empleado de un banco requiere que le paguen por su oficio. Para el capitalista el pago de servicio a terceros por el proceso de compra y venta se convierte en una actividad fundamental, un elemento necesario de la reproducción. El trabajador gasta fuerza de trabajo y su tiempo de trabajo en las operaciones $M - D$ y $D - M$. Costos que son necesarios para que ocurra la transformación de la forma mercantil a la forma dineraria, y que asume el capitalista ya sea invirtiendo su tiempo y trabajo o contratando a sus propios agentes de circulación como asalariados. Asumiendo este costo como desembolso adicional de capital variable invertido en la compra de fuerza de trabajo que sólo actúa en la circulación.

El segundo tipo de costos en que incurre el capitalista en el proceso de circulación son los que Marx llama *costos de contabilidad*. En éstos agrupa todos aquellos costos del "gasto de tiempo de trabajo en la contabilidad, en la que entra, por añadidura, trabajo objetivado: plumas, tinta, papel, escritorios, costos de oficina. Como se ve, en esta función se gasta, por un lado, fuerza de trabajo,

1 *Ibid.*, p. 155.

2 *Ibid.*, p. 156.

por otro medios de trabajo³. Estos costos son necesarios para que el capitalista pueda conocer, tanto antes como durante y después de la producción, los costos en que esta incurriendo: el capitalista sólo puede controlar dichos costos por “medio de la contabilidad, que incluye también la determinación de precios o el cálculo de los precios de las mercancías (cálculo de precio)”⁴. El empresario incurre en unos costos cuando quiere conocer la contabilidad de su empresa, por ejemplo, contratando a un tenedor de libros, dependientes y similares y en medios para la contabilidad.

Finalmente, dentro de los *costos puros de la circulación* se tienen los costos en que incurre el sistema capitalista en la producción del dinero necesario para que el sistema de intercambios ocurra. La importancia que Marx da al dinero es indudable, este elemento aparece inmerso en toda su obra, y aquí de nuevo aparece como un elemento fundamental del intercambio: “El dinero es siempre figura material de riqueza, valor de uso, destinado a entrar en el consumo productivo o individual”⁵. El oro y la plata, funcionan como dinero y como tales se radican exclusivamente en el proceso de circulación (también como tesoro, reserva, etc., permanecen, aunque de manera latente, en la esfera de la circulación). Estas mercancías que funcionan como dinero no entran ni en el consumo individual ni en el productivo. Se trata de trabajo social fijado en una forma bajo la cual sirve como mera máquina de circulación.

Además de que una parte de la riqueza social está confinada bajo esta forma improductiva, el desgaste del dinero exige reposición constante del mismo, o sea transformación de más trabajo social bajo la forma de producto en más oro y plata. En naciones desarrolladas de manera capitalista estos costos de reposición son considerables, porque es voluminosa, en general, la parte de la riqueza confinada bajo la forma del dinero. El oro y la plata, como mercancías dinerarias, constituyen para la sociedad costos de circulación que sólo surgen de la forma social de la producción. Son *faux frais* [falsos costos] de la producción de mercancías en general, que

crecen al desarrollarse dicha producción, y especialmente al desarrollarse la producción capitalista. Es una parte de la riqueza social que hay que sacrificar al proceso de circulación.⁶ (La traducción entre corchetes es nuestra, no aparece en la edición española).

Una característica común de los *costos netos de circulación* es que estos no agregan valor alguno a la mercancía final. A pesar de ser costos en fuerza de trabajo y elementos objetivos para comprar y vender, contabilizar y producir dinero, no crean valor, sólo lo consumen. Ocurre como en un proceso judicial donde no aumenta la magnitud de valor del objeto litigioso. Representan para el capitalista una disminución de sus ingresos, del rendimiento global, y no una creación o agregación de valor al producto. A pesar de esto son necesarios, pues sin ellos el proceso de obtención de plusvalía no se lograría; lo que hace el capitalista es tratar de que sean los mínimos posibles.

En segundo tipo de costos de circulación son los *costos de conservación*. Estos se diferencian por su naturaleza de los anteriores: “Pueden surgir de procesos de producción que sólo se continúan en la circulación y cuyo carácter productivo resulta, pues, sólo ocultado por la forma de la circulación. Por otra parte, considerados socialmente, pueden ser meros costos, consumo improductivo de trabajo ora vivo, ora objetivado, y sin embargo precisamente por eso, actuar como creadores de valor para el capitalista individual, constituir una adición al precio de venta de su mercancía”⁷. Por tanto, también agrega plusvalor, y sobre la base capitalista agregará siempre plusvalor, puesto que el valor que ese trabajo crea depende de su propia magnitud, y el plusvalor que crea depende de la medida en que el capitalista paga ese trabajo. Aunque, no por ello desaparece su carácter improductivo, en la medida en que el suplemento que añaden al precio de la mercancía sólo distribuye uniformemente esos costos de circulación.⁸

3 *Ibid.*, p. 158.

4 *Ibid.*, p. 159.

5 *Ibid.*, p. 161.

6 *Ibid.*, pp. 161-162.

7 *Ibid.*, p. 162.

8 Por ejemplo, las compañías de seguros reparten las pérdidas de los capitalistas individuales entre la clase de los capitalistas. Sin embargo, esto no impide que las pérdidas compensadas de esta manera sigan siendo pérdidas, si se considera el capital social global (*Ibid.*, p. 163).

Los costos de conservación son dos: los de *formación de acopio en general* y los de *acopio de mercancía propiamente dicho*. Con relación a los primeros, Marx es conciente de que el capitalista incurre en unos costos al tener que guardar mercancías: “mientras se encuentra en el intervalo entre el proceso de producción del que egresa y el proceso de consumo en el que ingresa”⁹; este constituye acopio de mercancías. En el ciclo del capital industrial el capital mercantil, es decir, el capital bajo la forma de mercancía, aparece dos veces en cada ciclo: “una vez como producto mercantil del mismo capital en proceso cuyo ciclo se considera; la otra, en cambio, como producto mercantil de otro capital, producto que debe encontrarse en el mercado para que se lo compre y transforme en capital productivo”¹⁰.

De manera específica se requiere del siguiente acopio de mercancías: 1) acopio de los medios de producción que los capitalistas necesitan comprar, es decir, un almacén donde se vendan medios de producción;¹¹ 2) acopio de los medios de subsistencia para la clase trabajadora (tiendas al por mayor y al menudeo de alimentos y demás requerimientos de los trabajadores) que debe encontrar en su mayor parte en el mercado; 3) en cuanto mercancía ya producida y lista a vender se requiere un acopio, que es involuntario y contraproducente en el mercado; por ello entre más rápidamente se vende más fluido es el proceso de reproducción; de todas formas el capitalista necesita del acopio de mercancías para que se realice la trasmutación formal de $M' - D'$. Esta última es para el capitalista la que representa mayores costos, pues es él el que las asume al tener que invertir dinero en acopio de sus mercancías y que es costos en “edificios, almacenes, tanques y depósitos de mercancías, es decir, desembolso de capital constante, requiere asimismo pago de fuerzas

de trabajo para almacenamiento de las mercancías en sus depósitos”¹².

Además, las mercancías se deterioran y están expuestas a influencias naturales perjudiciales. Para protegerlas de éstas hay que desembolsar capital adicional, parte en medios de trabajo, en forma objetiva, parte en fuerza de trabajo. Así, “el acopio existe bajo tres formas: la de capital productivo, la de fondo individual de consumo y la de acopio de mercancías o de capital mercantil. El acopio en una de las formas disminuye relativamente cuando aumenta en otra, aunque en su magnitud absoluta pueda crecer simultáneamente en las tres formas”¹³ (véase Cuadro 2).

9 *Ibid.*, p. 163.

10 *Ibid.*, p. 163.

11 En el acopio de medios de producción o de capital productivo Marx identifica aquellos costos que son necesarios para que se realice el proceso de producción. El obrero requiere de muchos elementos para realizar la producción de mercancías, por ejemplo, maquinas nuevas, instrumentos, insumos y materias auxiliares. Todos ellos deben estar listos en el establecimiento de producción para que el productor las utilice en el proceso y no se presenten percances que hagan que se alargue o interrumpa.

12 *Ibid.*, pp. 164-165.

13 *Ibid.*, p. 167.

**Cuadro 2. Costos de acopio identificados
por K. Marx**

<i>Tipos de acopio</i>	<i>Formas de presentación</i>
Acopio de medios de producción o de capital productivo	Almacenes donde se venden medios de producción
Acopio de medios de subsistencia o fondo individual de consumo	Tiendas, al por mayor y al menudeo, de alimentos y demás requerimientos de los trabajadores
Acopio de mercancías o de capital mercantil.	Bodegas y almacenes de depósito general

Para Marx los costos de acopio son ineludibles; son fundamentales en el proceso de valorización y sin ellos las mercancías no podrían venderse. Pero, estos costos de circulación se distinguen de los expuestos al principio porque en cierta medida entran en el valor de las mercancías, es decir, las encarecen; debido a que en el proceso de conservación entran a participar elementos objetivos y subjetivos (capital y fuerza de trabajo) que son sustraídos al proceso directo de producción y que sirven para mantener y conservar el acopio de mercancías; por tanto, estos costos deben reponerse a expensas del producto social.

Con relación al *acopio de mercancías propiamente dicho*, Marx advierte que este ocurre cuando el capitalista tiene las mercancías y quiere venderlas en el mercado; de esta manera el capitalista incurre en un *costo de almacenamiento*, pues las mercancías no pasan inmediatamente de su esfera de producción al consumo individual o productivo, es decir, en el intervalo durante el cual se encuentra en el mercado, constituye un elemento del acopio de mercancías. Estos costos de acopio crecen cuando el capitalista en cada período aumenta la producción de mercancías. Los costos asociados a esta etapa son los relacionados con la conservación de las mercancías como edificios, recipientes, etc., que constituyen los depósitos del producto y que requieren, asimismo, medios de producción y trabajo, en mayor o menor medida según la naturaleza del producto, medios y trabajo que hay que gastar para

preservarlo de influencias perniciosas. De esta manera “Sólo mediante esta formación de acopio se aseguran la estabilidad y continuidad del proceso de circulación, y por ende del proceso de reproducción que abarca a ese primer proceso”¹.

Finalmente, se tienen los costos de acopio de las mercancías que están en el mercado listas a que los consumidores las compren ($M' - D'$). En esta etapa, el capitalista, sea él el que directamente las venda o se las entregue a un comerciante para que este las venda, incurre en una serie de costos tanto de trabajo como de recursos físicos (edificios, locales comerciales, etc.); el que lo haga uno u otro, dice Marx, no cambia para nada el análisis.² Estos costos representan para el capitalista o el comerciante costos considerables de circulación que tendrá que pagar él y cargar al valor de las mercancías y son deducibles de la riqueza social.

Además de estos costos directos en que incurre el capitalista en acopio de mercancías, el mismo acopio conlleva unos costos que consisten en “1) disminución cuantitativa de la masa del producto (por ejemplo, en el caso de acopio de harina); 2) deterioro de la calidad; 3) trabajo objetivado y vivo que requiere la conservación del acopio.”³.

1 *Ibid.*, p. 175.

2 *Ibid.*, p. 176.

3 *Ibid.*, p. 176.

Por último se tienen los *costos de transporte* que desempeñan un papel demasiado importante en la circulación: “el valor de uso de las cosas sólo se efectiviza en su consumo, y su consumo puede hacer necesario su cambio de lugar y por ende el proceso adicional de producción que cumple la industria del transporte⁴. Estos costos son necesarios ya que el capitalista requiere cambios en la ubicación de los productos, su movimiento real de un lugar a otro. Aunque, también puede ocurrir que se venda una mercancía y ésta no cambie de lugar si no el título de propiedad de la cosa, y no la cosa misma.⁵ De todas maneras representa para el capitalista unos costos. El capitalista necesita que su producto terminado llegue a las manos del consumidor final; este es su fin y sólo allí se presenta el *salto mortal* del que tanto habla Marx. El pasaje del producto terminado, como mercancía acabada, de un lugar autónomo de producción al consumo requiere del transporte efectivo, de un centro de producción a otro de consumo. El producto sólo está pronto para el consumo cuando se ha terminado este movimiento.

Marx le da a estos costos una singular importancia. Considera el gasto de transporte como una inversión para el que realiza esta actividad; o sea, que la actividad de transportar mercancías es una rama autónoma e independiente de la actividad económica y en consecuencia una esfera especial de inversión del capital productivo que agrega “valor a los productos transportados, en parte por transferencia de valor de los medios de transporte, en parte por adición de valor mediante el trabajo de transporte. Esta última adición de valor se divide, como ocurre en toda producción capitalista, en reposición de salario y plusvalor⁶. Y como cualquier otro capital “entre menor sea la cantidad de trabajo, inanimado y vivo, que requiera el transporte de la mercancía a una distancia dada, mayor será la fuerza productiva del trabajo, y viceversa⁷.”

Pero lo que es para uno una entrada de dinero por su actividad, en este caso el transportista, para otro representa

4 *Ibid.*, p. 179.

5 *Ibid.*, p. 178.

6 *Ibid.*, p.179.

7 *Ibid.*, p. 179.

un costo, que se incrementa cuando el volumen y el peso de las mercancías a transportar es mayor. Para el capitalista productor el transporte representa un costo ineludible, a no ser que lo venda en sus bodegas directamente y no en el mercado alejado de su fábrica. El costo aumenta cuando el material transportando necesita de mayores medidas de precaución “según la fragilidad y caducidad relativas del artículo, o la facilidad relativa con que explote⁸” y por ende mayor gasto de trabajo y medios de trabajo.

De esta manera Marx termina su exposición de los *costos de circulación*. La parte que sigue en su análisis de la circulación del capital, se destina a analizar la rotación del capital, es decir, la forma como las diversas partes del capital pasan a circular en el producto, ya sea de forma total o parcial. Pero este es otro problema. Lo fundamental es resaltar la importancia y el reconocimiento que Marx le da a ciertos costos que son necesarios en el proceso de circulación y que van completando paso a paso la exposición sobre el sistema capitalista y con ello la crítica a la forma como se analiza la sociedad económica capitalista.

II. El neoinstitucionalismo y su descubrimiento: los costos de transacción

Como se presentó al inicio, cada vez se le da mayor importancia al análisis neoinstitucional para el estudio de la economía. Su análisis incorpora elementos metodológicos y teóricos fundamentales en las relaciones económicas; temas como el sistema legal, los derechos de propiedad, los contratos y los sistemas de información que son fundamentales en su exposición. La teoría neoinstitucional ha querido desarrollar y estudiar el comportamiento de los agentes económicos desde un nuevo enfoque, introduciendo aspectos hasta ahora olvidados por la teoría económica tradicional y tratándolos con una nueva forma de ver las cosas. Estos planteamientos han hecho que surjan opiniones como las de el Premio Nobel de Economía de 1982, George Stigler, quien considera que los planteamientos que R. Coase realizó tuvieron para los economistas la importancia que los descubrimientos de Arquímedes tuvieron para el desarrollo de las ciencias naturales.

8 *Ibid.*, p. 179.

Para la economía tradicional o neoclásica su objeto de análisis es la asignación eficiente de los recursos escasos con fines de maximizar la utilidad del individuo. Este objetivo ha sido llevado a la formalización y se reduce a la maximización del valor-utilidad sujeto a una restricción de recursos escasos. Cuando este problema simple se soluciona para todos los individuos se dice que la economía se encuentra en un equilibrio general, eficiente en el sentido paretiano. En este modelo abstracto muchos aspectos no son relevantes o no son tenidos en cuenta porque las preferencias y la tecnología son exógenas, hay un perfecto conocimiento de los precios y las cualidades de los bienes, los agentes no tienen ningún problema para utilizar la información disponible y maximizar el bienestar. Es el mecanismo de precios el que equilibra la economía.⁹

Para el caso específico del productor, su comportamiento se reduce a considerar una tecnología disponible (capital y trabajo), unos recursos limitados y la forma como se puede lograr una mayor cantidad de producción. El empresario trata de maximizar su ganancia dada esta tecnología y unos precios de mercado; sus costos se reducen a dos: costos fijos (en el corto plazo) y costos variables, que aumentan cuando se incrementa la producción. La oferta del productor se inicia cuando el coste marginal esta por encima de los costos medios. En esta situación, para la teoría, el empresario no incurre en ningún otro costo, como por ejemplo, costos de negociación, de transporte, de almacenamiento, entre otros; ya que existe información completa y perfecta que hace que se conozcan de antemano los precios y las cantidades que el mercado requiere, además de las tecnologías necesarias para producir el bien.

Por su parte, el neoinstitucionalismo se presenta como un avance que complementa la anterior visión;¹⁰ pues

9 Los economistas clásicos heredaron cuatro ideas a los economistas posteriores: 1) La idea del hombre como un ser que busca el intercambio; 2) que es un ser egoísta y que este egoísmo conduce al bienestar de toda la sociedad; 3) que los mercados libres permiten maximizar el bienestar individual a través de la cooperación con otros individuos; y 4) que la libre competencia entre los individuos es la institución reguladora del mercado.

10 Aunque el análisis neoinstitucional aparece como una crítica a la economía neoclásica, muchos (Ayala, 1999; Eggertsson, 1995)

este, como se vio, se caracteriza por tener limitaciones en cuanto a lo estático de su análisis y lo abstracto del equilibrio sin fricciones, aunque se reconoce también su carácter explicativo del funcionamiento del mercado. El neoinstitucionalismo trata de ser el polo a tierra de este análisis abstracto que se ha impuesto en la economía. El mundo real no es como los neoclásicos lo presentan, este se caracteriza porque: 1) la información es incompleta, imperfecta y costosa; 2) el riesgo y la incertidumbre son inherentes a cada actividad económica; 3) las preferencias, gustos y elecciones de los individuos son cambiantes; 4) los derechos de propiedad hay que definirlos y su cumplimiento hay que garantizarlo; y 5) existe indivisibilidad técnica de los factores de producción.

Es necesario decir que el neoinstitucionalismo, aunque es una escuela reciente, sus orígenes y fundamentaciones se encuentran varios siglos atrás en la economía política clásica, el historicismo alemán y la escuela austriaca. Sin embargo como escuela independiente, surge a principios del siglo veinte como una respuesta a las explicaciones que la escuela marginalista le daban a las instituciones y el mercado.¹¹ Los principales representantes del institucionalismo son T. Veblen, J. R. Commons y F. Knight, que trataron de incorporar en su estudio, desde otra mirada, elementos como las instituciones, la cultura, el riesgo, la incertidumbre y las leyes; al no estar de acuerdo con el tratamiento que los neoclásicos le daban a la economía.¹²

consideran más bien una complementación al modelo estándar. Por que este le da cabida para explicar por qué un arreglo institucional en particular favorece el intercambio. La razón es que para mejorar la eficiencia en el sentido de Pareto se requieren instituciones tales como derechos de propiedad, arreglos contractuales, organizaciones, entre otras, que permitan una mejoría en el bienestar de ambos agentes sin afectar el bienestar de uno.

11 El institucionalismo fue el pensamiento dominante en Estados Unidos durante el principio del siglo XX, pero su desarrollo fue obstaculizado por el advenimiento de la revolución keynesiana y por la generalización formal de la economía como la ciencia de la elección.

12 De esta manera el institucionalismo extendió sus intereses analíticos hacia los problemas de la organización económica; el control de las decisiones, la información y la distribución asimétrica de la información; el poder económico y político; el papel de los derechos de propiedad en la formación de incentivos a la inversión y el ahorro; y el papel de los contratos en la incertidumbre económica, entre otros temas relevantes.

Por ejemplo, Veblen enfatiza en la influencia de los valores, las tradiciones, las leyes y la cultura, en la conducta económica de los individuos. Para este autor, la economía es una red de instituciones y valores que organizan y moldean el comportamiento económico de los individuos y que, en consecuencia, estos no solo reaccionaban y tomaban decisiones frente a los cambios en los precios, sino también consideraban las instituciones.

Sin embargo, fue Ronald Coase (1937)¹³ uno de los autores que desarrolló con mayor fuerza la crítica a la economía neoclásica: “En el mundo analítico neoclásico –escribe Coase– el intercambio tiene lugar en un vacío sin las especificaciones de sus instituciones. Así, existen consumidores sin humanidad, empresas sin organizaciones, y aun intercambios sin mercados”. Para este autor las instituciones y normas no se pueden dejar de lado, ya que estas nacen y prevalecen dondequiera que los individuos intentan convivir y trabajar en sociedad. Pero lo más importante del aporte de Coase a la economía fue su análisis de la firma y con ello el “descubrimiento” de los costos de transacción.

Este planteamiento hizo que autores como Oliver Williamson (1979) y A. Alchian y H. Demsetz (1972), entre otros, reconocieran al artículo clásico de Ronald H. Coase, *La naturaleza de la empresa*, publicado por primera vez en 1937, como “un clásico, por que cambió el pensamiento de la gente sobre la organización económica”¹⁴; además por su realismo y viabilidad. Según estos autores, Coase trató de resolver dos cuestionamientos ¿Por qué existen las organizaciones internas? y ¿por qué no se encarga una empresa grande de toda la producción? y en ellos involucró los costos de transacción. De esta manera la cuestión consistía en traer a discusión el papel de la administración empresarial y la relación de empleador-

empleado, comparando los beneficios con los costos de las empresas. El resultado de esta reflexión es que la empresa surge como una manera de cómo los agentes pueden economizar los costos de transacción. Esta idea de Coase fue retomada en el decenio de 1970 por el mismo autor, abordando temas vinculados a la organización y operación de las empresas, la división entre empresas y mercados; la formación de sistemas de mercados; incluyendo los costos de transacción como un aspecto relevante.

Así, para los neoinstitucionalistas el mercado no es solo precios y cantidades; también son instituciones complejas, arreglos contractuales sofisticados, sujetos a normas, acuerdos y leyes, cuyo objetivo es justamente facilitar y bajar los costos de un intercambio; sin reglas, no sólo sería mucho más costoso, sino incluso podría llegar a ser inviable. El diseño, mantenimiento, vigilancia y el cumplimiento de las instituciones también generan costos, y a veces muy elevados. Por ejemplo, introducen costos de adquisición, lo que permite al individuo decidir o no realizar el intercambio; mecanismos institucionales como regulaciones, contratos, derechos de propiedad y organizaciones. Todos estos costos, que los neoinstitucionalistas encontraron, los agruparon en el término coasiano costos de transacción, tal vez por ello a esta escuela se le identifica con este mismo nombre.

El origen de los costos de transacción los neoinstitucionalistas los ubican en tres ámbitos:

- 1) Cuando en el intercambio se establece algún tipo de contrato para permutar derechos de propiedad: “Generalmente los costos de transacción se asocian al establecimiento de derechos exclusivos, en cuanto al uso de los activos transados; dichos derechos se aplican a los siguientes rubros: defensa, protección y cumplimiento de derechos de propiedad; garantía del derecho de uso del activo; garantía de la exclusividad y derecho de intercambiar los activos”¹⁵.
- 2) Cuando hay problemas de información en cualquiera de sus modalidades (información incompleta y asimétrica,

13 R. Coase es Premio Nóbel de Economía 1991, fue Profesor en el London School of Economics en Gran Bretaña y en las Universidades de Buffalo y Virginia en Estados Unidos. Desde 1964 se desempeña en la Universidad de Chicago, específicamente en la Escuela de Derecho, de la cual es Profesor Emérito en la cátedra Clifton R. Musser.

14 Oliver Williamson y Sydney G. Winter (Comp.) (1996). *La naturaleza de la Empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*. Fondo de Cultura Económica, México. p. 9.

15 Fabio Morales F. (1997). “Eficiencia e intercambio. Corriente neoclásica, institucionalismo y neoinstitucionalismo”. *Cuadernos de Economía*. Vol. 16, N° 26. (Enero – Junio) . p. 62.

riesgo moral y selección adversa), debido a que favorecen el surgimiento de conductas oportunistas entre los agentes y, por ende, el surgimiento de desigualdades en la distribución de las ganancias, por lo que se incrementan los costos de transacción relacionados con la vigilancia y fiscalización del contrato y con la defensa de los derechos de propiedad, entre otros.

- 3) Y surgen cuando se presentan cambios inesperados en los términos de intercambio, por ejemplo, cambios en los contratos, negociaciones, en los derechos de propiedad y en el sistema legal existente; ya que estas modificaciones traen consigo la necesidad de volver a establecer dichos términos, es decir de renegociar, recontractar y aceptar el nuevo ordenamiento legal.¹⁶

R. Coase (1937) establece que para el buen funcionamiento del mercado se incurre en unos costos. Estos son necesarios para que se pueda facilitar el intercambio, pues este requiere de arreglos institucionales, tales como normas que permitan verificar y cumplir los intercambios (definición de derechos de propiedad y su protección); dichas normas surgen para reducir los costos de transacción en los mercados. Por su parte, O. Williamson (1985), ha dividido el análisis del origen de los costos de transacción de acuerdo con dos aspectos: 1) Factores relacionados con los individuos que llevan a cabo la transacción y 2) Factores específicos de la transacción en particular. El primer aspecto, se refiere básicamente al comportamiento limitadamente racional y oportunista de los seres humanos;¹⁷ el segundo aspecto se refiere a las cualidades de la transacción, básicamente relacionadas con la especificidad de los activos, el grado de incertidumbre y

16 José Ayala Espino (1999). *Instituciones y Economía, Una introducción al neoinstitucionalismo económico*. Fondo de Cultura Económica, México. p. 187.

17 Por una parte, un individuo oportunista que persigue sus propios intereses con astucia, posiblemente incumplirá algunas de sus obligaciones, ya que no le interesara quebrantar las reglas con tal de obtener algunas ganancias a corto plazo, este incumplimiento de las obligaciones contractuales origina costos en cuanto al monitoreo y la protección de los acuerdos pactados. Por otra parte, un individuo limitadamente racional intenta maximizar, pero ello le resulta costoso, e incapaz reanticipar todas las contingencias y siendo consciente de esta incapacidad, se prepara *ex ante* para el periodo *ex post* en el que se dará una contingencia no prevista (David M. Kreps (1995). *Curso de teoría microeconómica*. McGraw-Hill, Madrid).

la frecuencia.¹⁸ Finalmente, D. North (1990) ubica la base de los costos de transacción en los costos de información, entendidos como los costos de medición de lo intercambiado y los costos de proteger y hacer cumplir lo pactado.

En términos generales, se han ubicado el nacimiento de los costos de transacción en todos aquellos que son necesarios para ordenar, crear y operar las instituciones y garantizar la obediencia de las reglas. Estos costos representan el esfuerzo económico que los agentes deben hacer para intervenir en el sistema de transacciones con el propósito de definir y redefinir los derechos de propiedad. Estos costos se diferencian de los costos de producción porque estos últimos son imputables a la transformación física de los factores de producción, mientras que los primeros incluyen los costos de tomar decisiones, planear y ejecutar proyectos y establecer contratos.¹⁹

Pero al igual que existen varias ideas sobre el origen de los costos de transacción, también existen varias definiciones al respecto. Por ejemplo, Coase (1960) deja claro que estos costos se refieren a los de realizar una transacción en el mercado, ya que es preciso descubrir quién es la persona con la que se desea traficar y en qué condiciones efectuar negociaciones que conducen a un acuerdo, redactar el contrato, realizar la inspección necesaria para asegurarse de que se respeten las estipulaciones del contrato, etc.²⁰ Por su parte, Williamson dice que los costos de transacción son el equivalente económico de la fricción en los sistemas físicos y que si los costos no existieran la organización de la actividad económica sería irrelevante. Finalmente, la más aceptada es la de R. C. Mathews (1986), para quien los costos de transacción son aquellos en los cuales se incurre por arreglar contratos *ex ante*, monitorearlos y hacerlos cumplir *ex post*.

De acuerdo con esta última definición los costos de transacción los han clasificado de la siguiente manera:

18 Kreps, *ibid*.

19 Ayala, op. Cit., p.184.

20 COASE, Ronald. "The problem of the Social Cost". *Journal of Law and Economics*. N° 30. 1960. Hay una versión en español: Coase, R.H. La empresa, el mercado y la ley. Alianza editorial, Madrid, 1994, capítulo 6.

- 1) *Costos Ex ante*, son aquellos que aparecen antes de que la transacción se realice. Por ejemplo. Si la transacción se rige por un contrato, este debe prepararse y formalizarse. Pero ya sea que se rijan por un contrato formal o simplemente por compromisos verbales, los términos de la transacción deben ser negociados por las partes con anterioridad. Según Williamson: “los costes de transacción *ex-ante* son los costes de redactar, negociar y salvaguardar un acuerdo. Los mecanismos de salvaguardar pueden ser de diversos tipos; el más obvio, la integración de la transacción dentro de la empresa”²¹.
- 2) *Costos ex post*, son aquellos necesarios para vigilar y garantizar que la transacción se realice y respete, es decir, aparecen en el perfeccionamiento y protección del acuerdo inicialmente pactado. Williamson dice que “los costes de transacción o de contrato *ex post* son: los costes en que se incurre cuando las transacciones transcurren por cauces diferentes de los previstos en el contrato, los costes de negociar las adaptaciones a esas variaciones; los costes de establecimiento y funcionamiento de las estructuras de gobierno –no solamente tribunales– que arbitran en las disputas; y los costes de hacer valer los “seguros” incluidos en el contrato (garantía, aval, hipoteca...)”²² (véase Cuadro 3).
- d) La vigilancia de los socios para ver si cumplen su parte del contrato
- e) La ejecución de los contratos cuando los socios no cumplen.
- f) La protección de los derechos de propiedad contra terceros (por ejemplo, protección frente a la “piratería”). Estos costos se entienden como la fuerza necesaria para imponer el cumplimiento de los contratos

Otra clasificación, también muy difundida, es la de Thrainn Eggertsson²³ quien divide los costos de transacción así:

- a) La búsqueda de información sobre precios y calidades, y la búsqueda de compradores y vendedores y de información sobre el comportamiento y las circunstancias de los mercados potenciales: preferencias, demanda, competidores y otros.
- b) La negociación o regateo entre comprador y vendedor
- c) La realización de contratos

21 Citado por Manuel Santos Redondo (1997). “Los economistas y la empresa”. Editorial Alianza. Madrid., p. 296.

22 Citado por Santos, *Ibid.*, p. 296. En algunos casos estos costos son despreciables, pero en otros pueden ser sustanciales. Todo depende de las instituciones legales y sociales, de los detalles especificados en el contrato, de los derechos de propiedad y de otros factores que intervienen en el desarrollo de una transacción.

23 Thrainn Eggertsson (1995), *El comportamiento Económico y las instituciones*. Alianza Editorial, Madrid. p. 26.

Cuadro 3. Costos de transacción y su desagregación

<i>Costos de transacción</i>	<i>Ubicación</i>
<i>Costos ex ante</i>	Adquisición de información
	Planeación, negociación entre las partes, contratación, permisos, licencias y marco legal.
<i>Costos ex post</i>	Defensa, protección y cumplimiento de los derechos de propiedad, fiscalización y ejecución de los contratos.

III. Los costos de circulación una propuesta que va más allá de los costos de transacción

No deja de ser asombrosa la enorme semejanza existente en K. Marx y los neoinstitucionalistas en cuanto al tratamiento que le dan a los costos asociados al uso del mercado por parte de los productores. Esta semejanza se encuentra en su origen, definición y en la importancia atribuida. Pero también existen enormes diferencias en cuanto a la identificación, clasificación y la forma como presentan alternativas para reducir dichos costos. En este apartado, primero se mostrarán sus semejanzas y luego sus diferencias, haciendo énfasis en la clasificación y en la soluciones presentadas por Marx para reducir los costos de circulación.

En cuanto al primer componente, se encuentra tanto en Marx como en los neoinstitucionalistas una coincidencia al ubicar los *costos de circulación - costos de transacción* antes y después del proceso productivo. Los neoinstitucionalistas dicen que los costos de transacción son todos aquellos en que incurre el empresario por fuera de los costos de producción, es decir, los costos *ex ante* y *ex post* de la producción, aquellos costos en que incurren los individuos para realizar los intercambios. Marx, concuerda con ellos al ubicar dichos costos en la fase de intercambio *D-M* y *M-D*. Esto hace que en su definición también coincidan.

También existe una semejanza enorme en cuando a la importancia atribuida a los *costos de circulación - costos de*

transacción en la economía. Estos costos son fundamentales en el proceso de mercado, y están asociadas a ellos actividades ineludibles y necesarias para poder realizar la producción y su posterior venta. Son, como dice Marx, “una fase necesaria del proceso capitalista de producción en su totalidad y que implica también la circulación”¹. De manera analógica Marx los asemeja a la combustión de una sustancia que se emplea para generar calor:

Este trabajo de combustión no genera calor, aunque es una fase necesaria del proceso de combustión. Para consumir, por ejemplo, carbón como combustible, tengo que combinarlo con oxígeno y para eso hacerlo pasar del estado sólido al gaseoso (pues en el anhídrido carbónico, en el resultado de la combustión, el carbón se halla en estado gaseoso), es decir, provocar un cambio físico de estado o de forma de existencia. La separación de las moléculas de carbono, que están unidas en un todo sólido, y la disociación de la propia molécula de carbono en sus átomos individuales deben preceder la nueva combinación, y esto cuesta cierto gasto de energía que, como vemos, no se transforma en calor, sino que se descuenta de éste. Por eso, si los poseedores de mercancías no son capitalistas sino productores directos autónomos, entonces el tiempo empleado en comprar y vender se deduce de su tiempo de trabajo, y de ahí que siempre tratarán (tanto en la Antigüedad como en la Edad Media) de relegar este tipo de operaciones a los días de fiesta.²

1 Marx, *op. cit.*, p. 154.

2 *Ibid.*, pp.154-155.

La diferencia entre Marx y los neoinstitucionalistas se encuentra a la hora de identificar, clasificar y presentar soluciones para reducir *costos de circulación* - *costos de transacción*. A pesar de la importancia que los neoinstitucionalistas le dan a algunos costos de transacción olvidan clasificarlos y su tratamiento teórico es muy implícito; por ejemplo, es el caso del gasto en dinero, en contabilidad y en almacenamiento, que aunque es reconocido por ellos, no le dan el tratamiento que Marx si les da. Con ello los neoinstitucionalistas dan un gran retroceso con respecto a Marx.

Para el caso específico del dinero, tanto Marx como los neoinstitucionalistas reconocen en él un costo fundamental que hay que asumir. Pero mientras los neoinstitucionalistas lo toman como un resultado, no importando el costo que el tiene en su provisión, Marx si lo reconoce y lo incorpora como un gasto de circulación que hay que asumir socialmente. Para los neoinstitucionalistas su interés en el dinero se reduce a considerarlos como una institución fundamental en el intercambio en la medida en que actúa como medio de pago en un sistema de intercambio facilitando acuerdos que dirigen la transferencia de derechos de propiedad, y que por tanto reduce los costos de transacción.³ No es su interés saber de dónde proviene, ni cómo afectan sus costos al funcionamiento de la economía, sino que es útil para facilitar las transacciones.⁴ Caso contrario ocurre con Marx; este autor hizo un adelanto al incluir los costos de producir y usar el dinero en la circulación, dentro de los costos propios de ésta

3 Eggertsson, *op. cit.*, p. 226.

4 En el pensamiento neoinstitucional existen "instituciones sociales establecidas por costumbre o por ley que permitan que los individuos puedan comerciar eficientemente siguen ciertas reglas..." (Clower, citado por Eggertsson, 1995, p. 230). El dinero es importante aquí, porque se puede ver que a lo largo de la historia, el Estado ha intervenido ampliamente en su industria. El aspecto fundamental no es el dinero como un agente (fisco) generador de costos en la economía (costos que además no hacen parte de la producción, sino de la circulación) sino, el papel que desempeña el Estado en la aparición de una organización monetaria.

Igual tratamiento tienen los costos en contabilidad. Para la teoría neoinstitucional la contabilidad no es más que otro de los tantos ejemplos de actividades que generan costos de transacción. Cuando identifican los costos de transacción toman esto solo como ejemplo, llamándolos servicios contables y fiscales.⁵ Mostrando así el poco interés que tienen estos en la contabilidad. Además, no está definido a cuál de los rubros en los que se clasifican los costos de transacción pertenece la contabilidad, puesto que evidentemente pertenece, de un lado, a un costo del manejo de la información de la empresa, y de otro, hace parte de los mecanismos de la misma para verificar el cumplimiento de acuerdos y controlar el funcionamiento de la empresa. O sea que está catalogada, implícitamente, tanto en los costos *ex ante* como en los costos *ex post*. De esta forma, el análisis de la contabilidad en la teoría de los costos de transacción queda como un elemento irrelevante y su análisis superficial queda implícito en la teoría general, sin recibir en ningún momento un tratamiento especial.

Marx resalta la importancia y necesidad de los costos de contabilidad, pues en un sistema económico actual cada vez más complejo donde la contabilidad se convierte en un elemento fundamental, es "más necesaria cuanto más se cumple el proceso en escala social y pierde el carácter puramente individual, por consiguiente, es más necesaria en la producción capitalista que en la producción dispersa de los artesanos y campesinos, más necesaria en la producción colectiva que en la capitalista"⁶. Además, la importancia de la contabilidad en la sociedad capitalista radica en que con esta información se puede construir la contabilidad nacional y puede ser utilizada en la toma de decisiones en ambientes y escenarios con incertidumbre.

Finalmente, el almacenamiento es otro aspecto que Marx desarrolló, aventajadamente, respecto a los neoinstitucionalistas, en su teoría económica. Puesto que podría afirmarse que estos últimos se olvidaron de catalogarlo, tal vez porque su clasificación de los costos de transacción se excede en su generalización. Se tendría en cuenta el almacenamiento dentro de esta escuela solo en

5 Ayala, *op. cit.*, p. 188.

6 Marx, *op. cit.*, 160.

la medida en que tuviera lugar como un ejemplo sin mayor importancia. Mientras que Marx dedicó un apartado en el Capítulo VI, del segundo libro de *El Capital*.

El hecho de Marx haber ubicado y clasificado los costos de circulación de la manera presentada en la sección uno de este artículo, y además haberlos explicado de esa forma tan clara, ya es un avance importante; sin embargo, Marx va más allá al darse cuenta que estos costos a pesar de ser necesarios, hay que tratar de reducirlos, pues representan para el capitalista una deducción de su ganancia.⁷ Aunque los dos enfoques teóricos buscan la forma como pueden reducirse estos costos, Marx va más allá en su propuesta, al dar luces para entender cosas que hoy hacen los empresarios, y que han dado incluso propuestas innovadoras en la administración de negocios como “justo a tiempo”, inventario óptimos, contratación de consultorías y asesorías, entre otros.

El aporte que hace Marx para reducir los costos de circulación, se pueden sintetizar en los siguientes:

1. con respecto a los costos de compra venta, Marx plantea que se pueden reducir cuando el capitalista contrata comerciantes expertos que puedan “abreviar, con sus operaciones, el tiempo de compra y de venta para muchos productores. Entonces hay que considerarlo como una máquina que disminuye el gasto inútil de energía o ayuda a liberar tiempo, de producción”⁸. La función del comerciante consiste en gastar el menor tiempo posible en una labor que Marx considera “improductiva” y que es necesaria para poder realizar la producción.

2. En cuanto a los costos de contabilidad en que incurre el capitalista, Marx es concreto al plantear que estos se reducen por sí solos cuando el mercado se concentra y se desarrolla más. De manera específica dice que “se reducen al concentrarse la producción y a medida que aquella se

transforma en contabilidad social”⁹. También advierte que estos costos pueden ser menores cuando el productor lo esta realizando en pequeña escala y que puede incluso evitarse cuando el empresario “lleva las cuentas sólo en su cabeza o solamente de manera accesoria, fuera de su tiempo de producción, anota en un libro sus costos, entradas, plazos de pago, etc.”¹⁰; cosa distinta le ocurre al capitalista que produce en gran escala donde debe incurrir en costos tanto de trabajo como de elementos necesarios para la contabilidad como papel, tinta, entre otros, representando tanto un gasto adicional de tiempo de trabajo como de medios de trabajo.

3. Los costos de acopio de medios de producción, que como se vio, son necesarios para que el proceso de producción no sufra interrupciones, que halla seguridad, regularidad y velocidad del suministro, resultan para el capitalista unos costos necesarios que tiene que buscar que sean lo menor posible. Estos costos, dice Marx, pueden reducirse teniendo un volumen menor de medios de producción en sus bodegas, así el volumen de este acopio, existente bajo la forma de capital productivo, “puede reducirse por ejemplo, contratando a diario o sólo en fechas determinadas el suministro de medios de producción a las fábricas, manteniendo en sus bodegas sólo lo necesario para el día, la semana o el período de producción. Como vemos, este acopio puede disminuir relativamente, aunque aumente en términos absolutos”¹¹. También, pueden reducirse dependiendo del grado de desarrollo de los países donde se encuentra el capitalista; además de las riquezas que posea. Así,

La masa de carbón que se produce diariamente en el mismo país es grande, y por ende lo son el volumen de la producción de carbón y la actividad desplegada en la misma, el hilandero no necesitará un gran almacenamiento de carbón para asegurar la continuidad de su producción. La renovación continua y segura del suministro de carbón lo hace innecesario. En segundo lugar: la velocidad con que

7 Recordemos lo que Marx ya había dicho: “La reposición de los mismos debe ocurrir a expensas del plusproducto y constituye, considerando toda la clase capitalista, una deducción del plusvalor o del plusproducto, exactamente de la misma manera en que para un obrero, el tiempo que necesita para adquirir sus medios de subsistencia, es tiempo perdido” (*Ibid.*, p. 154).

8 *Ibid.*, p. 156.

9 *Ibid.*, p.160.

10 *Ibid.*, p.159.

11 *Ibid.*, p.169.

el producto de un proceso puede pasar, como medio de producción, a otro proceso, depende del desarrollo de los medios de transporte y comunicación. En esto, la baratura del transporte desempeña un papel importante. Por ejemplo, el transporte continuamente repetido de carbón de la mina a la hilandería sería más caro que el suministro de una masa mayor de carbón para un lapso más prolongado si el transporte es relativamente más barato [...]. En tercer lugar, influye el desarrollo del sistema crediticio. Cuanto menos dependa el hiladero de la venta inmediata de su hilado para renovar sus acopios de algodón, carbón, etc. y cuanto más desarrollado esté el sistema crediticio tanto menor será esa dependencia directa, podrá ser tanto más reducida la magnitud relativa de estos acopios para asegurar, en una escala dada, una producción de hilado continua e independiente de las contingencias de la venta de esa mercancía. En cuarto lugar, empero, muchas materias primas, productos semielaborados, etc., requieren períodos más bien prolongados para su producción, y esto vale en particular para todas las materias primas que suministra la agricultura. Por consiguiente, si no se ha de originar ninguna interrupción del proceso de producción, tiene que existir determinado acopio de aquéllas para todo el periodo en el cual el producto nuevo no puede sustituir al antiguo. Si este acopio disminuye en manos del capitalista industrial, esto sólo demuestra que aumenta, bajo la forma de acopio de mercancías, en manos del comerciante.¹²

4. Para los costos propiamente de almacenamiento dice Marx que puede reducirse estos mediante la producción por encargo.¹³ Ya que estos costos surgen simplemente de una demora en la transmutación formal y de la necesidad de la misma. Su objeto es la conservación del valor que existe en la mercancía en cuanto producto y que por tanto sólo puede conservarse mediante la conservación del propio producto, del mismo valor de uso. Aquí el valor de uso no se acrecienta ni se aumenta; al contrario, disminuye. Es necesario tener menos productos terminados en la

fábrica, pues los capitales invertidos en fuerza de trabajo y edificios son capital que no se invierte en producir más sino en mantener el producto existente. Estos costos pueden disminuirse produciendo sólo lo demandado, pero en una sociedad capitalista, donde los demandantes de mercancías son en su mayoría asalariados que viven al día, que recibe su salario semanalmente y lo gasta diariamente, “en consecuencia, tiene que encontrar sus medios de subsistencia preexistentes como acopio. Por más que los elementos individuales de este acopio puedan movilizarse, una parte de los mismos debe, sin embargo, estar continuamente paralizada para que el acopio pueda permanecer siempre en movimiento”¹⁴. También, cuanto más se concentran socialmente los acopios, más pequeños son, relativamente, estos costos.¹⁵

5. Los costos en transporte resultan para el capitalista un mal inevitable, que puede incluso verse aumentados en cuanto aumentan los riesgos de viaje, que pueden causar una modificación de sus propiedades naturales provocada por el transporte; esto hace que tenga que pagarse seguros de transporte para reducir el riesgo. El capitalista disminuye los costos de transporte para la mercancía individual mediante el desarrollo de los medios de comunicación y transporte, así como mediante la concentración la magnitud de la escala del transporte. Puede reducir el gasto en este rubro mediante la sustitución de los mercados más alejados por mercados locales.

IV. Conclusiones

Es cierto que a partir del trabajo de R. Coase (1960) los costos de transacción se han difundido enormemente, a él se le debe la introducción de elementos como los contratos, los procesos de negociación y otros aspectos en el análisis de las empresas y del mercado. Su descubrimiento se ha convertido en uno de los mayores aportes a la teoría económica del siglo XX (recuérdese a George Stigler), pues viene a complementar el modelo neoclásico que presenta deficiencias en el análisis real y falla al explicar

¹² *Ibid.*, pp.169-170.

¹³ *Ibid.*, p. 163.

¹⁴ *Ibid.*, p. 176.

¹⁵ *Ibid.*, p. 179.

el comportamiento de los agentes. La existencia de costos de transacción positivos introduce nuevas restricciones y genera resultados eficientes diferentes. Además, los costos de transacción dan la clave para entender por qué los beneficios esperados a un mediano y corto plazo pueden verse aumentados para los empresarios.

Sin embargo, es extraño que a pesar del parecido tan enorme existente entre los costos de circulación propuestos por Marx y los costos de transacción propuestos por Coase y complementados con Williamson, Alchian y Demsetz, no existe ninguna alusión directa o indirecta, por parte de estos últimos, a los planteamientos marxianos. Es comprensible que muchos autores a pesar de realizar análisis novedosos e importantes sobre distintos aspectos de la economía no sean tenidos en cuenta ni citados pues sus escritos son poco difundidos o olvidados completamente; aunque luego pueden ser descubiertos y reconocidos públicamente la trascendencia de su análisis, por ejemplo como ocurrió con Richard Cantillon, quien fue popularizado por William Jevons cien años después de su muerte. Sin embargo, el caso de Marx no es semejante. A este autor se le considera, al lado de J. M. Keynes y A. Smith, como uno de los economistas más importantes e influyentes del pensamiento económico. Su obra *El Capital, Crítica de la Economía Política* es en la literatura económica una de las más difundidas y a su vez criticadas. Por ello resulta extraño que no se halla hecho alusión alguna a este aporte marxiano tan visible. Además que los neoinstitucionalistas no reconozcan en Marx uno de los tratadistas iniciales sobre el tema; esto aunque fuera de manera marginal.¹⁶

16 Esto no quiere decir que los neoinstitucionalistas no reconozcan ningún aporte hecho por Marx a su escuela. En algunos temas reconocen la gran importancia que tiene la teoría marxiana, como, por ejemplo, en los derechos de propiedad o en el análisis del sistema de producción de tierras comunales. Respecto a los derechos de propiedad T. Eggertsson reconoce que "esta universalmente aceptado que Karl Marx es el primer especialista en ciencias sociales que elaboró una teoría sobre los derechos de propiedad. Aunque es verdad que muchos especialistas en ciencias sociales, como el propio Adam Smith, apreciaron la enorme importancia que tenían los derechos de propiedad, Marx fue el primero en afirmar que la especificación de los derechos podría explicarse como respuesta a los problemas sociales derivados del problema de

Lo anterior no significa que se acuse de plagio a los neoinstitucionalistas de esta idea que se encuentra en Marx. El mismo R. Coase, por ejemplo, reconoce en una de sus conferencias sobre *La Naturaleza de la empresa*, en 1987, que las lecturas que lo ayudaron a gestar la idea de los costos de transacción la encontró en cursos recibidos en la Escuela de Economía de Londres sobre contabilidad, administración de empresas, problemas de la industria moderna, financiamiento de la empresa, derecho industrial y psicología industrial. No haciendo alusión alguna a la teoría económica de Karl Marx.¹⁷

Lo que resulta aún mas extraño es que los mismos economistas marxistas, que tanto estudian y defienden los planteamientos hechos por Marx, no dediquen una parte al análisis de este tema tan importante hoy. Los trabajos que se dedican a estudiar el tomo II de *El Capital*, se centran en su mayoría a tema de los esquemas de reproducción presentes al final de su obra. En el trabajo editado por Arthus y Ruten, en 1998, dedicado exclusivamente al segundo tomo de *El capital*, reconocen el olvido en que se ha tenido dicho libro y solo se resalta de él el análisis de los esquemas de reproducción.¹⁸ Lo paradójico es que a pesar de este reconocimiento no resaltan el Capítulo VI. En los ocho ensayos solo hay una alusión directa en el capítulo de Patrick Murry, *Beyond the commerce and industry picture of*

escasez y que las estructuras de derechos de propiedad afectaban al comportamiento económico de manera específica y predecible' pp. 338-384 en Pejovich, Stave (1982) "Karl Marx, Property Rights and the Process of Social Change. *Kyklos* 35 (num. 3): 383-397" citado por Eggertsson (1995) pp. 41-42. Y con relación a los contratos de aparcería se toma la regla de trabajo trabajada por Marx que parte del supuesto de que las organizaciones de coste bajo tienden a reemplazar a las organizaciones de coste alto, tema ampliamente tratado desde Marx hasta Alchian.

17 Hay que reconocer que esto es comprensible en los economistas ingleses, pues los trabajos sobre el pensamiento marxiano comienzan solo después del decenio de 1940 con la obra *Introducción al pensamiento marxista* escrito por la economista keynesiana Joan Robinson.

18 Arthur, Christopher y Ruten, Geert (1998). *The Circulation of Capital. Essays on Volume Two of Marx's Capital*. ST. Martin's Press, Inc. Chipperrham.

capital, pero solo se enumera su contenido, para nada se muestra la importancia que puede tener hoy este capítulo en el análisis económico. Es cierto que los esquemas de reproducción es uno de los temas más importantes de dicho tomo, pero conociendo hoy la importancia que tienen los *costos de circulación - costos de transacción* para el análisis económico, es asombroso el olvido del capítulo seis de dicho trabajo.

Sería clave hoy hacer una relectura de la obra económica de K. Marx entorno a esta temática. Como se dejó ver en el texto, el análisis marxiano de los costos de circulación presenta de una manera original y novedosa el tema. En este rico capítulo Marx da luces para identificar y clasificar los costos en que incurre el capitalista a la hora de encontrarse en la esfera de la circulación, en la utilización del mercado para realizar transacciones. Sin embargo, lo más importante es que su forma de entrar a plantear y resolver la disminución de los costos de circulación abre una ventana para comprender aun más el problema.

BIBLIOGRAFÍA

- Alchian, A. y Demsetz, Harold (1972). "Production, Information Costs, and Economic Organization". *American Economic Review*, 62 (diciembre): 777-795.
- Arthur, Christopher y Ruten, Geert (1998). *The Circulation of Capital. Essays on Volume Two of Marx's Capital*. ST. Martin's Press, Inc. Chippingham.
- Ayala Espino, José (1999). *Instituciones y Economía, Una introducción al neoinstitucionalismo económico*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Coase, Ronald H. (2000). "The New Institutional Economics" *Journal of Theoretical and Institutional Economics*, 14 (No 1): 229-231.
- (1994). *La empresa, el mercado y la ley*. Alianza editorial, Madrid.
- (1960). "The problem of the Social Cost". *Journal of Law and Economics*. N° 30.
- (1937) *La Naturaleza de la empresa*. Williamson, Oliver y Winter, Sydney G. (Comp.) *La naturaleza de la Empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*. Fondo de Cultura Económica, México, 1996.
- Eggertsson, Thráinn (1995). *El comportamiento Económico y las instituciones*. Alianza Editorial, Madrid.
- García, Clara Eugenia (2001). *Análisis Económico de las organizaciones. Enfoques y perspectivas*. Alianza Editorial, Madrid.
- Kreps, David M. (1995). *Curso de teoría microeconómica*. McGraw-Hill, Madrid.
- Lozano, Jaime (1999). "Economía institucional y ciencia económica". *Revista de Economía Institucional*, No 1. Noviembre. P.p. 99-128.
- Marx, Karl (1976). *El Capital, Crítica de la economía política*. Siglo Veintiuno Argentina Editores S.A., Buenos Aires, tres tomos, ocho volúmenes.
- Matthews, R. C. O. (1986). "The Economics of Institution and the Source of Growth". En *Economic Journal* No. 96.
- Morales F, Fabio (1997). "Eficiencia e intercambio. Corriente neoclásica, institucionalismo y neoinstitucionalismo". *Cuadernos de Economía*. Vol. 16, N ° 26. Enero – Junio . pp. 69 -82
- Murray, Patrick (1998). "Beyond the 'Commerce and Industry' Picture of Capital". Arthur, Christopher y Ruten, Geert (1998). *The Circulation of Capital. Essays on Volume Two of Marx's Capital*. ST. Martin's Press, Inc. Chippingham, 1998.
- Pejovich, Stave (1982) "Karl Marx, Property Rights and the Process of Social Change". *Kyklos* 35 (num. 3): 383-397.
- Phelps, E. *Economía política. Un texto introductorio*, Antoni Bosh, Barcelona, 1986.
- Santos Redondo, Manuel (1997). "Los economistas y la empresa". Editorial Alianza. Madrid.
- Valencia, Alocó Francisco (2003). "Interacción entre contabilidad y neoinstitucionalismo". En: <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/costesfco.htm>. Consultado en mayo de 2003.
- Williamson, Oliver y Winter, Sydney G. (Comp.) (1996). *La naturaleza de la Empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*. Fondo de Cultura Económica, México.
- (1974). *Markets and Hierarchies*. Nueva York: The Free Press.

PONENCIA V LA SOLIDARIDAD COMO UN FACTOR DE PRODUCCIÓN DESDE LA TEORÍA ECONÓMICA COMPRENSIVA

“La solidaridad es una gran fuerza, es una energía poderosa y cuando esa energía de la vida cotidiana se introduce dentro de la economía, se convierte en un factor de alta productividad”¹

Sol Bibiana Mora Rendón.
Economista
Profesora Universidad Eafit,

TEORÍA ECONÓMICA COMPRENSIVA:

La economía es una disciplina científica que tiene como objeto de conocimiento, las relaciones sociales de producción, distribución, cambio y consumo de los bienes y servicios que satisfacen las necesidades, los deseos y las aspiraciones de los seres humanos.

En el desarrollo histórico de esta ciencia, se han elaborado teorías explicativas de una diversidad de fenómenos económicos, presentes en los sectores de intercambio (sujetos, actividades y flujos económicos donde las transacciones, comprar y vender están mediadas por el dinero); y regulado, (sujetos, actividades y relaciones que transfieren bienes y riqueza económica mediante relaciones económicas de tributación y asignación jerárquica planificada).

Sin embargo, ha quedado por fuera de su análisis el sector solidario (sujetos, actividades y flujos que implican movimiento de factores y productos con base en relaciones económicas de donación, reciprocidad, cooperación y comensalidad), que obedece a una racionalidad económica y a una lógica operacional específica y propia.

Este vacío de la ciencia económica, que se evidencia en las limitaciones teóricas para conceptualizar y teorizar prácticas y relaciones económicas diferentes a las de los sectores de intercambio y regulado, se ha empezado a llenar con los

¹ Razeto Migliaro, Luis. “Fundamentos de un Teoría Económica Comprensiva. Ediciones PET, Santiago de Chile. 1988. P. 506.

desarrollos de Luis Razeto Migliaro,² en su obra *Fundamentos de una Teoría Económica Comprensiva*, donde afirma lo siguiente:

“El carácter comprensivo de la teoría alude a los dos significados del término comprensión, en cuanto la teoría “comprende” -o sea incluye y abarca- las distintas formas y modos de la actividad económica, ampliando significativamente el espacio de la disciplina, y en cuanto proporciona nuevos medios para “comprender” -o sea entender y explicar- los procesos económicos, llevando más allá del conocimiento de cómo se manifiestan y presentan esos procesos para acceder a la intelección de sus lógicas y racionalidades”³.

Esta teoría pretende, de un lado, profundizar en la identificación de todos los sectores, sujetos, actividades y relaciones económicas que operen al interior del sistema económico, bajo racionalidades y lógicas operacionales particulares. Y de otro lado, ampliar el espacio de lo económico, encasillado a partir de las concepciones neoclásicas, en el ámbito de la escasez y el uso eficiente de los recursos económicos, para satisfacer necesidades humanas.

No se trata de reemplazar, ni mucho menos agregar en sumatoria, nuevos elementos a la teoría económica existente, la idea es impactar la teoría económica en su conjunto, tratando de darle un reconocimiento teórico a las actividades, prácticas y relaciones de carácter solidario, a través de una reformulación de la estructura conceptual, introduciendo nuevos conceptos, modificando otros, estableciendo lazos y aplicaciones originales con muchos de los que mantienen su validez.

A la luz de La Teoría Económica Comprensiva emergen, o más bien, se hacen visibles una serie de prácticas,

organizaciones y relaciones que operan por fuera de las racionalidades de carácter privado y estatal, es decir, hay una gama de actividades económicas formales e informales, de producción de bienes y servicios, realizadas por personas y grupos que tratan de resolver el problema de la subsistencia con base en la solidaridad y la cooperación y no a través de la competencia y el asistencialismo.

Lo anterior ha sido recogido bajo la denominación de economía de solidaridad, concepto relativamente nuevo y con raíces en América Latina, que establece la pretensión de “introducir la solidaridad como elemento activo, fuerza productiva y matriz de relaciones y comportamientos económicos, en los procesos de producción, distribución, consumo y acumulación. Una presencia operante de la solidaridad, no marginal sino central, suficiente para determinar el surgimiento de un nuevo modo de hacer economía”⁴

Al interior del sector de economía solidaria, hay unos sujetos que constituyen unas unidades económicas particulares, las empresas de economía solidaria que de acuerdo con Razeto:

Son unidades económicas constituidas por una determinada asociación de personas, sin ánimo de lucro individual, en la cual los sujetos que personifican las categorías económicas comunidad y trabajos son simultáneamente emprendedores, aportantes y gestores de la organización empresarial y por lo mismo, es constituida para satisfacer las necesidades, aspiraciones y deseos de sus asociados, sus familias y la comunidad en general.⁵

Estamos en el punto de reconocer la existencia de unidades económicas, fundamentadas en relaciones económicas de donación, reciprocidad, cooperación y comensalidad; con una racionalidad económica y lógica operacional específica.

2 Filósofo chileno, Vicerrector de la Universidad Bolivariana de Chile y estudioso de la economía de solidaridad. Autor de libros como *Fundamentos de la teoría económica comprensiva*. *Desarrollo, transformación y perfeccionamiento de la economía en el tiempo*, *Las empresas alternativas*, *Empresas de trabajadores y Economía de mercado*, entre otros.

3 Razeto M., Luis. Op. Cit. P 31

4 Razeto Migliaro, Luis. *Los caminos de la economía de solidaridad*. Ediciones PET. Chile. 1993. P 183.

5 Razeto Migliaro, Luis. *Empresas de Trabajadores y economía de mercado*. Ediciones PET, Santiago de Chile, 1994. P 281.

El anterior marco de referencia es necesario para desarrollar la idea de un nuevo factor productivo, porque así como la teoría económica ha invisibilizado el sector de economía solidaria, sus prácticas y relaciones, también ha desconocido otros elementos indispensables para comprender todo el espectro de los fenómenos económicos.

RECURSOS Y FACTORES PRODUCTIVOS

Para la economía convencional⁶ que define la economía como la ciencia de la escasez, un recurso económico es sinónimo de factor productivo y se caracteriza porque se disponibilidad es limitada, respecto a las necesidades que satisface; son considerados como datos, es decir, realidades susceptibles de cuantificar. En ese sentido los ha clasificado como tierra, trabajo y capital, incorporando luego, la organización y la tecnología, de acuerdo con el desarrollo de la actividad económica capitalista y considerando aquellas actividades económicas de carácter privadas y públicas. fundamentadas en relaciones de intercambio y tributación respectivamente.

La Teoría Económica Comprensiva, por su parte, ha redefinido el término de recursos económicos como esas fuerzas materiales e inmateriales, naturales, sociales y humanas, que tiene su fuente en la naturaleza, en el ser humano o en la sociedad y que al ser aprovechado en algún proceso o actividad económica de cualquier tipo, recibe el nombre de factor económico. En ese sentido, reconoce seis recursos: la fuerza de trabajo, el financiamiento, la gestión, los medios materiales, la tecnología y la comunidad.

Para llegar a la identificación de la Comunidad como recurso y factor productivo, se parte, en primer lugar, de rastrear desde la teoría económica, la génesis del concepto de recurso productivo, revisando planteamientos de los

fisiócratas; Adam Smith (clásicos); Shumpeter y Alfred Marshall (neoclásicos). En segundo lugar, reconocer desde la Teoría Económica Comprensiva, en un elemento de cohesión, de unión, de fuerza, un nuevo recurso, que le hace un aporte sustancial a la producción, porque aumenta la eficiencia y la productividad.

Los fisiócratas consideraron la tierra como el principal agente de la producción, el único capaz de crear riqueza porque posibilitaba la generación de un excedente de riqueza material (el producto neto), atribuido a la productividad de la naturaleza y no al trabajo o al capital incorporado en esta actividad. Para ellos, la cantidad de producto material que se obtiene de la tierra es superior a lo invertido en semillas, abonos y medios de subsistencia, es decir, se produce más de lo que se consume en el proceso. Otras actividades como el comercio (traspaso de bienes entre agentes), y la manufactura (cambio de forma de los bienes), no crean nada nuevo, por lo tanto son consideradas como estériles.

Luego los clásicos, con el advenimiento de la revolución industrial, la aparición de la fábrica y su incidencia en las nuevas relaciones sociales de producción, reconocieron la importancia del trabajo y el capital como factores productivos, no desconocieron la tierra, sin embargo, no le daban el mismo valor otorgado por los fisiócratas. El trabajo se convierte en la fuente del valor, como lo afirma claramente Adam Smith:

“El trabajo anual de cada nación es el fondo del que se deriva todo el suministro de cosas necesarias y convenientes para la vida que la nación consume anualmente, y que consisten siempre en el producto inmediato de ese trabajo, o lo que se compra con dicho producto a otras naciones”⁷.

Smith muestra una gran capacidad para interpretar los nuevos fenómenos de la época, en que la revolución industrial se convertía en el referente para comprender los procesos de generación de riqueza. De esta manera, entendió la relevancia que tenían el trabajo, el capital y la tierra para determinar el valor, fijar los precios y establecer el proceso de distribución.

6 Cuando se habla de economía convencional se está haciendo referencia a la teoría neoclásica, aparecida en el siglo XIX, para explicar los fenómenos económicos propios de un período histórico matizado por una post revolución industrial, que consideraba la incorporación de las herramientas matemáticas para los estudios económicos y afirmaban la existencia de un equilibrio, en el cual toda oferta es igual a la demanda, sin posibilidad de crisis en el capitalismo.

7 Smith, Adam. La riqueza de las naciones. Alianza editorial. Madrid 2001. P 818.

Cada uno de los factores productivos reconocidos, participa en la creación de riqueza, en la producción de bienes útiles y en la fijación de sus precios, en ese sentido, cobra importancia la remuneración de cada uno, los salarios para los trabajadores, el beneficio para los capitalistas y la renta para los terratenientes.

En el siglo XIX, con el avance de lo que algunos autores han llamado la segunda fase de la revolución industrial, caracterizada por la producción de bienes de capital, la cualificación y organización de la fuerza de la fuerza de trabajo, encontramos dos tendencias especiales en cuanto a los factores productivos, de un lado, Shumpeter quien incorpora la función empresarial como otro factor productivo más; y de otro lado, Alfred Marshall que un primer momento clasifica la tierra, trabajo y capital, como factores productivos, para luego reducirlos a dos, trabajo y capital.

Con Shumpeter, encontramos una definición de empresa como una nueva combinación de recursos productivos, puesta a andar por el empresario. En este sentido, le da una gran importancia a la función empresarial en la creación de riqueza y en la producción de bienes. El autor la define de la siguiente manera:

“...consiste en reformar o revolucionar el sistema de producción, explotando un invento, o, de una manera más general, una posibilidad técnica no experimentada para producir una mercancía nueva o una mercancía antigua por un método nuevo, para abrir una nueva fuente de provisión de materias primas o una nueva salida para los productos, para reorganizar una industria”⁸.

Lo anterior nos hace pensar que esta función empresarial requiere la presencia de ciertas aptitudes especiales que no están en poder de todo el mundo, solo en alguna parte de la población, se trata de una pequeña élite que ha logrado materializar una idea, ponerla en funcionamiento, porque como lo dice Schumpeter: “Esta función no consiste esencialmente, en inventar algo ni en crear de otro modo las condiciones que la empresa explota, consiste en lograr

realizaciones”⁹. Encontramos pues, un factor productivo encargado de la combinación de los demás factores al interior de una empresa cualquiera.

Alfred Marshall clasifica los agentes de la producción en tierra, trabajo y capital y define cada uno de ellos de la siguiente manera:

“Por tierra se entienden el material y las fuerzas que la Naturaleza proporciona libremente para ayudar al hombre, en la tierra, en el agua, en el aire, y la luz y el calor. Por trabajo se entiende el esfuerzo económico del hombre, ya sea manual o intelectual. Por capital se quiere significar toda la provisión almacenada para la producción de bienes materiales y para la consecución de los beneficios que se cuentan, generalmente, como parte de la renta”¹⁰

Este autor reduce los factores productivos a dos, cuando afirma que la producción es resultado de la cooperación conjunta y combinada de la naturaleza y el trabajo. El capital tiene incorporado el conocimiento y la organización, a su vez, el capital ha sido generado por la acción del trabajo sobre la naturaleza. En palabras de Marshall:

“En cierto sentido, puede decirse que hay solo dos agentes de la producción: la Naturaleza y el hombre. El capital y la organización son el resultado del trabajo del hombre ayudado por la Naturaleza y guiado por su facultad de prever el futuro y su disposición para hacer provisión para el porvenir. Dados el carácter y las fuerzas de la Naturaleza y del hombre, el crecimiento de la riqueza, del conocimiento y de la organización, resultan de aquellos como el efecto de la causa”¹¹.

Actualmente, la teoría económica reconoce como factores productivos, la tierra (recursos naturales que intervienen en el proceso de producción), el trabajo (actividad humana a

8 Schumpeter, Joseph. “Capitalismo, socialismo y democracia”. Editorial Aguilar. México, 1963. P 512.

9 Ibid. P 181.

10 Marshall, Alfred. “Principios de economía. un tratado de introducción” Aguilar ediciones. Madrid, 1963. P 720.

11 Ibid. P. 120

través de la cual se transforma la naturaleza para producir bienes que satisfagan necesidades humanas), el capital (recursos económicos que pueden reproducirse para ayudar a la producción de nuevos recursos), la organización (como la función administrativa de planear, organizar, dirigir y controlar), y la tecnología (conjunto de conocimientos, es decir, un saber hacer).

Para la Teoría Económica Comprensiva, un recurso no es lo mismo que un factor, además, los primeros no son escasos, sino abundantes en términos potenciales, es más, se podría decir que son infinitos en variedad y magnitud, al ser, de un lado, combinaciones de energía e información; y de otro, ser generados por la naturaleza, ser humano y la sociedad. Es posible entonces clasificarlos como: recursos naturales¹², personales¹³ y sociales¹⁴.

Los factores productivos son a su vez, los mismos recursos, en cuanto económicamente movilizados, combinados y organizados en las unidades económicas, donde cumplen alguna función necesaria para el desarrollo de sus operaciones; además, son valorizados por los sujetos participantes en las actividades de producción y distribución de bienes y servicios. La Teoría Económica Comprensiva clasifica y define los factores de la siguiente manera:

Fuerza de Trabajo o Laboral.

Son las capacidades físicas e intelectuales de cada persona, que la hacen apta para ejecutar una serie de actividades laborales participando directamente en el proceso económico.

12 La tierra, el agua y el aire, los minerales, los gases y los fluidos, los microorganismos, las plantas y los animales, las fuerzas mecánicas, electromagnéticas y gravitacionales, los edificios, las herramientas y las máquinas.

13 Se constituyen con base en las energías y capacidades de los individuos, como la fuerza de trabajo y sus destrezas, la imaginación creativa, la capacidad de organizar y tomar decisiones, la voluntad de logro, la perseverancia de propósitos, el conocimiento científico y tecnológico, la capacidad de aprendizaje, las habilidades de liderazgo, el razonamiento y el cálculo.

14 Derivan de instancias colectivas y grupales, como la unión de voluntades y conciencias en torno a objetivos comunes, las asociaciones y comunidades, las organizaciones sociales, las ideologías, los movimientos sociales y culturales, las fuerzas políticas, las identidades religiosas, los sistemas de comunicación, las redes de información, el crédito y financiamiento.

Medios Materiales o Medios Físicos.

Es el conjunto de los elementos físicos, las instalaciones, los instrumentos y equipamientos, los insumos y materias primas, necesarios para efectuar concretamente el proceso técnico de trabajo, en la producción y en las demás funciones económicas.

Factor Tecnología.

Es el conjunto de conocimientos e información relativos a unos procesos y sistemas técnicos de producción, organización del trabajo, comercialización. Es un saber hacer valorizado como tal.

Factor Financiamiento.

Está constituido normalmente por una cierta cantidad de dinero o por alguna capacidad de crédito que permite contratar Factores y establecer relaciones económicas en el Mercado.

Factor Gestión.

Es el sistema de coordinación y dirección unificada de las funciones y actividades económicas. En lo fundamental consiste en un mecanismo de toma de decisiones, a través del cual las unidades económicas responden oportunamente a las cambiantes condiciones en que operan, y coordinan eficazmente la actividad de todos sus componentes.

Factor Comunidad o C.

Es el elemento de integración y cohesión social que se manifiesta en la colaboración y cooperación voluntaria entre las personas integrantes de la organización empresarial que hace posible y facilita su acción conjunta.

La Teoría Económica Comprensiva encontró un sexto factor, al cual ha denominado Factor C, emulando lo que hace la teoría económica cuando los denomina con una letra, por ejemplo, el capital (K), el trabajo (W). Con C, comienzan una serie de palabras que expresan ese contenido, Compañerismo, Cooperación, Comunidad, Compartir, Colectividad, es decir, un elemento de integración humana, en el proceso de producción.

El origen de este descubrimiento, se encuentra en la observación que un grupo de expertos chilenos realizó en poblaciones populares de ese país, sobre una serie de

experiencias de economía solidaria (cooperativas, talleres laborales, economías populares). En ellas se encontraba algo perturbador para el análisis teórico, pues sus resultados operacionales, no se ajustaba a lo que decían los manuales de economía y administración.

Estas organizaciones contaban con unos factores productivos muy precarios, mínimo financiamiento y medios materiales, es decir poca capacidad para producir; la tecnología, ese saber hacer, se basaba en la experiencia más que en la teoría; baja productividad de la fuerza de trabajo, dado su deficiente nivel de escolaridad y su edad; la gestión tampoco era la más adecuada, no tenían pro costumbre tomar decisiones, además no había personas formadas en administración.

Sin embargo, estas organizaciones pese a contar con unos factores escasos y de baja productividad, mostraban que esta última era superior a la suma de los factores, ¿cómo entender esto? En palabras de Razeto: “lo que da una tremenda fuerza y logra el resultado económico es la solidaridad. Es esa fuerza de hacer las cosas juntos, de hacerlas con espíritu, de hacerlas con unión, con cooperación”¹⁵.

La formación y surgimiento del Factor C, no siempre obedece a decisiones racionales y calculadas, más bien tiene que ver con procesos sociales muy complejos, que logran en un momento determinado, juntar esa energía de la solidaridad, para ponerla al servicio de una actividad productiva que resuelva los problemas apremiantes que enfrentan las comunidades urbanas y rurales, en América Latina.

Es posible mencionar algunas condiciones previas que hacen surgir el Factor C en prácticas económicas de carácter solidario: la existencia de una necesidad económica urgente que toca con la subsistencia misma; la presencia histórica de organizaciones sociales con fines religiosos, culturales, políticos, reivindicativos; la intervención de algún estímulo externo destinado a promover la organización con fines de auto ayuda y cooperación; motivaciones ideológicas y axiológicas que llevan a las personas y a los grupos a buscar formas de vida y de organización alternativas.

Este Factor impacta a los demás, en la medida en que los

llena de sus contenidos, y afecta la productividad de cada uno, así por ejemplo, la cooperación voluntaria en el trabajo, logra incrementar el rendimiento de toda la fuerza laboral, de manera individual y colectiva. El uso compartido de conocimientos e informaciones, democratiza el saber hacer y ayuda a abaratar los costos de acceso a la información. La adopción colectiva de decisiones, es más efectiva porque logra unir a los ejecutores y a los proponentes. Provoca una distribución más equitativa de los beneficios, acorde con los aportes que haga cada uno. Genera unos incentivos psicológicos al hacer real el trabajo en equipo o comunitario. Logra una reducción de la conflictualidad social y unos beneficios especiales para cada integrante, para la comunidad en general y para el entorno. Tendencia a la integralidad en cuanto a la combinación de los aspectos culturales y sociales de los específicamente económicos.

Para concluir podemos decir con Razeto:

“El Factor C significa que la formación de un grupo, asociación o comunidad que opera cooperativa y coordinadamente, proporciona un conjunto de beneficios a cada integrante, y un mejor rendimiento y eficiencia a la unidad económica como un todo, debido a una serie de economías de escala, economías de asociación y externalidades positivas, implicadas en la acción común y comunitaria”¹⁶.

Lo anterior no significa que este Factor sea propiedad exclusiva del sector de la economía solidaria, también está presente, aunque de manera menos destacada, en los sectores de intercambio y regulado; sin embargo, es en las unidades económicas de carácter solidario donde manifiesta y expresa toda su productividad.

15 Razeto, Migliaro Luis. “Fundamentos de una teoría económica comprensiva”. Op. Cit. P. 52

16 Razeto, Migliaro Luis. “Fundamentos de una teoría económica comprensiva”. Op. Cit. P. 53

BIBLIOGRAFÍA

MARSHALL, Alfred. "Principios de economía. un tratado de introducción" Aguilar ediciones. Madrid, 1963. P 720.

RAZETO MIGLIARO, Luis. "Fundamentos de un Teoría Económica Comprensiva. Ediciones PET, Santiago de Chile. 1988. P. 506.

-----"Los caminos de la economía de solidaridad. Ediciones PET. Santiago de Chile. 1993. P 183.

-----"Empresas de Trabajadores y economía de mercado. Ediciones PET, Santiago de Chile, 1994. P 281.

SCHUMPETER, Joseph. "Capitalismo, socialismo y democracia". Editorial Aguilar. México, 1963. P 512.

SMITH, Adam. La riqueza de las naciones. Alianza editorial. Madrid 2001. P 818. M

TÍTULOS PUBLICADOS EN ESTA COLECCIÓN

Copia disponible en: www.eafit.edu.co/investigacion

Cuaderno 1 - Marzo 2002

**SECTOR BANCARIO Y COYUNTURA
ECONÓMICA EL CASO COLOMBIANO 1990
- 2000**

Alberto Jaramillo, Adriana Ángel Jiménez, Andrea Restrepo Ramírez, Ana Serrano Domínguez y Juan Sebastián Maya Arango

Cuaderno 2 - Julio 2002

**CUERPOS Y CONTROLES, FORMAS
DE REGULACIÓN CIVIL. DISCURSOS Y
PRÁCTICAS EN MEDELLÍN 1948 – 1952**

Cruz Elena Espinal Pérez

Cuaderno 3 - Agosto 2002

UNA INTRODUCCIÓN AL USO DE LAPACK

Carlos E. Mejía, Tomás Restrepo y Christian Trefftz

Cuaderno 4 - Septiembre 2002

**LAS MARCAS PROPIAS DESDE
LA PERSPECTIVA DEL FABRICANTE**

Belisario Cabrejos Doig

Cuaderno 5 - Septiembre 2002

**INFERENCIA VISUAL PARA LOS SISTEMAS
DEDUCTIVOS LBPCO, LBPC Y LBPO**

Manuel Sierra Aristizábal

Cuaderno 6 - Noviembre 2002

**LO COLECTIVO EN LA CONSTITUCIÓN
DE 1991**

Ana Victoria Vásquez Cárdenas,
Mario Alberto Montoya Brand

Cuaderno 7 - Febrero 2003

**ANÁLISIS DE VARIANZA DE LOS BENEFICIOS
DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS EN
COLOMBIA,
1995 – 2000**

Alberto Jaramillo (Coordinador),
Juan Sebastián Maya Arango, Hermilson Velásquez Ceballos, Javier Santiago Ortiz,
Lina Marcela Cardona Sosa

Cuaderno 8 - Marzo 2003

**LOS DILEMAS DEL RECTOR: EL CASO DE
LA UNIVERSIDAD EAFIT**

Álvaro Pineda Botero

Cuaderno 9 - Abril 2003

INFORME DE COYUNTURA: ABRIL DE 2003

Grupo de Análisis de Coyuntura Económica

Cuaderno 10 - Mayo 2003

GRUPOS DE INVESTIGACIÓN

Escuela de Administración
Dirección de Investigación y Docencia

Cuaderno 11 - Junio 2003

**GRUPOS DE INVESTIGACIÓN ESCUELA DE
CIENCIAS Y HUMANIDADES, ESCUELA DE
DERECHO, CENTRO DE IDIOMAS Y
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO ESTUDIANTIL**

Dirección de Investigación y Docencia

Cuaderno 12 - Junio 2003

**GRUPOS DE INVESTIGACIÓN -
ESCUELA DE INGENIERÍA**

Dirección de Investigación y Docencia

Cuaderno 13 - Julio 2003
PROGRAMA JÓVENES INVESTIGADORES
– COLCIENCIAS: EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO
DE LAS AMÉRICAS Y
LAS NEGOCIACIONES DE SERVICIOS
Grupo de Estudios en Economía y Empresa

Cuaderno 14 - Noviembre 2003
BIBLIOGRAFÍA DE LA NOVELA COLOMBIANA
Álvaro Pineda Botero, Sandra Isabel Pérez,
María del Carmen Rosero y María Graciela Calle

Cuaderno 15 - Febrero 2004
PUBLICACIONES Y PONENCIA 2003
Dirección de Investigación y Docencia

Cuaderno 16 - Marzo 2004
LA APLICACIÓN DEL DERECHO EN LOS SISTEMAS
JURÍDICOS CONSTITUCIONALIZADOS
Gloria Patricia Lopera Mesa

Cuaderno 17 - Mayo 2004
PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS A GRAN
ESCALA PARA LA MICROEMPRESA: HACIA UN
MODELO VIABLE
Nicolás Ossa Betancur

Cuaderno 18 - Mayo 2004
ARTÍCULOS RESULTADO DE LOS PROYECTOS DE
GRADO REALIZADOS POR LOS ESTUDIANTES
DE INGENIERÍA DE PRODUCCIÓN QUE SE
GRADUARON EN EL 2003
Departamento de Ingeniería de Producción

Cuaderno 19 - Junio 2004
ARTÍCULOS DE LOS PROYECTOS DE GRADO
REALIZADOS POR LOS ESTUDIANTES DE
INGENIERÍA MECÁNICA QUE SE GRADUARON EN
EL AÑO 2003
Departamento de Ingeniería Mecánica

Cuaderno 20 - Junio 2004
ARTÍCULOS RESULTADO DE LOS PROYECTOS
DE GRADO REALIZADOS POR LOS
ESTUDIANTES DE INGENIERÍA DE PROCESOS
QUE SE GRADUARON EN
EL 2003
Departamento de Ingeniería de Procesos

Cuaderno 21 - Agosto 2004
ASPECTOS GEOMORFOLÓGICOS DE LA AVENIDA
TORRENCIAL DEL 31 DE ENERO DE 1994 EN LA
CUENCA DEL RÍO FRAILE Y
SUS FENÓMENOS ASOCIADOS
Juan Luis González, Omar Alberto Chavez,
Michel Hermelín

Cuaderno 22 - Agosto 2004
DIFERENCIAS Y SIMILITUDES EN LAS TEORÍAS
DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO
Marleny Cardona Acevedo, Francisco Zuluaga Díaz,
Carlos Andrés Cano Gamboa,
Carolina Gómez Alvis

Cuaderno 23 - Agosto 2004
GUIDELINES FOR ORAL ASSESSMENT
Grupo de investigación Centro de Idiomas

Cuaderno 24 - Octubre 2004
REFLEXIONES SOBRE LA INVESTIGACIÓN DESDE
EAFIT
Dirección de investigación y Docencia

Cuaderno 25 - Septiembre 2004
LAS MARCAS PROPIAS DESDE
LA PERSPECTIVA DEL CONSUMIDOR FINAL
Belisario Cabrejos Doig

Cuaderno 26 - Febrero 2005
PUBLICACIONES Y PONENCIAS -2004-
Dirección de investigación y Docencia

Cuaderno 27 - Marzo 2005

EL MERCADEO EN LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN - 15 AÑOS DESPUÉS -

Belisario Cabrejos Doig

Cuaderno 28 - Abril 2005

LA SOCIOLOGÍA FRENTE A LOS ESPEJOS DEL TIEMPO: MODERNIDAD, POSTMODERNIDAD Y GLOBALIZACIÓN

Miguel Ángel Beltrán, Marleny Cardona Acevedo

Cuaderno 29 - Abril 2005

“OXIDACIÓN FOTOCATALÍTICA DE CIANURO”

Grupo de Investigación Procesos Ambientales y Biotecnológicos -GIPAB-

Cuaderno 30 - Mayo 2005

EVALUACIÓN A ESCALA DE PLANTA PILOTO DEL PROCESO INDUSTRIAL PARA LA OBTENCIÓN DE ACEITE ESENCIAL DE CARDAMOMO, BAJO LA FILOSOFÍA “CERO EMISIONES”

Grupo de Investigación Procesos Ambientales y Biotecnológicos -GIPAB-

Cuaderno 31 - Junio 2005

LA DEMANDA POR FORMACIÓN PERMANENTE Y CONSULTORÍA UNIVERSITARIA

Enrique Barriga Manrique

Cuaderno 32 - Junio 2005

ARTÍCULOS DE LOS PROYECTOS DE GRADO REALIZADOS POR LOS ESTUDIANTES DE INGENIERÍA MECÁNICA QUE SE GRADUARON EN EL AÑO 2004

Escuela de Ingeniería

Departamento de Ingeniería Mecánica

Cuaderno 33 - Julio 2005

PULVERIZACIÓN DE COLORANTES NATURALES POR SECADO POR AUTOMIZACIÓN

Grupo de Investigación Desarrollo y

Diseño de Procesos -DDP-

Departamento de Ingeniería de Procesos

Cuaderno 34 - Julio 2005

“FOTODEGRADACIÓN DE SOLUCIONES DE CLOROFENOL-CROMO Y TOLUENO-BENCENO UTILIZANDO COMO CATALIZADOR MEZCLA DE DIÓXIDO DE TITANIO (TiO₂), BENTONITA Y CENIZA VOLANTE”

Grupo de Investigación Procesos Ambientales y Biotecnológicos -GIPAB-

Edison Gil Pavas

Cuaderno 35 - Septiembre 2005

HACIA UN MODELO DE FORMACIÓN CONTINUADA DE DOCENTES DE EDUCACIÓN SUPERIOR EN EL USO PEDAGÓGICO DE LAS TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

Claudia María Zea R., María del Rosario Atuesta V.,

Gustavo Adolfo Villegas L., Patricia Toro P.,

Beatriz Nicholls E., Natalia Foronda V.

Cuaderno 36 - Septiembre 2005

ELABORACIÓN DE UN INSTRUMENTO PARA EL ESTUDIO DE LOS PROCESOS DE CAMBIO ASOCIADOS CON LA IMPLANTACIÓN DEL TPM EN COLOMBIA

Grupos de Investigación:

Grupo de Estudios de la Gerencia en Colombia

Grupo de Estudios en Mantenimiento Industrial (GEMI)

Cuaderno 37 - Septiembre 2005

PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS A GRAN ESCALA PARA LA MICROEMPRESA COLOMBIANA

Nicolás Ossa Betancur

Grupo de Investigación en Finanzas y Banca

Área Microfinanzas

Cuaderno 38 - Noviembre 2005

PROCESO “ACOPLADO” FÍSICO-QUÍMICO Y BIOTECNOLÓGICO PARA EL TRATAMIENTO DE AGUAS RESIDUALES CONTAMINADAS CON CIANURO

Grupo de Investigación Procesos Ambientales y

Biotecnológicos -GIPAB-

Cuaderno 39 - Febrero 2006
LECTURE NOTES ON NUMERICAL ANALYSIS
Manuel Julio García R.
Department of Mechanical Engineering

Cuaderno 40 - Febrero 2006
**MÉTODOS DIRECTOS PARA LA SOLUCIÓN
DE SISTEMAS DE ECUACIONES LINEALES
SIMÉTRICOS, INDEFINIDOS, DISPERSOS Y
DE GRAN DIMENSIÓN**

Juan David Jaramillo Jaramillo, Antonio M. Vidal Maciá,
Francisco José Correa Zabala

Cuaderno 41- Marzo 2006
**PUBLICACIONES, PONENCIAS, PATENTES
Y REGISTROS 2005**
Dirección de Investigación y Docencia

Cuaderno 42- Mayo 2006
**A PROPÓSITO DE LA DISCUSIÓN SOBRE EL
DERECHO PENAL “MODERNO” Y LA SOCIEDAD
DEL RIESGO**
Diana Patricia Arias Holguín
Grupo de Estudios Penales (GEP)

Cuaderno 43- Junio 2006
**ARTÍCULOS DE LOS PROYECTOS DE GRADO
REALIZADOS POR LOS ESTUDIANTES DE
INGENIERÍA MECÁNICA QUE SE GRADUARON EN
EL AÑO 2005**
Departamento de Ingeniería Mecánica
Escuela de Ingeniería

Cuaderno 44- Junio 2006
**EL “ACTUAR EN LUGAR DE OTRO” EN EL CÓDIGO
PENAL COLOMBIANO, ÁMBITO DE APLICACIÓN Y
PROBLEMAS MÁS RELEVANTES DE LA FÓRMULA
DEL ART. 29 INCISO 3**
Susana Escobar Vélez
Grupo de Estudios Penales (GEP)

Cuaderno 45- Septiembre 2006
**ARTÍCULOS DE LOS PROYECTOS DE GRADO
REALIZADOS POR LOS ESTUDIANTES DE
INGENIERÍA DE DISEÑO DE PRODUCTO QUE SE
GRADUARON EN EL AÑO 2004 Y EN EL 2005-1**
Departamento de Ingeniería de Diseño de Producto
Escuela de Ingeniería

Cuaderno 46- Octubre 2006
**COMENTARIOS A VISIÓN COLOMBIA
II CENTENARIO: 2019**
Andrés Ramírez H., Mauricio Ramírez Gómez y
Marleny Cardona Acevedo
Profesores del Departamento de Economía
Antonio Barboza V., Gloria Patricia Lopera M.,
José David Posada B. y José A. Toro V.
Profesores del Departamento de Derecho
Carolina Ariza Z. - *Estudiante de Derecho*
Saúl Echavarría Yepes-*Departamento de Humanidades*

Cuaderno 47- Octubre 2006
**LA DELINCUENCIA EN LA EMPRESA:
PROBLEMAS DE AUTORÍA Y PARTICIPACIÓN
EN DELITOS COMUNES**
Grupo de Estudios Penales (GEP)
Maximiliano A. Aramburo C.

Cuaderno 48 - Octubre 2006
**GUIDELINES FOR TEACHING AND
ASSESSING WRITING**
Grupo de Investigación - Centro de Idiomas (GICI)
Ana Muñoz, Sandra Gaviria, Marcela Palacio

Cuaderno 49 - Noviembre 2006
**APLICACIÓN DE LOS SISTEMAS
FOTOCATALÍTICOS PARA LA DESTRUCCIÓN
DE COMPUESTOS ORGÁNICOS Y OTRAS
SUSTANCIAS EN FUENTES HÍDRICAS**
Grupo de Investigación Procesos Ambientales y
Biotecnológicos -GIPAB-
Edison Gil Pavas, Kevin Molina Tirado

Cuaderno 50 - Noviembre 2006
PROPUESTAS METODOLÓGICAS EN
LA CONSTRUCCIÓN DE CAMPOS
PROBLEMÁTICOS DESDE EL CICLO DE VIDA DE
LAS FIRMAS Y EL CRECIMIENTO INDUSTRIAL DE
LAS MIPYMES

Grupo de Estudios Sectoriales y Territoriales
Departamento de Economía
Escuela de Administración
Marleny Cardona Acevedo
Carlos Andrés Cano Gamboa

Cuaderno 51 - Enero 2007
PRODUCTO DE TELEPRESENCIA PARA
LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN
EL ÁMBITO NACIONAL

Departamento de Ingeniería de Sistemas
Departamento de Ciencias Básicas
Helmuth Treftz Gómez,
Pedro Vicente Esteban Duarte
Andrés Quiroz Hernández
Faber Giraldo Velásquez
Edgar Villegas Iriarte

Cuaderno 52 - Febrero 2007
PATRONES DE COMPRA Y USO DE VESTUARIO
MASCULINO Y FEMENINO EN
LA CIUDAD DE MEDELLÍN

Departamento de Mercadeo
Belisario Cabrejos

Cuaderno 53 - Febrero 2007
EL DEBATE SOBRE LA MODERNIZACIÓN
DEL DERECHO PENAL

Materiales de investigación
Grupo de Investigación
Grupo de Estudios Penales (GEP)
Juan Oberto Sotomayor Acosta
Diana María Restrepo Rodríguez

Cuaderno 54 - Marzo 2007
ASPECTOS NORMATIVOS DE LA INVERSIÓN
EXTRANJERA EN COLOMBIA: Una mirada a la luz
de las teorías de las Relaciones Internacionales

Pilar Victoria Cerón Zapata y
Grupo de Investigación en Inversión Extranjera:
Sabina Argáez, Lina Arbeláez y Luisa Victoria Euse

Cuaderno 55 - Abril 2007
PUBLICACIONES, PONENCIAS,
PATENTES Y REGISTROS 2006

Dirección de Investigación y Docencia

Cuaderno 56 - Abril 2007
CAPITAL HUMANO: UNA MIRADA DESDE
LA EDUCACIÓN Y LA EXPERIENCIA LABORAL

Marleny Cardona Acevedo
Isabel Cristina Montes Gutiérrez
Juan José Vásquez Maya
María Natalia Villegas González
Tatiana Brito Mejía
Semillero de Investigación en Economía de EAFIT
–SIEDE–
Grupo de Estudios Sectoriales y Territoriales
–ESyT–

Cuaderno 57 - Mayo 2007
ESTADO DEL ARTE EN EL ESTUDIO DE
LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Maria Alejandra Calle
Departamento de Negocios Internacionales
Escuela de Administración

Cuaderno 58 - Agosto 2007
ARTÍCULOS DE LOS PROYECTOS DE GRADO
REALIZADOS POR LOS ESTUDIANTES DE
INGENIERÍA MECÁNICA QUE SE GRADUARON EN
EL AÑO 2006

Escuela de Ingeniería
Departamento de Ingeniería Mecánica

Cuaderno 59- Octubre 2007
DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS (DNP)

Jorge E. Devia Pineda, Ph.D.
Grupo de Investigación Desarrollo y Diseño de
Procesos y Productos -DDP-
Departamento de Ingeniería de Procesos

Cuaderno 60- Febrero 2008
ARTÍCULOS DE LOS PROYECTOS DE GRADO
REALIZADOS POR LOS ESTUDIANTES DE
INGENIERÍA DE DISEÑO DE PRODUCTO QUE SE
GRADUARON DESDE 2005-2 HASTA EL 2007-1

Cuaderno 61- Febrero 2008
MEMORIAS CÁTEDRA ABIERTA TEORICA
ECONÓMICA

Marleny Cardona Acevedo

Danny Múnera Barrera

Alberto Jaramillo Jaramillo

Germán Darío Valencia Agudelo

Sol Bibiana Mora Rendón

